

Annual Members Survey

2025-2026

**Setelah Pertumbuhan:
Memperkuat Daya Saing Fintech
bagi Ekonomi yang Lebih Produktif**





Saran Pengutipan

Asosiasi Fintech Indonesia. (2026). Annual Members Survey 2025–2026: **Setelah Pertumbuhan: Memperkuat Daya Saing Fintech bagi Ekonomi yang Lebih Produktif**. Jakarta: AFTECH.

Tentang *Annual Members Survey* (AMS) AFTECH

Annual Members Survey (AMS) merupakan survei tahunan yang diselenggarakan oleh Asosiasi Fintech Indonesia (AFTECH) untuk memetakan perkembangan, kebutuhan, tantangan, dan arah pertumbuhan industri keuangan digital di Indonesia. Sejak pertama kali diluncurkan, AMS telah menjadi salah satu instrumen utama AFTECH dalam membangun basis data industri yang bersumber langsung dari anggota, baik melalui data kuantitatif, pertanyaan terbuka, diskusi terfokus, maupun kajian atas dinamika regulasi dan pasar.

AMS tidak hanya berfungsi sebagai laporan tahunan, tetapi juga sebagai dokumen rujukan industri. Bagi anggota AFTECH, AMS memberikan gambaran mengenai posisi, kebutuhan, dan prioritas bersama industri. Bagi regulator, kementerian, dan lembaga terkait, AMS menjadi bahan masukan berbasis bukti untuk memahami dampak kebijakan, mengidentifikasi kebutuhan kerangka regulasi, serta merumuskan arah pengembangan ekosistem keuangan digital yang lebih sehat dan produktif.

Bagi investor dan lembaga keuangan, AMS telah membantu membaca tingkat kematangan industri fintech nasional, peluang pertumbuhan, kesiapan infrastruktur, profil risiko, serta tantangan yang mempengaruhi keputusan berinvestasi. Bagi mitra internasional, organisasi pembangunan, akademisi, dan komunitas global, AMS menjadi jendela untuk memahami perkembangan fintech Indonesia dalam konteks inklusi keuangan, transformasi digital, perlindungan konsumen, dan kontribusi terhadap ekonomi riil.

Signifikansi AMS terletak pada kemampuannya menangkap suara industri fintech secara berkala. Dengan penyusunan yang dilakukan setiap tahun, AMS memungkinkan AFTECH dan para pemangku kepentingan melihat pola yang berulang, perubahan prioritas, serta isu struktural yang masih perlu diselesaikan guna mendukung optimalisasi peran fintech dan layanan keuangan digital bagi pertumbuhan ekonomi nasional.

Metodologi AMS disusun dengan menggabungkan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Data utama diperoleh melalui survei mandiri kepada anggota AFTECH, yang mencakup profil perusahaan, model bisnis, adopsi teknologi, tata kelola, kepatuhan, perlindungan konsumen, kebutuhan pendanaan, hambatan usaha, serta pandangan terhadap regulasi dan arah pasar. Data tersebut kemudian dilengkapi dengan analisis melalui pertanyaan terbuka, diskusi dengan anggota, serta pembacaan atas perkembangan kebijakan dan industri. Seluruh temuan dilaporkan secara agregat untuk menjaga kerahasiaan responden.

Sejak pertama kali diluncurkan di tahun 2016, AMS menunjukkan sejumlah temuan berulang yang menandakan bahwa industri fintech Indonesia masih menghadapi persoalan struktural yang relatif sama. Beberapa hasil temuan yang berulang, termasuk: konsentrasi pengguna layanan fintech yang masih berpusat di area Jabodetabek; kepastian regulasi tetap menjadi perhatian utama; masih belum optimalnya keterhubungan fintech dengan pertumbuhan sektor riil prioritas; kesenjangan ketersediaan infrastruktur pendukung identitas digital, interoperabilitas, keamanan siber, *open finance*, dan tata kelola kecerdasan artifisial; serta isu perlindungan konsumen serta literasi keuangan yang tetap menjadi agenda penting.

