

Annual Members Survey 2024 – 2025





Annual Members Survey

2024-2025

Daftar isi

1	Daftar Singkatan
2	Catatan Ketua Umum AFTECH
4	Ringkasan Eksekutif
7	Metodologi
7	Definisi
12	Desain Survey
14	Tinjauan Industri Fintech
14	Landskap Global Industri Fintech
16	Panorama Fintech di Asia Tenggara
18	Pembayaran Ritel di ASEAN
19	Tinjauan Bisnis
31	Investasi dan Pendanaan
30	Status Pendanaan
31	Tahap Pendanaan
33	Sumber Pendanaan
35	Negara asal Sumber Pendanaan
36	Dukungan Pemerintah
39	Regulasi dan Tata Kelola
40	Persepsi terhadap Kerangka Regulasi
42	Manajemen Data
44	Keamanan Siber dan Identifikasi Fraud
46	Rencana Mitigasi & Pemulihan dari Bencana (DRP)
49	Penanganan Keluhan Konsumen
52	Perlindungan Konsumen
54	Penerapan Standar dan Regulasi Internasional
56	Penerapan Kode Etik AFTECH
59	Kesenjangan dalam Ekosistem Fintech
60	Ketersediaan Infrastruktur Digital (Digital Public Infrastructure /DPI) di Sektor Keuangan
66	Kesetaraan Gender
70	Kesenjangan Keahlian
70	Fintech untuk Literasi dan Inklusi Keuangan
70	Dari Pengetahuan ke Perilaku: Transformasi Literasi dan Inklusi Keuangan Digital
71	Ekosistem Kolaboratif: Mengubah Literasi Menjadi Perilaku Finansial Nyata
72	Strategi Fintech dalam Memperluas Inklusi dan Literasi Keuangan Digital
75	ESG: Dari Komitmen Simbolik ke Praktik yang Terukur
75	Lanskap dan Dinamika ESG dalam Industri Fintech Indonesia

Daftar Singkatan

AFTECH	Asosiasi Fintech Indonesia
AFA	Asia FinTech Alliance
AI	Artificial Intelligence
AKD	Aset Keuangan Digital
AML	Anti-Money Laundering
AMS	Annual Members Survey/ Survei Anggota Tahunan
APAC	Asia Pasifik
API	Application Programming Interface
APJII	Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia
ARR	Annual Recurring Revenue
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
B2B	Business to Business
BI	Bank Indonesia
BI-FAST	Bank Indonesia Fast Payment
BNPL	Buy Now Pay Later
BPS	Badan Pusat Statistik
BSPI	Blueprint Sistem Pembayaran Indonesia
BSSN	Badan Siber dan Sandi Negara
CERT	Computer Emergency Response Team
CSR	Corporate Social Responsibility
DEFA	Digital Economy Framework Agreement
DPI	Digital Public Infrastructure
DRP	Disaster Recovery Plan
Dukcapil	Kependudukan dan Pencatatan Sipil
e-KYC	Electronic Know Your Customer
ESG	Environment, Social, and Governance
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization
EWA	Early Wage Access
FGD	Focus Group Discussion
GRC	Governance, Risk, and Compliance
GTV	Gross Transaction Value
IASC	Indonesia Anti-Scam Center
IMD	Institute for Management Development
IMF	International Monetary Fund
IoT	Internet of Things
IPO	Initial Public Offering
ISO	International Organization for Standardization
IAKD	Inovasi Teknologi Sektor Keuangan, Aset Keuangan Digital dan Aset Kripto
ITSK	Inovasi Teknologi Sektor Keuangan
Komdigi	Kementerian Komunikasi dan Digital
KYC	Know Your Customer
LJK	Lembaga Jasa Keuangan
LPBBTI	Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi
NDID	National Digital ID
OJK	Otoritas Jasa Keuangan
PAJK	Penyelenggara Agregasi Jasa Keuangan
PBI	Peraturan Bank Indonesia
PDB	Produk Domestik Bruto
PDP	Perlindungan Data Pribadi
PE	Private Equity
PEP	Politically Exposed Person
PJTI	Penyedia Jasa Teknologi Informasi
PKA	Pemeringkat Kredit Alternatif
POJK	Peraturan Otoritas Jasa Keuangan
PUJK	Pelaku Usaha Jasa Keuangan
QR	Quick Response
QRIS	Quick Response Code Indonesia Standard
RegTech	Regulatory Technology
R&D	Research and Development
RPP	Rancangan Peraturan Pemerintah
SaaS	Software as a Service
SDM	Sumber Daya Manusia
SLA	Service Level Agreement
SNAP	Standar Nasional Open API Pembayaran
TI	Teknologi Informasi
TIK	Teknologi, Informasi, dan Komunikasi
TRM	Technology Risk Management
TWP	Tingkat Waprestasi
UU	Undang-Undang
P2SK	Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan
UMKM	Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
VC	Venture Capital
WEF	World Economic Forum
WNA	Warga Negara Asing
WNI	Warga Negara Indonesia
YOY	Year on Year
YTD	Year to Date



Catatan Ketua Umum AFTECH

Saat ini adalah momen penting bagi industri fintech Indonesia untuk naik kelas, dari pertumbuhan cepat menuju pertumbuhan yang berkualitas dan berkelanjutan. Fondasi tata kelola semakin kuat, efisiensi operasional meningkat, dan kolaborasi lintas ekosistem terbangun dengan lebih solid. Optimisme yang kita bawa ke tahap berikutnya bukan sekadar respons terhadap pemulihan, melainkan hasil dari kedewasaan industri dalam membangun kepercayaan digital, memperkuat kepastian regulasi, dan memastikan inovasi tumbuh seiring akuntabilitas.

Tema *“Bridging the Gaps: Inclusion, Innovation, and the Future of Digital Finance”* kami pilih karena pertumbuhan tidak serta-merta menutup kesenjangan. Hampir sepuluh tahun sejak kerangka regulasi fintech pertama diterbitkan pada 2016, kemajuan inklusi memang terlihat, namun belum sepenuhnya merata. Hasil AMS 2024-2025 menunjukkan pemanfaatan layanan fintech masih terkonsentrasi di Pulau Jawa, dengan 92,6% anggota berpusat di Jabodetabek, dan pengguna masih didominasi segmen berpendapatan menengah. Di saat yang sama, adopsi semakin kuat pada kelompok usia yang lebih mapan secara finansial. Temuan ini menjadi pengingat bahwa inklusi perlu dipercepat agar manfaat fintech benar-benar menjangkau segmen rentan, daerah diluar pusat pertumbuhan, dan pelaku usaha kecil yang menjadi tulang punggung ekonomi nasional.

Tantangan yang kita hadapi bersifat struktural dan memerlukan respons kolektif. Literasi keuangan digital masih belum tinggi dan belum merata; infrastruktur layanan keuangan digital belum terjangkau secara luas; dan dalam dua tahun terakhir, industri turut menghadapi penyesuaian kepercayaan dari pemangku kepentingan, termasuk investor. Meski demikian, data AMS menunjukkan sinyal perbaikan yang kuat: proporsi perusahaan yang melakukan perampingan tenaga kerja menurun signifikan, dari 84% pada 2022-2023 menjadi hanya 16,39% pada 2024-2025, sementara kolaborasi strategis semakin menguat dengan 91,8% perusahaan telah bermitra. Ini mencerminkan konsolidasi yang sehat dan kesiapan industri untuk bertumbuh secara bertanggung jawab.

Hari ini, saya ingin mengajak seluruh pemangku ekosistem untuk melangkah lebih jauh bersama:

- Kepada para anggota AFTECH, mari jadikan periode ke depan sebagai fase pembuktian. Perkuat kualitas layanan, kedewasaan tata kelola, dan komitmen terhadap inklusi, agar kehadiran fintech memberi manfaat nyata bagi masyarakat luas.

- Kepada jajaran pengurus dan kepemimpinan AFTECH, kita memegang amanah untuk memastikan asosiasi ini menjadi role model tata kelola asosiasi di Indonesia. Mari hadir lebih proaktif sebagai penggerak ekosistem, memperkuat standardisasi, berbagi praktik terbaik, dan mempercepat implementasi regulasi yang adaptif.
- Kepada regulator dan pemerintah, AFTECH berkomitmen menjadi mitra konstruktif dalam agenda transformasi digital nasional. Teruslah bersama kami mendorong kebijakan yang progresif dan pro-inovasi, yang tetap menjaga stabilitas, integritas, dan perlindungan konsumen.
- Kepada investor dan mitra pembangunan, ekosistem ini membutuhkan kepercayaan jangka panjang. AFTECH mengundang Anda untuk mendukung pertumbuhan berkualitas, menginjeksi kepercayaan, modal, dan kolaborasi pada pemain yang berintegritas dan berdampak. Pertumbuhan inklusif hanya dapat tercapai bila kita melangkah bersama.

Laporan Annual Members Survey 2024-2025 ini kami hadirkan sebagai refleksi jujur atas capaian dan pekerjaan rumah kita bersama. Data dan wawasan di dalamnya menyediakan landasan bagi regulator dalam merumuskan kebijakan yang adaptif, bagi pelaku industri dalam menyempurnakan strategi bisnis, teknologi, dan tata kelola, serta bagi mitra pembangunan dalam mengarahkan dukungan ke inisiatif yang paling berdampak.

Saya menyampaikan apresiasi kepada seluruh anggota AFTECH yang telah berpartisipasi dalam survei ini, serta kepada regulator, pemerintah, akademisi, dan mitra ekosistem atas kolaborasi yang terjaga. Dengan semangat disiplin dan kebersamaan, marilah kita stay real dalam melihat tantangan, build trust dalam setiap langkah, dan move forward dengan keberanian—agar masa depan keuangan digital Indonesia semakin inklusif, inovatif, dan terpercaya.

Salam hangat,

Pandu Sjahrir

Ketua Umum Asosiasi Fintech
Indonesia (AFTECH)



02 Ringkasan Eksekutif

Industri fintech Indonesia memasuki fase baru setelah implementasi Undang-Undang No. 4/2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (PPSK), yang memberikan kejelasan atas definisi dan ruang lingkup fintech sebagai Inovasi Teknologi Sektor Keuangan (ITSK). Implementasi dari undang-undang ini juga membuat standar tata kelola, kepatuhan, dan pengawasan menjadi semakin selaras dengan karakter ekosistem ekonomi dan keuangan digital yang kompleks serta lintas sektor (*cross border*). Annual Members Survey (AMS) 2024–2025, yang melibatkan 122 responden lintas model bisnis (pengumpulan data 30 Mei–20 Juli 2025), memotret dinamika ekosistem fintech dan menunjukkan pergeseran dari fase ekspansi menuju fase yang lebih matang dimana terjadi konsolidasi, efisiensi, dan peningkatan adopsi fintech.

Landskap Industri: Dari Ekspansi ke Kualitas Pertumbuhan

Ekosistem fintech di Indonesia terus menunjukkan kedewasaan dan pertumbuhan. Penyelenggara sistem pembayaran tetap menjadi pilar utama: ~30,9% keanggotaan AFTECH dan 20,49% responden AMS beroperasi di segmen ini. Ekspansi QRIS dan BI-FAST memperkuat fondasi transaksi ritel dan membuka peluang monetisasi melalui layanan bernilai tambah seperti rekonsiliasi otomatis, fraud analytics, dan solusi manajemen kas.

Pada segmen pendanaan digital (LPBBTI), industri memasuki fase penyehatan setelah periode ekspansi agresif. *Outstanding* mencapai Rp 87,61 triliun di bulan Agustus 2025 (tumbuh 21,62% y-o-y), dengan TWP 90 menurun ke 2,60%, serta jumlah penyelenggara berizin mencapai 96. Ini menandakan pergeseran dari pertumbuhan volume menuju manajemen risiko dan keberlanjutan portofolio. Ekosistem aset kripto juga mencatat penguatan: jumlah pengguna naik menjadi 18,08 juta per Agustus 2025, sementara nilai transaksi mencapai Rp 38,64 triliun pada September (YTD Rp 360,30 triliun). Sementara itu, enabler teknologi (seperti aggregator, penyedia skor kredit alternatif, dan penyedia solusi digital untuk lembaga keuangan) semakin menjalankan fungsinya sebagai tulang punggung transformasi ekonomi digital.

Meski terus berkembang, 92,6% kantor pusat anggota AFTECH masih berlokasi di Jabodetabek, tanpa kehadiran di luar Jawa, menegaskan adanya kesenjangan persebaran pelaku yang perlu diatasi untuk mendorong pemerataan ekonomi digital.

Perkembangan Fintech dan Kesenjangan Inklusi Keuangan di Indonesia Saat Ini

Meski pertumbuhan adopsi layanan digital berjalan pesat, capaian fintech dalam mendorong inklusi keuangan belum sepenuhnya sejalan dengan mandat Bali Fintech Agenda 2018, yang menempatkan akses dan keberlanjutan sebagai pilar utama. AMS 2024–2025 dan perbandingan dengan hasil AMS 3 tahun terakhir menunjukkan bahwa fintech belum optimal dalam menjalankan fungsinya mendukung inklusi keuangan. Hal ini dapat dilihat melalui indikator-indikator berikut:

- Konsentrasi geografis pelaku dan pengguna masih terpusat di pulau Jawa. Dengan 92,6% kantor pusat anggota berada di Jabodetabek, dampak fintech belum merata ke wilayah di luar Jawa;

- Demografi pengguna masih didominasi segmen *middle income* (pendapatan Rp5–10 juta per bulan), yang porsinya mencapai 33% pada AMS 2025, sementara penetrasi ke segmen berpendapatan rendah belum optimal.

AMS mencatat beberapa variabel berikut sebagai penyebab utama mengapa fintech belum optimal dalam mendorong inklusi keuangan di Indonesia selama ini:

1. Masih rendahnya edukasi literasi keuangan digital, baik pada sisi penggunaan produk maupun pemahaman risiko;
2. Biaya infrastruktur digital yang relatif tinggi, sehingga adopsi dan layanan belum sepenuhnya terjangkau bagi kelompok berpendapatan rendah;
3. Isu kepercayaan (*trust*), baik dari sisi publik terhadap keamanan dan perlindungan data, maupun dari sisi investor yang kini lebih berhati-hati dan selektif dalam menyalurkan pendanaan, sehingga menghambat ruang inovasi dan penetrasi layanan ke segmen yang lebih rentan.

Investasi ke Sektor Fintech di Indonesia: Momentum Selektif dan Berbasis Kualitas

Iklim pendanaan bagi perusahaan fintech nasional bergerak menuju arah yang lebih selektif. Banyak pelaku menunda putaran besar pendanaan dan memilih memperpanjang *runway* melalui efisiensi operasional dan diversifikasi pendapatan. Melihat perbandingan hasil AMS beberapa tahun terakhir, proporsi perusahaan yang aktif mencari pendanaan terus menurun sejak AMS 2022–2023 dan kembali turun di AMS 2024–2025, mencerminkan penyesuaian strategi menuju kemitraan komersial dan pendapatan berulang dibanding ekspansi berbasis bakar uang.

Stabilitas nilai transaksi tahunan per perusahaan beralih ke rentang Rp 5 miliar–Rp500 miliar (42,62% pada 2025), menandakan fokus pada kualitas pendapatan dan margin yang sehat sebagai respons terhadap berkurangnya selera risiko investor.

Tata Kelola, Data, dan Kepercayaan: Pilar Ketahanan Ekosistem

AMS 2024–2025 menunjukkan pergeseran menuju tata kelola yang lebih sehat. 60,65% perusahaan memiliki ≤50 karyawan, dengan tren perampingan tenaga kerja menurun signifikan dari 84% (2022–2023) menjadi 16,39% (2024–2025), sementara 57,38% berencana merekrut dalam 12 bulan ke depan. Kemitraan lintas ekosistem juga menguat: 91,8% perusahaan berkolaborasi dengan pihak lain, naik konsisten tiga tahun terakhir.

Perbaikan kualitas tata kelola kini telah menjadi bagian tidak terpisahkan dari strategi bisnis, bukan semata kewajiban regulasi. Namun, penerapan standar penanganan keluhan, keamanan data, dan *risk management* masih belum merata antar pelaku, sehingga memperkuat kebutuhan akan *baseline governance* untuk menjaga kepercayaan publik.

Akses, Kompetensi, dan Kapasitas Digital: Fondasi Pertumbuhan Inklusif

Demografi pengguna menunjukkan pergeseran positif: segmen usia 36–45 tahun meningkat menjadi 31,97%, menandakan adopsi makin luas pada kelompok dengan

Rencana ekspansi ke luar negeri meningkat ke 52,46%, terutama untuk produk remitansi, pembayaran lintas negara, dan solusi UMKM berbasis *digital supply chain*.

Untuk memperkuat inklusi, perluasan jangkauan produk dan edukasi harus dilakukan secara kontekstual, terutama bagi rumah tangga berpendapatan rendah dan wilayah di luar Jawa. Hal ini memerlukan kolaborasi antara pemerintah, regulator, asosiasi, pelaku usaha, dan lembaga pendidikan guna membangun kapasitas digital dan literasi keuangan masyarakat secara berkelanjutan.

Masa Depan Fintech di Indonesia: Menutup Kesenjangan dan Memperkuat Kepercayaan

Hasil AMS 2024-2025 menunjukkan bahwa setidaknya terdapat 4 (empat) prioritas yang perlu diimplementasikan secara sinergis dalam ekosistem agar fintech dapat berperan optimal sebagai pendorong inklusi keuangan dan enabler sektor riil:

1. Meningkatkan literasi dan edukasi keuangan digital melalui pendekatan berkelanjutan dan berbasis konteks lokal;
2. Menurunkan biaya infrastruktur digital melalui kolaborasi dan interoperabilitas agar layanan semakin terjangkau, serta mempersiapkan tenaga kerja dengan keterampilan keuangan digital yang mencukupi;
3. Memperkuat tata kelola dan perlindungan konsumen untuk memulihkan dan menjaga kepercayaan publik;
4. Mendorong terciptanya iklim investasi yang kondusif, agar inovasi dapat kembali tumbuh dan menjangkau segmen rentan.

Evolusi fintech telah membuka peluang besar untuk mempercepat inklusi keuangan dan pertumbuhan ekonomi nasional. Keberhasilan dalam mencapai target akan bergantung pada kemampuan seluruh pemangku kepentingan menjaga keseimbangan antara inovasi, kepercayaan, dan ketahanan ekosistem keuangan digital Indonesia.

03 Metodologi

Definisi

Sejak pertama kali diluncurkan, Annual Members Survey (AMS) Asosiasi Fintech Indonesia (AFTECH) telah menjadi sarana pemetaan rutin untuk menangkap dinamika industri fintech nasional. Setiap edisi menyajikan gambaran tentang perkembangan ekosistem keuangan digital, termasuk inovasi, tantangan, serta arah kebijakan yang membentuk industri ini.

AFTECH merujuk pada definisi financial technology (*fintech*) yang digunakan oleh *World Bank* (2018), yakni:

“Fintech adalah transformasi teknologi dalam sektor keuangan yang memberikan nilai tambah tidak hanya dalam bentuk percepatan proses, tetapi juga dalam menciptakan efisiensi, memperluas akses, serta meningkatkan kualitas layanan keuangan melalui pengembangan model bisnis, aplikasi, proses, dan produk baru.”

Ruang lingkup fintech mencakup berbagai layanan keuangan digital, mulai dari pembayaran, pinjaman, asuransi, hingga investasi, serta infrastruktur pendukung seperti data, identitas digital, dan tata kelola hukum yang adaptif. Tujuan akhirnya, sebagaimana ditegaskan *World Bank*, adalah memperkuat inklusi keuangan, meningkatkan efisiensi sistem keuangan, sekaligus menjaga stabilitas dan integritas keuangan global.

Definisi dan cakupan tersebut memperoleh landasan hukum yang lebih tegas di Indonesia setelah disahkannya Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (PPSK). Dalam undang-undang ini, fintech disebut sebagai Inovasi Teknologi Sektor Keuangan (ITSK).

Merujuk pada Pasal 1 angka 34, ITSK didefinisikan sebagai inovasi berbasis teknologi yang mempengaruhi produk, aktivitas, layanan, dan model bisnis dalam ekosistem keuangan digital. Adapun Pasal 213 menjabarkan ruang lingkup ITSK, yang meliputi:

- sistem pembayaran;
- penyelesaian transaksi surat berharga;
- penghimpunan modal;
- pengelolaan investasi;
- pengelolaan risiko;
- penghimpunan dan/atau penyaluran dana;
- aktivitas pendukung pasar;
- aktivitas terkait aset keuangan digital, termasuk aset kripto; serta
- aktivitas jasa keuangan digital lainnya.

Secara lebih rinci, penjelasan mengenai model bisnis yang termasuk dalam ruang lingkup AMS 2024–2025 disajikan berikut ini, dengan mengacu pada peraturan teknis terkait Inovasi Teknologi Sektor Keuangan (ITSK) serta berbagai referensi formal pendukung lainnya:

1 Sistem Pembayaran

Merujuk pada Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 4 Tahun 2025 tentang Kebijakan Sistem Pembayaran, definisi sistem pembayaran adalah sebagai berikut:

“suatu sistem yang mencakup seperangkat aturan, lembaga, dan mekanisme, termasuk infrastruktur, sumber dana untuk pembayaran, dan akses ke sumber dana untuk pembayaran, yang digunakan untuk melaksanakan pemindahan dana guna memenuhi suatu kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi.”

AFTECH memasukkan model bisnis anggotanya yang berkaitan dengan tahapan pemrosesan transaksi dan pembayaran, meliputi kegiatan pra-transaksi, inisiasi, otorisasi, kliring, penyelesaian (*settlement*), hingga pasca-transaksi dalam mendukung ekonomi dan keuangan digital pada kategori ini.

2

Penyelesaian Transaksi Surat Berharga

Dalam penjelasan Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023, ITSK pada penyelesaian transaksi surat berharga didefinisikan sebagai pemanfaatan teknologi dalam proses kliring, penyelesaian, serta pencatatan kepemilikan dan penyimpanan instrumen di Pasar Uang, Pasar Valuta Asing, dan efek di Pasar Modal.

3

Penghimpunan Modal

Dalam penjelasan Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023, ITSK pada bidang penghimpunan modal mencakup penggunaan teknologi dalam penghimpunan dana masyarakat melalui penawaran efek dengan memanfaatkan jasa penyelenggara sistem elektronik (*securities crowdfunding*), dengan tetap mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku, termasuk di bidang pasar modal.

Menurut Peraturan OJK (POJK) No. 17 Tahun 2025 tentang Penawaran Efek Melalui Layanan Urut Dana Berbasis Teknologi Informasi, definisi *securities crowdfunding* adalah penyelenggaraan layanan penawaran efek yang dilakukan oleh penerbit untuk menjual efek secara langsung kepada pemodal melalui jaringan sistem elektronik yang bersifat terbuka.

Selain itu publikasi Regulatory Sandbox OJK juga pernah mengatur model bisnis *Property Investment Management* yaitu platform penggalangan dana dari masyarakat secara online dalam bentuk skema pengelolaan hak atas suatu properti tanpa menciptakan derivatif untuk diperdagangkan di pasar sekunder.

4

Pengelolaan Investasi

Dalam penjelasan Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023, ITSK pada bidang pengelolaan investasi diantaranya mencakup mencakup inovasi teknologi dalam pengelolaan investasi yang menggunakan *advance algorithm* (seperti *robo advisor*), *automated advice and management* (seperti *digital financial planner*), dan *retail algorithmic trading* (seperti *forex trading*).

POJK No.17/2025 mendefinisikan robo advisor sebagai layanan manajemen investasi berbasis Teknologi Informasi yang menyediakan layanan manajemen portofolio secara otomatis berdasarkan algoritma untuk membantu investor dalam mengelola keuangan dan investasi tanpa melibatkan manajer investasi manusia.

Merujuk pada publikasi Regulatory Sandbox OJK, financial planner didefinisikan sebagai platform yang membantu individu dalam merencanakan keuangan dengan memberikan rekomendasi mengenai hal-hal terkait produk dan layanan jasa keuangan yang didasarkan pada profil pengguna, guna tercapainya tujuan keuangan dari pengguna.

5

Pengelolaan Risiko

Dalam penjelasan Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023, ITSK pada pengelolaan risiko diantaranya mencakup kegiatan inovasi teknologi dalam hal pengembangan produk, seleksi risiko (*underwriting*), penanganan klaim, serta

Termasuk dalam kategori ini adalah layanan asuransi digital. Menurut POJK No.36/2024, layanan asuransi digital adalah layanan penyelenggaraan usaha asuransi atau usaha asuransi syariah yang diberikan oleh Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, dan Unit Syariah pada Perusahaan Asuransi dengan pemanfaatan TI melalui media elektronik untuk memberikan akses bagi calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta terkait penutupan produk asuransi atau produk asuransi syariah, serta dapat dilakukan secara langsung oleh pemegang polis, tertanggung, atau peserta.

Definisi ini kemudian digunakan untuk menjelaskan model bisnis *insurtech* di Indonesia. Sebelumnya dalam publikasi *Regulatory Sandbox* OJK, terdapat 2 (dua) model bisnis dalam keanggotaan AFTECH yang masuk dalam ruang lingkup pengelolaan risiko, yaitu:



Insurance Hub

penyelenggara infrastruktur di bidang perasuransian yang dapat membantu distribusi dan pengajuan klaim asuransi



InsurTech

platform yang bekerjasama dengan pialang dan/atau perusahaan asuransi untuk memberikan layanan informasi, pembelian produk asuransi, dan layanan pengajuan klaim asuransi oleh nasabah/masyarakat secara online dan mempercepat proses klaim.

6 Penghimpunan dan/atau Penyaluran Dana

Dalam penjelasan Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023, ITSK pada penghimpunan dan/atau penyaluran dana diantaranya mencakup *digital banking*, pinjam-meminjam berbasis aplikasi teknologi (*peer-to-peer lending*), *funding agent*, *financing agent*, dan *project financing*.

Saat ini, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tidak menggunakan istilah *digital banking*, melainkan layanan digital perbankan. Berdasarkan POJK No.21/2023, layanan digital perbankan didefinisikan sebagai produk Bank dalam bentuk layanan yang diberikan oleh Bank dengan pemanfaatan Teknologi Informasi (TI) melalui media elektronik untuk memberikan akses bagi nasabah dan/atau calon nasabah terkait produk Bank maupun produk dan/atau layanan dari mitra Bank, serta dapat dilakukan secara mandiri oleh nasabah dan/atau calon nasabah.

Berdasarkan POJK No.40/2024, *peer-to-peer lending* atau Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (LPBBTI) adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi dana dengan penerima dana dalam melakukan pendanaan baik secara konvensional maupun berdasarkan prinsip syariah secara langsung melalui sistem elektronik dengan menggunakan internet.

Sementara itu, publikasi *Regulatory Sandbox* OJK menjelaskan bahwa:

Financing Agent adalah layanan berbasis web atau aplikasi yang membantu Lembaga Jasa Keuangan (LJK) menyalurkan pembiayaan kepada calon nasabah dan nasabah LJK tersebut.

Funding Agent adalah layanan berbasis web atau aplikasi yang membantu LJK sebagai marketing platform untuk mendapatkan nasabah pendanaan.

Selain itu, di pasar saat ini telah berkembang model bisnis *Early Wage Access* (EWA). Setelah melalui proses *Regulatory Sandbox* OJK, layanan ini disimpulkan tidak berada di bawah pengaturan OJK.

EWA merupakan layanan yang memungkinkan karyawan mengakses sebagian gajinya sebelum tanggal pembayaran resmi. Layanan ini membantu pekerja mengatasi kebutuhan keuangan jangka pendek tanpa harus mengajukan pinjaman konvensional.

7 Aktivitas pendukung pasar

Dalam penjelasan Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023, ITSK terkait pendukung pasar merupakan inovasi teknologi dalam rangka mendukung kebutuhan LJK diantaranya mencakup *credit scoring*, *aggregator*, dan *e-know your customer* (e-KYC) yang menggunakan teknologi diantaranya mencakup *artificial intelligence / machine learning*, *machine readable news*, *social sentiment*, *big data*, *market information platform*, dan *automated data collection and analysis*.

Menurut POJK No.29/2024, Peningkat Kredit Alternatif (PKA) atau *Alternative Credit Scoring* adalah penyelenggara ITSK yang mengolah data selain data kredit atau pembiayaan yang bertujuan untuk menggambarkan kelayakan, kondisi, atau profil konsumen.

Selanjutnya menurut POJK No.4/2025 tentang Penyelenggaraan Agregasi Jasa Keuangan, Aggregator atau Penyelenggara Agregasi Jasa Keuangan (PAJK) adalah penyelenggara ITSK yang melakukan kegiatan usaha agregasi melalui sistem elektronik dengan menggunakan internet. Kegiatan agregasi sendiri adalah aktivitas untuk menjalankan kegiatan usaha yang meliputi penghimpunan, penyaringan dan/atau perbandingan informasi produk dan/atau layanan jasa keuangan antar LJK dan/atau antar pihak yang melakukan kegiatan pada sektor jasa keuangan.

Publikasi *Regulatory Sandbox* OJK juga mencatat definisi beberapa model bisnis dalam kategori aktivitas pendukung pasar, seperti:

e-KYC

Platform yang membantu menyediakan jasa identifikasi dan verifikasi yang dilakukan terhadap calon nasabah/nasabah dengan menggunakan data yang berasal dari Direktorat Jenderal Kependudukan dan Pencatatan Sipil (DUKCAPIL).

Online Distress Solution

Platform yang memberikan jasa negosiasi bagi nasabah peminjam dana yang kesulitan melunasi hutangnya kepada kreditur.

RegTech - eSign

Platform penyelenggara sertifikat elektronik berinduk dari Kementerian Komunikasi dan Digital yang melayani sektor jasa keuangan dengan output berupa tanda tangan digital.

RegTech - PEP

Platform penyedia layanan yang mampu mendeteksi Money Laundering pada high risk customer dengan memeriksa latar belakang dari nasabah yang masuk kategori *Politically Exposed Person* (PEP).

Authentication

Platform yang menyediakan layanan identifikasi dan verifikasi menggunakan data selain yang berasal dari DUKCAPIL.

8 Aktivitas terkait aset keuangan digital, termasuk aset kripto

Aset keuangan digital merupakan aset keuangan yang disimpan atau direpresentasikan secara digital, termasuk di dalamnya aset kripto.

Menurut POJK No.27/2024:

- Aset Keuangan Digital adalah aset keuangan yang disimpan atau direpresentasikan secara digital, termasuk didalamnya aset kripto.

- Aset Kripto adalah representasi digital dari nilai yang dapat disimpan dan ditransfer menggunakan teknologi yang memungkinkan penggunaan buku besar terdistribusi seperti *blockchain* untuk memverifikasi transaksinya dan memastikan keamanan dan validitas informasi yang tersimpan, tidak dijamin oleh otoritas pusat seperti bank sentral tetapi diterbitkan oleh pihak swasta, dapat ditransaksikan, disimpan, dan dipindahkan atau dialihkan secara elektronik, dan dapat berupa: koin digital, token, atau representasi aset lainnya yang mencakup aset kripto terdukung (*backed crypto-asset*) dan aset kripto tidak terdukung (*unbacked crypto-asset*).

9 Aktivitas jasa keuangan lainnya

Merujuk pada publikasi *Regulatory Sandbox* OJK, berikut beberapa aktivitas jasa keuangan lain yang termasuk dalam kategori ITSK:

Tax & Accounting

platform yang membantu konsumen individu atau perusahaan dengan memberikan jasa penyusunan laporan keuangan sesuai dengan standar akuntansi atau pelaporan pajak secara online sesuai ketentuan perpajakan.

WealthTech

platform yang mengintegrasikan berbagai layanan produk keuangan dan penunjang yang disediakan oleh suatu Perusahaan Grup Konglomerasi dan Mitra Bisnisnya dalam satu aplikasi mobile untuk memudahkan dan membantu pengguna dalam mengakses serta mengelola keuangan mereka, antara lain: perbankan, pembiayaan, asuransi, investasi, dan pendanaan.

Dari sisi keanggotaan AFTECH, dalam kategori ini termasuk juga model bisnis anggota berikut:

Software as a Service (SaaS)

model bisnis dimana layanan perangkat lunak disediakan secara online melalui internet. SaaS mencakup solusi untuk akuntansi, manajemen risiko, kepatuhan (*compliance*), dan berbagai layanan keuangan lainnya yang dapat diakses secara online.

Cloud Computing

Teknologi yang memungkinkan penyimpanan dan pengelolaan data di komputasi awan (*cloud*), yang mendukung pengolahan data secara *real-time* dan meningkatkan efisiensi operasional. Layanan *cloud computing* dalam fintech membantu perusahaan dalam pengelolaan data besar dan analisa risiko.



Desain Survei

Desain dan Tujuan Survei

Annual Members Survey (AMS) 2024–2025 dirancang sebagai survei berkelanjutan untuk menjadi landasan advokasi kebijakan berbasis bukti di sektor fintech Indonesia. Survei ini tidak hanya memotret dinamika industri, tetapi juga menyediakan dasar analisis bagi regulator dan pelaku usaha dalam merumuskan arah kebijakan yang adaptif terhadap perkembangan ITSK.

Proses dan Cakupan Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan secara daring pada 30 Mei–20 Juli 2025 dengan melibatkan 122 responden yang mewakili seluruh model bisnis anggota AFTECH. Kuesioner terdiri dari 127 pertanyaan wajib dengan logika cabang, sehingga beberapa pertanyaan hanya muncul sesuai kondisi tertentu. Beberapa pertanyaan bersifat multi-jawaban, yang menyebabkan persentase kumulatif hasil dapat melebihi 100 persen.

Data primer berasal dari hasil survei dan wawancara mendalam (*in-depth interview*) dengan regulator serta perwakilan anggota terpilih dari berbagai model bisnis. Sementara itu, data sekunder dihimpun dari regulasi dan dokumen rujukan utama, antara lain Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK), Peraturan Bank Indonesia (PBI) tentang Sistem Pembayaran, dan Peraturan OJK terkait berbagai model bisnis dalam ruang lingkup ITSK.

Pendekatan Analisis dan Tujuan Kajian

Analisis dilakukan secara deskriptif-kualitatif untuk menggambarkan tren dan menafsirkan temuan lapangan secara mendalam. Tujuan analisis meliputi:

- Menunjukkan perkembangan pesat industri fintech dan kontribusinya terhadap inklusi keuangan, literasi digital, dan pertumbuhan ekonomi nasional.
- Memetakan tantangan anggota dalam menyeimbangkan inovasi, pertumbuhan bisnis, dan perlindungan konsumen.
- Meningkatkan kesadaran publik terhadap layanan keuangan digital guna memperkuat literasi dan inklusi.
- Menilai efektivitas regulasi terhadap perkembangan ekosistem fintech.
- Menangkap isu lintas-tema, termasuk kesetaraan gender, keberlanjutan (ESG), serta kesiapan tata kelola dan manajemen risiko.

Struktur dan Fokus Analisis

Instrumen survei dikembangkan untuk menelaah 5 (lima) tema utama yang mencerminkan kebutuhan advokasi dan arah kebijakan industri fintech:

1. **Tinjauan dan Lanskap Industri Fintech:** menggambarkan profil bisnis anggota AFTECH berdasarkan usia operasional, lokasi usaha, segmen pengguna, tingkat penetrasi pasar, dan nilai transaksi.
2. **Tren Investasi Fintech:** menyoroti perkembangan pendanaan dan minat investor terhadap perusahaan fintech di Indonesia.
3. **Pandangan terhadap Regulasi dan Tata Kelola:** membahas persepsi industri terhadap kepatuhan regulasi dan penerapan *good governance*, termasuk isu terkini seperti manajemen data, *disaster recovery plan*, keamanan siber, mekanisme penanganan keluhan, perlindungan data dan konsumen, serta standar industri.
4. **Pemerataan Akses dan Kapasitas di Industri Fintech:** meninjau kesenjangan keahlian di industri fintech, representasi gender, serta perbedaan akses layanan antara wilayah perkotaan dan perdesaan.
5. **Akselerasi Inklusi Keuangan Digital:** mengevaluasi inisiatif perusahaan dan dukungan pemerintah dalam memperluas inklusi dan literasi keuangan, terutama bagi kelompok *unbanked* dan *underbanked*.

Komponen Wawancara Mendalam

Wawancara mendalam dirancang untuk “menceritakan konteks di balik angka” dengan menggali pandangan regulator dan pelaku industri mengenai tata kelola (*governance*), risiko dan kepatuhan (*risk and compliance*), inovasi, kemitraan, serta peran AFTECH dalam mendukung ekosistem.

Regulator yang diwawancarai meliputi Kementerian Komunikasi dan Digital (Komdigi), Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/Bappenas, Otoritas Jasa Keuangan (OJK), dan Bank Indonesia (BI) yang membawahi model bisnis di bawah kerangka ITSK. Sementara itu, pemilihan narasumber dari anggota AFTECH mempertimbangkan variasi model bisnis, usia perusahaan, tahapan pendanaan, serta tingkat partisipasi dalam survei.

Integrasi Data dan Hasil Akhir

Dengan desain tersebut, AMS 2024–2025 menghadirkan gambaran komprehensif tentang ekosistem fintech nasional melalui integrasi data kuantitatif dan narasi kualitatif. Pendekatan ini memperkuat relevansi temuan bagi perumusan rekomendasi kebijakan dan peta jalan industri fintech yang berorientasi pada inovasi, perlindungan konsumen, dan pertumbuhan inklusif.



04 Tinjauan Industri Fintech

Landskap Global Industri Fintech

Industri fintech global kini memasuki babak baru. Setelah lebih dari satu dekade ekspansi pesat, sektor ini bergerak menuju fase pertumbuhan berkelanjutan (*sustainable growth*) yang ditandai dengan konsolidasi pemain, pengetatan investasi, dan peningkatan fokus pada profitabilitas.

Menurut laporan *Future of Global Fintech 2025*¹ dari *World Economic Forum* dan *Cambridge Centre for Alternative Finance*, sektor fintech kini beroperasi di lebih dari 100 negara dengan dominasi model bisnis digital payments (34%), digital lending (21%), insurtech (18%), dan wealthtech (11%). Asia Pasifik (APAC) memimpin dengan 30 persen dari total perusahaan fintech dunia, disusul Eropa (28%), Amerika Latin dan Karibia (18%), Timur Tengah dan Afrika Utara (9%), Sub-Sahara Afrika (8%), serta Amerika Utara (7%).

Negara dengan ekosistem fintech paling maju meliputi Amerika Serikat, Inggris, India, Singapura, Brasil, dan Indonesia, yang masing-masing menampung lebih dari sepuluh perusahaan fintech berskala global. Di sisi pendapatan, hampir separuh perusahaan fintech dunia masih berada pada kategori *early-stage* dengan pendapatan di bawah US\$10 juta per tahun, tetapi segelintir pemain raksasa seperti Stripe, PayPal, Revolut, Adyen, dan Coinbase mendominasi porsi terbesar dari nilai

Kinerja dan Nilai Ekonomi Global

Menurut riset *Boston Consulting Group (BCG)* dan *QED Investors*, pendapatan global fintech pada 2024 mencapai sekitar US\$378 miliar, dengan tingkat pertumbuhan 21 persen—tiga kali lebih cepat dibandingkan sektor keuangan konvensional. Dari total tersebut, sekitar US\$231 miliar (60%) dihasilkan oleh kurang dari 100 fintech berskala besar yang masing-masing memiliki pendapatan tahunan di atas US\$500 juta. Namun, secara keseluruhan, fintech baru menguasai sekitar 3 persen dari total pendapatan sektor perbankan dan asuransi global, menandakan potensi pertumbuhan masih sangat luas.

Peningkatan nilai transaksi global fintech juga terus berlanjut. Laporan *Pulse of Fintech H1 2025* dari KPMG mencatat total investasi senilai US\$44,7 miliar dalam 2.216 transaksi selama paruh pertama 2025, meski turun 14 persen dibanding periode yang sama tahun sebelumnya. Amerika menyerap lebih dari setengah nilai tersebut (US\$26,7 miliar), disusul Eropa–Timur Tengah–Afrika (US\$13,7 miliar), dan Asia Pasifik (US\$4,3 miliar).

Segmen *digital assets and currencies* menjadi bintang utama dengan investasi US\$8,4 miliar, diikuti AI-driven fintech sebesar US\$7,2 miliar. Sementara itu, investasi di bidang payments menurun tajam seiring absennya transaksi akuisisi berskala besar. Pergeseran ini mencerminkan sikap investor yang lebih selektif dan fokus pada model bisnis dengan jalur profit yang jelas.

¹ World Economic Forum, 2025

Tren Investasi dan Transformasi Teknologi

Setelah ledakan investasi 2021–2022, iklim pembiayaan fintech kini lebih berhati-hati. Namun, laporan BCG menunjukkan bahwa sektor tetap tangguh: *challenger banks* dan *trading/investment fintechs* mencatat pertumbuhan pendapatan tertinggi (masing-masing 23% dan 21%), sementara margin EBITDA rata-rata naik 4 poin menjadi 16 persen. Selain itu, gelombang baru investasi kini bergerak ke arah AI, regtech, dan infrastruktur keuangan digital. Delapan dari sepuluh fintech global dilaporkan telah mengadopsi kecerdasan buatan dalam berbagai fungsi bisnis, dari layanan pelanggan hingga deteksi penipuan. Tren ini menandai pergeseran paradigma dari “pertumbuhan di segala biaya” menuju “efisiensi dan keberlanjutan berbasis teknologi.”

Regulasi dan Tata Kelola Global

Secara global, pendekatan regulator terhadap fintech semakin matang. Laporan WEF 2025 menunjukkan bahwa 62 persen perusahaan fintech menilai regulasi di wilayah operasinya sudah memadai, sementara 35 persen menyebut adanya kejelasan dalam pendekatan pengawasan. Namun, tantangan masih muncul terkait kapasitas otoritas, koordinasi antar-lembaga, serta proses perizinan lintas yurisdiksi.

Beberapa kawasan seperti Uni Eropa dan Singapura terus memperkuat *regulatory sandbox* dan kerangka open finance, sedangkan Amerika Serikat memfokuskan pembaruan kebijakan pada aset digital melalui GENIUS Act 2025. Secara paralel, *regtech* tumbuh pesat karena meningkatnya kebutuhan akan kepatuhan lintas negara, dengan nilai investasi global mencapai US\$2,1 miliar pada pertengahan 2025.

Akses, Kapasitas Digital, dan Pemerataan Talenta

Salah satu isu utama global adalah ketimpangan kapasitas digital dan talenta fintech. Studi WEF menunjukkan bahwa Asia dan Afrika Sub-Sahara memiliki tingkat adopsi digital yang cepat, namun masih menghadapi kekurangan tenaga kerja terampil di bidang data, risiko, dan keamanan siber. Sebaliknya, Eropa dan Amerika Utara unggul dalam jumlah profesional dan riset teknologi, tetapi pertumbuhan pengguna fintech di wilayah tersebut mulai melambat.

Upaya pemerataan kapasitas kini banyak didorong oleh kolaborasi lintas sektor, termasuk universitas, inkubator, dan asosiasi industri untuk membangun ekosistem digital yang lebih inklusif dan kompetitif.

Fintech dan Inklusi Keuangan Global

Sejak disepakatinya Bali Fintech Agenda oleh IMF dan World Bank pada 2018, fintech telah menjadi instrumen penting dalam memperluas inklusi keuangan. Temuan WEF menunjukkan bahwa 47 persen pelanggan fintech global berasal dari kelompok berpendapatan rendah, 57 persen adalah UMKM, dan 41 persen perempuan. Data ini menegaskan bahwa inklusi bukan hanya tanggung jawab sosial, tetapi juga menjadi sumber pertumbuhan komersial yang signifikan, khususnya di pasar berkembang.

Fintech di negara-negara berkembang juga berperan sebagai *bridge technology*, mempercepat digitalisasi sektor informal, meningkatkan akses kredit, dan memperluas layanan asuransi mikro. Namun, tantangan besar masih berkaitan dengan keterjangkauan infrastruktur digital, biaya kepatuhan, dan kepercayaan konsumen, 3 (tiga) faktor yang akan menentukan keberlanjutan inklusi keuangan global dalam dekade mendatang.

Panorama Fintech di Asia Tenggara

Lanskap dan Skala Ekosistem

Asia Tenggara kini menempati posisi penting dalam peta pertumbuhan fintech global. Dengan populasi lebih dari 680 juta jiwa dan tingkat penetrasi internet di atas 80 persen, kawasan ini menjadi salah satu pasar digital paling dinamis di dunia. Menurut laporan *EY Asia FinTech Survey 2025*², Asia kini diproyeksikan menjadi pasar fintech terbesar di dunia pada 2030, dengan Asia Tenggara sebagai episentrum ekspansi, terutama melalui Indonesia, Singapura, Vietnam, Filipina, dan Malaysia.

Jumlah perusahaan fintech di Asia Tenggara terus meningkat. Singapura tetap menjadi pusat finansial dan regulasi paling matang, menampung lebih dari 1.400 perusahaan fintech yang beroperasi lintas negara. Indonesia menempati peringkat kedua, mencerminkan potensi pasar domestik yang besar dan permintaan terhadap layanan pembiayaan digital. Di sisi lain, Vietnam dan Filipina menunjukkan pertumbuhan tercepat dengan tingkat adopsi pengguna fintech di atas 70 persen dari populasi pengguna internet.

Secara regional, model bisnis fintech di Asia Tenggara didominasi oleh pembayaran digital (*digital payments*) yang menguasai 35–40 persen ekosistem, diikuti oleh pembiayaan digital (*digital lending*) sebesar 25 persen, serta sektor asuransi digital (*insurtech*) dan investasi digital (*wealthtech*) yang semakin berkembang.

Nilai Transaksi dan Kontribusi Ekonomi

Laporan *Google–Temasek–Bain e-Conomy SEA 2024*³ memperkirakan nilai transaksi bruto (GTV) layanan keuangan digital di kawasan ini telah menembus US\$1,13 triliun pada 2024, dengan proyeksi naik dua kali lipat menjadi US\$2,4 triliun pada 2030. Dari total tersebut, lebih dari sepertiganya berasal dari transaksi melalui dompet digital dan sistem pembayaran berbasis QR.

Peningkatan ini diperkuat oleh standarisasi QR ASEAN yang memungkinkan interkoneksi lintas negara. Saat ini, QR payment sudah dapat digunakan lintas perbatasan di Indonesia, Malaysia, Thailand, dan Singapura, membuka akses ke lebih dari 30 juta merchant regional. Fenomena ini menjadikan pembayaran digital bukan hanya tulang punggung ekonomi digital kawasan, tetapi juga infrastruktur utama bagi integrasi ekonomi ASEAN.

Namun, laporan EY menekankan bahwa pertumbuhan volume transaksi belum sebanding dengan peningkatan profitabilitas. Biaya layanan bagi pedagang (*merchant discount rate*) masih rendah dan banyak model bisnis bergantung pada subsidi atau promosi. Akibatnya, monetisasi baru mulai bergeser dari take rate transaksi menuju layanan bernilai tambah, seperti analitik data, manajemen kas, keamanan siber, dan integrasi API keuangan.

Tren Investasi dan Pusat Pertumbuhan Baru

Sepanjang paruh pertama 2025, investasi di sektor fintech Asia Tenggara menurun tajam dan mencatat kinerja terlemah dalam enam tahun terakhir. Berdasarkan laporan *DealStreetAsia H1 2025*⁴, nilai pendanaan fintech mencapai sekitar US\$631 juta dari 57 transaksi, turun 26,7 persen dibandingkan tahun sebelumnya. Penurunan ini mencerminkan kehati-hatian investor di tengah ketidakpastian makroekonomi dan tingginya standar tata kelola yang kini menjadi prasyarat utama pendanaan.

² EY Asia Fintech Survey, 2025 ³ e-Conomy SEA, 2024 ⁴ DealStreetAsia Southeast Asia StartUp Funding Report, 2025

Meski demikian, fintech tetap menjadi sektor paling aktif di kawasan, menyalip green tech dan health tech yang masing-masing berada di posisi kedua dan ketiga. Aktivitas pendanaan di tahap awal (pra-seri dan seri A) masih lesu, sedangkan tahap lanjut mulai menunjukkan pemulihan setelah lima semester stagnan. Fenomena ini menunjukkan pergeseran preferensi investor menuju perusahaan yang telah memiliki model bisnis matang, arus kas stabil, dan prospek profitabilitas yang jelas.

Singapura mempertahankan posisinya sebagai pusat pendanaan utama, menyerap sekitar dua pertiga dari total nilai investasi ekuitas di kawasan. Negara itu juga menjadi rumah bagi sebagian besar unicorn fintech baru. Di sisi lain, Indonesia mengalami perlambatan signifikan: hanya mencatat 34 transaksi dengan total pendanaan US\$78,5 juta, turun 66,7 persen dibandingkan semester sebelumnya, sekaligus menjadi rekor terendah dalam enam tahun terakhir. Untuk pertama kalinya, nilai pendanaan startup Indonesia bahkan tertinggal di bawah Filipina (US\$86 juta).

Sementara itu, Vietnam tampil sebagai titik terang baru dengan nilai pendanaan naik hampir tiga kali lipat menjadi US\$275 juta, berkat kebangkitan aktivitas di tahap menengah dan peningkatan investasi pada sektor keuangan digital serta *embedded finance*. Malaysia juga menunjukkan penguatan dengan total pendanaan sekitar US\$196 juta, sebagian besar berasal dari salah satu unicorn baru di kawasan Asia Tenggara.

Laporan *DealStreetAsia* juga menegaskan bahwa pusat gravitasi investasi fintech Asia Tenggara kini tengah bergeser, dari strategi ekspansi agresif menuju selektivitas berbasis kualitas dan tata kelola. Pendanaan kini lebih difokuskan pada perusahaan dengan rekam jejak pertumbuhan yang terukur dan kepatuhan yang kuat, sementara pasar tahap awal masih menghadapi tekanan akibat rendahnya valuasi dan siklus penggalangan dana yang lebih panjang.

Regulasi, Tata Kelola, dan Integrasi Regional

Kawasan ASEAN bergerak menuju harmonisasi kebijakan untuk ekosistem ekonomi dan keuangan digital. Melalui *ASEAN Digital Economy Framework Agreement (DEFA)* yang sedang disusun, negara-negara anggota berupaya menyamakan standar perlindungan data, interoperabilitas pembayaran, dan tata kelola aset digital.

Menurut EY dan *Asia FinTech Alliance*, lebih dari 60 persen perusahaan fintech di Asia Tenggara menilai regulasi di negaranya semakin jelas dan adaptif, meskipun masih terdapat kesenjangan dalam implementasi dan pengawasan lintas batas. Singapura dan Malaysia dikenal memiliki kerangka *regulatory sandbox* paling matang, sementara Indonesia menonjol dengan kerangka Digital Financial Innovation (ITSK) di bawah OJK, yang kini menjadi model bagi negara lain dalam pengawasan berbasis risiko.

Selain itu, kolaborasi lintas asosiasi seperti *Asia FinTech Alliance (AFA)* turut mendorong pembentukan *cross-border anti-fraud framework* dan *digital talent mobility initiative* untuk mengatasi ketimpangan kompetensi antarnegara.

Pemerataan Akses dan Kapasitas Digital

Tantangan besar di kawasan masih terletak pada kesenjangan talenta dan infrastruktur digital. Laporan EY mencatat bahwa lebih dari 70 persen startup fintech Asia Tenggara mengalami kesulitan dalam mendapatkan talenta dengan keahlian regulasi, risiko, dan keamanan data. Negara dengan ekosistem matang seperti Singapura dan Malaysia telah lebih dulu mengembangkan akademi fintech dan program sertifikasi, sementara Indonesia, Filipina, dan Vietnam masih memperkuat kapasitas melalui kerja sama universitas dan lembaga pelatihan nasional.

Pemerintah di beberapa negara juga mulai berinvestasi dalam *digital public infrastructure*, termasuk digital ID, data exchange, dan open API untuk memperluas fondasi inovasi lintas sektor.

Fintech dan Inklusi Keuangan di ASEAN

Fintech di Asia Tenggara terbukti berperan signifikan dalam memperluas inklusi keuangan. Berdasarkan estimasi BCG dan WEF, lebih dari 60 juta masyarakat unbanked di kawasan ini telah terhubung ke layanan keuangan digital melalui fintech, baik lewat dompet digital, pembiayaan produktif, maupun asuransi mikro.

Indonesia dan Filipina menjadi contoh nyata bagaimana inovasi finansial digital menembus lapisan masyarakat bawah piramida ekonomi. Layanan seperti *paylater*, *microloan*, dan *e-wallet* membuka akses transaksi dan pembiayaan bagi kelompok yang sebelumnya di luar sistem perbankan.

Namun, tingkat keberhasilan inklusi juga bergantung pada kepercayaan dan literasi digital. Tantangan utama ke depan adalah memastikan keamanan data, transparansi biaya, serta edukasi pengguna agar adopsi fintech tidak menciptakan risiko baru bagi konsumen.

Pembayaran Ritel di ASEAN

Keberhasilan adopsi pembayaran cepat (*real-time payments*) di Asia Tenggara bergantung pada dua faktor utama: kesiapan infrastruktur “**rel**” pembayaran dan terbentuknya kebiasaan transaksi digital dalam kehidupan sehari-hari. Ketika kedua fondasi ini matang, volume transaksi tumbuh pesat, perilaku nontunai menguat, dan peluang monetisasi melalui layanan bernilai tambah semakin terbuka.

Thailand menjadi contoh paling matang. Sistem *PromptPay* yang diluncurkan Bank of Thailand kini menjadi tulang punggung ekonomi digital negeri itu. Pada Juli 2025, *PromptPay* memproses sekitar 2,36 miliar transaksi dengan nilai lebih dari 4,47 triliun baht⁵, lonjakan yang mencerminkan adopsi luas untuk transfer antar individu maupun pembayaran ke *merchant*. Kebiasaan nontunai yang terbentuk kuat memungkinkan Thailand lebih cepat memasuki fase monetisasi, dari layanan *cash management* hingga solusi analitik atas transaksi bernilai kecil namun berulang.

Vietnam menunjukkan akselerasi yang serupa. Data Bank Negara Vietnam mencatat 9,56 miliar transaksi nontunai sepanjang 2024, meningkat sekitar 30 persen dibanding tahun sebelumnya. Pertumbuhan terutama didorong oleh sistem transfer cepat yang dioperasikan *National Payment Corporation of Vietnam (NAPAS)*⁶ dan platform *VietQR*, yang kini memproses ratusan juta transaksi setiap bulan. Kombinasi antara dukungan kebijakan proaktif dan kesiapan teknologi membuat pengembangan layanan bernilai tambah di atas rel pembayaran menjadi semakin layak secara bisnis.

Malaysia dan Filipina menempuh pendekatan yang berbeda namun saling melengkapi. Malaysia memperluas jaringan penerimaan *DuitNow QR*, mendorong pedagang untuk terbiasa menerima pembayaran digital sebagai bagian dari rutinitas transaksi harian. Sementara itu, Filipina memperdalam integrasi sistem *InstaPay* dan *QR Ph* yang dikelola *Bangko Sentral ng Pilipinas*, sembari memperbarui daftar penerbit uang elektronik agar partisipasi pelaku baru lebih mudah dan terstandar. Langkah ini memperkuat fondasi perluasan layanan digital ke wilayah di luar kota besar.

⁵ Bank of Thailand, 2025 ⁶ National Payment Corporation of Vietnam, 2025

Di tengah dinamika itu, Indonesia menempuh jalur yang sejalan dengan kawasan. Pelebaran jaringan QRIS, penguatan kanal BI-FAST, serta penetrasi *mobile* dan *internet banking* meningkatkan volume transaksi digital secara signifikan dan memperkuat kesiapan infrastruktur pembayaran domestik. Ekosistem ini kini menopang beragam kasus penggunaan, mulai dari ritel hingga korporasi, serta membuka peluang monetisasi baru di sektor *value-added services*.

Ke depan, tantangan utama Indonesia bukan lagi membangun rel, melainkan mengoptimalkan penggunaannya secara merata. Ada 3 (tiga) fokus strategis yang perlu diperkuat:

1. Pemerataan adopsi di luar Pulau Jawa, agar inklusi pembayaran digital menjangkau lebih luas.
2. Standardisasi penanganan gangguan lintas penyelenggara, untuk menjaga reliabilitas dan pengalaman pengguna yang konsisten.
3. Pengembangan lapisan layanan bernilai tambah seperti rekonsiliasi otomatis, penagihan, dan analitik data transaksi, yang memberi nilai tambah bagi pengguna maupun pelaku usaha.

Pola kawasan menunjukkan konsistensi yang jelas: ketika rel pembayaran *real-time* dan QR telah mapan, adopsi tumbuh pesat, perilaku non tunai mengakar, dan layanan bernilai tambah di atas transaksi kecil namun berulang menjadi sumber pertumbuhan baru. Thailand menonjol pada skala, Vietnam pada kecepatan volume, Malaysia pada kesiapan penerimaan, dan Filipina pada kepastian partisipasi. Indonesia kini berada di lintasan yang sama dan dengan fokus kebijakan yang tepat, dapat mengubah fondasi tersebut menjadi mesin pertumbuhan ekonomi digital yang berkelanjutan.

Tinjauan Bisnis

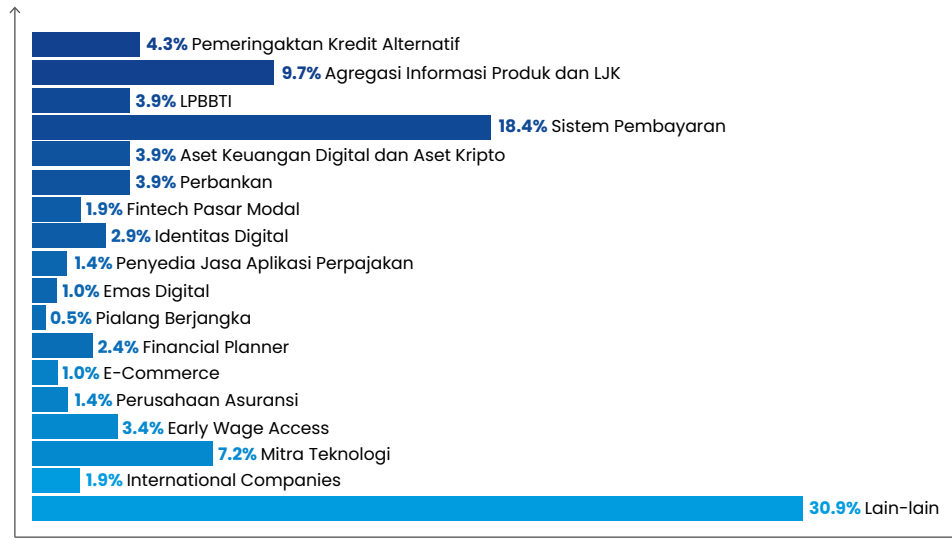
Lanskap Model Bisnis

Berdasarkan data Sekretariat AFTECH per Oktober 2025, struktur keanggotaan menunjukkan dominasi kuat dari penyelenggara sistem pembayaran, yang mencakup sekitar 30,9 persen dari total lebih dari 200 anggota. Posisi ini menegaskan kembali peran pembayaran digital sebagai pilar utama pertumbuhan industri fintech Indonesia, diikuti oleh Layanan Pinjam Meminjam Berbasis Teknologi Informasi (LPBBTI) sebesar 18,4 persen, serta penyedia layanan agregator dan lembaga jasa keuangan (LJK) sebesar 9,7 persen. Sementara itu, kategori seperti pemeringkatan kredit alternatif (4,3 persen), aset keuangan digital dan kripto (3,9 persen), serta identitas digital (3,4 persen) menempati porsi yang lebih kecil, namun menunjukkan semakin beragamnya model bisnis dalam ekosistem fintech Indonesia.

Pola ini sejalan dengan hasil AMS 2024–2025 dan sejumlah studi global, seperti *World Economic Forum (2025)* dan *EY Asia Fintech Research (2025)*, yang sama-sama menempatkan pembayaran digital sebagai vertikal terbesar secara global, mencapai 34 persen menurut WEF, diikuti oleh digital lending dan *insurtech* sebagai pendorong utama pertumbuhan ekosistem fintech yang kian berorientasi pada kolaborasi dan keberlanjutan.

Dalam konteks domestik, hasil AMS 2024–2025 memperkuat temuan tersebut: sekitar 20,49 persen perusahaan fintech Indonesia beroperasi di segmen pembayaran digital, menjadikannya sektor dengan porsi terbesar. Bank Indonesia mencatat lonjakan signifikan jumlah pengguna dan merchant QRIS sepanjang 2024 hingga pertengahan 2025, diiringi peningkatan volume transaksi melalui BI-FAST dan kanal perbankan digital.

Grafik 4.1. Anggota AFTECH berdasarkan Model Bisnis (Oktober 2025)



Sumber: Sekretariat AFTECH (2025).

Perluasan infrastruktur ini menjadikan transaksi ritel kian mudah diakses dan semakin melekat dalam kegiatan harian masyarakat dan pelaku usaha. Selanjutnya, ketika volume transaksi meningkat, penyelenggara bergeser dari strategi ekspansi menuju monetisasi lewat layanan bernilai tambah seperti rekonsiliasi otomatis, deteksi penipuan berbasis AI, dan manajemen kas korporat yang memperkuat loyalitas pengguna serta menciptakan pendapatan berulang⁷.

Segmen pembiayaan digital (LPBBTI) tetap mencatat pertumbuhan positif, meski dihadapkan pada tantangan nyata yang menuntut penguatan manajemen risiko. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), nilai *outstanding* pembiayaan pada Agustus 2025 mencapai Rp87,61 triliun, tumbuh 21,62 persen secara tahunan (*year-on-year*). Tingkat risiko kredit agregat (TWP90) tercatat di level 2,60 persen, sedikit membaik dibandingkan 2,75 persen pada Juli 2025. Sementara itu, jumlah penyelenggara berizin yang stabil di angka 96 entitas menunjukkan bahwa pasar tengah memasuki fase konsolidasi sehat setelah periode ekspansi cepat beberapa tahun terakhir.

Kendati demikian, dinamika di lapangan memperlihatkan adanya kasus gagal bayar dan dugaan pelanggaran (*fraud*) pada sejumlah platform LPBBTI yang menyalurkan pinjaman produktif. Kasus-kasus ini menyoroti perlunya penguatan tata kelola dan penegakan prinsip kehati-hatian, terutama karena penyaluran kepada sektor produktif dan UMKM masih belum mencapai target 40–50 persen dari total portofolio industri sebagaimana diarahkan OJK. Sebagai respons, pelaku LPBBTI kini memperkuat kualitas aset, memperbaiki proses penagihan, serta meningkatkan standar kepatuhan dan transparansi guna menjaga kepercayaan pemberi dana dan keberlanjutan ekosistem.

Model bisnis investasi digital dan aset kripto juga mencatat pertumbuhan positif. OJK mencatat bahwa jumlah konsumen pedagang aset kripto berada dalam tren meningkat, yaitu mencapai 18,08 juta konsumen pada posisi Agustus 2025 (meningkat signifikan 9,57 persen dibandingkan posisi Juli 2025 yang tercatat sebanyak 16,50 juta konsumen). Nilai transaksi aset kripto selama September 2025 tercatat sebesar Rp 38,64 triliun (menurun 14,53 persen dibandingkan Agustus 2025 yang tercatat sebesar Rp 45,21 triliun), sehingga total nilai transaksi aset kripto di sepanjang tahun 2025 (*year-to-date*) tercatat senilai Rp360,30 triliun.

⁷ PADG No. 14/2025 on Second Amendment to PADG No. 17/2023 Concerning the Implementation of Bank Indonesia (BI)-FAST Payment, 2025

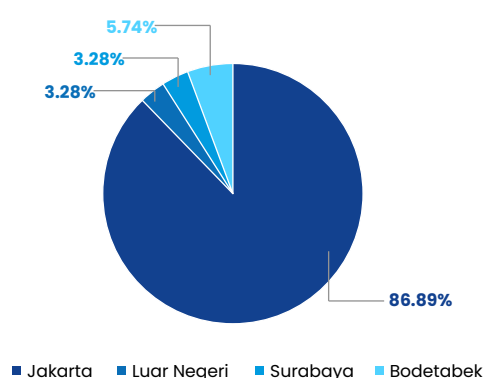
Selain itu, basis pengguna lintas kawasan juga tercatat meningkat. Penggunaan dompet digital sebagai sumber dana transaksi mencapai 35 persen di Indonesia, 34 persen di Malaysia, dan 25 persen di Filipina (2024) terdorong oleh standardisasi QR lintas ASEAN yang mempermudah transaksi ritel dan *peer-to-peer*⁸.

Model bisnis fintech pendukung pasar, yang diantaranya mencakup Pemeringkat Kredit Alternatif (PKA), Penyelenggara Agregasi Jasa Keuangan (PAJK), dan Penyedia Jasa Teknologi Informasi (PJTl) kian berperan sebagai tulang punggung ekosistem keuangan digital Indonesia. Perusahaan agregator jasa keuangan, penyedia skor kredit alternatif, dan penyedia infrastruktur TI hadir menjawab kebutuhan bank serta lembaga keuangan dalam mempercepat digitalisasi. Tren adopsi Application Programming Interface (API), pemanfaatan analitik data, dan penerapan kecerdasan buatan (AI) adaptif meningkat tajam sepanjang 2025, sebagaimana tercermin dari temuan AMS 2024–2025. Menariknya, perusahaan teknologi lokal kini dinilai semakin kompetitif, mampu menyediakan solusi inti industri tanpa ketergantungan penuh pada vendor global. Perkembangan ini memperkuat kolaborasi domestik, mempercepat transformasi digital lembaga keuangan, dan memperkuat kedaulatan teknologi nasional.

Secara keseluruhan, lanskap model bisnis fintech Indonesia pada 2025 mencerminkan fase kedewasaan industri yang ditandai oleh pergeseran fokus dari sekadar ekspansi pasar menuju penciptaan nilai jangka panjang, efisiensi, dan ketahanan ekosistem. Sistem pembayaran menjadi fondasi volume transaksi sekaligus basis monetisasi layanan bernilai tambah; pembiayaan digital tumbuh dengan manajemen risiko yang lebih disiplin dan efisiensi operasional yang meningkat; sektor investasi digital dan aset kripto mulai membuka akses ke instrumen investasi alternatif bagi masyarakat yang memiliki tingkat literasi dan kesiapan digital yang lebih baik; sementara *enabler* teknologi mempercepat transformasi digital perbankan dan lembaga keuangan. Sinergi keempat pilar ini memperlihatkan arah baru industri fintech Indonesia yang semakin berorientasi pada kualitas pertumbuhan dan keberlanjutan.

Konsentrasi Geografis dan Aglomerasi Ekosistem Fintech

Grafik 4.2. Lokasi Kantor Pusat Fintech 2025



Sumber: AMS, 2025

Sebaran kantor pusat anggota AFTECH masih menunjukkan konsentrasi sangat tinggi di kawasan Jabodetabek. Hingga 2025, sekitar 92,6 persen dari total anggota menempatkan kantor pusatnya di wilayah ini. Hanya sebagian kecil yang beroperasi dari Surabaya dan luar negeri, masing-masing sekitar 3,28 persen, sementara tidak ada satu pun kantor pusat fintech yang tercatat di luar Pulau Jawa. Kondisi ini bahkan mengalami kemunduran dibanding 2024, saat masih terdapat 1,53 persen perusahaan yang berbasis di luar Jawa.

Dominasi Jabodetabek bukan kebetulan, melainkan hasil dari logika aglomerasi yang kuat. Jakarta dan kota-kota satelitnya menjadi magnet karena menawarkan ekosistem yang lengkap: pasar pengguna terbesar, kedekatan dengan regulator,

⁸ PCMI Payments Megatrends, 2024

akses langsung ke sektor perbankan dan investor, serta ketersediaan talenta digital yang melimpah dari universitas terkemuka. Perguruan tinggi terkemuka ini kemudian menjadi penyedia utama tenaga kerja fintech, dengan program studi yang relevan seperti teknologi finansial, *data science*, AI, manajemen risiko digital, dan ekonomi digital.

Keterpusatan yang signifikan ini telah membawa konsekuensi besar bagi arah pembangunan industri fintech nasional. Ketika seluruh fungsi strategis, investasi, dan inovasi terpusat di Jabodetabek, wilayah di luar Jawa hanya memiliki akses terbatas terhadap jaringan inovasi, sumber daya talenta, dan peluang kemitraan. Hasilnya adalah kesenjangan geografis yang semakin lebar antara pusat dan daerah, baik dalam hal pertumbuhan pelaku, infrastruktur digital, maupun kapasitas SDM.

Lebih lanjut, konsentrasi yang tinggi ini menegaskan bahwa pertumbuhan fintech Indonesia masih terpusat di Jabodetabek, belum mengalir merata ke wilayah lain. Tanpa kebijakan afirmatif yang mendorong lahirnya simpul inovasi regional, ekosistem di luar Jawa berisiko berhenti sebagai pasar pengguna, bukan pusat pengembangan teknologi dan talenta digital. Arah desentralisasi perlu difokuskan pada penguatan fungsi operasi dan riset di kota-kota besar di luar Jawa, disertai kolaborasi aktif antara universitas daerah, perusahaan fintech, dan pemerintah daerah. Sinergi ini tidak hanya memperluas jangkauan layanan keuangan digital, tetapi juga membangun kapasitas lokal yang mampu menopang pertumbuhan berkelanjutan.