Hasil AMS 2025-2026 secara spesifik menegaskan bahwa tantangan utama industri fintech bukan lagi soal pertumbuhan yang cepat, tetapi mengenai penguatan fondasi pertumbuhan yang lebih kuat. Optimalisasi pertumbuhan fintech dan layanan keuangan digital di Indonesia perlu didukung oleh penguatan infrastruktur keuangan digital yang cepat, reliabel, murah dan terintegrasi; peningkatan tata kelola yang baik serta perlindungan konsumen yang efektif; dan kemitraan strategis yang mampu menghubungkan inovasi keuangan digital dengan produktivitas sektor riil prioritas.

Daftar Isi

Daftar Singkatan	4
Sambutan Ketua Umum AFTECH	5
Ringkasan Eksekutif	7
Metodologi	13
1. Tinjauan Industri Fintech	19
1.A. Lanskap Global Industri Fintech	19
1.B. Panorama Fintech Asia Tenggara	20
1.C. Peta Industri Fintech & Keuangan Digital Indonesia	22
1.C.1. Layanan Pembayaran Digital	25
1.C.2. Layanan Pendanaan Digital	27
1.C.3. Layanan Investasi Digital dan Aset Keuangan Digital	29
1.C.4. Layanan Asuransi Berbasis Inovasi Teknologi	31
1.C.5. Penggerak Struktural: Infrastruktur Keuangan Digital	32
2. Potret Perusahaan Fintech di Indonesia	41
3. Modal, Profitabilitas, dan Arah Baru Pertumbuhan	53
4. Regulasi, Tata Kelola, dan Kepercayaan Terhadap Industri Fintech	61
5. Secure by Design: Fondasi Pertumbuhan Fintech dan Layanan Keuangan Digital	68
6. Penguatan Fondasi Teknologi bagi Masa Depan Industri Fintech	79
7. Talenta Digital: Membangun Kapabilitas Industri Fintech	86
8. Dari Akses Menuju Dampak: Peran Fintech dalam Mendorong Inklusi Keuangan	94
9. Keterwakilan Yang Lebih Luas: Kepemimpinan Perempuan dalam Ekosistem Layanan Keuangan Digital	102
10. Strategi ESG pada Industri Fintech	109
11. Menuju Pertumbuhan Berkelanjutan: Agenda Berikutnya bagi Industri Fintech Indonesia	116
Daftar Pustaka	123

Daftar Singkatan

Daftar singkatan dan akronim yang digunakan di sepanjang laporan ini.

AFTECH	Asosiasi Fintech Indonesia
AI	Artificial Intelligence (Kecerdasan Buatan)
AKD	Aset Keuangan Digital
AML/CF	Anti-Money Laundering / Counter-Financing of Terrorism
AMS	Annual Members Survey (Survei Anggota Tahunan)
API	Application Programming Interface
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
B2B	Business to Business
B2B2C	Business to Business to Consumer
B2C	Business to Consumer
BI	Bank Indonesia
BI-FAST	Bank Indonesia Fast Payment
BNPL	Buy Now Pay Later
BSSN	Badan Siber dan Sandi Negara
CERT/CSIRT	Computer Emergency Response Team / Computer Security Incident Response Team
DPI	Digital Public Infrastructure (Infrastruktur Publik Digital)
DPO	Data Protection Officer
DRP	Disaster Recovery Plan (Rencana Pemulihan Bencana)
e-KYC	Electronic Know Your Customer
ESG	Environment, Social, and Governance
EWA	Earned Wage Access (Akses Upah Lebih Awal)
FGD	Focus Group Discussion
GRC	Governance, Risk, and Compliance
IAKD	Inovasi Teknologi Sektor Keuangan, Aset Keuangan Digital, dan Aset Kripto
ISO	International Organization for Standardization
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
OJK	Otoritas Jasa Keuangan
PAJK	Penyelenggara Agregasi Jasa Keuangan
PBI	Peraturan Bank Indonesia
PDP	Pelindungan Data Pribadi
PE	Private Equity
PKA	Pemeringkat Kredit Alternatif
POJK	Peraturan Otoritas Jasa Keuangan
QRIS	Quick Response Code Indonesia Standard
RegTech	Regulatory Technology
SaaS	Software as a Service
SLA	Service Level Agreement
SNKI	Strategi Nasional Keuangan Inklusif
TWP90	Tingkat Wanprestasi 90 Hari
UU P2SK	Undang-Undang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan
VC	Venture Capital
WEF	World Economic Forum

Sambutan Ketua Umum AFTECH

Pesan dari Ketua Umum Asosiasi Fintech Indonesia

Bismillahirrahmanirrahim.