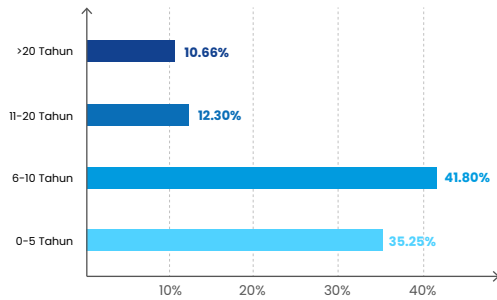
Langkah strategis dapat dimulai dengan penempatan pusat operasi, fungsi penjualan, dan unit layanan risiko di kota-kota utama di luar Jawa. Pendekatan ini akan memperpendek jarak layanan dengan pelanggan, mempercepat waktu tanggap, serta memperkaya basis data lokal yang penting bagi pengembangan produk sesuai karakter pasar daerah. Pemanfaatan infrastruktur nasional seperti QRIS, BI-FAST, dan kanal perbankan digital menjadi pengungkit awal bagi kemandirian ekosistem regional. Dengan strategi yang terarah dan kolaborasi lintas sektor, konsentrasi di Jabodetabek bukan lagi hambatan, melainkan poros yang memperkuat jaringan inovasi fintech secara nasional.

Jejak Operasional Industri Fintech: Menuju Fase Kedewasaan

Hasil survei AFTECH 2025 menunjukkan bahwa ekosistem fintech Indonesia mulai memasuki fase kedewasaan. Mayoritas perusahaan fintech kini berusia 6 hingga 10 tahun, mencakup 41,8 persen responden, menandakan banyak pelaku yang telah melewati fase awal dan mencapai stabilitas operasional. Proporsi perusahaan berusia 11 hingga 20 tahun juga meningkat dari 9,9 persen pada 2024 menjadi 12,3 persen pada 2025, memperlihatkan munculnya kelompok pemain mapan dengan orientasi jangka panjang. Sementara itu, sekitar 35,2 persen masih berusia di bawah lima tahun dan berperan sebagai sumber inovasi baru dalam ekosistem.

Perubahan struktur umur ini memperkuat gambaran bahwa industri tengah bertransisi dari fase ekspansi menuju penguatan fondasi bisnis. Perusahaan berusia menengah telah menemukan kesesuaian produk dengan pasar, memiliki retensi pengguna yang stabil, dan kini memusatkan perhatian pada efisiensi akuisisi pelanggan, peningkatan kualitas pendapatan berulang, serta penguatan tata kelola data dan keamanan. Sementara kelompok yang telah beroperasi lebih dari satu dekade mulai menata ulang struktur organisasinya dengan standarisasi proses internal, pemisahan fungsi risiko dan teknologi, serta perluasan operasi ke tingkat regional.

Grafik 4.3. Lama Beroperasi Perusahaan Fintech Anggota AFTECH



Sumber: AMS, 2025

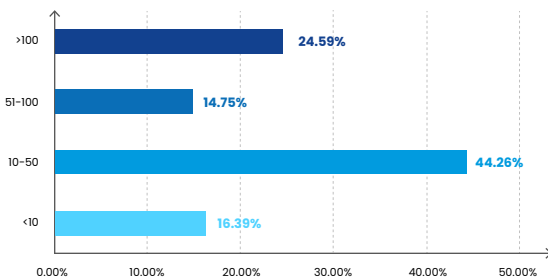
Adapun perusahaan rintisan berusia muda tetap menjadi motor inovasi, menghadirkan kecepatan iterasi dan model bisnis baru yang menyegarkan pasar. Namun, untuk tumbuh berkelanjutan, mereka membutuhkan akses ke *regulatory sandbox*, panduan kepatuhan yang lebih praktis, dan kemitraan strategis dengan pemain yang lebih matang.

Dengan struktur umur yang semakin matang dan arah ekspansi yang kian terdesentralisasi, industri fintech Indonesia kini bergerak menuju fase konsolidasi dan nilai tambah berkelanjutan yang memadukan ketangkasan inovasi dari *startup* muda dengan kedewasaan tata kelola pemain mapan untuk membangun ekosistem yang tangguh dan inklusif.

Ketenagakerjaan

Kondisi tenaga kerja memberikan sinyal cepat tentang daya tahan industri fintech dan arah strategi pelaku usaha. Struktur organisasi, dinamika perekrutan dan perampingan, pola hubungan kerja, serta kebutuhan talenta mencerminkan tingkat kedewasaan industri sekaligus prioritas operasional yang sedang dijalankan.

Grafik 4.4. Jumlah Tenaga Kerja Anggota AFTECH, 2025



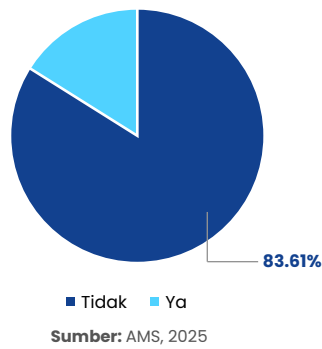
Sumber: AMS, 2025

Struktur ketenagakerjaan fintech Indonesia dalam tiga tahun terakhir menunjukkan dinamika yang mencerminkan pemulihan, adaptasi, dan optimisme pertumbuhan. Hasil AMS 2024–2025 memperlihatkan bahwa mayoritas perusahaan anggota masih tergolong skala kecil dan menengah, dengan 60,65 persen mempekerjakan maksimal 50 orang (naik dari 50,7 persen pada 2022–2023 dan 55 persen pada 2024).

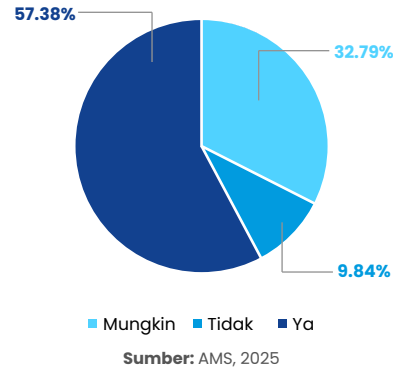
Tren ini menunjukkan industri tetap didominasi oleh pemain yang lincah dan efisien, dengan struktur organisasi yang ramping dan responsif terhadap perubahan pasar.

Dinamika perampingan tenaga kerja juga menunjukkan arah perbaikan yang signifikan. Proporsi perusahaan yang melakukan *layoff* turun dari 84 persen pada AMS 2022–2023 menjadi 22,1 persen pada AMS 2023–2024 dan kembali menyusut ke 16,39 persen pada AMS 2024–2025. Pada saat yang sama, rencana perekrutan tenaga kerja dalam 1–2 tahun ke depan tetap menunjukkan optimisme, meski sedikit melunak dari 65,65 persen menjadi 57,38 persen pada AMS 2024–2025. Angka ini lebih tinggi dibanding masa "*tech winter*" ketika hanya 24 persen perusahaan berencana menambah tenaga kerja. Hasil survei juga menunjukkan bahwa perusahaan anggota AFTECH semakin selektif dalam menambah kapasitas tenaga kerja, dengan fokus pada produktivitas dan kualitas pendapatan ketimbang ekspansi besar-besaran tanpa arah yang terukur.

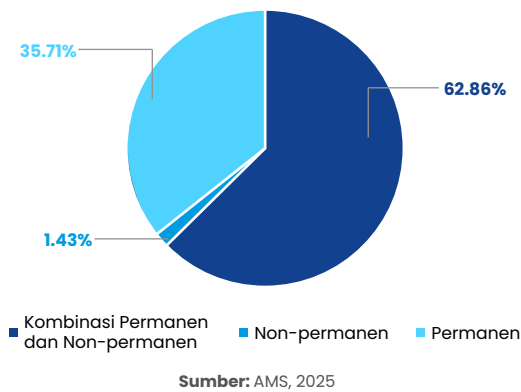
Grafik 4.5. Perampangan Tenaga Kerja, 2025



Grafik 4.6. Rencana Menambah Tenaga Kerja, 2025



Grafik 4.7. Skema Penambahan Tenaga Kerja, 2025

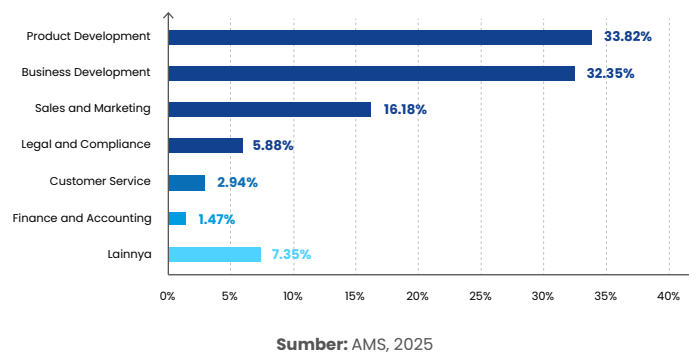


Dari sisi hubungan kerja, arah industri bergerak menuju keseimbangan antara stabilitas dan kelincahan. Pada AMS 2024-2025, separuh responden menyatakan tidak lagi mempekerjakan tenaga kerja non-permanen. Angka ini naik dari 34,7 persen pada AMS 2022-2023. Sementara itu, perusahaan anggota yang menerapkan skema kombinasi antara karyawan tetap dan *outsourcing* terus meningkat dari 61,3 persen pada AMS 2022-2023 menjadi 61,8 persen pada AMS 2023-2024 dan 62,86 persen pada AMS 2024-2025.

Struktur ini menunjukkan upaya menjaga kesinambungan kapabilitas inti sekaligus mempertahankan efisiensi biaya operasional pada fungsi non-inti.

Perubahan juga terjadi dalam prioritas kebutuhan talenta. AMS 2022-2023 menunjukan bahwa kebutuhan terbesar berada di fungsi pengembangan produk (69,3 persen) dan pengembangan bisnis (68 persen). Setelah sempat menurun pada AMS 2023-2024, kebutuhan kedua fungsi ini kembali meningkat pada 2025 menjadi masing-masing 33,82 persen dan 32,35 persen. Di sisi lain, fungsi *legal compliance*, layanan pelanggan, dan edukasi literasi keuangan mengalami kenaikan dan mencerminkan semakin pentingnya fungsi kepatuhan, mitigasi risiko, dan perlindungan konsumen di tengah ekspansi industri fintech.

Grafik 4.8. Prioritas Bidang yang Membutuhkan Tenaga Kerja, 2025



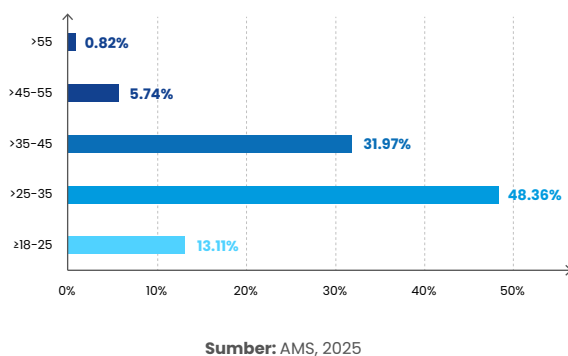
Dari sisi komposisi gender, tenaga kerja laki-laki masih mendominasi secara agregat, namun perempuan mulai menonjol pada bidang layanan konsumen dan kepatuhan. Konsistensi partisipasi perempuan di fungsi yang menuntut empati dan integritas ini mencerminkan potensi besar untuk memperluas peran mereka ke posisi strategis di masa depan, sekaligus memperkuat kualitas tata kelola dan relasi pemangku kepentingan di industri.

Secara keseluruhan, profil ketenagakerjaan fintech pada AMS 2024-2025 menggambarkan industri yang semakin efisien, stabil, dan matang. Pelaku usaha kini lebih menekankan penguatan tim inti bernilai tinggi, struktur organisasi yang fleksibel, serta talenta yang mampu menciptakan nilai bisnis nyata. Dengan pondasi yang lebih solid pasca “*tech winter*”, strategi ke depan menuntut peningkatan produktivitas melalui pelatihan berkelanjutan, *reskilling* teknis, terutama di bidang AI dan otomasi, serta penanaman budaya kepatuhan dalam praktik harian. Dengan kombinasi strategi tersebut, industri fintech Indonesia bergerak menuju fase kedewasaan tenaga kerja: tangguh, adaptif, dan berorientasi jangka panjang.

Penetrasi Pasar

Distribusi pengguna fintech di Indonesia masih menunjukkan konsentrasi yang tinggi di Jakarta dan Pulau Jawa. Ketimpangan geografis ini menjadi tantangan utama bagi misi inklusi keuangan digital, karena tingkat adopsi di luar pusat ekonomi tumbuh lebih lambat. Di sisi lain, seiring kedewasaan model bisnis, strategi pasar fintech mulai bergeser dari basis konsumen individual menuju segmen *business-to-business* (B2B), dengan fokus pada klien korporasi dan UMKM besar yang menawarkan profitabilitas lebih tinggi serta siklus pendapatan yang lebih stabil.

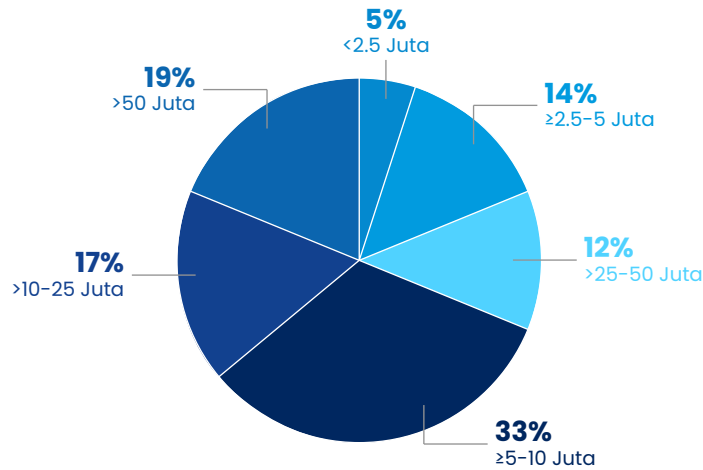
Grafik 4.9. Demografi Konsumen, 2025



Dari sisi demografi, data AMS 2024-2025 memperlihatkan pola pengguna yang semakin terdiversifikasi baik dari segi usia maupun tingkat pendapatan. Proporsi pengguna berusia 26-35 tahun yang sebelumnya mendominasi hingga 70,8 persen pada AMS 2022-2023, menurun menjadi 55,7 persen pada AMS 2023-2024 dan 48,36 persen pada AMS 2024-2025. Sebaliknya, kelompok usia 36-45 tahun tumbuh pesat hingga mencapai 31,97 persen pada 2025, menandakan perluasan adopsi ke segmen usia yang lebih senior dan mapan secara finansial.

Perubahan juga terlihat dari sisi pendapatan. Porsi pengguna dengan penghasilan Rp 5-10 juta menurun dari 41,5 persen pada AMS 2022-2023 menjadi 38,17 persen pada AMS 2023-2024 dan 33 persen pada AMS 2024-2025. Sementara itu, pengguna berpenghasilan di atas Rp 50 juta meningkat dari 13,7 persen pada AMS 2023-2024 menjadi 19 persen pada AMS 2024-2025. Pergeseran ini menunjukkan bahwa layanan fintech semakin menarik bagi pengguna dengan daya beli tinggi, tetapi juga menegaskan perlunya strategi untuk memperluas manfaat fintech ke segmen berpendapatan rendah dan wilayah di luar Pulau Jawa agar pertumbuhan industri tetap inklusif.

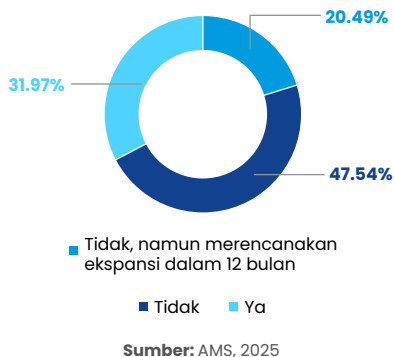
Grafik 4.10. Demografi Konsumen Berdasarkan Pendapatan, 2025



Sumber: AMS, 2025

Dari sisi geografis dan lintas negara, ekspansi pasar fintech menunjukkan peningkatan yang konsisten. Rencana ekspansi ke luar negeri dalam 12 bulan ke depan naik dari 34,3 persen pada AMS 2023-2024 menjadi 52,46 persen pada AMS 2024-2025, mencerminkan ambisi pelaku industri untuk memperluas cakupan layanan ke pasar regional.

Grafik 4.11. Demografi Konsumen Berdasarkan Pendapatan, 2025



Sumber: AMS, 2025

Porsi pengguna luar negeri dalam survei juga meningkat tajam dari 36 persen pada AMS 2022-2023 menjadi 65,1 persen pada AMS 2023-2024 dan bertahan di 64 persen pada AMS 204-2025. Pertumbuhan ini didorong oleh peningkatan transaksi remitansi digital dan konektivitas *Quick Response Code* (QR) lintas negara yang mempermudah transaksi bagi pengguna Indonesia di luar negeri maupun wisatawan mancanegara di Indonesia.

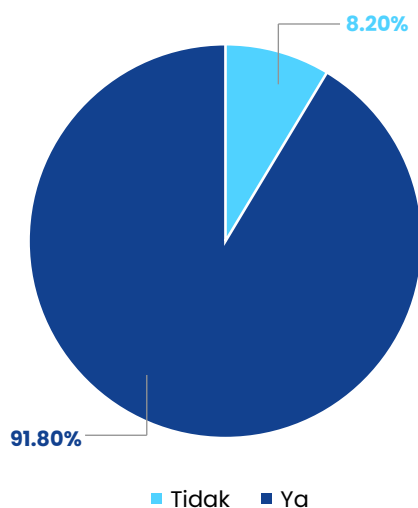
Untuk menjawab tantangan kesenjangan wilayah dan segmen, pelaku industri perlu mengarahkan strategi ekspansi melalui tiga langkah utama. Pertama, memperluas jaringan penerimaan (*acceptance network*) di luar Jawa dengan melibatkan *merchant* mikro dan penyedia layanan publik, agar transaksi harian seperti pembayaran tagihan, transportasi, dan kebutuhan dasar dapat menjadi pintu masuk penggunaan fintech. Kedua, mengembangkan produk B2B yang relevan dengan kebutuhan operasional UMKM, seperti penagihan otomatis, rekonsiliasi, dan pembiayaan berbasis arus kas yang mampu meningkatkan efisiensi dan memperkuat akses pembiayaan di sektor produktif. Ketiga, memperkuat literasi keuangan dan perlindungan konsumen yang kontekstual, terutama bagi kelompok usia senior dan pengguna berpendapatan menengah atas yang menuntut keamanan data, transparansi biaya, dan kualitas layanan.

Dengan kombinasi strategi tersebut, penetrasi fintech berpotensi tumbuh lebih merata, baik secara geografis maupun demografis. Perluasan ini tidak hanya memperkuat fondasi inklusi keuangan digital yang berkeadilan, tetapi juga membuka ruang pertumbuhan baru di luar pasar tradisional Pulau Jawa dan segmen pengguna yang selama ini dominan.

Kemitraan

Kemitraan menjadi mesin akselerasi utama pertumbuhan industri fintech karena menghadirkan tiga nilai strategis sekaligus: memperluas akses pasar, mempercepat integrasi layanan, dan membagi risiko operasional. Hasil AMS 2024-2025 menunjukkan penguatan tren kolaborasi yang signifikan. Jika pada AMS 2022-2023 sebanyak 79 persen responden telah bermitra, angkanya meningkat menjadi 89,3 persen pada AMS 2023-2024 dan mencapai 91,8 persen pada AMS 2024-2025. Peningkatan ini menegaskan bahwa strategi ekspansi industri kini bertumpu pada orkestrasi kolaboratif antarpelaku, bukan semata melalui akuisisi atau pertumbuhan organik.

Grafik 4.12. Kemitraan Perusahaan Fintech, 2025



Sumber: AMS, 2025

Jenis kemitraan yang terbentuk juga menunjukkan pergeseran orientasi dari produk tunggal menuju integrasi layanan *end-to-end*. Mitra yang paling banyak dipilih meliputi bank penerbit dan acquirer, penyelenggara sistem pembayaran, agregator jasa keuangan, penyedia skor kredit alternatif, serta penyedia teknologi inti. Bentuk kolaborasi yang muncul kian beragam: mulai dari proses *Know Your Customer* (KYC) bersama untuk mempercepat *onboarding* pengguna, skema *co-lending* untuk memperluas kapasitas pembiayaan, kanal *cash in* dan *cash out* yang menekan biaya transaksi, hingga integrasi antar aplikasi melalui *Application Programming Interface* (API) yang menyatukan layanan pembayaran, pembiayaan, investasi, dan fitur pendukung dalam satu pengalaman digital yang terpadu.

Kualitas kemitraan ditentukan oleh kedalaman integrasi dan disiplin tata kelola. Di tingkat teknis, praktik terbaik mencakup penggunaan API yang terdokumentasi dengan baik dan pemetaan data yang konsisten untuk mencegah kegagalan rekonsiliasi. Di tingkat operasional, *Service Level Agreement* (SLA) idealnya menetapkan batas waktu henti maksimum, target penyelesaian sengketa, dan tenggat pencairan dana. Sementara itu, di ranah manajemen risiko, berbagi data harus berlandaskan persetujuan pengguna dengan sistem enkripsi menyeluruh serta pengendalian akses berbasis peran. Standar-standar ini tidak hanya memperluas jangkauan kolaborasi, tetapi juga meningkatkan reliabilitas sistem dan memperkuat kepercayaan pengguna, 2 (dua) fondasi utama bagi retensi jangka panjang.

Ruang kolaborasi dengan sektor perbankan menjadi salah satu yang paling potensial karena keduanya memiliki aset yang saling melengkapi. Bank memiliki lisensi, likuiditas, dan jaringan korporat, sementara fintech unggul dalam kecepatan inovasi, pemanfaatan data perilaku, dan kanal digital yang adaptif. Sinergi ini melahirkan sedikitnya tiga blok solusi strategis. Pertama, integrasi data transaksi untuk memperkuat penilaian risiko UMKM, sehingga proses pembiayaan menjadi lebih cepat dan akurat. Kedua, pembiayaan rantai pasok berbasis faktur yang menghubungkan pedagang, distributor, dan pemasok melalui otomatisasi penagihan dan rekonsiliasi, sehingga arus kas lebih lancar dan biaya modal menurun. Ketiga, layanan kas dan penagihan korporasi yang menggabungkan pembayaran *real-time*, verifikasi cepat dan aman, serta *dashboard* kendali keuangan guna meningkatkan visibilitas dan efisiensi operasional.

Selain sektor perbankan, kolaborasi antara fintech dan Lembaga Jasa Keuangan (LJK) lain seperti asuransi, manajer investasi, dan penyelenggara pasar modal menunjukkan potensi pertumbuhan baru. Dalam industri asuransi, integrasi dengan *insurtech* membuka peluang digitalisasi proses *underwriting*, otomasi klaim, serta distribusi polis mikro yang menjangkau segmen masyarakat menengah bawah. Di sektor pasar modal, kolaborasi dengan perusahaan sekuritas dan investment platform memperluas akses masyarakat terhadap produk investasi ritel melalui integrasi *payment gateway*, *e-KYC*, dan pelaporan portofolio berbasis data waktu nyata. Kedua bentuk kemitraan ini memperkuat peran fintech sebagai *enabler* infrastruktur keuangan digital lintas sektor, sekaligus memperdalam pasar keuangan nasional secara berkelanjutan.

Bagi fintech, kemitraan semacam ini menurunkan biaya akuisisi pelanggan, mempercepat monetisasi, dan membuka peluang kontrak jangka panjang yang berulang. Bagi bank dan LJK lainnya, kolaborasi menghadirkan peluang memperluas use case digital tanpa harus membangun infrastruktur dari nol, sekaligus memperoleh akses terhadap data granular yang sulit dijangkau melalui kanal tradisional.

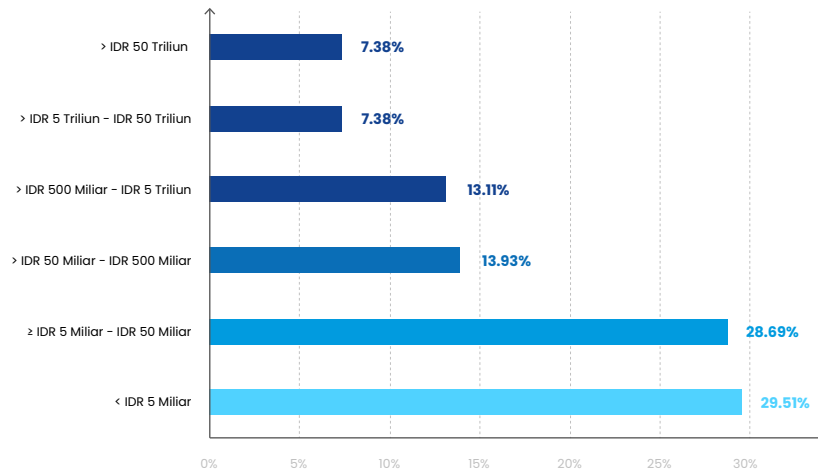
Keberhasilan kemitraan dapat diukur melalui tiga indikator utama: penurunan biaya akuisisi per pelanggan dan percepatan waktu pengembalian (*payback period*), peningkatan pendapatan berulang melalui layanan bernilai tambah seperti rekonsiliasi, penagihan, dan analitik, serta penurunan tingkat kegagalan transaksi dan sengketa seiring meningkatnya disiplin tata kelola.

Dengan pondasi tersebut, kemitraan tidak lagi sekadar proyek integrasi teknis, melainkan telah berkembang menjadi mesin pertumbuhan yang stabil dan berkelanjutan. Sinergi strategis antara bank, fintech, dan LJK lainnya memperkuat daya saing industri sekaligus membuka jalan bagi lahirnya ekosistem keuangan digital yang lebih inklusif, terintegrasi, dan adaptif terhadap kebutuhan pasar yang terus berkembang.

Nilai Transaksi

Hasil AMS 2024-2025 menunjukkan bahwa ukuran transaksi tahunan per perusahaan fintech relatif stabil pada rentang Rp 5 miliar hingga Rp 500 miliar. Pada AMS 2022-2023, persinya tercatat 49,2 persen, naik tipis menjadi 50,4 persen pada AMS 2023-2024, lalu turun menjadi 42,62 persen pada AMS 2024-2025. Pola ini menandakan bahwa industri fintech mulai memasuki fase penataan kualitas pendapatan, bukan lagi sekadar mengejar pertumbuhan nilai transaksi. Skala dasar aktivitas telah terbentuk; tantangan berikutnya adalah mengubah volume tersebut menjadi margin yang lebih sehat dan pendapatan berulang yang berkelanjutan.

Grafik 4.13. Total Nilai Transaksi Tahunan dari Perusahaan Fintech Anggota AFTECH, 2025



Sumber: AMS, 2025

Stabilnya nilai transaksi tidak mencerminkan pelemahan pasar, melainkan pergeseran strategi. Di kanal pembayaran, volume transaksi harian semakin merata dan rutin di berbagai titik ekonomi, namun biaya yang dibebankan kepada merchant masih relatif rendah dan sebagian model bisnis tetap bergantung pada insentif adopsi. Akibatnya, kenaikan volume belum selalu berbanding lurus dengan pertumbuhan pendapatan. Untuk merespons situasi ini, banyak perusahaan mengalihkan fokus dari transaksi bernilai besar dan jarang terjadi ke transaksi bernilai kecil tetapi berfrekuensi tinggi, disertai penambahan lapisan layanan bernilai tambah di atasnya. Pendekatan ini sejalan dengan pergeseran permintaan menuju segmen B2B, di mana kebutuhan rekonsiliasi, penagihan, dan pengelolaan kas muncul setiap hari dan dapat dikembangkan dalam model berlangganan.

Kunci monetisasi berikutnya terletak pada kemampuan menambahkan lapisan layanan di atas rel pembayaran dan pembiayaan yang telah mapan. Di ranah pembayaran, contohnya meliputi rekonsiliasi otomatis, *virtual account* yang terhubung langsung dengan sistem klien, *dashboard* kas dan likuiditas waktu nyata, deteksi kecurangan, serta penyelesaian sengketa yang terukur. Sementara itu, di layanan pembiayaan, peluang muncul melalui penagihan berbasis jadwal, skema *escrow* untuk transaksi B2B, dan pembiayaan rantai pasok berbasis faktur yang terhubung dengan arus transaksi. Layanan-layanan ini tidak hanya meningkatkan daya lekat pelanggan dan pendapatan berulang, tetapi juga mengurangi ketergantungan pada take rate transaksi murni.

Agar pertumbuhan nilai transaksi dapat dikonversi menjadi pendapatan yang lebih berkualitas dan berkelanjutan, terdapat tiga prasyarat utama yang perlu dijaga. Pertama, efisiensi biaya akuisisi melalui kemitraan strategis agar waktu balik modal pelanggan lebih cepat. Kedua, reliabilitas operasional dengan menjaga konsistensi waktu penyelesaian, tingkat keberhasilan transaksi, dan resolusi sengketa, karena metrik-metrik ini berpengaruh langsung terhadap retensi klien B2B. Ketiga, tata kelola data dan keamanan yang kuat agar ekspansi layanan ke penagihan, rekonsiliasi, dan pembiayaan tidak menimbulkan risiko baru.

Dengan kombinasi ketiga elemen tersebut, distribusi nilai transaksi yang stabil dapat ditransformasikan menjadi pertumbuhan pendapatan yang lebih sehat, berulang, dan tangguh. Pendekatan ini memperkuat ketahanan model bisnis fintech dalam jangka panjang, menjadikannya lebih siap menghadapi dinamika pasar dan tuntutan profitabilitas yang semakin tinggi.

05 Investasi dan Pendanaan

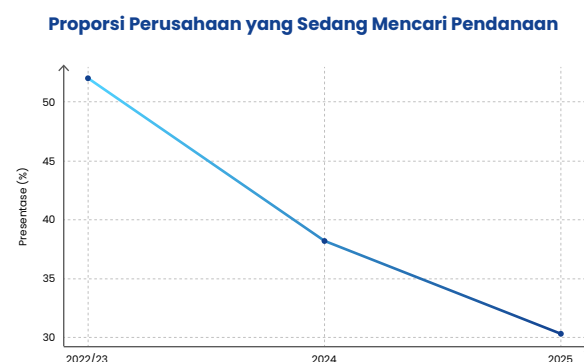
Dalam ekosistem fintech, keputusan pendanaan ditentukan oleh tiga faktor utama: (i) siklus modal global: likuiditas, preferensi risiko, dan valuasi aset teknologi; (ii) kesehatan unit ekonomi: profitabilitas, efisiensi akuisisi, serta kedalaman monetisasi; dan (iii) kepastian regulasi serta tata kelola yang mempengaruhi *cost of compliance* sekaligus *investability*. Pada AMS 2024–2025, lanskap pembiayaan memperlihatkan industri kian selektif dan matang, dengan lebih banyak pelaku menunda putaran besar, memperpanjang *runway* lewat efisiensi, menguatkan *self-funding*, dan mengandalkan kemitraan untuk membuka distribusi tanpa beban *capex* tinggi.

Temuan regional mempertegas konteks kehati-hatian ini: semester I/2025 menjadi titik terlemah siklus investasi ekuitas Asia Tenggara dalam lebih dari 6 (enam) tahun, hanya US\$1,85 miliar pada 229 transaksi, sekalipun ada *rebound* nilai di kuartal II akibat konsentrasi ke aset yang lebih tervalidasi. Indonesia mencatat 34 transaksi dengan dana US\$78,5 juta, berada di bawah Filipina; namun di sisi lain, aktivitas tahap lanjut mulai bangkit secara selektif (DealStreetAsia, 2025).

Status Pendanaan

Temuan longitudinal AMS menunjukkan penurunan konsisten dalam proporsi perusahaan yang aktif mencari pendanaan. Dari 52,0% pada 2022–2023, angka ini turun menjadi 38,2% pada 2024 dan kembali turun ke 30,3% pada tahun 2025. Tren ini mengindikasikan adanya pergeseran strategi dari ekspansi berbasis pertumbuhan agresif menuju pendekatan *profit-led growth*, yang menekankan disiplin biaya dan fokus pada produk bernilai tambah.

Grafik 5.1. Proporsi Perusahaan Fintech Anggota AFTECH yang Sedang Mencari Pendanaan, 2025

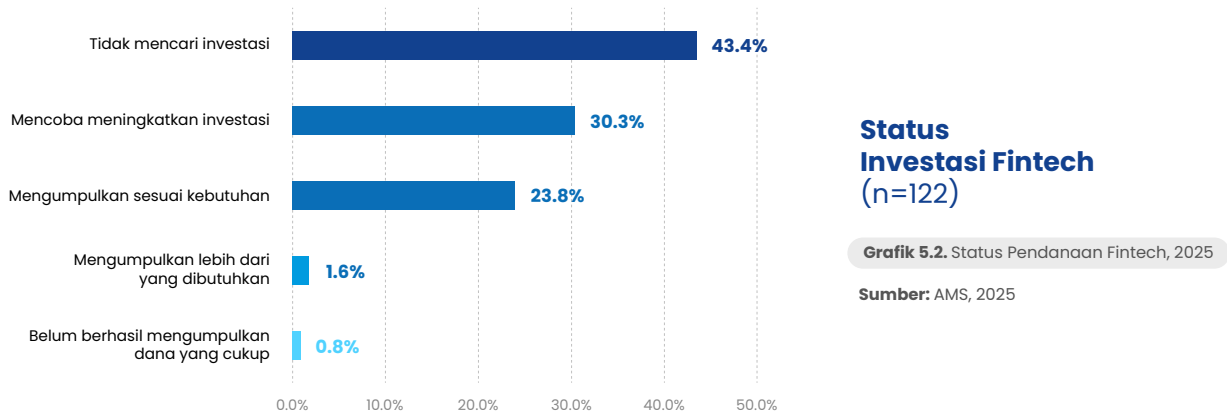


Sumber: Data Olahan AFTECH, 2025

Proporsi perusahaan yang aktif mencari pendanaan terus menurun: dari 52,0 persen (AMS 2022–2023) menjadi 38,2 persen (AMS 2023–2024) dan kembali turun ke 30,3 persen (AMS 2024–2025). Kenaikan sisi “tidak sedang mencari pendanaan” (dari 38,9 persen pada AMS 2023–2024 menjadi 43,4 persen pada AMS 2024–2025) memperkuat sinyal pergeseran dari ekspansi agresif ke *profit-led growth* yang menekankan pada disiplin biaya, fokus pada produk bernilai tambah, dan monetisasi yang bertahap.

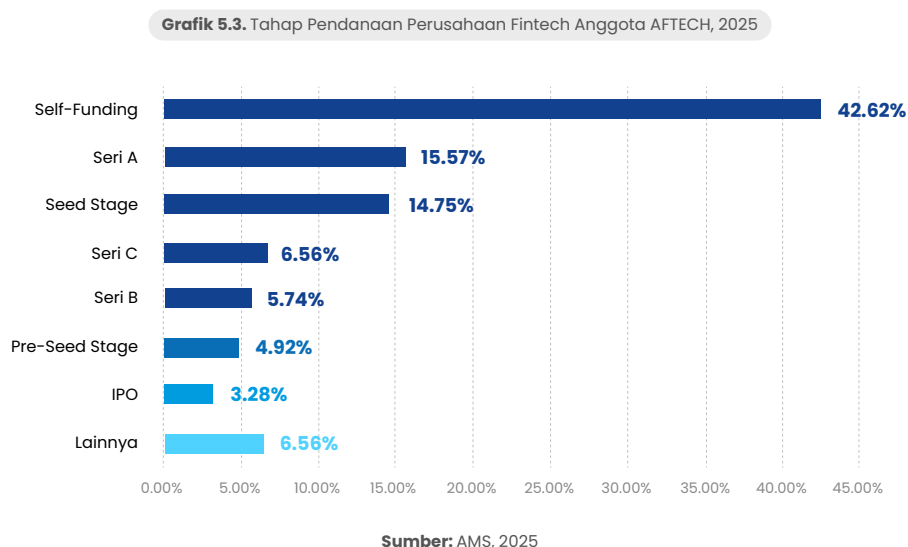
Dari kelompok yang masih aktif, 30,3 persen menyatakan tengah meningkatkan investasi dan 23,8 persen menghimpun dana untuk kebutuhan spesifik; hanya 1,6 persen yang mengumpulkan dana melebihi kebutuhan, sementara 0,8 persen belum mencapai target. Komposisi ini menegaskan pembiayaan yang lebih kontekstual, selaras dengan tahap pertumbuhan dan profil risiko masing-masing perusahaan.

Secara umum, hasil AMS 2024–2025 menunjukkan bahwa keputusan pembiayaan kini lebih terukur dan selektif, bukan stagnasi, melainkan konsolidasi strategi agar waktu ke *break-even* kian singkat dan kualitas pendapatan meningkat. Perusahaan tidak lagi mengejar putaran ekuitas besar tanpa dasar monetisasi yang jelas, tapi lebih mengandalkan perpanjangan runway dari performa operasional dan pendanaan yang bersifat kontekstual terhadap kebutuhan aktual.



Tahap Pendanaan

Struktur tahap pendanaan pada AMS 2024–2025 menunjukkan strategi yang lebih berhati-hati dibanding periode sebelumnya. *Self-funding* menjadi sumber utama dengan porsi 42,62%, disusul Seri A (15,57%) dan *Seed* (14,75%). Sementara itu, porsi pendanaan tahap menengah ke lanjut seperti Seri B ke C tetap kecil, dan hanya 3,28% perusahaan yang telah melangkah ke IPO. Pola ini mencerminkan strategi “*prove first, scale later*”, di mana perusahaan memilih mempertahankan kendali penuh hingga indikator fundamental, seperti *annual recurring revenue*, loyalitas pengguna, dan *payback period*, cukup kuat untuk memperoleh *price discovery* yang lebih optimal pada putaran berikutnya. Implikasinya, pelaku industri menempuh disiplin biaya, rekrutmen selektif, serta pengembangan produk bernilai tambah yang langsung memperkuat margin.



Konteks Global: Likuiditas Menyempit, Selektivitas Meningkat

Secara global, iklim pendanaan fintech memasuki fase pengetatan. Sepanjang paruh pertama 2025, total investasi fintech hanya mencapai US\$ 44,7 miliar, level terendah sejak H1-2020. Pada kuartal II-2025, nilainya bahkan turun ke US\$ 18,7 miliar, seiring melemahnya aktivitas *merger & acquisition* dan *private equity*. Likuiditas yang menyempit membuat investor semakin selektif, dengan penilaian tajam terhadap *unit economics* dan tata kelola perusahaan.

Meski demikian, masih ada sisi positif. Beberapa perusahaan ventura mencatat mencatat pendanaan fintech sebesar US\$ 10,5 miliar pada Q2-2025, 2 (dua) kuartal berturut-turut menembus angka US\$ 10 miliar, pertama kali sejak 2023¹. Hanya saja, pendanaan ini terkonsentrasi pada perusahaan yang telah matang dan memiliki jalur profitabilitas jelas. Dengan kata lain, modal masih tersedia, tetapi hanya bagi pemain yang siap naik kelas. Dalam konteks ini, dominasi self-funding pada AMS 2024-2025 menjadi pilihan rasional sebagai jembatan menuju pembuktian monetisasi yang lebih kuat.

Implikasi Domestik: Runway Panjang, Monetisasi Menguat

Di tingkat domestik, kondisi pasar memberi ruang bagi fintech untuk memperpanjang runway tanpa harus segera mengandalkan ekuitas baru. Proporsi fintech yang tidak mencari investasi baru meningkat dari 38,9% (AMS 2023-2024) menjadi 43,4% (AMS 2024-2025), menandakan fokus yang lebih besar pada efisiensi dan profitabilitas dibanding ekspansi agresif. Pada sisi sumber pendanaan, peran *Venture Capital* menurun dari 45,04% (AMS 2023-2024) menjadi 27,69% (AMS 2024-2025), sementara *self-funding* mengalami kenaikan. Artinya, banyak perusahaan kini membiayai pertumbuhan dari arus kas sendiri sambil menunggu momentum pasar yang lebih kondusif untuk pendanaan eksternal.

Sumber pendanaan juga semakin beragam. Kontribusi dana domestik menurun dari 57,3 persen (AMS 2023-2024) menjadi 48,8 persen (AMS 2024-2025), sementara Singapura tetap menjadi pusat utama meski turun dari 26,72 persen menjadi 23,49 persen. Penurunan persepsi terhadap dukungan investasi pemerintah (dari 64 persen pada AMS 2022-2023 menjadi 50,82 persen pada AMS 2024-2025) turut mendorong pelaku untuk lebih berhati-hati dan memperkuat ketahanan operasional melalui pembiayaan mandiri dan efisiensi biaya.

Adaptasi Rasional terhadap Siklus Modal Global

Struktur pendanaan pada perusahaan fintech di Indonesia dalam AMS 2024-2025 mencerminkan adaptasi rasional terhadap siklus modal global yang ketat. Di tengah kenaikan harga modal dan tuntutan tata kelola yang makin tinggi, perusahaan fintech menempuh strategi “bertahan dengan kualitas”: memperpanjang *runway* lewat *self-funding*, menyalurkan investasi ke *milestone* yang menurunkan risiko, seperti sertifikasi keamanan, kesiapan *disaster recovery*, serta *privacy management* serta memperkuat pendapatan berulang dari layanan bernilai tambah.

Ke depan, ketika indikator seperti ARR, retensi pengguna, dan margin mencapai ambang yang meyakinkan serta iklim modal kembali longgar, putaran pendanaan Seri A ke B akan menjadi relevan kembali, kali ini dengan valuasi yang lebih sehat dan harga modal yang lebih sepadan bagi kedua pihak. Hingga saat itu, strategi paling realistis bagi perusahaan fintech Indonesia adalah membuktikan terlebih dahulu, baru memperbesar skala.

¹ KPMG, Puls of Fintech H1 2025

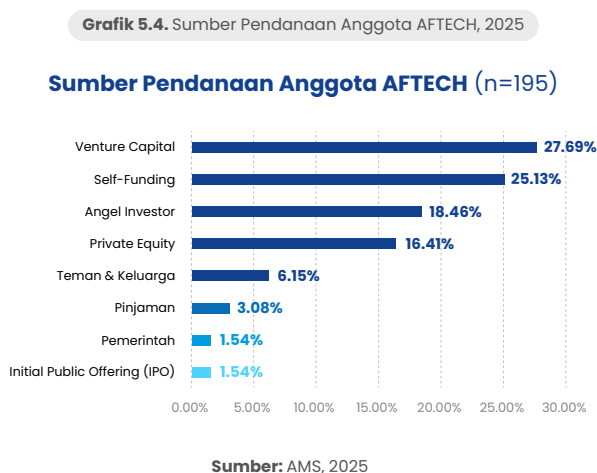
Sumber Pendanaan

Pendanaan fintech menunjukkan tanda-tanda pemulihan, tetapi dengan pola yang jauh lebih selektif dan berjenjang. Sejak paruh pertama 2025, aliran modal mengarah ke perusahaan yang telah “siap naik kelas” dan memiliki *unit economics* yang sehat, tata kelola kuat, dan jalur monetisasi yang jelas. Di kawasan ASEAN, Singapura tetap menjadi jangka utama dengan menguasai 65,1 persen dari total pendanaan ekuitas pada paruh pertama 2025 (sekitar US\$1,206 juta), disusul Vietnam (US\$275 juta) dan Malaysia (US\$196 juta). Indonesia, dengan nilai pendanaan sekitar US\$78,5 juta, bahkan berada sedikit di bawah Filipina (US\$86,4 juta). Fakta ini menegaskan bahwa arus modal kini lebih berhati-hati dan mengalir hanya pada ceruk pasar yang telah menunjukkan kesiapan ekspansi dan ketangguhan tata kelola².

Secara global, “musim semi” fintech mulai terasa, namun dengan standar profitabilitas yang lebih ketat. Sepanjang 2024, pendapatan fintech global tumbuh sekitar 21 persen, margin EBITDA perusahaan publik membaik, dan investor semakin menilai tinggi aspek pertumbuhan pendapatan jangka panjang, profitabilitas, skala, serta belanja riset dan pengembangan (R&D). Meski demikian, penetrasi pendapatan fintech terhadap total pasar perbankan dan asuransi global baru sekitar 3 persen, menandakan masih terbuka ruang besar bagi pemain yang mampu memadukan efisiensi, kepatuhan, dan inovasi teknologi, terutama di sektor AI, *financial infrastructure*, dan *lending B2B*. Dengan kata lain, modal tetap tersedia, tetapi hanya mengalir ke perusahaan yang telah membuktikan kinerja fundamentalnya.

Temuan AMS 2024–2025 menegaskan terjadinya penyesuaian strategi pendanaan di Indonesia. Porsi *venture capital* (VC) yang sempat meningkat dari 38,7 persen (AMS 2022–2023) menjadi 45,04 persen (AMS 2023–2024) kini turun menjadi 27,69 persen. Kekosongan ini diisi oleh *self-funding* (25,13 persen), *angel investor* (18,46 persen), dan *private equity* (16,41 persen), sementara kontribusi pemerintah dan IPO masing-masing sekitar 1,54 persen. Pergeseran ini menunjukkan bahwa perusahaan fintech kini lebih berhati-hati dalam mengelola modal, menutup kebutuhan spesifik dengan tiket kecil dan dana internal, sembari menunggu waktu yang tepat untuk kembali ke pendanaan ekuitas dalam jumlah besar.

Pendekatan baru ini dikenal sebagai strategi *modular financing*, pendanaan bertahap yang memungkinkan perusahaan fokus terlebih dahulu pada penguatan fondasi bisnis sebelum ekspansi agresif.



Strategi ini mendorong pelaku memperkuat pendapatan berulang (ARR), retensi pengguna, serta memperpendek periode balik modal (*payback period*). Di saat bersamaan, mereka memperbaiki tata kelola dan kepatuhan terhadap standar keamanan, privasi data, *disaster recovery plan* (DRP), dan *service level agreement* (SLA) bagi perlindungan konsumen. Dengan fondasi ini, perusahaan dapat memperpanjang *runway* secara alami, menurunkan risiko, serta menjaga valuasi agar lebih mencerminkan kinerja fundamental.

² Future Matters Center of Excellence, FinTech Investment First Half 2025

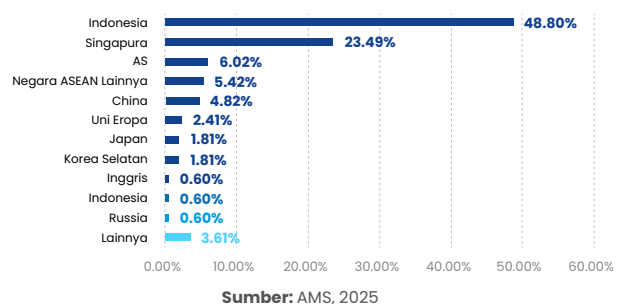
Arah pergeseran ini sejalan dengan dinamika global dan regional yang lebih selektif. Investor kini memusatkan perhatian pada AI, solusi korporasi (*enterprise solutions*), dan perusahaan tahap lanjut yang siap naik skala. Hasil *Focus Group Discussion (FGD)* yang difasilitasi AFTECH bersama sejumlah *venture capital* mengonfirmasi hal ini: banyak investor mulai mengurangi eksposur terhadap “fintech generik” yang dinilai kehilangan diferensiasi. Sebaliknya, dana dialihkan ke model bisnis dengan keunggulan struktural, seperti sistem pembayaran berteknologi unggul, platform *regtech* dan *insurtech* yang siap ekspansi, atau *credit scoring* berbasis data dengan algoritma yang terbukti menurunkan risiko pembiayaan.

Kombinasi antara selektivitas investor dan keragaman kesiapan skala pelaku menjadi alasan utama banyak perusahaan Indonesia memilih jalur pendanaan modular sebelum kembali ke pasar ekuitas. Strategi ini bukan sekadar upaya bertahan di tengah pengetatan likuiditas, melainkan langkah taktis untuk menurunkan *risk premium*, memperkuat nilai bisnis, dan memastikan momentum yang lebih sehat saat kembali mencari pendanaan eksternal. Dengan fundamental yang lebih kuat dan pendekatan yang disiplin, perusahaan fintech Indonesia kini lebih siap memasuki siklus investasi berikutnya dengan posisi yang lebih matang, efisien, dan kompetitif di kawasan.

Negara asal Sumber Pendanaan

Selama tiga tahun terakhir, struktur sumber pendanaan fintech di Indonesia masih didominasi investor dalam negeri, meskipun proporsinya menunjukkan tren penurunan bertahap. Berdasarkan AMS 2022–2023, Indonesia tercatat sebagai negara asal pendanaan terbesar dengan porsi 57,3 persen. Angka ini menurun menjadi 50,38 persen pada AMS 2023–2024, dan kembali turun ke 48,7 persen pada AMS 2024–2025.

Grafik 5.5. Negara Asal Sumber Pendanaan, 2025



Grafik 5.6. Laporan Ekuitas per Semester

Equity Deal Volume vs Value per Semester



Penurunan ini tidak mengubah fakta bahwa mayoritas modal yang menopang industri fintech Indonesia masih bersumber dari ekosistem domestik. Kondisi ini menandakan bahwa pasar dalam negeri telah berkembang menjadi basis pembiayaan yang kokoh, baik dari sisi kapasitas finansial, tingkat kepercayaan investor, maupun daya serap industri terhadap modal jangka menengah. Ketergantungan yang relatif tinggi pada investor lokal juga mencerminkan kedalaman ekosistem nasional yang terus meningkat dimana dana lokal tidak hanya berperan sebagai penyokong likuiditas, tetapi juga sebagai sinyal kepercayaan terhadap potensi jangka panjang industri keuangan digital nasional.

Di sisi lain, menurunnya porsi investor domestik membuka peluang strategis bagi Indonesia untuk menarik arus modal lintas-batas (*cross-border capital*). Untuk memanfaatkan peluang ini, pelaku industri perlu memenuhi empat prasyarat utama yang menjadi perhatian investor global:

1. Kelayakan bisnis dan produk (*investability*) yang terbukti secara komersial;
2. Kejelasan jalur perizinan dan kepastian regulasi;
3. Mutu tata kelola dan transparansi yang dapat diaudit; dan
4. Bukti pertumbuhan yang konsisten dan terukur.

Jika keempat fondasi tersebut terpenuhi, industri fintech Indonesia dipercayai akan lebih menarik bagi investor internasional yang tengah mencari pasar berkembang dengan fundamental kuat dan jalur ekspansi yang jelas.

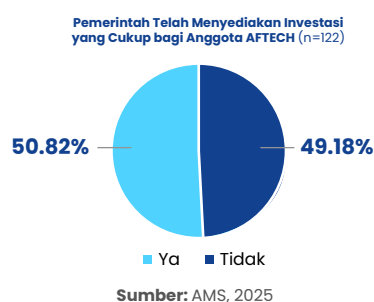
Konteks regional memperkuat interpretasi ini. Paruh pertama 2025 menjadi periode yang penuh kehati-hatian bagi investor di Asia Tenggara, dengan total pendanaan startup hanya sekitar US\$1,85 miliar dalam 229 transaksi, terendah dalam enam tahun terakhir (*DealStreetAsia*, 2025). Kondisi ini menegaskan bahwa standar kelayakan modal di kawasan semakin tinggi pada seluruh tahap pendanaan, dari tahap awal (*seed*) hingga lanjutan (*growth*). Investor kini tidak lagi menilai potensi semata, tetapi menempatkan profitabilitas jangka menengah, tata kelola korporat, dan kepastian regulasi sebagai prasyarat mutlak sebelum menyalurkan dana.

Dalam konteks tersebut, dominasi pendanaan domestik yang terlihat dalam AMS 2024–2025 dapat dibaca sebagai faktor penopang utama ekosistem fintech di tengah siklus modal global yang ketat. Modal lokal berperan penting dalam menjaga kesinambungan inovasi dan operasi industri ketika arus pendanaan lintas-batas belum sepenuhnya pulih. Ke depan, seiring meningkatnya kualitas tata kelola, bukti monetisasi, dan kesiapan ekspansi regional, modal lintas-batas berpotensi kembali masuk dan menjadi pelengkap krusial bagi pembiayaan pertumbuhan industri fintech Indonesia.

Dukungan Pemerintah

Di tengah siklus modal yang semakin selektif, persepsi perusahaan fintech terhadap dukungan pemerintah kini sangat ditentukan oleh jarak antara kebutuhan ekspansi industri dan kecepatan respons kebijakan di lapangan. Dalam konteks ini, bentuk dukungan yang dianggap efektif tidak lagi semata berbentuk arah kebijakan, melainkan kepastian eksekusi, terutama dalam hal waktu dan proses perizinan yang dapat diprediksi.

Grafik 5.7. Persepsi Anggota AFTECH Terhadap Dukungan Pemerintah Terkait Investasi, 2025






Temuan AMS 2024–2025 menunjukkan adanya penurunan persepsi dukungan pemerintah, dari 64 persen pada periode 2022–2023, menjadi 55,73 persen pada 2023–2024, dan 50,82 persen pada 2024–2025. Penurunan ini tidak mencerminkan absennya kebijakan, melainkan transisi menuju kerangka regulasi yang lebih kuat dan terintegrasi bagi ekosistem fintech.

Sebagai contoh, penguatan kerangka regulasi tampak jelas dari langkah Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang memperkuat *Regulatory Sandbox* melalui POJK 3/2024 tentang Penyelenggaraan Inovasi Teknologi Sektor Keuangan (ITSK). Regulasi ini memperkenalkan ketentuan peralihan dari *sandbox* lama ke skema baru ITSK dan menautkan hasil uji langsung ke jalur perizinan. Dengan perubahan tersebut, *time-to-license* menjadi lebih jelas³ dan dapat diprediksi, memberikan kejelasan bagi pelaku yang ingin bertransformasi dari tahap uji ke tahap izin penuh.

Penguatan serupa juga terjadi di level model bisnis spesifik. Melalui POJK 29/2024, OJK menempatkan Pemeringkat Kredit Alternatif (PKA) dalam ruang lingkup ITSK di bawah payung UU P2SK, mencakup tata kelola, proses perizinan, dan mekanisme pengawasan⁴. Di ranah agregasi, POJK 4/2025 memperjelas kedudukan Penyelenggara Agregasi Jasa Keuangan (PAJK) melalui pengaturan kelembagaan, tata kelola, dan layanan, termasuk ketentuan peralihan. Sementara itu, sektor aset kripto kini resmi berpindah ke dalam kerangka Aset Keuangan Digital (AKD) di bawah OJK melalui POJK 27/2024, lengkap dengan panduan teknis, daftar aset yang dapat diperdagangkan⁵, serta penegasan peran bursa, kustodian, dan pedagang.

Meski secara normatif kerangka regulasi semakin komprehensif, tantangan utama masih berada di tingkat implementasi. Pelaku industri masih berhadapan dengan berbagai hambatan yang membuat proses menuju izin dan komersialisasi belum sepenuhnya dapat diprediksi, antara lain:

 <p>Rincian teknis perizinan yang belum seragam dan perbedaan penerapan antara otoritas;</p>	 <p>Lamanya proses transisi dari tahap uji coba ke izin penuh;</p>	 <p>Keterbatasan standar teknis yang dapat diaudit sebagai acuan integrasi lintas mitra.</p>
---	---	---

Dari sudut pandang pasar, ketidakpastian implementasi ini diterjemahkan menjadi premi risiko yang lebih tinggi. Karena itu, agenda perbaikan yang paling mendesak bagi regulator bukan lagi “menerbitkan aturan baru”, melainkan meningkatkan kualitas eksekusi kebijakan. 3 (tiga) langkah strategis yang disarankan antara lain:

1. **Penerapan *service-level agreement* (SLA)** perizinan yang terukur di seluruh tahapan: pra-konsultasi, uji coba, evaluasi, hingga penerbitan izin, dilengkapi indikator kinerja seperti *turnaround time* dan *first-time-right rate*;
2. **Penyusunan spesifikasi teknis** yang dapat diaudit, dengan *template* keamanan, interoperabilitas, dan *logging* untuk sistem nasional seperti SNAP, BI-FAST, dan ITSK; serta
3. **Orkestrasi lintas otoritas** melalui sinkronisasi proses uji dan izin antara OJK dan Bank Indonesia, serta mekanisme eskalasi bila terjadi *bottleneck* antar tahap.

Dengan kombinasi antara kerangka regulasi yang semakin solid dan peningkatan kualitas eksekusi di tiga bidang tersebut, persepsi dukungan pemerintah berpotensi pulih. Lebih dari itu, waktu menuju izin dan pasar akan menjadi lebih pasti, menurunkan biaya modal (*cost of capital*), dan mempercepat komersialisasi layanan bernilai tambah yang menjadi pondasi penting bagi pertumbuhan berkelanjutan industri fintech Indonesia.

³ Regulatory Sandbox OJK, 2025

⁴ Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 29/2024

⁵ FAQ POJK No. 27/2024

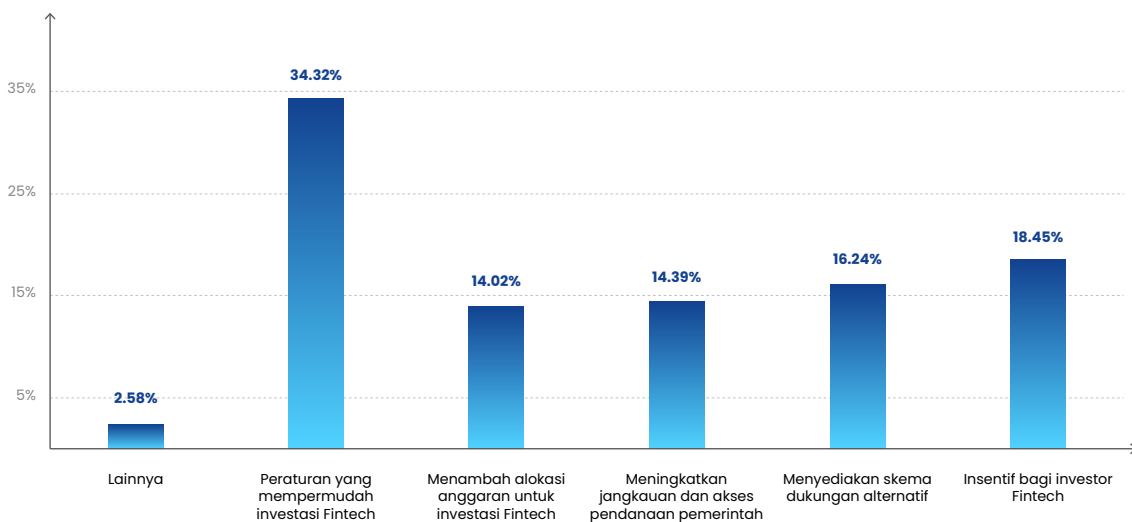
Dukungan Pemerintah yang Dibutuhkan

Dalam tiga tahun terakhir, preferensi perusahaan fintech terhadap dukungan pemerintah berubah secara fundamental. Jika pada periode awal banyak yang menuntut pelonggaran aturan secara umum, hasil AMS 2024–2025 menunjukkan arah baru: pelaku kini lebih membutuhkan kepastian implementasi, kejelasan jalur perizinan, serta instrumen pengurangan risiko yang nyata dan terukur. Dengan kata lain, efektivitas kebijakan tidak lagi dinilai dari seberapa banyak regulasi yang dipangkas, melainkan dari sejauh mana aturan mampu mempercepat time-to-market, menurunkan biaya modal, dan meningkatkan daya tarik investasi.

Data AMS memperkuat pergeseran tersebut. Permintaan dukungan terbanyak adalah untuk aturan yang mempermudah investasi di sektor fintech (34,32 %), diikuti insentif bagi investor (18,45 %), serta skema dukungan alternatif seperti penjaminan parsial atau *matching fund* (16,24 %). Dua bentuk dukungan lain menyoroti pentingnya peran pemerintah dalam pembiayaan, yaitu peningkatan akses pendanaan publik (14,39 %) dan penambahan alokasi anggaran investasi fintech (14,02 %). Sisanya, sekitar 2,58 %, mencakup bentuk dukungan spesifik lainnya.

Pola ini menunjukkan pergeseran orientasi dari “minta dilonggarkan” menjadi “minta dipastikan”. Pelaku industri menghendaki jalur perizinan yang terintegrasi dan dapat diprediksi, instrumen berbagi risiko yang dikaitkan langsung dengan indikator kinerja seperti aktivasi merchant atau retensi pengguna, serta insentif fiskal yang mengimbangi risiko tanpa mengorbankan perlindungan konsumen.

Grafik 5.8. Preferensi Dukungan yang Diharapkan Penyelenggara Fintech, 2025



Sumber: AMS, 2025

Temuan tersebut sejalan dengan pembelajaran dari kawasan Asia Timur, yang menunjukkan bahwa kepastian kebijakan mampu membuka arus modal baru secara terarah. Di Hong Kong, misalnya, ekosistem fintech berkembang pesat dengan lebih dari 1.100 perusahaan aktif hingga Juli 2024, berkat agenda kebijakan pro-inovasi yang mencakup *green fintech*, *regtech*, *insurtech*, dan teknologi *ledger* terdistribusi. Kepastian regulasi juga berimbas pada meningkatnya penghimpunan modal, dengan lebih dari US\$ 1,5 miliar ekuitas baru berhasil digalang hingga pertengahan 2025, serta kesiapan otoritas moneter menerbitkan lisensi stablecoin pertama pada awal 2026. Contoh ini menunjukkan bahwa kerangka regulasi yang jelas dan terukur mampu mengembalikan kepercayaan investor serta memfokuskan pendanaan pada sektor-sektor prioritas.

Contoh lain, di Tiongkok, meskipun nilai pendanaan ventura turun sekitar 36 % sepanjang 2025, pemerintah justru mengalihkan modal jangka panjang ke sektor teknologi prioritas. Dua bank besar, ICBC dan Bank of China, meluncurkan dana inovasi senilai 80 miliar yuan dan 50 miliar yuan untuk mendukung startup teknologi. Langkah ini menandakan perubahan strategi dimana pemerintah bertindak sebagai katalis pembiayaan jangka panjang bagi sektor yang dianggap strategis, alih-alih hanya menunggu pasar bekerja.

Dari pengalaman kawasan tersebut, kebutuhan pelaku yang terekam dalam AMS 2024-2025 dapat dirumuskan secara lebih konkret. Pertama, kepastian proses perizinan yang terukur dan dapat diaudit agar pelaku dapat merencanakan ekspansi dengan prediksi waktu yang jelas. Kedua, mekanisme mitigasi risiko yang aktif dan berbasis kinerja, misalnya penjaminan atau *matching fund* yang diaktifkan setelah indikator keberhasilan tercapai. Ketiga, insentif fiskal dan pendanaan publik yang diarahkan pada proyek dengan manfaat ekonomi dan sosial yang terukur, bukan sekadar berbasis kategori industri (contoh: pengadaan digital publik infrastruktur untuk sektor fintech).

Jika ketiga hal tersebut direalisasikan secara konsisten, maka dipercayai biaya modal akan menurun, syarat pendanaan menjadi lebih seimbang, dan arus investasi lintas batas lebih mudah masuk. Dengan demikian, dukungan pemerintah yang dibutuhkan industri fintech bukan lagi sekadar wacana deregulasi, melainkan arsitektur kebijakan yang konkret dan operasional, yang mempercepat pembuktian komersial, memperkuat tata kelola, dan membuka kembali jalur investasi strategis bagi pertumbuhan ekonomi digital Indonesia.



06 Regulasi dan Tata Kelola

Periode 2024–2025 menandai fase baru di mana arah pengembangan fintech global dan nasional sama-sama bergerak dari ekspansi cepat menuju pertumbuhan berkelanjutan. Laporan *World Economic Forum* dan *Cambridge Centre for Alternative Finance* (2025) menegaskan bahwa industri kini memasuki tahap “*collaborative transformation*” dimana berorientasi pada keberlanjutan, integrasi lintas batas, serta tata kelola yang memperkuat kepercayaan publik dan kolaborasi dengan lembaga keuangan tradisional. Dalam konteks ini, arah kebijakan di Indonesia memperlihatkan pola yang sejalan: regulasi menjadi infrastruktur pertumbuhan, bukan sekadar instrumen pengendalian.

Di tingkat nasional, OJK mempertegas posisi fintech sebagai bagian dari sistem keuangan digital yang diawasi penuh dengan menerbitkan POJK terkait ITSK, PKA, PAJK, layanan asuransi digital, dan lain-lain. Sementara, BI memperkuat *market rails* melalui perluasan QRIS lintas negara, penerapan Standar Nasional Open API Pembayaran (SNAP), serta perluasan BI-FAST yang mendorong efisiensi transaksi ritel. Inisiatif lanjutan BSPI 2025+ dan kajian Digital Rupiah menegaskan peran BI sebagai arsitek infrastruktur keuangan digital nasional, sejalan dengan tren global yang menempatkan sistem pembayaran cepat dan *Digital Public Infrastructure (DPI)* sebagai mekanisme paling efektif dalam mendorong pertumbuhan fintech. Di sisi lain, Kementerian Komunikasi dan Digital (Komdigi) terus berupaya memperkuat aspek kepercayaan publik lewat kebijakan data dan keamanan siber. Meski 2 (dua) regulasi strategis, yaitu draf UU Keamanan dan Ketahanan Siber (Kamsiber) serta draf RPP turunan UU Perlindungan Data Pribadi (PDP) belum rampung dan menciptakan regulatory gap dari sisi penegakan, koordinasi antar-otoritas, dan standar perlindungan data lintas sektor, yang krusial bagi pengembangan *open finance*, *AI-driven credit scoring*, dan *cross-border data flows*.

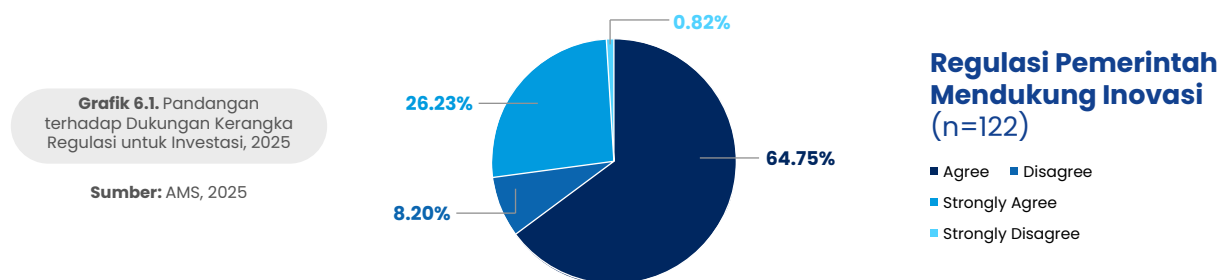
Dibandingkan dengan dinamika global, Indonesia relatif maju pada aspek *payment connectivity* dan *regulatory clarity*, tetapi masih tertinggal dalam *data interoperability*, *AI governance*, dan identitas digital, bidang-bidang yang kini menjadi fokus utama penguatan regulasi di Eropa, Singapura, dan Australia. Ketidadaan pedoman menyeluruh tentang standarisasi cloud keuangan, penggunaan AI etis, serta mekanisme pertukaran data lintas negara juga masih menjadi pekerjaan rumah besar bagi Indonesia.

Merujuk pada perkembangan ini, arah kebijakan fintech Indonesia 2024–2025 memperlihatkan langkah progresif terkait penguatan *data rails*, *market rails*, dan *governance rails*, namun keberlanjutannya akan sangat bergantung pada kemampuan regulator untuk menyelaraskan kebijakan domestik dengan standar global, khususnya dalam tata kelola data, keamanan siber, dan penggunaan AI yang bertanggung jawab.

Persepsi terhadap Kerangka Regulasi

Kekuatan kerangka regulasi dalam menopang pertumbuhan industri fintech tercermin dari 3 (tiga) indikator utama dalam AMS 2024–2025: inovasi, investasi, dan pertumbuhan industri. Ketiganya menunjukkan perubahan signifikan dibandingkan periode sebelumnya, menandakan bahwa tata kelola sektor keuangan digital kini bergerak menuju pendekatan yang lebih terstruktur, berbasis data, dan berorientasi pasar.

Tren ini juga selaras dengan temuan *World Economic Forum* (2025) yang menempatkan kejelasan regulasi, kapasitas otoritas, dan keterpaduan sistem sebagai faktor utama pendorong kepercayaan investor serta efektivitas inovasi di sektor keuangan digital.



Persepsi pelaku terhadap dukungan regulasi untuk inovasi meningkat konsisten: dari 86,7 persen pada AMS 2022–2023, naik menjadi 89,31 persen pada AMS 2023–2024, dan mencapai 90,98 persen pada AMS 2024–2025. Kenaikan ini mencerminkan kemajuan koordinasi kebijakan lintas otoritas yang mulai membentuk ekosistem pengaturan inovasi digital yang lebih koheren dan terarah.

Selama periode 2024–2025, sejumlah regulasi strategis diterbitkan dan menjadi pondasi penting bagi penguatan tata kelola fintech. POJK No. 3/2024 tentang Inovasi Teknologi Sektor Keuangan (ITSK) memberikan penguatan terhadap mekanisme *Regulatory Sandbox*, memperjelas tahapan uji coba, serta menetapkan kriteria kesiapan kelembagaan dan teknologi. Regulasi ini memberi kerangka yang lebih pasti bagi eksperimen inovatif di sektor keuangan digital, sekaligus menyeimbangkan antara dorongan inovasi dan mitigasi risiko sistemik¹.

Kebijakan inovasi turut diperkuat oleh POJK 7/2024 tentang *Securities Crowdfunding* dan POJK 36/2024 tentang perubahan atas Peraturan OJK Nomor 69/POJK.05/2016 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, dan Perusahaan Reasuransi Syariah. Kedua aturan ini menandai konsolidasi tata kelola sektor keuangan digital yang lebih disiplin dan transparan di pasar modal dan layanan asuransi digital, serta menegaskan bahwa inovasi kini wajib beroperasi dalam koridor governance dan perlindungan konsumen yang ketat.