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh, salam sejahtera bagi kita semua. Bapak dan Ibu Dewan Pengurus, Rekan-Rekan Anggota, serta seluruh Mitra AFTECH,

Dengan rasa syukur dan bangga, tahun ini AFTECH kembali meluncurkan *Annual Members Survey* (AMS) untuk kesembilan kalinya. Ketika AMS pertama kali diterbitkan pada 2016, industri fintech Indonesia masih berada pada tahap awal perkembangannya. Banyak hal yang belum pasti. Model bisnis masih diuji. Regulasi masih dibangun. Kepercayaan masyarakat masih harus diperjuangkan.

Hari ini, kita berada di tempat yang sangat berbeda. Layanan keuangan digital telah menjadi bagian dari kehidupan sehari-hari masyarakat Indonesia. Jutaan individu dan pelaku usaha kini memiliki akses yang lebih mudah terhadap pembayaran, pembiayaan, investasi, dan berbagai layanan keuangan lainnya. Apa yang dahulu dipandang sebagai potensi, kini telah menjadi kenyataan yang memberikan manfaat nyata bagi perekonomian nasional.

Capaian ini patut dirayakan. Namun setiap pencapaian juga mengajak kita untuk bertanya: apa langkah berikutnya?

Pertanyaan itulah yang menjadi dasar penyusunan AMS 2025–2026. Setelah satu dekade pertumbuhan yang pesat, industri fintech Indonesia memasuki fase yang lebih matang. Fokus kita tidak lagi semata-mata pada perluasan akses atau peningkatan adopsi, tetapi pada bagaimana memastikan inovasi keuangan digital mampu menciptakan nilai yang lebih besar bagi masyarakat dan perekonomian. Ukuran keberhasilan kita bukan hanya seberapa banyak transaksi yang tercipta, melainkan seberapa besar dampak yang dapat dihasilkan.

Dalam konteks tersebut, AMS memiliki peran yang semakin penting. Selama hampir satu dekade, survei ini telah menjadi salah satu kontribusi paling konsisten AFTECH bagi ekosistem. AMS tidak hanya merekam perkembangan industri, tetapi juga menyediakan ruang bagi para pelaku usaha untuk menyampaikan tantangan, aspirasi, dan pandangan mereka mengenai masa depan keuangan digital Indonesia. Hasilnya telah menjadi rujukan bagi regulator, investor, akademisi, lembaga keuangan, dan berbagai organisasi internasional dalam memahami dinamika industri yang terus berkembang.

Laporan tahun ini memberikan alasan untuk optimistis. Kita melihat semakin banyak perusahaan yang membangun bisnis dengan fondasi yang lebih kuat, tata kelola yang lebih baik, serta orientasi jangka panjang yang lebih jelas. Di tengah ketidakpastian global, industri fintech Indonesia menunjukkan bahwa inovasi dan keberlanjutan dapat berjalan beriringan.

Namun pekerjaan kita masih jauh dari selesai.

Indonesia memiliki salah satu ekosistem keuangan digital paling dinamis di dunia, tetapi cerita keberhasilan tersebut belum sepenuhnya dikenal oleh komunitas global. Pada saat yang sama, kita juga menghadapi tantangan yang lebih besar: memastikan bahwa kemajuan teknologi dapat diterjemahkan menjadi peningkatan produktivitas, daya saing, dan kesejahteraan yang dirasakan secara luas oleh masyarakat.

Karena itu, babak berikutnya dari perjalanan fintech Indonesia bukan hanya tentang teknologi. Babak berikutnya adalah tentang bagaimana teknologi dapat memperkuat sektor riil, membuka lebih banyak peluang ekonomi, dan mendukung pertumbuhan yang lebih inklusif dan berkelanjutan. Ini adalah tentang bagaimana inovasi dapat menciptakan dampak yang nyata.

Saya percaya Indonesia memiliki semua yang dibutuhkan untuk mewujudkan hal tersebut. Kita memiliki talenta, semangat inovasi, dan ekosistem yang semakin kuat. Yang kita perlukan adalah komitmen untuk terus belajar, berkolaborasi, dan membangun masa depan bersama. Semoga AMS 2025–2026 dapat memberikan manfaat bagi seluruh pemangku kepentingan serta menjadi kontribusi yang berarti bagi perkembangan industri keuangan digital Indonesia.