Sementara itu, POJK 40/2024 memperkuat kelembagaan Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (LPBBTI) dengan menggantikan peraturan sebelumnya (POJK 10/2022) dan memperkenalkan ketentuan baru serta merevisi beberapa aspek untuk memperkuat ekosistem *fintech lending*.

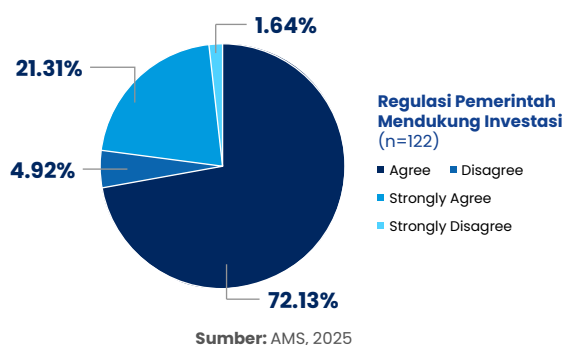
¹ Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 3/2024

Selanjutnya, POJK 27/2024 menetapkan pengawasan baru atas perdagangan aset keuangan digital, termasuk aset kripto. Aturan ini mengatur izin bursa dan kustodian, memperjelas klasifikasi aset, serta memperkuat ketentuan anti-pencucian uang dan keamanan investor untuk menjaga integritas pasar digital di bawah pengawasan OJK.

Dari sisi Bank Indonesia, penerbitan Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 4 Tahun 2025 memperkuat kerangka kebijakan sistem pembayaran nasional agar lebih tangguh menghadapi dinamika digitalisasi yang kian kompleks. Regulasi ini merupakan turunan langsung dari Blueprint Sistem Pembayaran Indonesia (BSPI) 2025, yang menempatkan stabilitas sistem dan manajemen risiko sebagai fondasi utama dalam menjaga keandalan ekosistem pembayaran digital.

Kebijakan tersebut melengkapi langkah-langkah strategis sebelumnya, seperti penguatan QRIS lintas negara, pengoperasian *Payment ID* sebagai identitas transaksi universal, serta perluasan berbagai program elektronifikasi di sektor publik dan ritel. Melalui pendekatan yang lebih terintegrasi, BI berupaya memastikan bahwa digitalisasi pembayaran tidak hanya mempercepat transaksi, tetapi juga memperkuat ketahanan, inklusivitas, dan kepercayaan terhadap infrastruktur

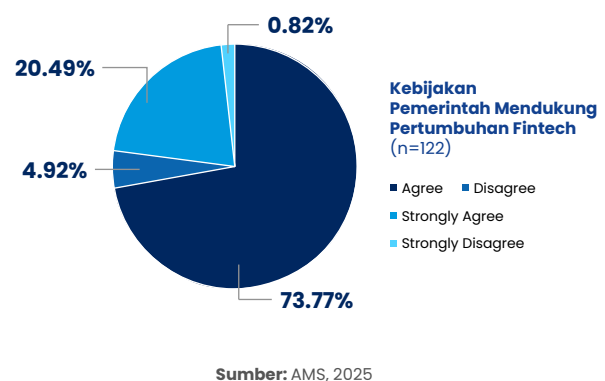
Grafik 6.2. Pandangan terhadap Dukungan Kerangka Regulasi untuk Investasi, 2025



Meski demikian, sejumlah *regulatory gap* masih terlihat. Belum selesainya RPP turunan dari UU Pelindungan Data Pribadi (PDP) dan Rancangan UU Keamanan dan Ketahanan Siber (Kamsiber) telah menimbulkan ketidakpastian hukum untuk topik-topik penting seperti perlindungan data, keamanan sistem, dan pertukaran data lintas batas, 3 (tiga) elemen yang menjadi prasyarat bagi implementasi *open finance*, *AI governance*, dan integrasi ekosistem digital lintas sektor.

Dengan demikian, arah kebijakan inovasi pada AMS 2024-2025 menandai fase "*structured experimentation*": inovasi yang tumbuh di bawah kepastian regulasi, keterhubungan data, dan kolaborasi antar sektor. Tantangan berikutnya adalah memperkuat koordinasi antara otoritas agar kemajuan di bidang regulasi inovasi sejalan dengan kesiapan infrastruktur digital, kapasitas pengawasan, dan standar keamanan nasional yang dibutuhkan untuk menopang pertumbuhan ekosistem fintech yang berkelanjutan.

Grafik 6.3. Pandangan terhadap Kerangka Regulasi Mendukung Pertumbuhan Fintech, 2025

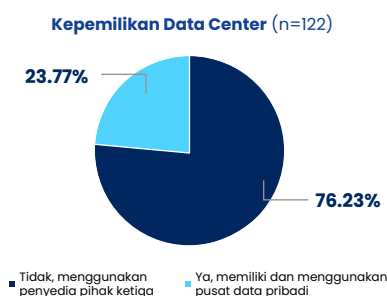


Manajemen Data

Bagian ini menautkan strategi pengelolaan data dengan 3 (tiga) kebutuhan inti industri fintech: efisiensi biaya, ketahanan layanan, dan kecepatan peluncuran produk. Keunggulan ini tidak lagi ditentukan oleh kepemilikan perangkat keras, melainkan oleh kemampuan mengorkestrasi komputasi awan (*cloud*) yang dapat diskalakan, ditempatkan dekat pengguna, dan mudah dipindahkan antar penyedia.

Pemerintah bersama regulator memperkuat prinsip kedaulatan data (*data sovereignty*) dan kewajiban residensi data bagi penyedia layanan *cloud*. Melalui kerangka hukum yang kian solid, pengolahan dan penyimpanan data strategis kini diwajibkan berada di dalam negeri dengan standar keamanan yang tinggi, terutama bagi sektor jasa keuangan yang memegang data publik dalam skala besar.

Grafik 6.4. Kepemilikan Data Center, 2025

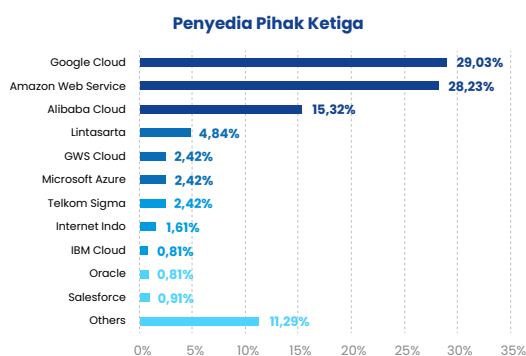


Sumber: AMS, 2025

AMS 2024-2025 mencatat perubahan signifikan dalam arsitektur infrastruktur digital. Proporsi perusahaan yang tidak memiliki pusat data sendiri naik dari 56 persen (AMS 2022-2023) menjadi 62,6 persen (AMS 2023-2024) dan mencapai 76,23 persen pada AMS 2024-2025. Pergeseran ini menandakan keputusan yang lebih rasional: kapasitas, keamanan, dan ketersediaan kini dapat diperoleh dari penyedia lokal tanpa investasi awal yang berat.

Dalam praktiknya, beban kerja kritikal kini ditempatkan lintas zona dalam satu kawasan untuk memastikan ketersediaan tinggi (*high availability*), sementara mekanisme pemulihan bencana dirancang agar gangguan tidak menjalar ke pengguna². Pola ini sejalan dengan pedoman *Technology Risk Management (TRM)* di Singapura yang menekankan enkripsi, pemantauan, dan uji ketahanan, serta diperkuat oleh panduan untuk *outsourcing* yang mewajibkan kewajiban *due diligence*, pengawasan dewan, dan *exit plan* sejak tahap desain³.

Grafik 6.5. Penyedia Data Center, 2025



Sumber: AMS, 2025

Preferensi penyedia layanan menunjukkan pergeseran menuju strategi *multi-cloud* yang lebih matang. Dalam AMS 2024-2025, proporsi perusahaan yang bergantung pada satu penyedia menurun signifikan, seiring meningkatnya adopsi model penggunaan beberapa penyedia layanan *cloud* secara bersamaan. Pola ini mencerminkan kebutuhan akan fleksibilitas, efisiensi biaya, serta ketahanan operasional lintas sistem.

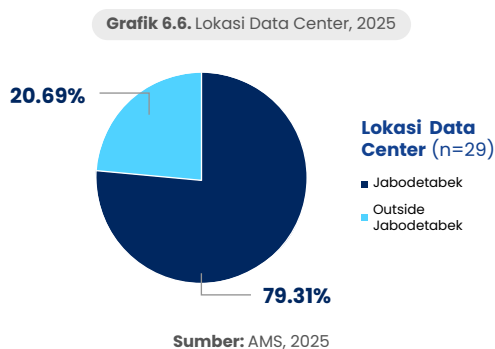
Perubahan tersebut juga sejalan dengan berkembangnya standar keterhubungan pembayaran nasional, yang menurunkan hambatan integrasi antar platform. Standar Nasional *Open API* Pembayaran (SNAP) menata spesifikasi teknis, keamanan, dan tata kelola interkoneksi, sehingga kolaborasi antara penyedia menjadi lebih terdokumentasi, efisien, dan aman sejak tahap desain.

² AWS Documentation, Amazon Relational Database Service, 2025 ³ Monetary Authority of Singapore, 2021

Kawasan Asia Tenggara menunjukkan arah kebijakan yang semakin konvergen. Di Singapura, Asosiasi Perbankan (ABS) menerbitkan *Cloud Computing Implementation Guide 3.0* pada Juli 2024, yang memetakan ekspektasi regulator terhadap kontrol operasional penyedia agar audit konfigurasi harian lebih mudah. Bank Negara Malaysia (BNM) melalui kebijakan *Risk Management in Technology (RMiT)* mewajibkan kontrol ketat pada penggunaan *cloud*, termasuk ketersediaan tinggi serta pengelolaan identitas dan akses⁴.

Perbandingan serupa terlihat di Hong Kong, di mana *Hong Kong Monetary Authority (HKMA)* mewajibkan tata kelola *cloud* yang kuat melalui *Guidance on Cloud Computing dan modul Technology Risk Management*. Otoritas juga mengembangkan *Commercial Data Interchange (CDI)* sebagai infrastruktur berbagi data berbasis persetujuan untuk memperlancar intermediasi keuangan yang aman⁵.

Desentralisasi infrastruktur digital semakin terlihat dalam 3 (tiga) tahun terakhir. Konsentrasi pusat data milik perusahaan di Jabodetabek turun dari 97 persen (AMS 2022–2023) menjadi 89,8 persen (AMS 2023–2024) dan 79,31 persen pada AMS 2024–2025. Pola serupa juga terjadi pada pusat data pihak ketiga, yang menurun dari 92,9 persen menjadi 86,59 persen dan 80,65 persen pada periode yang sama.



Perubahan ini menunjukkan pergeseran menuju struktur infrastruktur yang lebih tangguh dan terdistribusi, karena ketergantungan terhadap satu klaster wilayah berkurang sementara kepatuhan terhadap prinsip *data residency* tetap terjaga. Keberadaan pusat data domestik juga memastikan latensi rendah, yang menjadi prasyarat bagi keandalan layanan pembayaran dan pinjaman berbasis waktu nyata.

Di sisi pasar, investasi infrastruktur data terus meningkat. Pada 5 Juni 2025, dua bank besar menyalurkan pembiayaan senilai Rp6,7 triliun untuk pembangunan kampus pusat data di *Nongsa Digital Park*, Batam, dengan kapasitas gabungan sekitar 72 MW, atau setara 5 persen dari proyeksi kapasitas nasional 1,41 GW pada 2029. Nilai industri pusat data Indonesia diperkirakan naik dari US\$2,39 miliar pada 2024 menjadi US\$3,79 miliar pada 2030, didorong lonjakan beban kerja *cloud AI* dan permintaan lintas sektor⁶.

Arah kebijakan nasional menegaskan pentingnya ketahanan dan kemandirian pengelolaan data sebagai fondasi kepercayaan digital. Di sektor jasa keuangan, Surat Edaran OJK No. 14/SEOJK.03/2023 memperkuat tata kelola penggunaan layanan *cloud*, termasuk kewajiban *data residency*, manajemen risiko teknologi, serta strategi keluar penyedia (*exit plan*). Kebijakan ini menegaskan bahwa pengelolaan infrastruktur digital harus menjamin kontinuitas layanan dan perlindungan konsumen, tanpa menghambat inovasi dan efisiensi industri.

Dengan pondasi tersebut, strategi *multi-cloud* dan diversifikasi lokasi pusat data kini dipandang bukan sekadar langkah efisiensi, melainkan pilar ketahanan digital nasional. Pendekatan ini memperkuat integritas, akuntabilitas, dan keberlanjutan pengelolaan data, seiring meningkatnya skala dan kompleksitas operasional fintech Indonesia.

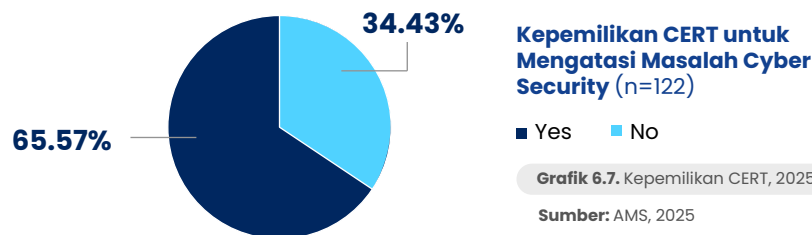
⁴ The Association of Banks in Singapore, 2024

⁵ Hong Kong Monetary Authority, 2022

⁶ Business Wire, 2025

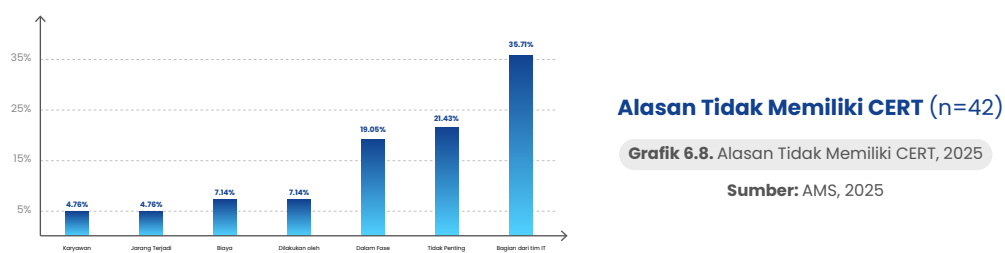
Keamanan Siber dan Identifikasi *Fraud*

Setelah fondasi data dan infrastruktur *cloud* diperkuat, ketahanan digital industri fintech kini bergantung pada dua faktor utama: kemampuan respons insiden di tingkat organisasi dan ketangguhan sistem pembayaran di tingkat infrastruktur nasional. Karena itu, hasil AMS 2024–2025 perlu dibaca dalam konteks kebijakan keamanan siber dan *anti-fraud* yang berkembang di sektor keuangan digital, agar strategi teknis di lapangan selaras dengan tata kelola dan regulasi yang mengatur transaksi harian.



AMS 2024–2025 menunjukkan pemulihan kepemilikan CERT setelah sempat melemah tahun sebelumnya. Proporsinya naik dari 59,54 persen (AMS 2023–2024) menjadi 65,57 persen, mendekati tingkat 65,3 persen (AMS 2022–2023). Kenaikan ini menandakan pergeseran dari pendekatan reaktif menuju keamanan berbasis tata kelola (*governance-driven security*). Hal ini sejalan dengan pembaruan *NIST Cybersecurity Framework (CSF) 2.0*⁷, yang menempatkan tata kelola sebagai pusat perlindungan siber, mulai dari mengenali risiko hingga memulihkan layanan. Di sektor perbankan, pedoman *Technology Risk Management (TRM)* juga menekankan prinsip *security by design* yang mengharuskan ketersediaan tinggi, enkripsi menyeluruh, serta uji ketahanan sistem secara berkala⁸.

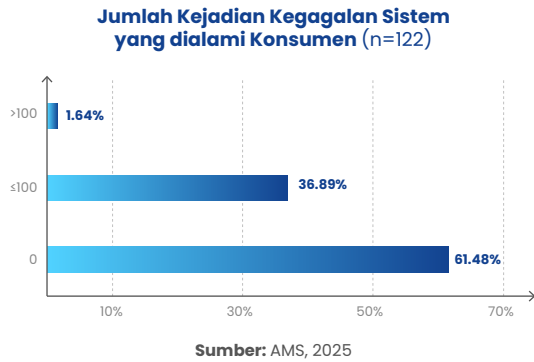
Alasan ketidakhadiran CERT juga bergeser arah. Jika pada AMS 2022–2023 sekitar 26,9 persen responden masih dalam tahap perencanaan, kini 35,71 persen memilih mengintegrasikan fungsi CERT langsung ke dalam tim TI. Pergeseran ini didorong oleh transisi menuju ISO/IEC 27001:2022, yang mewajibkan bukti operasional keamanan sebelum batas waktu 31 Oktober 2025. Model *embedded incident response* dianggap lebih efisien dan memastikan *audit trail* berjalan konsisten di seluruh rantai proses.



Perbaikan tata kelola keamanan digital mulai menunjukkan hasil di tingkat operasional. Proporsi perusahaan yang melaporkan 1–100 kegagalan sistem per tahun turun tajam dari 60 persen (AMS 2022–2023) menjadi 36,89 persen (AMS 2024–2025). Tren ini menunjukkan peningkatan kemampuan deteksi dan manajemen risiko, yang diperkuat oleh kebijakan lintas otoritas, terutama Bank Indonesia melalui pembaruan kebijakan BI-FAST yang mewajibkan fraud management system dan pelaporan insiden secara real-time, serta OJK melalui POJK 40/2024 dan POJK 3/2024 yang memperluas pengawasan terhadap risiko teknologi dan keamanan operasional. Kedua regulator kini menempatkan ketahanan sistem sebagai bagian dari kepatuhan wajib industri, bukan lagi tanggung jawab teknis semata.

⁷ The NIST Cybersecurity Framework, 2024 ⁸ Monetary Authority of Singapore, 2025

Grafik 6.9. Jumlah Kegagalan Sistem yang Dialami Konsumen, 2025

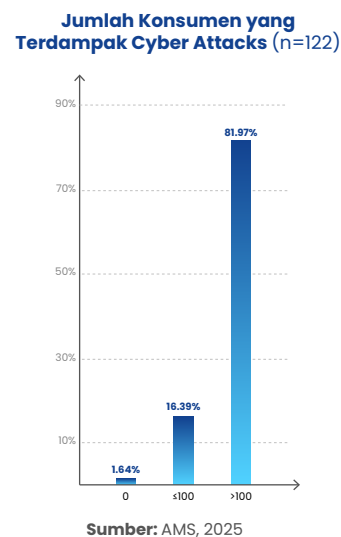


Berdasarkan AMS 2024-2025, proporsi perusahaan yang melaporkan 1-100 kegagalan sistem per tahun turun tajam dari 60 persen (AMS 2022-2023) menjadi 36,89 persen. Penurunan ini tidak hanya mencerminkan peningkatan kemampuan teknis, tetapi juga hasil dari penguatan kebijakan lintas otoritas, terutama Bank Indonesia dan OJK, yang kini menempatkan ketahanan sistem sebagai bagian dari kepatuhan rutin industri.

Perbaikan tata kelola keamanan digital mulai menunjukkan hasil di tingkat operasional. Berdasarkan AMS 2024-2025, proporsi perusahaan yang melaporkan 1-100 kegagalan sistem per tahun turun tajam dari 60 persen (AMS 2022-2023) menjadi 36,89 persen. Penurunan ini tidak hanya mencerminkan peningkatan kemampuan teknis, tetapi juga hasil dari penguatan kebijakan (termasuk kebijakan lintas otoritas) yang dilakukan oleh Bank Indonesia dan OJK, dengan menempatkan ketahanan sistem sebagai bagian dari kepatuhan rutin industri.

Perbaikan pada lapisan sistem berbanding lurus dengan menurunnya eksposur pelanggan terhadap serangan siber dan penipuan digital. Berdasarkan AMS 2024-2025, proporsi perusahaan yang melaporkan 1-100 serangan terhadap pelanggan turun tajam dari 64 persen (AMS 2022-2023) menjadi 16,39 persen. Penurunan ini sejalan dengan temuan *Global Anti-Scam Alliance (GASA) State of Scams Report for Indonesia 2025*, yang mencatat bahwa dua pertiga orang dewasa Indonesia telah menghadapi upaya penipuan dalam 12 bulan terakhir, namun tingkat keberhasilan penipuan dan kerugian finansial menurun berkat peningkatan kesadaran publik, pelaporan yang lebih cepat, dan kerja sama lintas lembaga.

Grafik 6.10. Jumlah Konsumen yang Terdampak Serangan Siber, 2025



*GASA State of Scams Report for Indonesia 2025*⁹ juga menegaskan bahwa lebih dari 60 persen korban di Indonesia kini melaporkan kasusnya, meskipun sebagian masih menghadapi proses pelaporan yang rumit atau hasil yang tidak jelas. Hal ini memperlihatkan bahwa efektivitas perlindungan konsumen tidak hanya ditentukan oleh kemampuan teknologi, tetapi juga oleh keberadaan kanal pelaporan yang mudah diakses dan responsif.

Salah satu tonggak penting dalam ekosistem nasional adalah pembentukan *Indonesia Anti-Scam Center (IASC)* pada Agustus 2025, hasil kolaborasi antara OJK, Bank Indonesia, Kominfo, AFTECH, dan 21 kementerian/lembaga. Hingga 17 Agustus 2025, IASC telah menerima lebih dari 225 ribu laporan, sebagian besar terkait *social engineering* dan *phishing*. Kanal ini berfungsi sebagai *shock absorber* di hilir transaksi digital, memungkinkan pelaporan, investigasi, dan tindakan pemblokiran dilakukan secara lebih cepat dan terkoordinasi.

⁹ GASA State of Scams Report for Indonesia, 2025

Selain itu, pembaruan kebijakan *outsourcing* sektor keuangan dan penguatan pengawasan vendor teknologi oleh OJK memperluas tanggung jawab lembaga jasa keuangan atas keamanan data dan keberlangsungan layanan mitra. Pendekatan ini memperkuat fondasi keamanan digital berbasis kolaborasi, di mana pengawasan tidak hanya bersifat regulatif tetapi juga preventif melalui mekanisme audit, pelatihan, dan integrasi kontrol risiko di setiap rantai layanan.

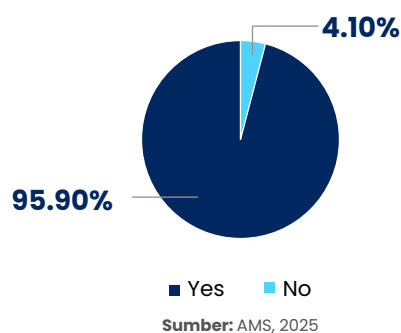
Meski indikator perbaikan jelas terlihat, intensitas ancaman tetap tinggi. Pemantauan industri pada semester I 2025 mencatat ratusan juta upaya serangan yang didominasi oleh *DDoS*, *botnet*, dan eksploitasi kerentanan umum. Kondisi ini menegaskan bahwa ketahanan digital bukan hasil akhir, melainkan proses berkelanjutan yang menuntut deteksi berbasis telemetri, berbagi data ancaman (*threat intelligence*), dan kolaborasi lintas pelaku sebagai lapisan pertahanan utama ekosistem fintech Indonesia.

Rencana Mitigasi & Pemulihan dari Bencana (DRP)

Pemulihan merupakan ujian akhir terhadap seluruh kontrol keamanan dan ketahanan yang telah dibangun. Setelah arsitektur data diperkuat dan mekanisme respons insiden disiapkan, fokus strategis bergeser ke tataran operasional: layanan apa yang wajib tetap berjalan, seberapa cepat sistem harus kembali pulih, dan sejauh mana integritas data dapat dijaga. Dalam konteks ini, rencana mitigasi dan pemulihan dari bencana (*Disaster Recovery Plan/DRP*) menjadi “buku kerja” yang menyatukan manusia, proses, dan teknologi. *DRP* memastikan bahwa ketika gangguan terjadi, sistem tidak hanya kembali berfungsi, tetapi juga melindungi pengguna dari potensi risiko yang lebih besar di dalam payment rails.

Grafik 6.11. Pandangan atas Manfaat *DRP*, 2025

DRP Membantu Menghadapi Cyber Attacks dan Kegagalan Sistem (n=122)

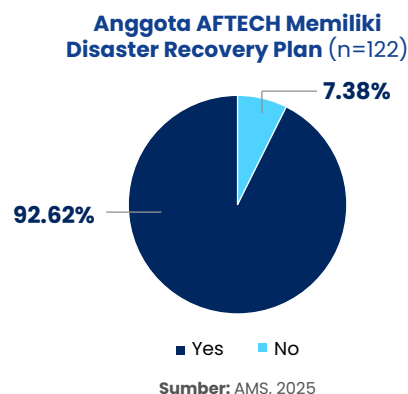


Hasil AMS 2024–2025 menunjukkan bahwa kesadaran pelaku terhadap pentingnya *DRP* tetap sangat tinggi, meskipun sedikit menurun dari 98,7 persen (AMS 2022–2023) menjadi 97,71 persen (AMS 2023–2024) dan 95,90 persen (AMS 2024–2025). Tren ini tetap sejalan dengan praktik terbaik global yang menempatkan pemulihan sebagai bagian integral dari ketahanan layanan, sebagaimana dirumuskan dalam ISO 22301¹⁰ tentang manajemen keberlangsungan usaha dan ISO/IEC 27031 tentang kesiapan TIK (revisi 2025).

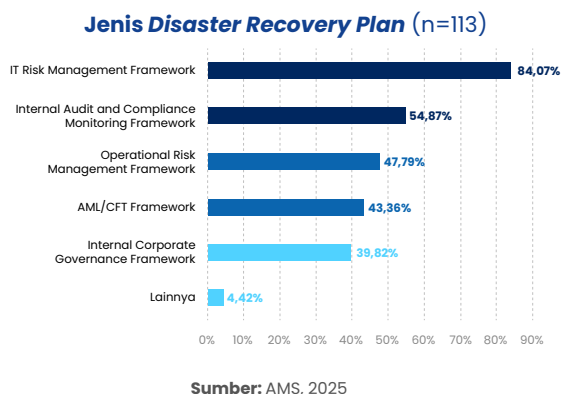
Kepemilikan dokumen dan kapabilitas *Disaster Recovery Plan (DRP)* di kalangan anggota AFTECH masih relatif tinggi, namun menunjukkan tren penurunan dari 97,3 persen (AMS 2022–2023) menjadi 93,9 persen (AMS 2023–2024) dan 92,62 persen (AMS 2024–2025). Penurunan ini menandakan mulai munculnya kesenjangan kesiapsiagaan antara penyelenggara berskala besar, yang telah menjadikan *DRP* bagian dari tata kelola risiko perusahaan, dan pelaku kecil-menengah yang menghadapi keterbatasan sumber daya serta meningkatnya biaya pemeliharaan sistem. Di sisi lain, tekanan kepatuhan juga kian kuat seiring langkah regulator dan kementerian/lembaga, termasuk BSSN, yang menerbitkan berbagai ketentuan untuk memastikan setiap penyelenggara memiliki mekanisme pemulihan insiden yang terdokumentasi, terukur, dan dapat diaudit sebagai bagian dari ketahanan operasional sektor keuangan digital.

¹⁰ ISO 22301:2019

Grafik 6.12. Kepemilikan DRP oleh Anggota AFTECH, 2025



Grafik 6.13. Jenis-Jenis DRP, 2025



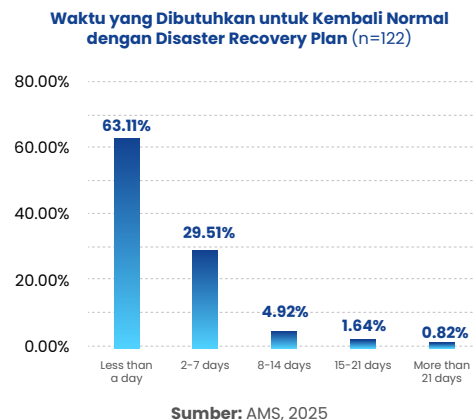
Perubahan terbesar dalam tiga tahun terakhir terlihat pada pendekatan penyelenggara fintech dalam merancang *Disaster Recovery Plan (DRP)*. Fokus yang sebelumnya bertumpu pada aspek infrastruktur fisik kini bergeser menuju tata kelola risiko teknologi informasi dan komunikasi (TIK) yang lebih menyeluruh dan terintegrasi.

Pendekatan berbasis pusat data menunjukkan tren penurunan dari 64 persen (AMS 2022–2023) menjadi 59,35 persen (AMS 2023–2024), sementara penggunaan DRP berbasis *cloud* meningkat signifikan hingga 62,6 persen. Pada AMS 2024–2025, dominasi bergeser ke kerangka manajemen risiko TIK terintegrasi, yang diadopsi oleh 84,07 persen responden. Pergeseran ini menandai kedewasaan baru dalam praktik ketahanan digital: DRP tidak lagi dimaknai sekadar sebagai sistem *failover*, melainkan sebagai bagian dari tata kelola risiko menyeluruh yang mencakup rencana kontinjensi, tata kelola perubahan, pengujian skenario, hingga orkestrasi pemulihan yang terdokumentasi secara sistematis. Di sisi lain, kecenderungan ini juga menunjukkan meningkatnya ketergantungan industri terhadap infrastruktur digital bersama, terutama layanan komputasi awan yang kini menjadi fondasi utama bagi sistem pembayaran, pinjaman digital, dan aggregator data keuangan.

Regulasi di Indonesia pun mulai menyesuaikan arah ini. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melalui peraturan terkait penerapan manajemen risiko dalam penggunaan teknologi informasi oleh Lembaga Jasa Keuangan Non-Bank mewajibkan fintech memiliki *Disaster Recovery Plan (DRP)* untuk memastikan kelangsungan layanan saat terjadi gangguan atau *downtime*, kemudian peraturan lain misalnya terkait ITSK telah menekankan pentingnya *business continuity plan* dan *disaster recovery center* yang berlokasi terpisah dan dapat diakses lintas penyelenggara. Bank Indonesia memperkuatnya lewat kebijakan BI-FAST yang mensyaratkan rencana pemulihan dan mekanisme pengujian berkala bagi seluruh peserta sistem pembayaran.

Sementara itu, Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN) melalui Peraturan No. 5/2025 mewajibkan setiap penyelenggara sistem elektronik memiliki prosedur mitigasi dan pemulihan insiden siber yang terukur dan dapat diaudit. Ketentuan-ketentuan ini menciptakan standar baru bagi industri fintech dan ekosistem digital pendukungnya: kesiapan operasional tidak lagi diukur dari kecepatan sistem kembali hidup, melainkan dari sejauh mana tata kelola pemulihan mampu menjamin integritas data, keamanan transaksi, dan kepercayaan publik secara berkelanjutan.

Grafik 6.14. Waktu Pemulihan dengan DRP, 2025



Mayoritas penyelenggara fintech di Indonesia masih mampu memulihkan layanan dalam waktu kurang dari satu hari. Hasil AMS 2022-2023 hingga AMS 2024-2025 menunjukkan konsistensi tersebut, meski proporsinya mengalami penurunan bertahap dari 68,5 persen menjadi 63,11 persen. Tren ini mengindikasikan 2 (dua) hal. Pertama, sebagian pelaku mulai memperhitungkan kembali ambisi waktu pemulihan demi menjaga integritas data dan keamanan transaksi.

Kedua, kompleksitas sistem dan ketergantungan pada infrastruktur digital lintas pihak termasuk *cloud*, *aggregator*, dan *payment gateway*, membuat pemulihan yang sempurna dalam hitungan jam menjadi semakin sulit dicapai tanpa risiko residu. Dengan kata lain, industri bergerak menuju definisi baru tentang ketahanan: bukan seberapa cepat sistem menyala kembali, melainkan seberapa andal layanan dapat pulih tanpa mengorbankan kepercayaan pengguna.

Jika dibandingkan dengan rata-rata kawasan, waktu pemulihan layanan fintech di Indonesia tergolong kompetitif. Studi *IBM Security (2025)*¹¹ dan *Asia Operational Resilience Index* mencatat waktu pemulihan rata-rata sektor keuangan di Asia Tenggara berada di kisaran 18-36 jam, sementara rata-rata global di sektor fintech mencapai 24-48 jam, bergantung pada tingkat digitalisasi dan kedewasaan sistem keamanan. Dengan pencapaian sebagian besar perusahaan fintech Indonesia yang masih dapat memulihkan layanan dalam waktu kurang dari 24 jam, industri nasional menunjukkan tingkat kesiapan yang relatif baik. Namun, penurunan tren tetap menjadi sinyal penting: bahwa semakin canggih sistem yang dibangun, semakin besar pula kebutuhan akan tata kelola pemulihan yang matang, terukur, dan selaras dengan regulasi lintas otoritas.

Arah kebijakan nasional juga menguatkan pergerakan tersebut diatas. Amandemen BI-FAST 2025 menegaskan bahwa pengelolaan insiden dan pencegahan penipuan merupakan bagian integral dari kesiapan operasional, sehingga waktu pemulihan yang lebih realistis sering kali dipilih untuk memastikan integritas data dan keamanan transaksi sebelum layanan dinyatakan pulih penuh. OJK melalui beberapa peraturan, termasuk pengawasan terhadap ITSK dan penerapan *business continuity plan (BCP)* menuntut setiap penyelenggara memiliki *target recovery time objective (RTO)* dan *recovery point objective (RPO)* yang dapat diaudit. Sementara BSSN, lewat Peraturan No. 5/2025, mengharuskan dokumentasi pemulihan insiden siber sebagai bagian dari standar nasional keamanan informasi. Regulasi lintas otoritas ini mendorong industri meninggalkan paradigma “pemulihan cepat” menuju pemulihan kredibel dan berbasis bukti, selaras dengan praktik terbaik internasional.

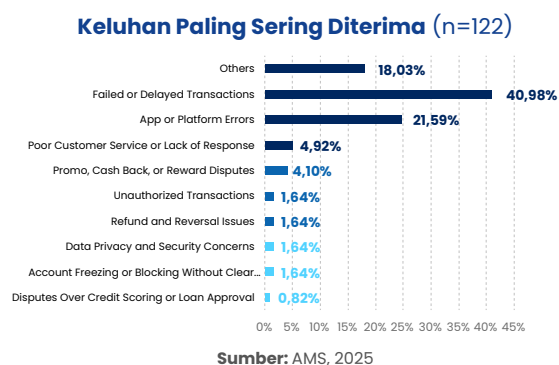
¹¹ IBM Security Roadmap, 2025

Jika dibandingkan dengan negara tetangga, arah Indonesia kini sejalan dengan *HKMA OR-2 Framework* di Hong Kong dan *Monetary Authority of Singapore – Business Continuity Management Guidelines*, yang sama-sama menekankan uji skenario lintas fungsi dan pelaporan waktu pemulihan berbasis risiko. Bagi konsumen fintech, arah kebijakan terkait waktu pemulihan yang ada sekarang ini memperkuat jaminan keandalan dan keamanan layanan. Sementara bagi penyelenggara fintech dan ekosistem digital, hal ini mendorong transisi dari kepatuhan administratif menuju ketahanan operasional yang terukur. Dengan demikian, waktu pemulihan yang sedikit lebih panjang bukan melulu tanda mundur, melainkan juga indikasi kedewasaan industri dalam membangun sistem yang tangguh, transparan, dan dapat dipercaya.