Selamat membaca.

Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Jakarta, Juni 2026

Pandu Patria Sjahrir

Ketua Umum

Asosiasi Fintech Indonesia (AFTECH)



fintech indonesia

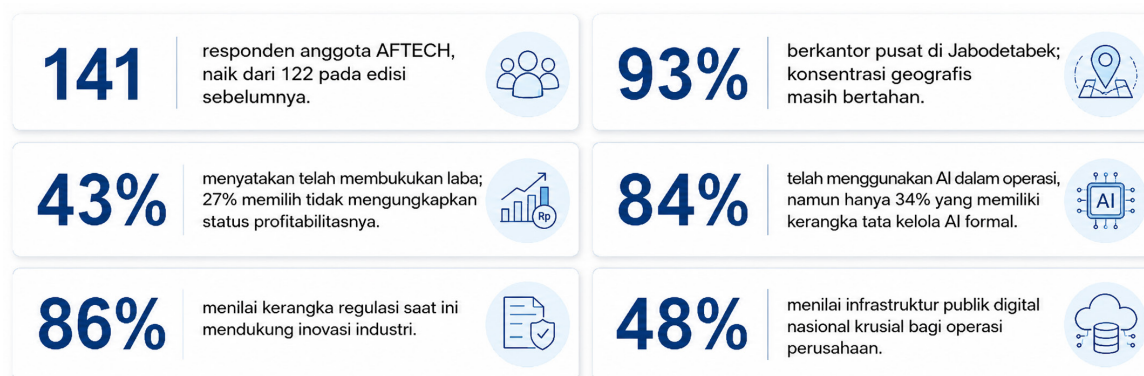
Ringkasan Eksekutif

Annual Members Survey (AMS) 2025-2026 memotret industri keuangan digital Indonesia pada momen transisi yang menentukan. Setelah satu dekade ekspansif, industri memasuki babak konsolidasi. Tiga arus yang saling berkait menandai pergeseran ini: pertumbuhan yang lebih berkualitas, formalisasi tata kelola dan ketahanan, serta kebutuhan yang semakin dalam pada infrastruktur publik digital nasional.

Tahun ini, sebanyak 141 perusahaan anggota AFTECH berpartisipasi dalam AMS. Responden mewakili penyelenggara fintech dari sektor pembayaran, pembiayaan digital, aset digital, layanan teknologi keuangan, serta ekosistem pendukung. Tingkat partisipasi yang lebih tinggi dibandingkan edisi sebelumnya (122 responden) mencerminkan keterlibatan anggota yang menguat dalam proses pemetaan industri, sekaligus memperluas keterwakilan lintas sektor layanan keuangan digital di tengah kerangka regulasi yang semakin matang dan tuntutan keberlanjutan finansial yang kian ketat.

Sekilas Industri Keuangan Digital Indonesia Setahun Terakhir

Enam indikator terpilih yang merangkum lanskap industri keuangan digital Indonesia, berdasarkan AMS 2025–2026.



Sumber: AFTECH AMS 2025–2026, N=141 responden (121 complete responses dan 20 partial responses).
Jumlah observasi untuk setiap indikator dapat berbeda sesuai tingkat respons pada masing-masing pertanyaan.

Lima Temuan Utama yang Perlu Dicermati

01. Industri Fintech Memasuki Era Konsolidasi dan Pertumbuhan Berkualitas

Profil tahapan perusahaan menunjukkan komposisi yang semakin matang. Sebanyak 40 persen responden berada pada tahap pertumbuhan (*growth stage*), 10 persen telah berada pada tahap matang atau berskala besar, dan 13 persen merupakan korporasi mapan atau lembaga keuangan yang mengadopsi model bisnis digital. Industri tidak lagi didominasi perusahaan muda yang semata mengejar adopsi pengguna, melainkan entitas yang membangun keberlanjutan operasional dan profitabilitas.