Penanganan Keluhan Konsumen

Dalam ekosistem fintech, penanganan pengaduan dan kualitas layanan merupakan fondasi utama kepercayaan publik. Prinsip ini ditegaskan dalam *Bali Fintech Agenda (IMF–World Bank, 2018)* yang menempatkan perlindungan konsumen dan integritas pasar sebagai dua dari 12 pilar pembangunan keuangan digital yang berkelanjutan. Artinya, inovasi finansial tidak hanya diukur dari kecepatan transaksi atau skala pengguna, tetapi dari sejauh mana penyelenggara mampu merespons keluhan dengan cepat, transparan, dan berkeadilan. Dalam konteks Indonesia, hal ini menjadi semakin krusial karena layanan fintech kini berperan langsung dalam rantai transaksi nasional, mulai dari sistem pembayaran dan pinjaman daring hingga integrasi dengan layanan identitas digital dan perbankan.

Grafik 6.15. Jenis Keluhan Konsumen, 2025



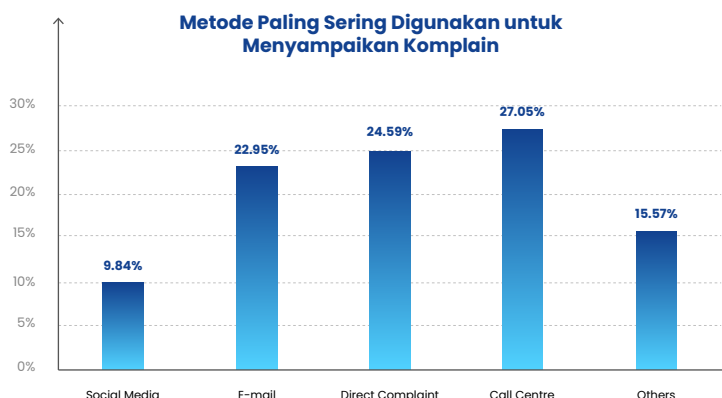
Hasil AMS 2024–2025 menunjukkan bahwa ketepatan waktu transaksi kembali menjadi isu dominan dalam pengaduan pengguna. Proporsinya naik dari 34,35 persen (AMS 2023–2024) menjadi 40,98 persen pada AMS 2024–2025, melampaui 38,7 persen pada AMS 2022–2023. Kenaikan ini mengindikasikan 2 (dua) hal utama. Pertama, skala transaksi *real-time* yang semakin masif telah menaikkan ekspektasi publik terhadap waktu penyelesaian. Kedua, koordinasi lintas

penyelenggara dalam penanganan pengecualian (*exception handling orchestration*) masih belum sepenuhnya seragam, terutama pada transaksi yang melibatkan beberapa payment rails dan agregator.

Dari sisi regulasi, kewajiban penyelenggara untuk menyediakan mekanisme pengaduan yang efektif dan dapat diaudit diatur secara paralel oleh OJK dan Bank Indonesia. OJK menekankan aspek perlindungan konsumen dan transparansi penyelesaian, sementara BI menegaskan pentingnya standar waktu penanganan dan koordinasi antar peserta sistem pembayaran agar gangguan dapat diselesaikan tanpa menimbulkan efek berantai. Dengan demikian, penanganan keluhan menjadi bagian dari tata kelola risiko dan kesinambungan layanan, bukan sekadar fungsi pelayanan pelanggan.



Grafik 6.16. Metode Penyalpaian Keluhan Konsumen, 2025



Sumber: AMS, 2025

Preferensi kanal pengaduan menunjukkan pergeseran signifikan seiring meningkatnya volume transaksi dan ekspektasi pengguna terhadap respons yang cepat. Porsi penggunaan email turun menjadi 22,95 persen pada AMS 2024-2025, sementara *call center* naik menjadi kanal utama dengan 27,05 persen. Pergeseran ini menandakan kebutuhan yang lebih besar terhadap interaksi langsung dan bernuansa manusia, termasuk dari generasi pengguna yang sebelumnya cenderung memilih kanal digital.

Di tingkat global, industri bergerak menuju model layanan pengaduan *hybrid*, yakni sistem yang memadukan kecerdasan buatan (*agentic AI*) untuk menangani keluhan rutin dengan jalur eskalasi ke agen manusia untuk kasus yang lebih kompleks. Model ini dirancang untuk menekan biaya dan mempercepat respons tanpa mengorbankan kualitas layanan. Namun, seiring perkembangan teknologi, efektivitasnya mulai diuji. *Gartner* (2025) memprediksi hingga 40 persen proyek *agentic AI* akan dihentikan sebelum 2027 karena nilai bisnisnya belum sepadan dengan biaya, menunjukkan bahwa sentuhan manusia tetap menjadi faktor penting dalam menjaga kepercayaan dan kepuasan pengguna.

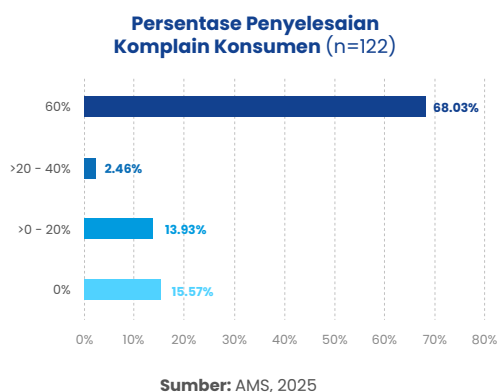
Berbeda dengan tren global yang semakin mengandalkan otomatisasi, pengguna fintech di Indonesia justru menunjukkan preferensi yang kuat terhadap interaksi langsung. Kanal seperti *call center* dan *live chat* kini menjadi pilihan utama, menggantikan dominasi *email* dan *chatbot*. Fenomena ini mencerminkan bahwa tingkat kepercayaan digital di pasar domestik masih sangat ditentukan oleh kehadiran manusia, terutama untuk transaksi *real-time* dan bernilai tinggi. Jika di banyak negara teknologi AI berperan sebagai lapisan utama penyaring keluhan, di Indonesia ia masih berfungsi sebagai pelengkap, bukan pengganti empati. Kondisi ini menunjukkan bahwa keberhasilan transformasi digital di sektor fintech bergantung pada kemampuan penyelenggara memadukan efisiensi teknologi dengan kredibilitas komunikasi manusia, sehingga inovasi tidak mengorbankan kepercayaan publik.

Kemampuan industri fintech Indonesia dalam menyelesaikan keluhan pelanggan menunjukkan perbaikan moderat, meski belum sepenuhnya stabil. Porsi penyelenggara yang mampu menuntaskan lebih dari 60 persen keluhan sempat turun dari 70,7 persen (AMS 2022-2023) menjadi 67,18 persen (AMS 2023-2024), lalu sedikit naik ke 68,03 persen pada AMS 2024-2025.

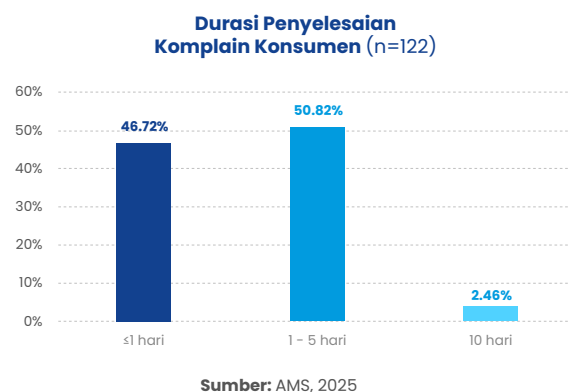
Fluktuasi ini wajar dalam periode pengetatan tata kelola, ketika proses verifikasi dan bukti penyelesaian diperketat sebelum status “selesai” dapat diberikan. Meski belum menyamai standar konsistensi di sektor perbankan, capaian ini tetap menunjukkan bahwa mayoritas penyelenggara telah memiliki sistem *case management* yang berfungsi dan mampu merespons dalam waktu yang relatif cepat.

Jika dibandingkan secara global, kinerja industri fintech nasional dalam menyelesaikan keluhan konsumen masih berada pada level yang kompetitif. Rata-rata tingkat penyelesaian keluhan fintech di kawasan Asia-Pasifik, berdasarkan studi *Capgemini (2025)*¹² dan *Deloitte Global Fintech Trust Index*, berkisar antara 70–75 persen, sementara di pasar maju seperti Inggris dan Singapura berada di kisaran 80–85 persen. Dengan capaian sekitar 68 persen dan tren durasi penyelesaian yang kian pendek, posisi Indonesia tergolong cukup baik untuk pasar berkembang, terutama mengingat skala pengguna yang besar, keragaman model bisnis, dan infrastruktur digital yang belum seragam. Perbaikan ini juga mulai terlihat dalam persepsi publik: survei AMS 2024–2025 menunjukkan korelasi positif antara kecepatan penyelesaian keluhan dan tingkat kepercayaan konsumen terhadap fintech, menandakan bahwa kualitas respon operasional kini menjadi faktor utama pembentuk reputasi dan loyalitas pengguna.

Grafik 6.17. Persentase Penyelesaian Keluhan, 2025



Grafik 6.18. Durasi Penyelesaian Keluhan, 2025



Kinerja dari sisi kecepatan turut memperlihatkan peningkatan nyata. Porsi kasus dengan durasi penyelesaian 2–7 hari turun dari 57,25 persen pada AMS 2023–2024 menjadi 50,82 persen pada AMS 2024–2025, menandakan semakin banyak keluhan yang dapat diselesaikan dalam waktu kurang dari 5 (lima) hari. Capaian ini selaras dengan penguatan koridor operasional pada *payment rails*, yang menuntut koordinasi lebih cepat dan komunikasi lintas peserta yang terintegrasi. Percepatan waktu tanggapan ini memperkuat kepercayaan pengguna bahwa setiap masalah tidak hanya ditangani, tetapi juga diselesaikan secara tuntas dalam tempo yang dapat diprediksi.

Jika dibandingkan secara global, durasi penyelesaian keluhan fintech di Indonesia tergolong kompetitif untuk kategori pasar berkembang. Studi *Capgemini World Fintech Report 2025* dan *Deloitte Global Trust Index* mencatat bahwa waktu penyelesaian rata-rata di industri fintech global berkisar antara 3–5 hari kerja, dengan tren penurunan menuju model *real-time dispute resolution* di pasar maju seperti Singapura, Inggris, dan Korea Selatan. Di kawasan Asia Tenggara, sebagian besar perusahaan fintech masih berada pada rentang 5–10 hari, bergantung pada kompleksitas transaksi dan kapasitas sistem penanganan pelanggan.

¹² Capgemini Research Institute, 2025

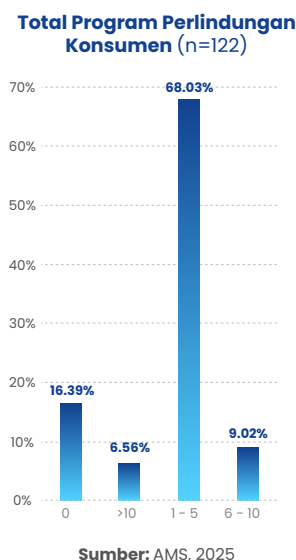
Dengan proporsi signifikan kasus di Indonesia yang kini dapat diselesaikan dalam waktu kurang dari 5 (lima) hari, posisi nasional menunjukkan kemajuan yang konsisten dan sejalan dengan standar internasional.

Tren global yang perlu dicermati adalah pergeseran menuju penyelesaian berbasis otomatisasi adaptif, di mana sistem dapat mengidentifikasi pola keluhan berulang, mempercepat verifikasi, dan memperpendek waktu investigasi tanpa mengorbankan kualitas layanan. Model seperti ini mulai diadopsi oleh pelaku besar di Eropa dan Asia Timur yang mengintegrasikan *AI-driven triage* dengan *human-in-the-loop supervision*. Bagi Indonesia, arah ini menjadi relevan bukan hanya untuk menekan waktu penyelesaian, tetapi juga untuk meningkatkan keandalan dan transparansi proses yang secara langsung memperkuat kepercayaan publik terhadap fintech sebagai layanan yang responsif, aman, dan dapat diandalkan.

Perlindungan Konsumen

Dalam konteks global, perlindungan konsumen telah menjadi indikator utama kualitas layanan fintech. Laporan *World Bank (2025)*¹³ dan *OECD Digital Finance Outlook*¹⁴ menunjukkan bahwa negara-negara dengan mekanisme pengaduan yang cepat, transparan, dan berbasis data memiliki tingkat kepercayaan publik yang lebih tinggi serta retensi pengguna hingga 30 persen lebih baik. Di kawasan Asia, pendekatan berbasis *outcome*, yang menilai hasil perlindungan dari dampak nyata bagi konsumen, bukan dari banyaknya inisiatif, semakin menjadi standar. Dalam kerangka itu, Indonesia mulai menapaki jalur yang serupa. Fokus industri fintech tidak lagi pada banyaknya program edukasi dan sosialisasi, tetapi pada efektivitas penanganan kasus, kejelasan kanal pengaduan, dan konsistensi penyelesaian yang dapat diverifikasi.

Grafik 6.19. Total Program Perlindungan Konsumen, 2025



AMS 2024-2025 mencerminkan perubahan tersebut. Setelah periode 2022-2023 didominasi oleh pendekatan “kuantitas”, dengan 88 persen perusahaan menjalankan lebih dari sepuluh program perlindungan konsumen, 2 (dua) tahun terakhir menunjukkan pergeseran menuju strategi fokus dan terukur. Sepanjang 2024-2025, mayoritas pelaku hanya menjalankan 1-5 program inti (68,7 persen pada 2024 dan 68,03 persen pada 2025). Pergeseran ini selaras dengan arah global menuju *evidence-based consumer protection*, di mana kualitas program perlindungan konsumen dievaluasi melalui pengurangan jumlah keluhan berulang, peningkatan kecepatan respons, dan integrasi pelaporan lintas kanal.

Pendekatan ini memperlihatkan bahwa Indonesia mulai meninggalkan pola edukasi massal menuju sistem perlindungan yang lebih strategis, terdokumentasi, dan berbasis hasil (*outcome-driven*), sebuah langkah penting menuju standar internasional yang menempatkan kepercayaan konsumen sebagai aset reputasi industri.

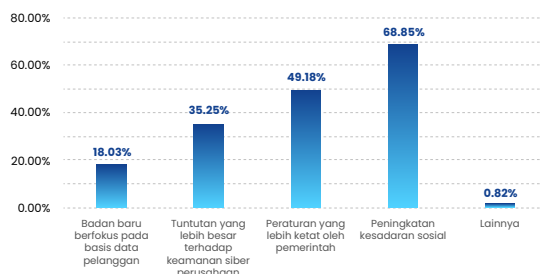
¹³ World Bank, 2025

¹⁴ OECD Digital Finance Outlook, 2025



Isi program perlindungan pun berubah mengikuti dinamika risiko di lapangan. Porsi inisiatif yang berfokus pada privasi dan keamanan data menurun dari 74,7 persen (AMS 2022–2023 menjadi 47,54 persen (AMS 2024–2025), sementara program *anti fraud* dan keamanan transaksi meningkat hingga 50,82 persen pada periode 2024–2025. Pergeseran ini menggambarkan penyesuaian strategis: dari perlindungan pasif menuju pencegahan aktif. Tren serupa juga terlihat di pasar regional seperti Thailand dan Filipina, di mana fokus bergeser ke *fraud response frameworks* dan *real-time scam prevention* setelah lonjakan kasus penipuan daring. Di Indonesia, arah kebijakan ini berkontribusi langsung terhadap peningkatan kepercayaan publik terhadap fintech, karena pengguna kini menilai kredibilitas layanan dari kemampuan penyelenggara mencegah, bukan sekadar menanggapi, risiko digital.

Perubahan ini menunjukkan adanya pergeseran alokasi sumber daya dari perlindungan pasif ke pencegahan aktif. Fondasi privasi tetap dijaga sesuai amanat Undang-Undang No. 27/2022 tentang Pelindungan Data Pribadi, yang menegaskan hak subjek data dan akuntabilitas pengendali data melampaui aspek teknis keamanan¹⁵. Di ranah pembayaran, standar SNAP dari Bank Indonesia juga memperkuat disiplin teknis dan tata kelola interkoneksi sejak tahap desain, sehingga kontrol perlindungan dapat dijahit konsisten lintas mitra.



Grafik 6.21. Faktor Perlindungan Konsumen, 2025

Masa Depan Consumer Protection Menurut Anggota AFTECH (n=122)

Sumber: AMS, 2025

Ekspektasi pelaku terhadap pendorong perubahan juga mengalami pergeseran keseimbangan. Keyakinan bahwa kesadaran sosial masyarakat akan menjadi faktor utama perlindungan konsumen masih tinggi, namun cenderung fluktuatif: 73,3 persen (AMS 2022–2023), naik ke 75,57 persen (AMS 2023–2024), lalu turun menjadi 68,85 persen (AMS 2024–2025). Pola ini menunjukkan bahwa peningkatan literasi masyarakat penting, tetapi tidak cukup. Faktor lain seperti profil risiko layanan, standar proses, serta tuntutan kecepatan dan konsistensi penyelesaian (*SLA*) kini lebih berperan dalam menentukan arah perlindungan. Di saat yang sama, tekanan pasar dan ekspektasi publik mendorong pelaku untuk menunjukkan hasil nyata, bukan sekadar aktivitas sosialisasi.

Secara umum, hasil AMS 2024–2025 menegaskan adanya perubahan paradigma perlindungan konsumen yang semakin matang. Industri fintech Indonesia kini bergerak dari strategi “sebanyak mungkin program perlindungan konsumen” menuju sedikit inisiatif prioritas yang benar-benar berdampak, dengan fokus pada pencegahan dan penanganan *fraud* tanpa mengabaikan fondasi perlindungan data.

¹⁵ Undang-Undang Nomor 27/2022 tentang Pelindungan Data Pribadi

Pergeseran ini sejalan dengan tren global: di pasar maju seperti Singapura, Inggris, dan Korea Selatan, arah kebijakan perlindungan konsumen semakin menitikberatkan pada *evidence-based trust* di mana kinerja tidak lagi diukur dari banyaknya program, melainkan dari kecepatan penyelesaian keluhan, konsistensi lintas kanal, dan efektivitas pencegahan risiko.

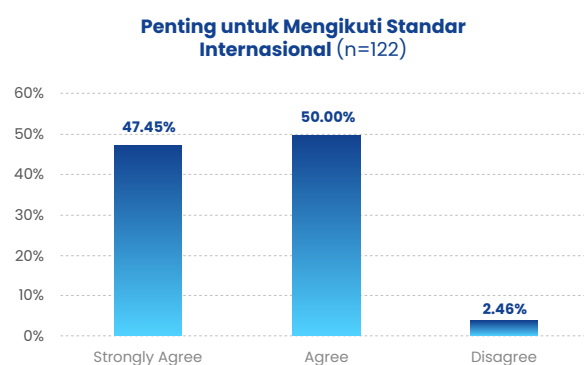
Dalam konteks tersebut, Indonesia berada di jalur konvergensi menuju praktik global, meski menghadapi tantangan khas pasar berkembang: infrastruktur digital yang belum merata dan tingkat literasi konsumen yang masih beragam. Namun, arah pergeseran ini menunjukkan kematangan industri yang semakin memahami bahwa kepercayaan publik tidak dibangun dari kuantitas inisiatif, melainkan dari kualitas hasil yang nyata dan dapat diukur.

Penerapan Standar dan Regulasi Internasional

Dalam industri fintech yang semakin terhubung lintas batas, adopsi standar global bukan sekadar tuntutan kepatuhan, melainkan strategi membangun kepercayaan. Standar seperti ISO 27001, PCI DSS, dan NIST CSF berperan ganda: di satu sisi menjadi pedoman teknis untuk menjaga keamanan, interoperabilitas, dan kualitas layanan; di sisi lain berfungsi sebagai “kontrak kepercayaan” yang memungkinkan perusahaan fintech berkolaborasi dengan mitra, regulator, dan investor lintas negara. Namun, komitmen terhadap standar internasional tidak datang tanpa biaya. Sertifikasi, audit, dan pembaruan sistem menuntut investasi yang besar, baik dari sisi sumber daya manusia maupun infrastruktur digital, yang bagi banyak perusahaan tahap awal bisa berarti penyesuaian serius terhadap model bisnis dan margin operasional.

Meski demikian, berbagai studi internasional, termasuk *IMF–World Bank Bali Fintech Agenda (2018)* dan *World Bank Global Fintech Report 2025*, menunjukkan korelasi yang kuat antara kepatuhan terhadap standar global dan tingkat kepercayaan publik. Negara dengan tingkat adopsi standar internasional yang tinggi cenderung memiliki rasio retensi pengguna fintech hingga 30 persen lebih tinggi dan akses yang lebih mudah terhadap pendanaan lintas negara. Dalam konteks Indonesia, di mana integritas sistem dan perlindungan data menjadi isu publik yang krusial, adopsi standar global berfungsi sebagai jaminan kualitas dan kredibilitas industri. Ia menegaskan bahwa keamanan dan tata kelola bukan sekadar biaya kepatuhan, tetapi investasi jangka panjang untuk memperkuat kepercayaan, membuka akses pasar internasional, dan memastikan fintech Indonesia dapat berdiri sejajar di panggung global.

Grafik 6.22. Persepsi terhadap Pentingnya Penerapan Standar dan Regulasi Internasional, 2025

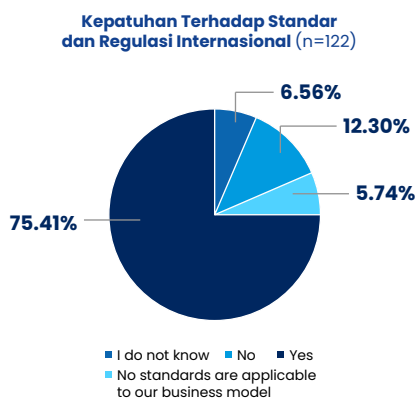


Sumber: AMS, 2025

Hasil AMS 2024–2025 menunjukkan bahwa dukungan industri terhadap penerapan standar dan regulasi internasional tetap tinggi dan stabil. Dukungan terhadap adopsi standar global tercatat 94,6 persen pada AMS 2022–2023, meningkat menjadi 97,71 persen pada AMS 2023–2024, dan bertahan di 97,54 persen pada AMS 2024–2025. Angka ini setara dengan tren global di kawasan Asia–Pasifik. Survei *World Economic Forum (2025)* mencatat bahwa tingkat dukungan korporasi terhadap *international compliance framework* berada dalam range 96–98 persen.

Dalam rentang waktu yang sama, berbagai standar dan regulasi internasional baru memperkuat arah harmonisasi global di sektor fintech. Di Amerika Serikat, misalnya, *NIST Cybersecurity Framework (CSF) 2.0* yang dirilis pada Februari 2024 memperkenalkan fungsi *Govern* sebagai elemen utama tata kelola risiko siber, sementara *NIST Privacy Framework 1.1 (2025)*¹⁶ memperluas prinsip perlindungan data agar selaras dengan praktik keamanan digital modern. Berikutnya, ISO 20022 resmi menjadi standar wajib bagi sistem pembayaran lintas negara pada 2025, menyatukan format pesan keuangan global untuk memfasilitasi interoperabilitas antara bank, fintech, dan infrastruktur pembayaran internasional. Lalu, *SWIFT Standards MT* terbit di 2025 untuk memperbarui standar pesan transaksi lintas batas agar lebih transparan dan efisien, sementara perluasan skema *Global Cross-Border Privacy Rules (CBPR+)* dan *Privacy Recognition for Processors (PRP)* memperkuat tata kelola data lintas negara di kawasan Asia-Pasifik.

Grafik 6.23. Kepatuhan Terhadap Standar dan Regulasi Internasional, 2025



Sumber: AMS, 2025

Tidak hanya dukungan, tingkat implementasi nyata terhadap standar internasional juga meningkat tajam. Proporsi perusahaan yang menyatakan telah menerapkan standar atau regulasi global melonjak dari 49,3 persen (AMS 2022-2023) menjadi 78,63 persen (AMS 2023-2024), dan bertahan tinggi di 75,41 persen (AMS 2024-2025). Peningkatan ini mencerminkan fase konsolidasi baru di industri fintech Indonesia, di mana kepatuhan tidak lagi bersifat reaktif terhadap regulator, melainkan mulai menjadi bagian dari strategi bisnis dan tata kelola risiko.

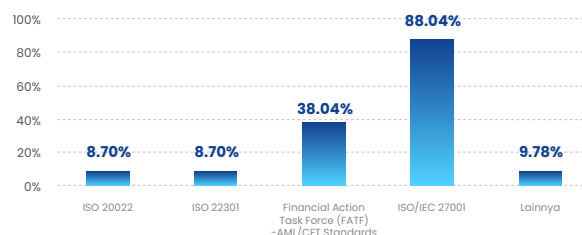
Lonjakan adopsi juga didorong oleh faktor struktural, seperti tenggat transisi *ISO/IEC 27001:2022* pada Oktober 2025, meningkatnya permintaan mitra perbankan dan investor terhadap sertifikasi internasional, serta kebutuhan menjaga kredibilitas di tengah meningkatnya eksposur siber lintas platform.

Fenomena serupa terlihat di tingkat global. Di Eropa dan Asia Timur, lembaga keuangan digital mempercepat sertifikasi ISO dan PCI DSS terbaru menjelang batas waktu yang sama, seiring penerapan *EU Cyber Resilience Act* dan pembaruan *NIST CSF 2.0*¹⁷ di Amerika Serikat yang menaikkan standar tata kelola keamanan siber korporasi. Sementara itu di Asia Tenggara, tren adopsi juga menunjukkan akselerasi signifikan. Malaysia dan Thailand termasuk kategori *“upper mid adopters”* dengan tingkat kepatuhan 70–80 persen, sementara Filipina dan Vietnam masih di kisaran 55–60 persen karena keterbatasan sumber daya dan infrastruktur audit. Dalam konteks ini, posisi Indonesia, dengan tingkat implementasi di atas 75 persen, menunjukkan kemajuan. Pendorongnya bukan hanya tekanan regulatif, tetapi juga dorongan reputasi dan kepercayaan pasar, karena standar global kini dipandang sebagai mata uang kepercayaan dalam kolaborasi lintas batas dan akses pendanaan internasional.

Grafik 6.24. Standar dan Regulasi Internasional yang Diikuti oleh Anggota AFTECH, 2025

Standar Regulasi Internasional yang Diikuti (n=141)

Sumber: AMS, 2025



¹⁶ National Institute of Standards and Technology, 2025

¹⁷ National Institute of Standards and Technology, 2024



STANDARD

Hasil AMS 2024-2025 menunjukkan bahwa ISO/IEC 27001 tetap menjadi standar internasional paling dominan diadopsi oleh industri fintech Indonesia. Porsi responden yang merujuk pada standar ini mencapai 89,2 persen pada AMS 2022-2023, naik ke 92,2 persen pada AMS 2023-2024, dan sedikit terkoreksi menjadi 88,04 persen pada AMS 2024-2025. Tingginya tingkat adopsi ini mencerminkan pergeseran kesadaran bahwa keamanan informasi bukan lagi isu teknis, melainkan bagian dari tata kelola bisnis dan strategi kepercayaan publik. ISO 27001 berperan sebagai “bahasa bersama” antar penyelenggara dalam mengelola risiko keamanan, memastikan setiap entitas memiliki kerangka kerja yang dapat diaudit, diukur, dan diakui secara internasional.

Selain itu, standar lain yang banyak diadopsi di Indonesia adalah PCI DSS v4.0, yang sejak 31 Maret 2024 berlaku penuh untuk penyelenggara yang memproses data kartu pembayaran. Versi terbaru ini menuntut penguatan di sisi autentikasi, pencatatan aktivitas (*logging*), dan manajemen kerentanan secara menyeluruh. Di tingkat global, kepatuhan terhadap PCI DSS juga melonjak, terutama di Eropa dan Amerika Serikat, seiring meningkatnya tekanan regulator terhadap *payment resilience* dan *anti-fraud readiness*. Di Asia Tenggara, Singapura dan Malaysia telah menerapkan PCI DSS v4.0 secara menyeluruh, sementara Indonesia menempati posisi “*fast followers*” dengan tingkat kesiapan yang relatif tinggi di antara negara ASEAN.

Di sisi lain, isu perlindungan data lintas batas menjadi perhatian global sepanjang 2024-2025. Kerangka *Global Cross-Border Privacy Rules (CBPR+)* dan *Privacy Recognition for Processors (PRP)* semakin banyak diadopsi di kawasan Asia-Pasifik karena menawarkan jalur akuntabilitas sukarela yang diakui lintas yurisdiksi. Bagi penyelenggara fintech Indonesia yang beroperasi regional, partisipasi dalam kerangka ini semakin penting untuk memperkuat kredibilitas dan mengurangi friksi hukum antarnegara.

Gambaran global menunjukkan tren serupa. ISO 27001¹⁸ masih menjadi standar keamanan informasi paling universal diadopsi oleh sektor fintech di dunia, diikuti oleh PCI DSS v4.0 untuk pembayaran dan NIST CSF 2.0 untuk tata kelola keamanan siber korporasi. Di Asia Tenggara, ISO 27001 dan PCI DSS menjadi kombinasi dominan karena keduanya berfungsi sebagai *compliance passport* untuk menjalin kerja sama dengan

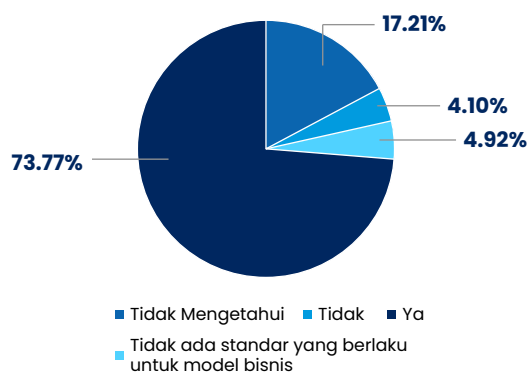
Penerapan Kode Etik AFTECH

Dalam kerangka pengawasan OJK, kode etik berfungsi sebagai lapisan pertama dari tiga garis pertahanan (*three lines of defense*) dalam menjaga integritas industri keuangan digital. Ia tidak lagi dipandang sekadar pedoman moral, melainkan instrumen pengendalian preventif yang melengkapi kontrol internal perusahaan dan pengawasan eksternal oleh regulator. Dalam konteks fintech, kode etik mencerminkan bentuk *self-regulation* yang menunjukkan inisiatif proaktif industri untuk menjaga kepercayaan publik serta memperkuat *trust infrastructure* dalam ekosistem keuangan digital nasional.

¹⁸ ISO/IEC 27001:2022

Hasil AMS 2024-2025 memperlihatkan bahwa kepatuhan terhadap Kode Etik AFTECH terus meningkat, menandakan bahwa prinsip etika semakin melekat dalam tata kelola perusahaan fintech. Tren ini juga sejalan dengan arah kebijakan OJK dan Bank Indonesia yang memperkuat mekanisme pengaduan dan kewajiban publikasi hasil penanganan keluhan, aturan yang akan berlaku efektif mulai 1 Januari 2027. Dengan demikian, kepatuhan etis kini bertransformasi dari kewajiban asosiasi menjadi bagian dari arsitektur transparansi publik yang menghubungkan keandalan pelayanan dengan kepercayaan masyarakat.

Grafik 6.25. Kepatuhan Kode Etik AFTECH, 2025

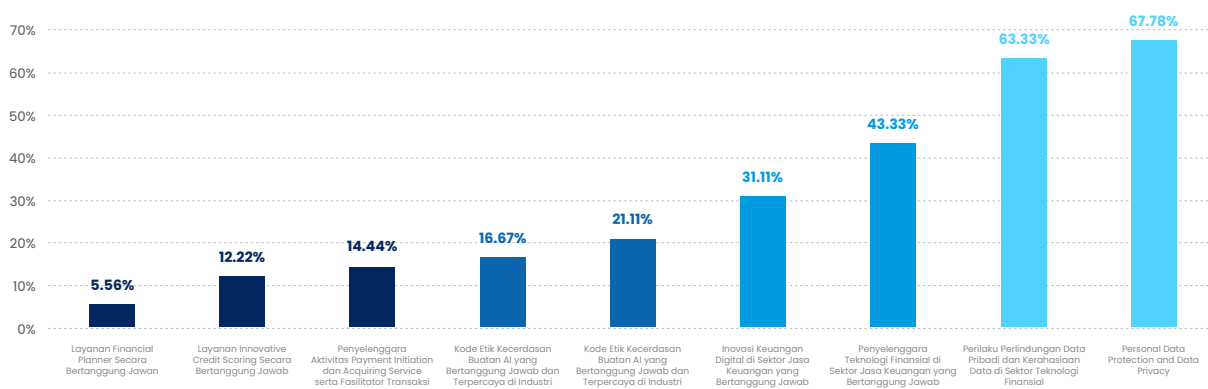


Sumber: AMS, 2025

Kepatuhan anggota terhadap Kode Etik AFTECH menunjukkan peningkatan konsisten selama tiga tahun terakhir. Pada AMS 2024-2025, sebanyak 73,77 persen responden menyatakan telah mematuhi Kode Etik AFTECH, naik dari 69,47 persen pada AMS 2023-2024 dan 66,7 persen pada AMS 2022-2023. Sementara itu, 17,21 persen responden mengaku belum mengetahui status kepatuhan perusahaannya terhadap kode etik, dan hanya sebagian kecil yang menilai kode etik belum relevan (4,92 persen) atau tidak mematuhi sama sekali (4,10 persen).

Pola ini menunjukkan semakin kuatnya komitmen pelaku industri terhadap tata kelola dan perilaku etis, meskipun sosialisasi dan edukasi kode etik masih perlu diperluas agar menjangkau pelaku di segmen rintisan dan wilayah non metropolitan.

Perubahan fokus tematik juga mencerminkan kedewasaan tata kelola industri fintech Indonesia. Pada AMS 2022-2023, kepatuhan terhadap kode etik masih berpusat pada Inovasi Keuangan Digital (56 persen) dan Penyedia Layanan Keuangan Digital (38 persen). Namun, pada AMS 2024-2025 terjadi pergeseran mendasar: Perlindungan Data Pribadi dan Privasi menjadi tema dominan, diadopsi oleh 67,78 persen responden, diikuti Perilaku Perlindungan Data Pribadi sebesar 63,33 persen. Sebaliknya, fokus pada inovasi turun menjadi 31,11 persen. Pergeseran ini menandai fase kedewasaan baru di mana etos inovasi telah diikuti oleh disiplin etika dan tata kelola data yang lebih ketat, bukan lagi karena dorongan ekspansi pasar.