Sebanyak 43 persen responden menyatakan telah membukukan laba, sementara 27 persen memilih tidak mengungkapkan status profitabilitasnya. Komposisi ini menjadi sinyal yang relevan bagi investor dan regulator: industri telah memasuki fase ketika profitabilitas menjadi indikator utama kelayakan usaha, dan keengganan sebagian pemain untuk mengungkapkan status tersebut secara terbuka mencerminkan sensitivitas kompetitif serta kehati-hatian dalam komunikasi pasar. Optimisme tetap dominan: mayoritas menargetkan margin profitabilitas positif tahun depan, dengan 54 persen menetapkan rentang nol hingga sepuluh persen.

Sebanyak 40 persen responden AMS berorientasi B2B sebagai pasar utamanya, di samping 37 persen yang melayani B2B2C, dan hanya 22 persen yang murni B2C. Transisi ini mencerminkan pendewasaan model bisnis: pertumbuhan kini lebih banyak didorong oleh kemitraan, integrasi ekosistem, dan diversifikasi pendapatan daripada akuisisi pengguna langsung. Kemitraan ekosistem bahkan telah menjadi norma industri, dengan 81 persen responden melaporkan kemitraan aktif dengan pemain ekosistem lain. Strategi pertumbuhan yang paling banyak ditempuh adalah kemitraan strategis (77 persen), ekspansi ke segmen pelanggan baru (56 persen), peluncuran produk atau layanan baru (55 persen), dan integrasi platform ekosistem (50 persen). Pada saat yang sama, 40 persen responden mengidentifikasi regulasi dan kepatuhan sebagai kendala pertumbuhan tunggal terbesar dalam 12 bulan ke depan, jauh di atas persaingan (18 persen), distribusi dan kemitraan (9 persen), serta kepercayaan konsumen (6 persen). Hal ini menandakan bahwa industri telah melewati fase ketika tantangan utamanya adalah pasar atau pendanaan, dan kini menghadapi kompleksitas kerangka regulasi yang menuntut kapasitas kepatuhan, advokasi, serta kolaborasi industri dan regulator yang lebih sistematis.

02. Tata Kelola dan Ketahanan Menjadi Fondasi Baru Industri Fintech

Untuk pertama kalinya, AMS mengukur tingkat kematangan siber dengan menggunakan dua belas indikator keamanan siber dari BSSN. Hasil temuan cukup menggembirakan: 77 persen responden memegang sertifikasi keamanan siber profesional dari auditor eksternal, 74 persen memiliki kebijakan dan prosedur operasional standar TI yang ditinjau dan dimutakhirkan secara berkala, 73 persen menguji rencana

pemulihan sistem setiap tahun, 72 persen menyelenggarakan pelatihan keamanan siber rutin bagi seluruh pegawai, dan 71 persen mengoperasikan pemantauan sistem secara real-time selama 24 jam.

Kerangka tata kelola umum penyelenggara fintech juga semakin terlembaga. Sebanyak 90 persen responden memiliki kerangka tata kelola, risiko, dan kepatuhan (GRC) formal, 91 persen memiliki rencana pemulihan bencana (DRP), dan 87 persen mampu memulihkan operasi dalam waktu kurang dari 24 jam. Kesiapan menghadapi kewajiban perlindungan data pribadi berdasarkan Undang-Undang Nomor 27 Tahun 2022 (UU PDP) memperlihatkan profil yang lebih heterogen: 65 persen responden menyatakan telah sepenuhnya siap, 26 persen baru siap sebagian, dan 10 persen masih berada pada tahap awal kesiapan. Heterogenitas ini menjadi agenda kolektif yang masih perlu dipandu melalui pendampingan teknis dan harmonisasi implementasi.

Penerapan kerangka manajemen risiko menunjukkan kematangan yang setara. Manajemen risiko TI telah diadopsi 88 persen responden, kepatuhan anti pencucian uang dan pencegahan pendanaan terorisme (AML/CFT) oleh 59 persen, serta audit internal dan pemantauan kepatuhan oleh 67 persen. Pola ini mencerminkan industri yang tidak lagi memperlakukan ketahanan dan tata kelola sebagai beban kepatuhan, melainkan sebagai investasi esensial yang menentukan kepercayaan publik dan keberlangsungan layanan.

Kelembagaan dari tata kelola ini selaras dengan pergeseran sikap industri terhadap regulasi: persepsi responden terhadap kerangka regulasi tetap positif, meski sangat mengharapkan adanya harmonisasi kebijakan dan implementasi yang lebih kuat.

Perilaku kepatuhan penyelenggara juga mengalami pergeseran dari melihat kepatuhan terhadap tata kelola sebagai kewajiban menjadi sebuah kebiasaan. Secara spesifik, pada sisi kesiapan perlindungan data pribadi, mayoritas responden AMS menyampaikan telah siap, namun transisi belum tuntas. Heterogenitas jawaban atas tingkat kesiapan responden menunjukkan perlunya perhatian atas implementasi UU PDP. Terkait dengan topik keamanan siber, hasil AMS 2025-2026 menunjukkan tingkat insiden yang dilaporkan penyelenggara fintech tergolong rendah. Meski demikian, berbagai laporan memperlihatkan bahwa ancaman siber semakin canggih sehingga membutuhkan peningkatan kewaspadaan dan penguatan mekanisme penanganan insiden siber dari para penyelenggara fintech. Selanjutnya, hasil AMS 2025-2026 juga menunjukkan bahwa penyelenggara fintech semakin proaktif dalam menjalankan berbagai inisiatif untuk mendukung perlindungan konsumen. Salah satunya melalui penguatan mekanisme penyelesaian keluhan. Secara garis besar, temuan di atas menunjukkan bahwa terjadi penguatan fondasi tata kelola dalam industri fintech dan ekosistem layanan keuangan digital nasional. Meski ditempa berbagai kasus terkait fraud, namun sebagian besar penyelenggara menunjukkan komitmen mereka dalam menerapkan prinsip Good Corporate Governance (GCG).

03. AI Menjadi Standar Baru Operasional, Tata Kelola dan Kapasitas Talenta Belum Mengejar

Sebanyak 84 persen responden telah menggunakan atau sedang menguji coba kecerdasan buatan (AI) dalam kegiatan operasionalnya. 30 persen dari responden telah menggunakan AI secara ekstensif, 34 persen dalam skala terbatas, sementara 20 persen masih dalam tahap uji coba. Hanya 17 persen responden yang belum

menggunakan AI sama sekali. Pemanfaatan AI terbanyak adalah untuk analisis data (68 persen), disusul pemanfaatan untuk layanan pelanggan berbasis chatbot atau asisten virtual (55 persen), otomasi proses (53 persen), serta analitik prediktif (37 persen). Lebih lanjut, AI juga dimanfaatkan untuk mendeteksi kecurangan (36 persen) serta mendukung penilaian risiko kredit (33 persen). Secara garis besar, hasil survei menunjukkan bahwa adopsi AI telah semakin terintegrasi sepanjang rantai operasional industri fintech saat ini.

Adopsi AI yang tinggi belum diikuti dengan ketersediaan kerangka tata kelola internal AI oleh responden. Survei mencatat hanya 34 persen responden memiliki dokumen formal tata kelola internal untuk AI, yang umumnya mencakup: pengujian risiko model, pengujian bias, dan pengawasan oleh manusia. Sebanyak 35 persen responden menyatakan bahwa keberadaan dokumen tata kelola internal AI masih dalam proses penyusunan, sementara 30 persen belum memiliki sama sekali.

Peningkatan adopsi AI di industri fintech nasional saat ini belum diikuti dengan ketersediaan talenta yang cukup. Hasil survei menunjukkan bahwa sementara adopsi AI mencapai 84 persen, rata-rata tenaga kerja pada fungsi data, AI, dan analitik baru menyentuh kurang lebih 10 persen dari total tenaga kerja responden. 48 persen responden juga menyebutkan bahwa talenta untuk kecerdasan buatan dan ilmu data merupakan talenta yang paling sulit direkrut.

04. Infrastruktur Publik Digital & Infrastruktur Keuangan Digital sebagai Fondasi Inklusi Keuangan

Kemampuan fintech untuk menyediakan layanan yang lebih cepat, murah, dan dapat diandalkan dalam menjangkau masyarakat yang selama ini belum memiliki akses terhadap keuangan digital

sangat bergantung pada ketersediaan infrastruktur digital, khususnya infrastruktur keuangan digital yang memadai. AMS 2025-2026 menunjukkan 48 persen responden menilai keberadaan DPI nasional sangat penting bagi operasional mereka, selanjutnya secara umum persepsi responden terhadap kualitas infrastruktur digital juga cukup positif dengan 66 persen menilai infrastruktur digital nasional andal.