Grafik 6.26. Kode Etik yang Dipatuhi, 2025

Sumber: AMS, 2025

Arah ini sejalan dengan implementasi UU No. 27 Tahun 2022 tentang Pelindungan Data Pribadi (PDP), yang menegaskan tanggung jawab hukum bagi pengendali dan prosesor data. Di tingkat asosiasi, AFTECH menerjemahkan prinsip-prinsip hukum tersebut ke dalam Pedoman Perlindungan Data Pribadi bagi Anggota, yang berfungsi sebagai panduan operasional, mulai dari desain produk hingga manajemen insiden. Upaya ini juga sejalan dengan model pengawasan tiga lapis (*three lines of defense*) yang diadopsi OJK: di mana kode etik menjadi lapisan pertama sebagai *self-regulatory defense mechanism* yang menjaga perilaku pasar sebelum pengawasan formal dilakukan oleh regulator.

Tren ini konsisten dengan pergeseran global. Di Uni Eropa, *European Digital Finance Association (EDFA)* bersama Komisi Eropa mendorong penerapan *Fintech Code of Conduct (2024)* yang menekankan *responsible innovation*, privasi, dan akuntabilitas algoritmik seiring penerapan *AI Act*. Di Singapura, *Fintech Association of Singapore (SFA)* mengintegrasikan *Code of Conduct for Responsible AI and Data Use* dengan kerangka *AI Verify* dari *Monetary Authority of Singapore (MAS)* untuk memastikan praktik penggunaan data dan AI tetap transparan dan dapat diaudit. Di Inggris, *FinTech Founders Group* dan *Financial Conduct Authority (FCA)* memperluas prinsip *ethical innovation* ke dalam panduan praktik terbaik bagi perusahaan rintisan teknologi finansial. Sementara itu, OECD melalui *Responsible Digital Innovation Framework (2025)* menegaskan pentingnya penyelarasan antara perlindungan konsumen, tata kelola algoritmik, dan etika penggunaan data lintas yurisdiksi.

Dari berbagai contoh tersebut, terlihat bahwa kode etik semakin berfungsi sebagai *soft law* global, melengkapi regulasi formal (*hard law*) dengan mekanisme pengawasan berbasis kepercayaan dan reputasi. Indonesia, melalui asosiasi industri fintech seperti AFTECH, menempati posisi progresif di antara negara berkembang dengan membangun kode etik yang tidak hanya bersifat normatif, tetapi juga terintegrasi dengan sistem pengawasan industri. Dengan arah ini, kode etik tidak lagi menjadi dokumen simbolik, melainkan alat pertahanan reputasi dan kepercayaan, menghubungkan kepatuhan, perlindungan konsumen, dan keberlanjutan inovasi dalam satu ekosistem tata kelola yang utuh.

07 Kesenjangan dalam Ekosistem Fintech

Setelah pondasi tata kelola, manajemen data, keamanan, dan perlindungan konsumen diperkuat, fokus industri fintech kini beralih ke tahap yang paling menentukan: kemampuan mengeksekusi layanan yang benar-benar *fit to market*. Tantangan utama bukan lagi pada ketersediaan teknologi, melainkan pada bagaimana teknologi dapat diakses, diintegrasikan, dan dijalankan secara efisien di seluruh wilayah Indonesia. Hasil AMS 2024-2025 menegaskan tiga sumber kesenjangan utama dalam ekosistem fintech nasional:

1. infrastruktur digital sektor keuangan yang belum merata dan masih berbiaya tinggi;
2. kapasitas talenta yang belum seimbang dengan laju adopsi teknologi; serta
3. partisipasi pelaku dan pengguna yang belum setara lintas wilayah maupun gender.

Kesenjangan infrastruktur sektor digital di sini bukan sekadar soal ketersediaan cloud atau konektivitas, melainkan absennya komponen digital bersama yang seharusnya menopang efisiensi sektor keuangan. Layanan fintech masih menghadapi biaya tinggi karena *shared utilities* seperti *income validator*, *fraud and scam database*, *digital identity exchange*, *credit data hub*, dan *actuarial data platform* belum tersedia secara luas. Misalnya, penyelenggara LPBBTI membutuhkan validasi penghasilan dan rekam transaksi lintas sektor; *insurtech* memerlukan *data actuarial hub* dan sistem klaim otomatis; sedangkan *Buy Now Pay Later (BNPL)* dan layanan perbankan berbasis digital membutuhkan integrasi *device trust* serta deteksi penipuan *real-time*. Tanpa infrastruktur bersama itu, setiap pelaku harus membangun sistem sendiri yang mahal, memakan waktu banyak, dan tidak efisien.

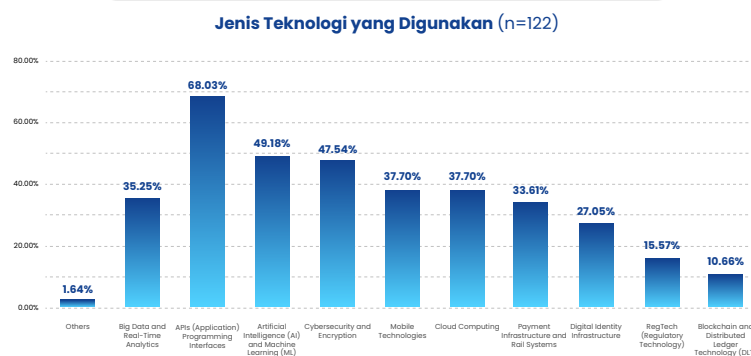
Secara global, arah transformasi fintech bergerak menuju *shared digital finance infrastructure* seperti yang direkomendasikan *Bali Fintech Agenda (2018)* dan *WEF Future of Global Fintech 2025*, yang menekankan pentingnya *cross-sector data connectivity* dan *fit-for-purpose digital utilities* untuk memperluas inklusi keuangan. Negara seperti Singapura dan Malaysia sudah membuktikan bahwa keterhubungan data publik-privat mempercepat inovasi sekaligus menurunkan biaya. Indonesia kini mulai menuju arah yang sama, namun masih berada di fase pembangunan dasar, di mana fragmentasi sistem dan ketimpangan wilayah menjadi tantangan utama.

Untuk memenuhi premis fintech sebagai motor inklusi keuangan, fokus eksekusi perlu diarahkan pada dua hal sekaligus: penyederhanaan produk agar sesuai kebutuhan pasar, dan percepatan pembangunan infrastruktur keuangan digital bersama agar layanan keuangan digital dapat dijalankan secara efisien, aman, dan terjangkau di seluruh wilayah.

Ketersediaan Infrastruktur Digital (*Digital Public Infrastructure/DPI*) di Sektor Keuangan

Hasil AMS 2024–2025 memperlihatkan bahwa infrastruktur digital sektor keuangan Indonesia memasuki fase kematangan baru. Pergeseran penggunaan teknologi menunjukkan arah yang lebih terintegrasi dan berbasis *trust infrastructure*. Sepanjang periode 2024–2025, *Application Programming Interface (API)* menjadi teknologi paling banyak digunakan oleh perusahaan fintech (68,03%), melampaui e-KYC yang sebelumnya mendominasi pada AMS 2022–2024. Di bawahnya, *Artificial Intelligence (AI)* dan *Machine Learning* (49,18%) serta keamanan siber dan enkripsi (47,54%) muncul sebagai fondasi utama operasional fintech. Pergeseran ini menandai transisi dari era *digital identity* menuju era interoperabilitas dan orkestrasi sistem, di mana daya saing industri tidak lagi ditentukan oleh kepemilikan teknologi tunggal, tetapi oleh kemampuan menghubungkan layanan secara aman, efisien, dan dapat diaudit.

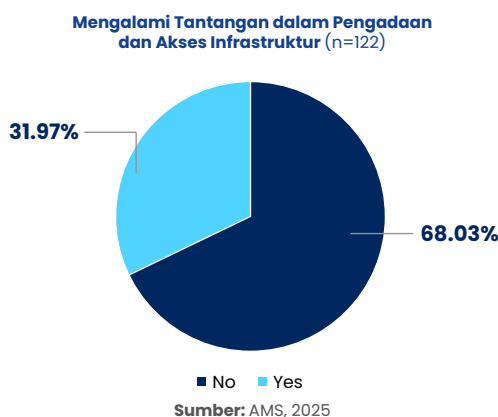
Grafik 7.1. Jenis Teknologi yang Digunakan Anggota AFTECH, 2025



Sumber: AMS, 2025

Kecenderungan ini sejalan dengan arah kebijakan global yang menempatkan *Digital Public Infrastructure (DPI)* sebagai tulang punggung ekonomi digital. Laporan *World Economic Forum (2025)* dan *OECD Digital Economy Outlook (2024)*¹ menekankan bahwa kematangan ekonomi digital suatu negara diukur dari tingkat keterhubungan 3 (tiga) komponen DPI: *digital identity*, *data exchange*, dan *payment interoperability*. Indonesia telah membangun pondasi DPI penting seperti: Digital ID Dukcapil dan SNAP (Standar Nasional Open API Pembayaran). Namun DPI di sektor keuangan yang sekarang masih berjalan paralel tanpa integrasi penuh lintas sektor publik dan privat. Akibatnya, perusahaan fintech masih harus menanggung biaya tinggi untuk membangun infrastruktur internal yang seharusnya dapat disediakan secara bersama.

Grafik 7.2. Persepsi Anggota AFTECH terkait Tantangan dalam Pengadaan dan Akses Infrastruktur, 2025



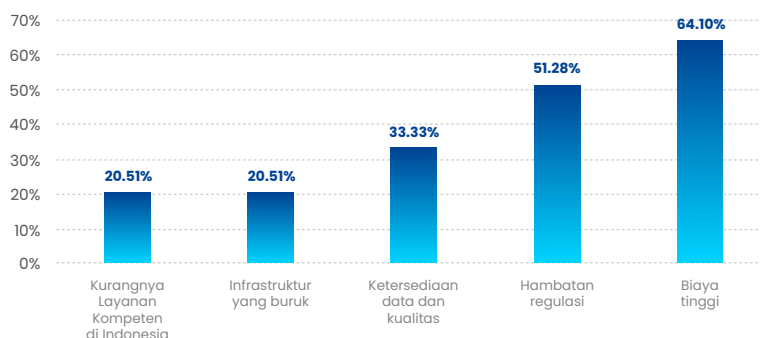
Temuan AMS memperkuat tren ini. Proporsi perusahaan yang melaporkan kendala pengadaan atau akses infrastruktur meningkat dari 16 persen (AMS 2022–2023) menjadi 25,95 persen (AMS 2023–2024) dan 31,97 persen (AMS 2024–2025). Peningkatan ini bukan akibat kekurangan kapasitas nasional, melainkan munculnya kompleksitas baru dalam pengelolaan *multi-cloud* dan biaya per transaksi. Dari sisi pasokan, region cloud domestik telah menjadi semakin matang.

¹ OECD Digital Economy Outlook, 2024

Namun tantangan berikutnya muncul di lapangan: kualitas jaringan antar wilayah masih tidak seragam. Menurut APJII (2025)², penetrasi internet nasional baru mencapai 80,66 %, sehingga banyak layanan fintech harus dirancang dengan pendekatan *last mile* seperti *retry policy*, *caching*, dan *offline-first design* agar tetap dapat beroperasi di daerah dengan koneksi terbatas. Praktik serupa juga terlihat di Thailand, di mana *National Digital ID (NDID)* menjadi platform orkestrasi identitas lintas sektor untuk mempercepat *onboarding* dan mengurangi friksi integrasi di hulu.

Grafik 7.3. Permasalahan yang Dihadapi Industri Fintech Terkait Infrastruktur Digital, 2025

Permasalahan yang Dihadapi (n=39)

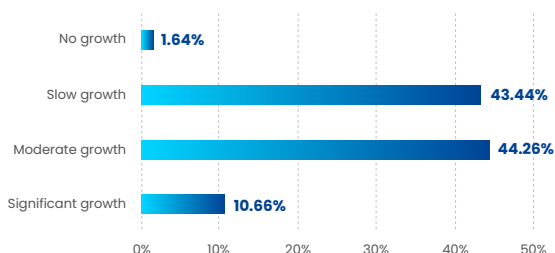


Sumber: AMS, 2025

Jenis hambatan pun mengalami pergeseran. Pada AMS 2022–2023, kendala utama berasal dari regulasi dan ketersediaan infrastruktur. Pada AMS 2023–2024, biaya tinggi dan hambatan regulasi sama-sama tercatat 58,82 %. Sepanjang periode 2024–2025, biaya menjadi kendala paling dominan (64,1 %), diikuti oleh hambatan regulasi (51,28 %). Pola ini menunjukkan bahwa industri telah melewati fase akses dasar dan kini berfokus pada efisiensi operasional serta kepastian aturan teknis.

Grafik 7.4. Prospek Pertumbuhan Teknologi di Pedesaan, 2025

Prospek Pertumbuhan Teknologi di Pedesaan (n=122)



Sumber: AMS, 2025

Dari sisi geografis, ekspektasi pertumbuhan teknologi di wilayah pedesaan justru melambat: dari 50,7 persen (AMS 2022–2023) ke 49,62 persen (AMS 2023–2024) dan 44,26 persen (AMS 2024–2025). Kondisi ini menegaskan kehadiran urgensi strategi ganda: (i) menggunakan standar terbuka untuk menurunkan beban integrasi, (ii) mendorong kemitraan lokal bagi akses *last mile*, serta (iii) mengoptimalkan arsitektur berbasis *region cloud* domestik agar latensi berkurang dan ketahanan sistem meningkat.

Di tingkat korporasi, sebanyak 66,39 persen responden memilih mengembangkan teknologi secara mandiri (*in-house*), naik signifikan dari 40 persen (AMS 2022–2023). Langkah ini menunjukkan peningkatan kapasitas teknis, tetapi sekaligus menandakan ketiadaan *shared digital finance utilities* yang efisien. Idealnya, utilitas bersama seperti *fraud database*, *income validator*, *alternative credit data hub*, *API sandbox* nasional, atau *actuarial data center* tersedia agar biaya pengembangan tidak harus ditanggung sendiri oleh tiap pelaku.

² Asosiasi Penyedia Jasa Internet Indonesia, 2025

Tanpa infrastruktur publik bersama, inklusi digital berisiko terhambat karena layanan menjadi mahal, memakan waktu lama untuk pengadaanya, dan sulit menjangkau wilayah non-metropolitan.

Kondisi Indonesia ini berbanding terbalik dengan praktik terbaik di kawasan. Laporan *EY-AFA Asia Fintech Report (2025)*³ mencatat bahwa Singapura, Malaysia, dan India telah membangun Digital Public Infrastructure (DPI) keuangan terpadu yang memungkinkan *real-time data exchange* antar lembaga melalui API nasional seperti *SGFinDex*, *PayNet*, dan *IndiaStack*. Negara-negara tersebut berhasil menurunkan *cost of compliance* hingga 40 persen dan mempercepat *time-to-market* layanan finansial baru. Indonesia masih berada pada tahap awal menuju model serupa: infrastruktur *cloud* domestik sudah tersedia, tetapi *financial grade DPI* seperti *income verification* atau *fraud identification system* belum dioperasikan secara kolektif.

Hasil AMS juga mengindikasikan optimisme terhadap penyedia teknologi lokal. Sepanjang periode 2024-2025, 77,05 persen responden menilai vendor lokal telah mampu memenuhi kebutuhan industri fintech, naik tajam dari 33,39 persen (AMS 2023-2024). Hal ini menunjukkan pergeseran struktur pasar teknologi, di mana local tech enablers mulai menggantikan penyedia asing, memperkuat kedaulatan data, dan menurunkan ketergantungan lintas negara. Meski begitu, biaya dan regulasi tetap menjadi kendala utama yang membatasi efisiensi dan skala.

Secara keseluruhan, AMS 2024-2025 menggambarkan momentum transisi menuju ekosistem DPI sektor keuangan. API menjadi simbol keterhubungan baru, AI menjadi mesin efisiensi, dan kemandirian teknologi tumbuh seiring meningkatnya kapasitas lokal. Namun, tanpa pembangunan utilitas bersama, Indonesia belum sepenuhnya dapat memenuhi premis fintech sebagai penggerak inklusi keuangan.

Sebagaimana ditegaskan dalam *WEF Global Digital Finance Architecture (2025)* dan *Bali Fintech Agenda (IMF-World Bank, 2018)*, DPI yang kuat tidak sekadar menyediakan infrastruktur teknis, tetapi memastikan *trust*, *governance*, dan *accountability by design*. Langkah ke depan harus diarahkan pada integrasi lintas otoritas dan sektor, agar infrastruktur publik digital benar-benar berfungsi sebagai *commons for innovation* yang mendorong pertumbuhan, efisiensi, dan inklusi yang berkelanjutan di ekosistem keuangan digital Indonesia.

Kesenjangan Keahlian

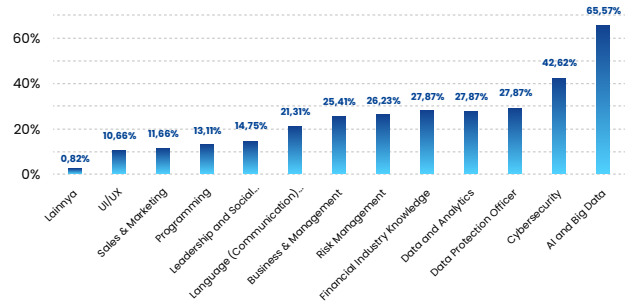
Memasuki fase integrasi dan perluasan skala, kebutuhan kompetensi di industri fintech Indonesia mengalami pergeseran mendasar. Jika sebelumnya fokus utama berada pada keamanan siber dan analitik data, kini perhatian bergeser ke kemampuan mengelola kecerdasan buatan (AI) dan big data sebagai tulang punggung operasi digital. Pergeseran ini mencerminkan perubahan orientasi ekosistem dari adopsi teknologi yang bersifat defensif menuju penerapan teknologi yang bersifat produktif dan strategis.

³ EY, 2025

Grafik 7.5. Distribusi Bidang Pekerjaan Fintech dengan Kesenjangan Keahlian (*Skill Gap*), 2025

Bidang dengan Mengalami Skill Gap (n=122)

Sumber: AMS, 2025



Hasil AMS 2024–2025 menunjukkan bahwa bidang AI dan *big data* kini menjadi area dengan kesenjangan keahlian tertinggi menurut 65,57 persen responden, meningkat signifikan dari tahun sebelumnya. Sebelumnya, sepanjang periode 2023–2024, kesenjangan terbesar ada pada data dan analisis (46,56 persen), sedangkan pada periode 2022–2023, keamanan siber masih menjadi tantangan utama (57,3 persen). Pergeseran ini menunjukkan arah transformasi digital yang semakin menuntut keahlian baru di bidang data dan kecerdasan buatan, sementara keamanan siber yang sebelumnya menjadi fokus mulai relatif tertangani lebih baik berkat penerapan standar *ISO/IEC 27001* dan *PCI DSS v4.0* di tingkat industri.

Optimisme terhadap penurunan skill gap juga terus meningkat. Sebanyak 79,51 persen responden percaya kesenjangan keahlian akan menurun, angka ini naik dari 73 persen (AMS 2023–2024) dan 70,7 persen (AMS 2022–2023). Keyakinan ini mencerminkan efek dari inisiatif kolaboratif yang melibatkan asosiasi, regulator, dan sektor pendidikan dalam memperluas program pelatihan, integrasi sumber daya manusia, serta adaptasi kurikulum yang lebih responsif terhadap kebutuhan pasar.

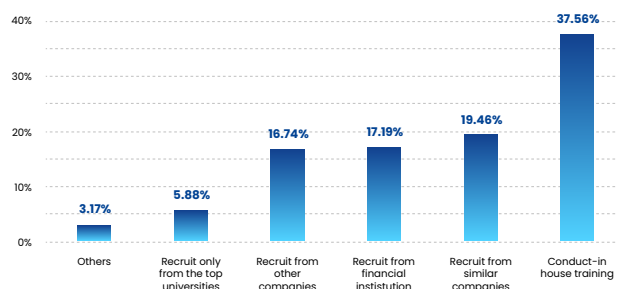
Pola ini selaras dengan temuan tren di kawasan. *EY–AFA Asia FinTech Report 2025* mencatat bahwa di Asia Tenggara, permintaan terhadap spesialis *machine learning*, *business intelligence*, dan *information security* tumbuh hampir tiga kali lipat sejak 2016, didorong oleh ekspansi layanan berbasis AI dan *cloud* di sektor keuangan digital. Negara seperti Singapura dan Malaysia berhasil mengatasi defisit talenta lebih cepat berkat *national AI framework* dan insentif pengembangan keahlian, sedangkan Indonesia, dengan *skill gap AI/big data* tertinggi di kawasan, kini berada pada tahap konvergensi pertumbuhan—progresif tetapi masih menghadapi tantangan pada sisi industrialisasi AI (*pipeline data*, *MLOps*, dan tata kelola adopsi lintas fungsi).

World Economic Forum (2025) melaporkan bahwa secara global 78 persen organisasi telah menggunakan AI pada sedikitnya satu fungsi bisnis, mempertegas kebutuhan terhadap peran yang mampu membawa AI dari tahap uji coba menuju operasi harian. Laporan *OECD Digital Economy Outlook 2024* memperingatkan bahwa kesenjangan keahlian akan semakin melebar jika investasi *upskilling* atau *reskilling* tidak dipercepat, sementara studi *World Bank East Asia & Pacific Digital Jobs 2025* menekankan pentingnya strategi pengembangan talenta digital terkoordinasi agar manfaat AI dapat merata. Dalam konteks itu, posisi Indonesia tergolong *upper-mid adopters*, lebih cepat dari rata-rata pasar berkembang ASEAN, tetapi masih tertinggal dibanding Singapura, Korea Selatan, dan Inggris yang sudah memanfaatkan AI secara penuh dalam fungsi analitik dan pengawasan risiko.

Grafik 7.6. Strategi Anggota AFTECH dalam Mengatasi Kesenjangan Talenta (*Talent Gap*), 2025

Cara Mengatasi Talent Gap (n=221)

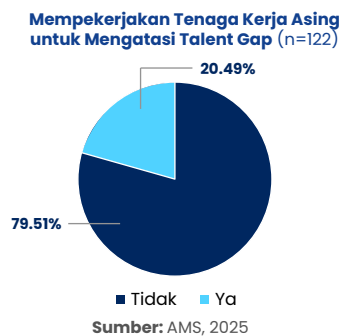
Sumber: AMS, 2025



Cara perusahaan menutup kesenjangan talenta juga berubah signifikan. Pelatihan internal, yang sebelumnya menjadi strategi utama (58,7 persen pada AMS 2022-2023 dan 67,18 persen pada periode 2023-2024), turun menjadi 37,56 persen sepanjang 2024-2025. Sebaliknya, organisasi kini lebih banyak melakukan perekrutan lateral dari perusahaan serupa (19,46 persen) dan lembaga keuangan (17,19 persen), demi memperoleh tenaga siap pakai yang berdampak instan. Penurunan tren pelatihan internal menunjukkan bahwa permintaan keahlian baru seperti data engineering atau *AI operations* belum dapat dipenuhi sepenuhnya dari sistem pelatihan konvensional perusahaan.

Meski begitu, 60,24 persen responden tetap menyelenggarakan pelatihan internal di bidang teknologi informasi (IT), meski angkanya turun dari 72,52 persen (AMS 2023-2024) dan 72 persen (AMS 2022-2023). Pergeseran fokus pelatihan dari TIK dasar menuju kepemimpinan teknis, manajemen produk berbasis data, dan kemampuan *go-to-market* menunjukkan pergeseran dari *knowledge-driven training* ke *performance-driven training*, menjawab defisit terbesar di pasar, yakni kekurangan peran penghubung antara teknologi dan bisnis.

Grafik 7.7. Persentase Anggota AFTECH Yang Mempekerjakan Tenaga Kerja Asing Untuk Mengatasi *Talent Gap*, 2025

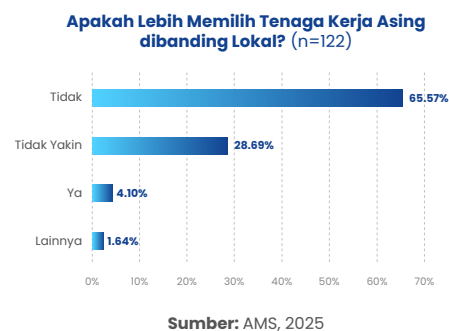


Preferensi terhadap tenaga kerja asing tetap selektif. Sebanyak 79,51 persen perusahaan responden tidak mempekerjakan tenaga asing untuk menutup *talent gap*, angka ini meningkat dari 71 persen (AMS 2023-2024) dan 76 persen (AMS 2022-2023). Di antara yang merekrut, posisi terbanyak ada di manajerial (48 persen) dan C-level (44 persen), menandakan bahwa tenaga asing lebih banyak berperan di tingkat strategis dibanding operasional.

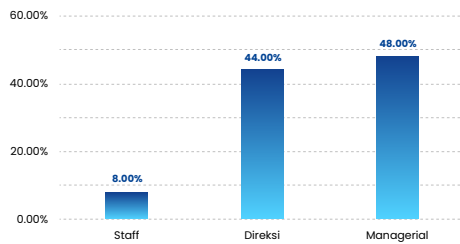
Sebagian besar perusahaan (65,57 persen) tetap memprioritaskan tenaga lokal, namun bagi yang membuka ruang bagi tenaga asing, alasan utamanya adalah kompetensi teknis (40 persen) dan pemahaman bisnis lokal (40 persen). Ini menegaskan bahwa meskipun ekosistem talenta domestik semakin kuat, kehadiran tenaga asing masih dipandang penting untuk transfer pengetahuan di bidang strategis seperti *AI governance*, keamanan data, dan *regulatory compliance* lintas negara.

Komposisi tenaga asing mencerminkan fase transisi yang wajar. Pada AMS 2022-2023 sebesar 55,6 persen tenaga asing menduduki posisi manajerial; naik ke 76,32 persen (AMS 2023-2024) seiring proyek integrasi dan ekspansi AI; lalu turun menjadi 48 persen (AMS 2024-2025) karena kepemimpinan domestik mulai mengambil alih fungsi pengarah.

Grafik 7.8. Preferensi Perusahaan Fintech terhadap Tenaga Kerja Lokal dan Asing, 2025

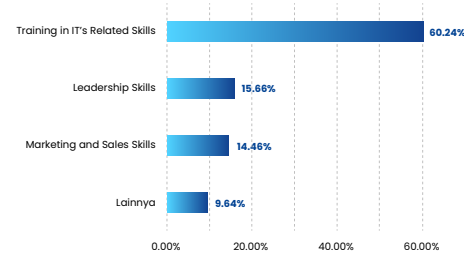


Grafik 7.9. Distribusi Jabatan yang Ditempati Tenaga Kerja Asing di Industri Fintech, 2025



Sumber: AMS, 2025

Grafik 7.10. Jenis Pelatihan Internal yang Dilaksanakan oleh Anggota AFTECH, 2025



Sumber: AMS, 2025

Analisis terhadap 4,3 juta lowongan teknologi global menunjukkan bahwa hanya kurang dari setengah kandidat memiliki kombinasi keahlian *data engineering*, *MLOps*, dan *secure software development*. Di sektor jasa keuangan, urgensinya bahkan lebih tinggi: 70 persen pemimpin organisasi menyebut separuh tenaganya perlu peningkatan keterampilan AI. Perusahaan yang telah mengoperasikan AI secara penuh melaporkan kenaikan produktivitas rata-rata 20 persen, terutama di pengembangan perangkat lunak dan layanan pelanggan.

Defisit utama 2025 bukan lagi literasi digital dasar, melainkan kemampuan meng-industrialisasi AI di atas pondasi data dan keamanan yang kuat. Analisa terhadap situasi kesenjangan talenta digital di Indonesia selanjutnya menunjukkan bahwa strategi penutupan kesenjangan perlu berfokus pada tiga pilar utama:

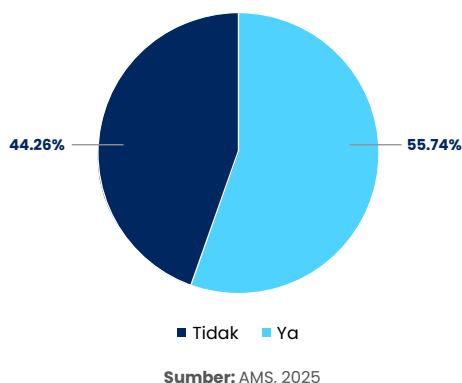
1. *Upskilling* terstruktur di bidang *data engineering*, *MLOps*, dan *secure software development*;
2. Rekrutmen lateral terukur dengan mekanisme *knowledge transfer* yang jelas;
3. Kurikulum *hybrid* yang menggabungkan kompetensi teknis, kepemimpinan, dan manajerial lintas fungsi.

Dengan desain ini, kesenjangan keahlian dapat dipersempit tanpa mengorbankan kecepatan inovasi. Kapabilitas lokal tumbuh berkelanjutan, sementara adopsi teknologi berjalan efektif karena ditopang oleh SDM yang tidak hanya mahir secara teknis, tetapi juga mampu menerjemahkan inovasi menjadi nilai ekonomi dan inklusi keuangan nyata, sejalan dengan pernyataan *World Bank* dan *Bali Fintech Agenda 2018* bahwa pembangunan ekosistem digital inklusif memerlukan investasi jangka panjang pada kapasitas manusia, bukan hanya infrastruktur.

Kesetaraan Gender

Perubahan struktur talenta fintech dalam 3 (tiga) tahun terakhir menunjukkan arah menuju kedewasaan organisasi. Setelah fokus pada efisiensi dan penguatan tata kelola, perhatian industri kini beralih pada kualitas sumber daya manusia dan kesetaraan gender sebagai indikator kematangan tata kelola dan keberlanjutan bisnis. Fokusnya bukan lagi pada banyaknya program, melainkan pada efektivitas kebijakan yang mendorong retensi, mobilitas karier, dan representasi kepemimpinan perempuan secara terukur.

Grafik 7.11. Retensi Klien Berdasarkan Gender, 2025



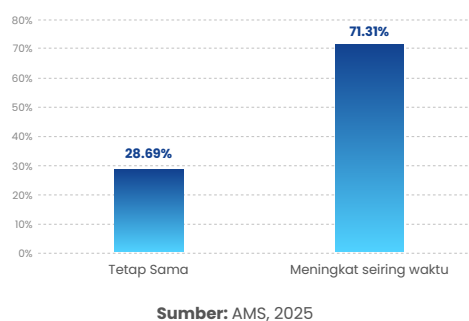
Tren terbaru menunjukkan bahwa proporsi pelanggan perempuan di fintech terus meningkat. Sepanjang periode 2024–2025, sebanyak 63,93 persen responden melaporkan pelanggan perempuan mencakup 25–50 persen dari total konsumen, naik dari 56,49 persen (AMS 2023–2024) dan 52 persen (AMS 2022–2023). Kenaikan ini menandakan penetrasi layanan fintech ke segmen perempuan makin luas, meski hanya sebagian kecil yang sudah mencapai lebih dari 50 persen konsumen perempuan.

Namun, sebesar 87,7 persen perusahaan anggota AFTECH masih belum memiliki produk atau layanan yang secara khusus dirancang untuk perempuan. Temuan ini sedikit membaik dibandingkan periode AMS sebelumnya (2023–2024) yang mencapai 92%, namun tetap menunjukkan ruang besar bagi inovasi produk yang peka gender. Peluang ini penting karena laporan *Women's World Banking (2024)* menunjukkan bahwa fintech yang menargetkan pengguna perempuan secara spesifik berkontribusi langsung pada peningkatan inklusi keuangan di negara berkembang. Layanan seperti pembiayaan mikro digital, asuransi mikro, dan *savings app* berbasis komunitas terbukti memperluas akses bagi perempuan di sektor informal, sekaligus menurunkan *gender finance gap*.

Retensi berbasis gender di internal perusahaan juga mulai diperhatikan. Proporsi perusahaan yang belum memiliki inisiatif retensi khusus menurun dari 96 persen (AMS 2022–2023) menjadi 95 persen (AMS 2023–2024) dan 86,07 persen (AMS 2024–2025). Perbaikan ini menandakan kesadaran organisasi terhadap peran perempuan dalam produktivitas dan inovasi semakin menguat, disertai langkah konkret seperti kebijakan ramah keluarga, fleksibilitas kerja, dan jalur karir yang lebih transparan.

Keberagaman gender di industri fintech meningkat tajam pada 2025. Sebanyak 71,31 persen responden melaporkan peningkatan keberagaman gender di perusahaannya, peningkatan signifikan bila dibandingkan dengan periode AMS 2022–2023 (53,3 persen). Proporsi pegawai perempuan di level staf kini berada di rentang 25–50 persen pada 61,48 persen perusahaan responden, menandakan representasi yang cukup seimbang di lapisan operasional.

Grafik 7.12. Tingkat Keberagaman Gender di Industri Fintech, 2025





Namun, kesetaraan di tingkat strategis belum terwujud sepenuhnya. 71,31 persen responden melaporkan bahwa anggota dewan direksi (*Board of Directors*) perempuan di perusahaan mereka masih di bawah 25 persen, naik dari 67,18 persen (AMS 2023–2024) dan 64 persen (AMS 2022–2023). Sementara itu, 75,41 persen perusahaan responden menyatakan posisi CEO belum diisi oleh perempuan, meski angka ini membaik dibanding periode AMS 2022–2023 yang sebesar 84 persen. Temuan ini mengindikasikan bahwa *pipeline* kepemimpinan perempuan masih belum optimal, dipengaruhi oleh keterbatasan *role model*, akses mentoring, dan bias tidak sadar (*unconscious bias*) dalam proses promosi ke level direksi.

Kondisi lebih menantang terlihat di sisi pendiri perusahaan. Sebanyak 82,79 persen responden menyebut bahwa perusahaan mereka tidak memiliki pendiri perempuan. Hasil ini meningkat dari 70 persen (AMS 2023–2024) dan 77,3 persen (AMS 2022–2023). Artinya, semakin sedikit perempuan yang mendirikan fintech baru, memperlihatkan hambatan struktural dalam akses pendanaan, jaringan mentor, dan representasi di sektor teknologi-keuangan yang masih maskulin.

Secara global, pola ini konsisten. Laporan IFC (2025)⁴ dan CGAP (2024)⁵ menemukan bahwa perempuan di fintech masih sangat kurang terwakili di posisi eksekutif di kawasan Asia, meskipun partisipasi mereka dalam peran produk dan manajemen risiko meningkat. Namun, perempuan pemimpin fintech di Afrika dan Asia Tenggara terbukti lebih mungkin merancang produk inklusif seperti *nano-loans*, *digital savings*, dan *embedded finance for women MSMEs*, yang berkontribusi langsung pada peningkatan inklusi keuangan.

Meski representasi di puncak masih rendah, kemajuan signifikan terjadi di tataran kebijakan internal. Sebanyak 90,98 persen perusahaan responden telah menerapkan kesetaraan kesempatan kerja antar gender (AMS 2024–2025, naik dari 80 persen (AMS 2023–2024)). Demikian pula, 86,89 persen perusahaan responden sudah memiliki kebijakan pencegahan pelecehan seksual. Hasil ini naik dari 77 persen pada periode 2 (dua) tahun sebelumnya. Kedua angka ini menandakan kesadaran baru terhadap pentingnya lingkungan kerja yang aman dan setara.

Namun, tren pelatihan gender justru mengalami kemunduran. Sepanjang 2024–2025, hanya 44,26 persen perusahaan responden yang menyelenggarakan pelatihan gender. Temuan ini turun dari 85 persen (AMS 2023–2024) dan 80 persen (AMS 2022–2023). Penurunan drastis ini menunjukkan adanya pergeseran prioritas pasca pandemi, di mana banyak organisasi memusatkan sumber daya pada digitalisasi dan efisiensi, sementara investasi pada pelatihan soft governance justru menurun.

Kontribusi perempuan terhadap inklusi keuangan digital di Indonesia semakin nyata. Dengan meningkatnya jumlah pengguna perempuan dalam fintech dan kehadiran mereka di posisi menengah, perempuan kini menjadi jembatan utama inklusi keuangan berbasis komunitas—baik sebagai pengguna, agen, maupun pengembang layanan. Data *World Bank Global Findex (2024)* menunjukkan bahwa kesenjangan kepemilikan rekening antara laki-laki dan perempuan di Indonesia telah menyempit menjadi sekitar 5 poin persentase, sebagian berkat ekspansi fintech dalam layanan pembayaran, pinjaman mikro, dan *digital savings*.

⁴ International Finance Corporation, 2025 ⁵ CGAP, 2024

Kajian *Women's World Banking (2024)*⁶ dan CGAP (2025) menunjukkan bahwa perempuan di pasar berkembang cenderung menjadi pengadopsi awal untuk solusi keuangan digital berbasis komunitas dan memiliki tingkat loyalitas serta repayment rate lebih baik dibanding laki-laki. Temuan ini sejalan dengan AMS 2024-2025, di mana proporsi pelanggan perempuan meningkat signifikan, memperlihatkan bahwa sektor fintech menjadi salah satu penggerak utama penurunan gender finance gap di Indonesia.

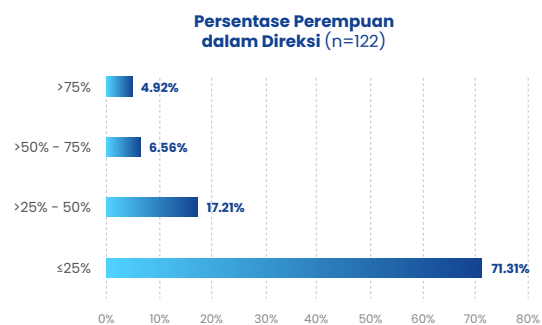
Dari perspektif global, *IFC's Her Fintech Edge Report (2024)* mencatat bahwa fintech yang menargetkan perempuan secara aktif dapat meningkatkan basis pelanggan hingga 50 persen lebih cepat dan mempertahankan retensi dua kali lebih tinggi dibanding segmen umum. Sementara IMF (2025) dalam laporannya *Fintech and Gender Inclusion* menegaskan bahwa inovasi digital, terutama di sektor pembayaran, *micro-lending*, dan *insurtech*, telah menjadi pendorong utama peningkatan akses keuangan perempuan di Asia Tenggara, meski dampaknya masih bervariasi antarnegara.

Di tingkat regional, laporan *AFA-EY Asia Fintech Report 2025* menunjukkan bahwa di Asia Tenggara, 23-28 persen perusahaan fintech kini dipimpin atau didirikan oleh perempuan, dan perusahaan-perusahaan tersebut cenderung memiliki portofolio pengguna yang lebih berimbang secara gender. Indonesia berada di bawah rata-rata regional dalam hal pendiri perempuan, tetapi di atas rata-rata kawasan dalam proporsi pelanggan perempuan dan kebijakan kesetaraan internal.

Dengan demikian, perempuan di industri fintech Indonesia berperan ganda: sebagai katalis inovasi dan agen inklusi keuangan. Peran ini tidak hanya memperkuat misi sosial fintech, tetapi juga memperluas basis pengguna dan meningkatkan stabilitas bisnis.

Dari sisi investor, dukungan terhadap isu gender masih berfluktuasi. Sebanyak 43 persen responden menilai keberagaman gender penting bagi investor. Angka ini turun dari 45 persen (AMS 2023-2024) dan 50,7 persen (AMS 2022-2023). Penurunan ini diantaranya mengindikasikan bahwa pertimbangan profitabilitas jangka pendek masih lebih dominan dibanding aspek keberlanjutan sosial. Namun, arah global menunjukkan hal sebaliknya: laporan GIIN (2025) dan inisiatif *2X Challenge* mencatat peningkatan investasi berdampak senilai lebih dari US\$33 miliar sejak 2018 untuk perusahaan berperspektif gender.

Grafik 7.13. Persentase Perempuan dalam Jabatan Direksi di Industri Fintech, 2025



Sumber: AMS, 2025

Secara regional, arah ini konsisten dengan laporan *Deloitte (2024)* dan *AFA-EY (2025)*, yang menemukan bahwa perempuan kini memegang 19,9 persen kursi dewan di Asia Tenggara, naik dari 17,1 persen pada 2021. Di Indonesia, angka BoD perempuan di bawah 25% masih lebih rendah dari rata-rata kawasan, namun kecepatan perbaikannya jauh lebih cepat—menandakan momentum menuju inklusivitas struktural mulai terbentuk.

⁶ Women's World Banking, 2025

Secara keseluruhan, AMS 2024–2025 menunjukkan bahwa fondasi kesetaraan gender di industri fintech Indonesia semakin kuat, meski perbaikan masih terpusat di lapisan operasional. Retensi berbasis gender meningkat, keberagaman staf membaik, dan kebijakan perlindungan kerja lebih solid. Namun, kesenjangan representasi di puncak kepemimpinan dan kepemilikan tetap menjadi tantangan strategis yang perlu ditangani secara sistemik.

Berdasarkan analisa terhadap hasil survei diatas, dalam mempercepat konvergensi antara kesempatan dan hasil, diperlukan setidaknya 3 (tiga) langkah strategis berikut:



Menautkan target representasi dengan *pipeline* peran teknis dan komersial, bukan hanya administratif,

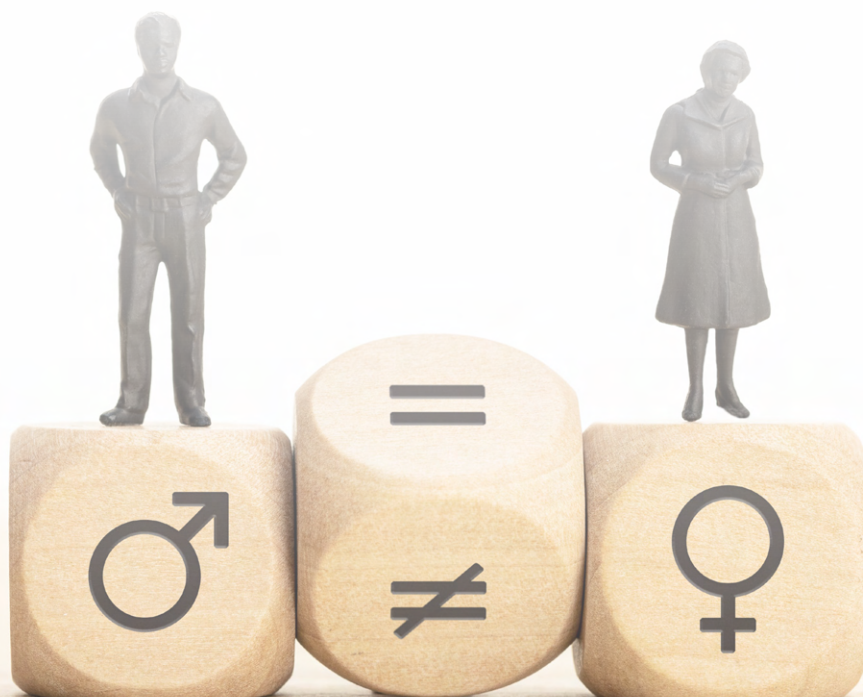


Mengukur hasil program dengan indikator kinerja dan retensi, bukan sekadar jumlah kegiatan atau pelatihan, dan



Menyelaraskan pelaporan kesetaraan gender dengan standar global, seperti *2X Challenge* dan *IFC Gender-Smart Investment Principles*, agar kemajuan dapat diverifikasi oleh investor institusional.

Pendekatan ini diharapkan akan menyebabkan kesetaraan gender bergerak dari simbol kepatuhan menuju aset strategis yang memperkuat reputasi, kredibilitas tata kelola, dan daya tarik pembiayaan jangka panjang. Dalam konteks transformasi digital nasional, perempuan di fintech bukan hanya simbol inklusi, tetapi kunci untuk menjembatani kesenjangan ekonomi, memperkuat kepercayaan, dan membangun ekosistem keuangan digital yang benar-benar inklusif bagi seluruh masyarakat Indonesia.





08 Fintech untuk Literasi dan Inklusi Keuangan

Kapasitas literasi dan inklusi keuangan bergerak seiring 3 (tiga) prasyarat utama: kejelasan aturan main, kemitraan yang efektif, dan kanal digital yang benar-benar digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Karena itu, setiap inisiatif fintech harus ditautkan dengan lanskap program nasional dan perilaku transaksi yang makin digital.

Setelah pondasi tata kelola, keamanan, dan keandalan layanan menguat, ujian berikutnya adalah sejauh mana kapabilitas tersebut benar-benar mempermudah masyarakat untuk belajar, membuka rekening yang sah, serta bertransaksi secara aman—mulai dari menerima gaji, membayar tagihan, hingga menabung.

Analisis diarahkan pada 2 (dua) sumbu yang saling memperkuat. Pertama, kualitas inisiatif literasi yang tidak berhenti pada kampanye, tetapi menaut pada tindakan nyata seperti pembukaan akun, penggunaan pembayaran bernilai kecil, dan perlindungan konsumen yang dapat diaudit. Kedua, efektivitas kolaborasi antara pelaku perbankan, penyelenggara pembayaran, aggregator, pemerintah daerah, dan komunitas, dalam memperluas jangkauan ke kelompok rentan serta wilayah di luar pusat ekonomi. Dengan kerangka ini, keberhasilan literasi tidak diukur dari banyaknya kegiatan, melainkan dari perubahan perilaku finansial yang berkelanjutan.

Dari Pengetahuan ke Perilaku: Transformasi Literasi dan Inklusi Keuangan Digital

Gelombang digitalisasi telah menggeser ukuran keberhasilan dari sekadar pengetahuan menuju pengalaman penggunaan yang mudah dan aman. Indikator makro memperlihatkan momentum positif. Hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2025 menunjukkan indeks literasi mencapai 66,46 persen dan inklusi 80,51 persen, meningkat dari 65,43 persen dan 75,02 persen pada 2024. Kenaikan dua tahun beruntun ini mengkonfirmasi perluasan akses keuangan, namun juga menegaskan bahwa pemahaman masih tertinggal dibanding adopsi.

Program nasional seperti Satu Rekening Satu Pelajar (KEJAR) menjadi bukti konkret bagaimana literasi berubah menjadi perilaku. Pada 2025, rekening pelajar mencapai 57,99 juta dengan saldo agregat Rp 34,6 triliun menunjukkan bahwa literasi dasar yang ditautkan dengan rekening bernomor menghasilkan adopsi finansial nyata sejak dini¹. Ketika rekening bukan sekadar target administratif, melainkan kanal transaksi kecil di lingkungan sekolah dan keluarga, maka literasi terkonversi menjadi kebiasaan keuangan masyarakat yang dapat diukur.

Dari sisi kesiapan kanal, Indeks Masyarakat Digital Indonesia (IMDI) 2025² berada di 44,53, naik 1,19 poin dari tahun sebelumnya. Meski bukan indikator finansial spesifik, IMDI mencerminkan fondasi yang menentukan keberhasilan onboarding dan penggunaan layanan keuangan digital, mulai dari instalasi aplikasi, verifikasi identitas, hingga pengelolaan fitur keamanan. Dengan kata lain, ekosistem sosial-teknologi di luar sektor keuangan ikut menopang keberhasilan program literasi dan inklusi.

¹ Otoritas Jasa Keuangan, 2025

² Indeks Masyarakat Digital Indonesia, 2025

Secara global, *World Bank* menegaskan bahwa inklusi keuangan digital tidak sekadar soal membuka akses, melainkan mengubah *usage* menjadi perilaku ekonomi produktif. Sementara *WEF (2025)* dan *CGAP (2024)* mengingatkan bahwa inklusi baru efektif bila menyentuh kelompok perempuan, UMKM, dan komunitas pedesaan, segmen yang masih menjadi tantangan di ASEAN. Dalam konteks ini, Indonesia mengalami pola serupa dengan kawasan: literasi tumbuh, tetapi pemerataan akses dan keberlanjutan perilaku masih perlu ditingkatkan.

Ekosistem Kolaboratif: Mengubah Literasi Menjadi Perilaku Finansial Nyata

Temuan AMS 2024–2025 menunjukkan bahwa 66,39 persen responden melakukan kolaborasi dengan lembaga keuangan lain; 32,79 persen bermitra strategis dengan pemerintah; dan 22,13 persen melaksanakan program CSR bertema inklusi keuangan. Angka ini relatif stabil dibanding AMS 2022–2023 (kolaborasi 64 persen; kemitraan pemerintah 30,7 persen; CSR 16 persen) dan menandakan keberlanjutan komitmen perusahaan fintech terhadap sinergi multipihak.

Dari sisi pola kolaborasi, AMS mencatat proporsi fintech yang menjalankan program literasi bersama institusi keuangan bergerak dari 52 persen (AMS 2022–2023), naik ke 66 persen (AMS 2023–2024), lalu sedikit menurun ke 54,10 persen (AMS 2024–2025). Penurunan terakhir tidak menandakan pelemahan, melainkan reposisi model pelaksanaan. Sebagian pelaku tetap bertumpu pada jaringan bank untuk edukasi tatap muka dan pembukaan akun massal, sementara sebagian lain memindahkan porsi edukasi ke kanal *in-app* yang memanfaatkan kenaikan kecakapan digital pengguna.

Salah satu bentuk inisiatif yang menunjukkan bahwa kolaborasi mempercepat konversi dari literasi ke perilaku adalah Satu Rekening Satu Pelajar (KEJAR). Pertambahan rekening pelajar dalam 2 (dua) tahun terakhir bukan sekadar *output* sosialisasi, tetapi *outcome* operasional dari orkestrasi lintas lembaga. Di sinilah relevansi kolaborasi fintech–bank–pemerintah menjadi nyata: literasi yang menempel pada produk resmi dan proses KYC yang sah relatif menghasilkan perilaku finansial yang berkelanjutan karena didukung kanal dan tata kelola yang jelas.

Temuan di beberapa negara di kawasan Asia Tenggara turut memperkuat pernyataan ini. Di Singapura, kolaborasi antara otoritas moneter, asosiasi perbankan, dan penyedia layanan menghasilkan sistem pembayaran terpadu (*FAST/PayNow*) mempercepat adopsi pembayaran kecil bernilai harian. Di Malaysia, interoperabilitas QR nasional menekan biaya transaksi dan mendorong inklusi UMKM. Dua contoh ini menegaskan bahwa *shared rails* dan *shared governance* mempercepat konversi literasi menjadi perilaku keuangan.

Strategi Fintech dalam Memperluas Inklusi dan Literasi Keuangan Digital

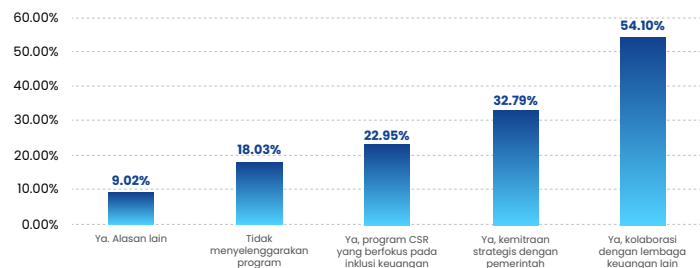
Jika lanskap makro menunjukkan kemajuan, maka di tingkat mikro, data AMS memperlihatkan kondisi mesin penggerak di lapangan. Sepanjang 2024–2025, sebanyak 56,56 persen responden menyatakan produk mereka secara langsung menargetkan segmen *unbanked*, naik tajam dari 35 persen pada periode 2023–2024, meski masih di bawah capaian 66,7 persen (AMS 2022–2023).

Tren ini menandakan kembalinya fokus industri pada kelompok yang belum tersentuh layanan formal, seiring meningkatnya kesadaran bahwa inklusi keuangan merupakan target strategis, bukan efek samping pertumbuhan bisnis.

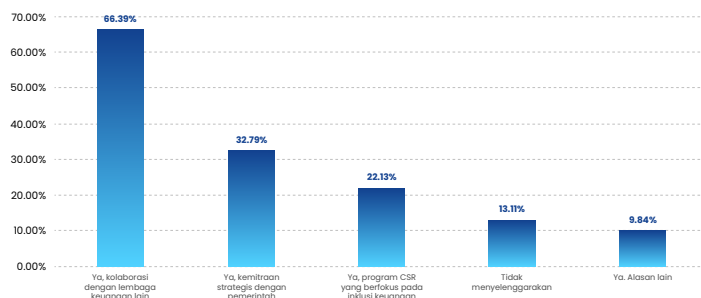
Grafik 8.1. Inisiatif Perusahaan Fintech untuk Peningkatan Literasi Keuangan, 2025

Program Pengembangan Inisiasi untuk Mengatasi Literasi Keuangan (n=122)

Sumber: AMS, 2025



Kolaborasi tetap menjadi strategi utama. Sepanjang 2024–2025, sebanyak 54,10 persen perusahaan fintech berkolaborasi dengan bank dan lembaga keuangan lain; 32,79 persen bermitra dengan pemerintah; dan 22,95 persen menjalankan CSR bertema inklusi keuangan. Pola ini konsisten dengan 2 (dua) tahun sebelumnya, menandakan bahwa literasi dan inklusi berjalan lewat sinergi multi-pihak.



Grafik 8.2. Inisiatif Perusahaan Fintech untuk Peningkatan Inklusi Keuangan, 2025

Program Pengembangan Inisiasi untuk Mengatasi Inklusi Keuangan (n=122)

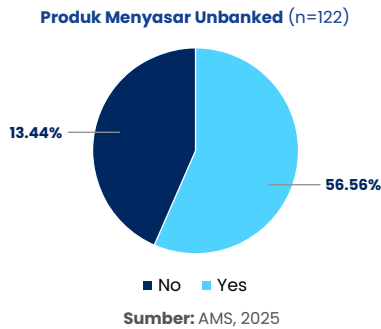
Sumber: AMS, 2025

Dalam hal pendekatan, program sosialisasi (28,05 persen), *workshop* (21,72 persen), dan pelatihan komunitas (17,19 persen) menjadi format dominan pada 2025—berbeda dengan AMS 2022–2023 yang masih menonjolkan edukasi (64 persen) dan kolaborasi simbolik (9,3 persen). Pergeseran ini menunjukkan bahwa pendekatan literasi makin beragam dan aplikatif, berorientasi pada keterampilan finansial praktis, bukan sekadar penyuluhan.

Tantangan utama yang dihadapi industri juga mengalami pergeseran. Jika AMS 2023–2024 masih didominasi isu kejelasan peraturan (40 persen) serta kecepatan perizinan, birokrasi, dan privasi data (masing-masing 29 persen), maka AMS 2024–2025 menunjukkan shifting challenges: kurangnya literasi keuangan (59,02 persen), kompleksitas regulasi (42,62 persen), dan akses terbatas ke layanan perbankan tradisional (37,70 persen). Pergeseran ini memperlihatkan bahwa hambatan teknis dan legal mulai bergeser ke persoalan perilaku dan kapabilitas pengguna, mengingat kanal digital kini sudah lebih siap daripada kemampuan penggunanya.

Partisipasi fintech dalam program pemerintah juga menunjukkan peningkatan berkelanjutan. Dari hanya 9,3 persen (AMS 2022–2023), naik menjadi 22 persen (AMS 2023–2024), dan mencapai 24,59 persen (AMS 2024–2025). Dari program yang diikuti, 43,33 persen diselenggarakan oleh OJK; 13,33 persen oleh Bank Indonesia, dan sisanya oleh institusi lain. Fakta ini mengindikasikan bahwa sinergi regulator–industri semakin

Grafik 8.3. Persentase Fintech yang Menargetkan Segmen Unbanked, 2025



Ekspektasi terhadap AFTECH juga meningkat signifikan: 55 persen responden mengharapkan AFTECH memitigasi isu dengan pemerintah dan regulator, serta 36 persen pada isu publik—naik tajam dari 28 persen dan 24 persen (AMS 2023–2024), meski menurun dari puncak 77 persen dan 23 persen (AMS 2022–2023). Pesan utamanya jelas: kebutuhan advokasi dan fasilitasi komunikasi dengan regulator tetap menjadi prioritas utama ekosistem fintech nasional.

Pembelajaran Regional: Membangun Kepercayaan dan Inklusi Keuangan Digital di Asia

Agar temuan AMS tidak berdiri di ruang hampa, perlu jembatan yang menautkannya ke praktik di lapangan. Kawasan Asia Tenggara memberi banyak *use case*.

Singapura menata ulang pengelolaan skema pembayaran nasional agar lebih padu dan efisien, memperkuat kelembagaan sehingga literasi cepat berubah menjadi penggunaan harian. Malaysia menekankan interoperabilitas QR dan biaya transaksi rendah, laporan Bank Negara mencatat 409 transaksi *e-payment* per kapita pada 2024, hampir satu transaksi per orang per hari. Thailand, lewat *PromptPay*, menunjukkan lonjakan transaksi retail hingga 76 juta per hari pada 2025³; namun pemerintah setempat juga memperketat limit harian untuk menahan lonjakan penipuan. Ini sejalan dengan peringatan *OECD Digital Financial Literacy Outlook 2025*, bahwa inovasi pembayaran perlu dibarengi perlindungan konsumen yang kuat.

Vietnam memperlihatkan model inklusi berbasis mandat publik, nilai transaksi non tunai di tahun 2024 mencapai 295,2 kuadriliun VND, sementara transaksi QR pada kuartal I 2025 meningkat pesat sebesar 81 persen⁴. Filipina juga menunjukkan bahwa target terukur efektif: 57,4 persen pembayaran ritel 2024 sudah digital, melampaui target nasional⁵. Pelajarannya bagi Indonesia: literasi perlu dikaitkan dengan layanan publik yang menghasilkan transaksi berulang, sekolah, kesehatan, transportasi, serta indikator yang bisa diaudit, seperti rasio akun aktif dan retensi 30 hari.

Dari luar kawasan ASEAN, Hong Kong dan Tiongkok menambah pembelajaran penting. Hong Kong dengan sistem *multi-proxy* memungkinkan satu nomor ponsel terhubung ke beberapa rekening atau dompet, menumbuhkan rasa aman pengguna pemula⁶. Tiongkok memperlihatkan normalisasi pembayaran QR yang luas, disertai regulasi tegas bagi penyelenggara non-bank melalui kebijakan Dewan Negara (2024). Hasilnya: literasi cepat bertransformasi menjadi kebiasaan transaksi rumah tangga yang aman.

Pembelajaran dari negara-negara di kawasan Asia menampilkan kehadiran pola yang konsisten. Infrastruktur pembayaran instan yang terjangkau dan saling terhubung menciptakan fondasi bagi kebiasaan transaksi bernilai kecil yang berulang, sementara tata kelola yang kuat memastikan kepercayaan publik tetap terjaga di tengah percepatan adopsi digital. Literasi keuangan terbukti paling efektif ketika dikaitkan dengan pengalaman nyata, mulai dari interaksi masyarakat dengan layanan publik hingga aktivasi di aplikasi digital yang segera menghasilkan transaksi pertama.

³ Nation Thailand, 2025 ⁴ Vietnam+, 2025 ⁵ Bangko Sentral ng Pilipinas, 2024 ⁶ Hong Kong Monetary Authority, 2024



09 ESG: Dari Komitmen Simbolik ke Praktik yang Terukur

Kenaikan indeks literasi dan inklusi keuangan yang dibahas pada bab sebelumnya menandai semakin luasnya jangkauan layanan keuangan digital di Indonesia. Namun, perluasan akses tersebut membawa konsekuensi baru: pertumbuhan harus diiringi dengan tanggung jawab sosial, tata kelola yang kuat, dan kepedulian terhadap keberlanjutan. Di sinilah prinsip *Environmental, Social, and Governance* (ESG) menjadi dimensi strategis berikutnya dalam perjalanan industri fintech Indonesia. Jika pada bab sebelumnya dibahas mengenai bagaimana masyarakat kian mudah mengakses layanan keuangan, maka bab ini menyoroti sejauh mana penyelenggara fintech memastikan akses tersebut berjalan secara beretika, inklusif, dan berkelanjutan.

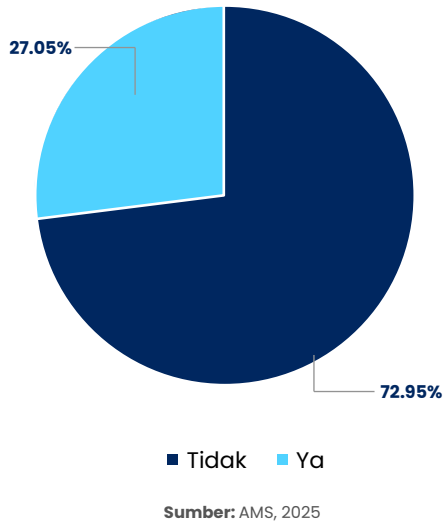
Implementasi ESG dalam industri fintech bukan sekadar tren global, melainkan kebutuhan struktural yang menentukan daya tahan industri fintech di tengah tekanan transparansi dan ekspektasi publik yang semakin tinggi. Di tengah laju digitalisasi dan ekspansi inklusi keuangan, fintech memiliki posisi unik: menggabungkan kekuatan teknologi dengan potensi dampak sosial yang luas. Namun, di balik peluang itu, muncul tantangan baru, bagaimana memastikan pertumbuhan yang cepat tetap sejalan dengan prinsip keberlanjutan dan tata kelola yang baik.

Tekanan untuk mengadopsi ESG datang dari berbagai arah. Investor global kini menilai kinerja perusahaan bukan hanya dari profitabilitas, melainkan juga dari jejak lingkungan, dampak sosial, dan struktur tata kelola. Regulator pun mulai memasukkan dimensi ESG dalam kerangka perizinan dan pengawasan, seiring dengan meningkatnya kesadaran akan risiko non-keuangan yang dapat mengguncang stabilitas industri (WEF, 2024). Di sisi lain, konsumen muda yang melek digital semakin memilih layanan yang etis dan bertanggung jawab, menuntut perusahaan fintech untuk beroperasi secara lebih transparan dan inklusif.

Lanskap dan Dinamika ESG dalam Industri Fintech Indonesia

Hasil AMS 2024-2025 menunjukkan bahwa penerapan ESG di sektor fintech Indonesia masih cenderung lambat. Hanya 27,05 persen responden yang telah memiliki program ESG di perusahaannya. Angka ini sedikit meningkat dibandingkan 26,72 persen pada AMS 2023-2024 dan 26,7 persen pada AMS 2022-2023. Artinya, dalam tiga tahun terakhir, kepemilikan program ESG cenderung stagnan, dengan mayoritas pelaku (sekitar 73 persen) belum memiliki inisiatif formal.

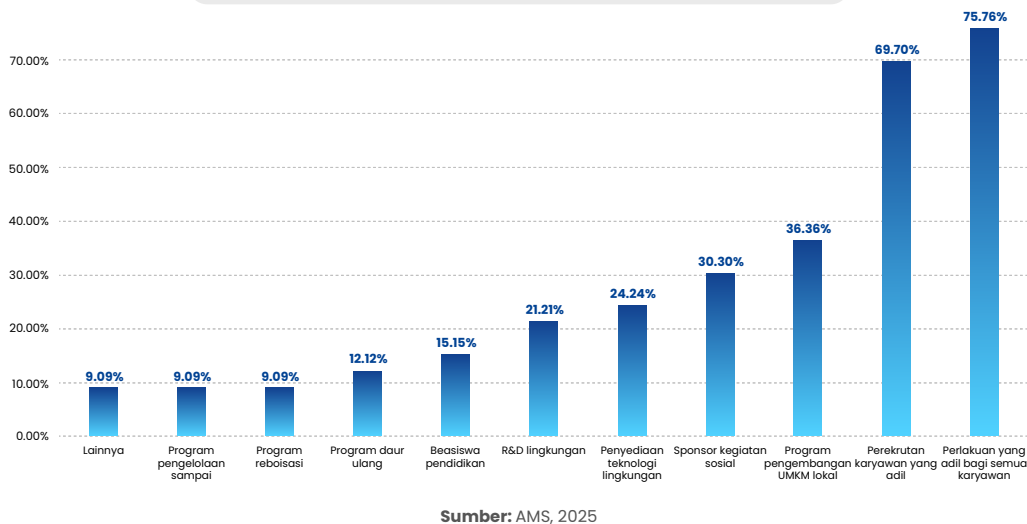
Grafik 9.1. Tren Kepemilikan Program ESG di Industri Fintech, 2025



Di antara responden yang sudah menjalankan, fokus utama masih berada pada aspek sosial: 75,76 persen melaksanakan program yang menjamin perlakuan adil bagi karyawan, 69,70 persen menerapkan rekrutmen inklusif, 36,36 persen berkontribusi pada pengembangan UMKM lokal, dan 30,30 persen menjadi sponsor kegiatan sosial. Sementara itu, dimensi lingkungan seperti penyediaan teknologi hijau (24,24 persen), R&D lingkungan (21,21 persen), hingga program daur ulang, reboisasi, dan pengelolaan sampah (9-12 persen) masih relatif terbatas. Temuan ini memperlihatkan bahwa orientasi ESG fintech di Indonesia masih didominasi oleh pilar sosial, sementara aspek lingkungan dan tata kelola belum memperoleh perhatian setara.

Temuan ini sejalan dengan pola yang terlihat di tingkat global, di mana industri fintech memiliki keterkaitan erat dengan agenda sosial. Sebagian besar basis pelanggan fintech dunia berasal dari segmen usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sebesar 57 persen, kelompok berpendapatan rendah 47 persen, serta perempuan 41 persen. Komposisi ini memperlihatkan bahwa keberhasilan bisnis fintech sangat bergantung pada dampak sosial yang dihasilkan. Semakin baik tata kelola dan keberpihakan sosial yang dijalankan, semakin kuat pula pertumbuhan bisnis yang dapat dicapai.

Grafik 9.2. Ragam Inisiatif ESG yang Dijalankan Penyelenggara Fintech, 2025



Penerapan ESG dalam sektor fintech idealnya mencakup tiga pilar utama yang saling melengkapi. Pilar *environmental* menuntut pengurangan jejak karbon, efisiensi energi, serta dukungan terhadap pembiayaan hijau dan inovasi berwawasan lingkungan. Pilar *social* berfokus pada perluasan inklusi keuangan, perlindungan konsumen, dan keamanan data yang menjadi fondasi kepercayaan digital. Sementara pilar *governance* memastikan tata kelola yang transparan, kebijakan *anti-fraud*, serta pelaporan kinerja ESG yang dapat diverifikasi publik. Ketiga pilar ini bukan berdiri sendiri, melainkan membentuk satu ekosistem keberlanjutan yang menentukan legitimasi dan daya saing jangka panjang industri fintech.

Menurut laporan *World Economic Forum Fintech and Sustainable Growth (2024)*, implementasi ESG tidak dapat dicapai hanya melalui komitmen moral, melainkan membutuhkan pendekatan bertahap dan terukur. Tahap pertama dimulai dengan pemetaan isu material yang relevan bagi bisnis fintech, seperti risiko siber, bias algoritmik, dan tanggung jawab data. Tahap berikutnya adalah integrasi ESG ke dalam strategi bisnis melalui penetapan target yang jelas—baik kuantitatif maupun kualitatif, misalnya peningkatan portofolio pembiayaan hijau, penurunan emisi operasional, atau peningkatan rasio pelanggan perempuan dan UMKM. Pada tahap implementasi, penekanan utama terletak pada pembangunan sistem pelaporan yang kredibel dan pemanfaatan teknologi analitik untuk memantau capaian ESG secara *real-time*.

Hasil AMS 2024-2025 menunjukkan bahwa kesadaran terhadap tanggung jawab sosial di kalangan perusahaan fintech Indonesia sudah tumbuh, tetapi integrasi ESG sebagai strategi bisnis yang menyeluruh belum sepenuhnya terbentuk. Dalam kerangka tahapan ESG global sebagaimana dikemukakan *World Economic Forum (2024)*, posisi Indonesia saat ini dapat dikategorikan pada fase *awareness and compliance*, yakni tahap ketika pelaku industri mulai memahami pentingnya ESG, namun belum menjadikannya bagian dari proses pengambilan keputusan strategis dan operasional harian.

Untuk melangkah ke tahap berikutnya, pelaku industri fintech perlu menggeser pendekatan ESG dari orientasi sosial semata menuju penerapan yang lebih holistik dan berbasis data. Hal ini mencakup penguatan tata kelola digital, pelaporan yang transparan, serta pengukuran dampak lingkungan dan ekonomi secara terukur. Investor memang menaruh ekspektasi tinggi terhadap pemenuhan prinsip ESG, namun kepatuhan terhadap ESG seharusnya tidak berhenti pada pemenuhan tuntutan pasar. Lebih dari itu, ESG merupakan instrumen untuk membangun ketahanan jangka panjang: memperkuat kepercayaan publik, menekan risiko reputasi dan siber, serta membuka peluang pendanaan yang berkelanjutan. Dengan membangun fondasi data yang kredibel dan mengaitkan indikator ESG dengan inovasi produk serta tata kelola risiko, fintech Indonesia berpotensi naik kelas dari sekadar pelaku ekonomi digital menjadi katalis transformasi menuju sistem keuangan yang inklusif dan berkelanjutan.



Annual Members Survey

2024-2025



Eco-S Coworking & Office Space

Sahid Sudirman Residence, Jl. Jenderal Sudirman No.86
2nd floor, Karet Tengsin, Tanah Abang, Jakarta Pusat,
DKI Jakarta 10220



info@fintech.id



www.fintech.id



fintechid



fintech.id



Asosiasi Fintech Indonesia