Temuan survei menunjukkan bahwa meski infrastruktur yang ada dinilai relatif andal (66 persen responden), kebutuhan pengembangan infrastruktur keuangan digital masih signifikan, terutama untuk mendukung layanan pendanaan, investasi, dan asuransi digital yang lebih inklusif dan terintegrasi.

Berdasarkan tantangan yang dihadapi dalam menjalankan kegiatan usaha, sistem verifikasi identitas digital menjadi kebutuhan infrastruktur yang paling mendesak bagi pelaku fintech. Sebanyak 32 persen responden menempatkannya sebagai tantangan utama, diikuti oleh keterbatasan infrastruktur pembayaran (18 persen), infrastruktur data (17 persen), dan konektivitas internet (13 persen). Sejalan dengan itu, mayoritas responden menilai penguatan sistem identitas digital sebaiknya menjadi prioritas utama perbaikan (53 persen), disusul peningkatan infrastruktur keamanan siber (40 persen), sistem pembayaran yang lebih cepat (39 persen), serta kerangka berbagi data yang lebih kuat dan terstandarisasi (35 persen).

Kesiapan penyelenggara fintech menuju *Open Finance* mulai terlihat. Sebanyak 46 persen responden telah berpartisipasi aktif dalam implementasi *Open API* dan *Open Finance*, sementara 6 persen masih berada pada tahap uji coba. Meski demikian, 40 persen responden belum terlibat. Temuan ini menunjukkan bahwa peluang pengembangan masih terbuka

lebar, terutama melalui penguatan standar teknis, tata kelola pertukaran data, dan model kolaborasi yang berkelanjutan.

Di sisi lain, *cloud computing* telah menjadi bagian penting dari operasional industri. Sebanyak 69 persen responden menilai layanan komputasi awan sebagai infrastruktur yang kritis, sementara 21 persen lainnya menilai penting meskipun tidak kritis. Tingginya tingkat adopsi ini menunjukkan bahwa layanan keuangan digital semakin bergantung pada infrastruktur yang andal, aman, dan mampu mendukung pertumbuhan skala usaha.

Pemerataan infrastruktur digital, terutama infrastruktur keuangan digital, masih menjadi tantangan yang perlu mendapat perhatian khusus. Sebanyak 68 persen responden menilai masih terdapat kesenjangan kualitas infrastruktur antara wilayah perkotaan dan perdesaan. Kondisi ini menunjukkan bahwa pembangunan infrastruktur tidak hanya penting untuk mendukung inovasi, tetapi juga untuk memastikan akses yang lebih setara terhadap layanan keuangan digital di seluruh Indonesia.

05. Dari Akses Menuju Dampak: Inklusi Keuangan, Keterwakilan Perempuan, dan Keberlanjutan

Selama lima tahun terakhir, keterwakilan perempuan dalam industri keuangan digital masih belum tercermin pada level kepemimpinan. Hasil AMS 2025-2026 menunjukkan bahwa 57 persen responden belum memiliki perempuan di jajaran direksi, 78 persen belum memiliki perempuan sebagai CEO atau pimpinan tertinggi, dan 81 persen tidak memiliki perempuan di antara para pendirinya. Kondisi ini berbanding terbalik dengan komposisi tenaga kerja yang relatif lebih berimbang, di mana 70 persen responden melaporkan proporsi pekerja perempuan berada pada kisaran 26-50 persen. Temuan

ini juga menunjukkan bahwa tantangan utama bukan lagi pada partisipasi perempuan di dunia kerja, melainkan pada peluang untuk mencapai posisi pengambil keputusan. Sejalan dengan itu, hanya 7 persen responden yang menyediakan produk atau layanan yang secara khusus menysasar kebutuhan perempuan.

Meski mulai mendapat perhatian pelaku industri, penerapan prinsip lingkungan, sosial, dan tata kelola (ESG) di sektor fintech Indonesia masih berada pada tahap awal. Sebanyak 37 persen responden AMS 2025-2026 belum memiliki inisiatif ESG, sementara 33 persen baru menjalankan program secara ad-hoc tanpa strategi formal. Hanya 17 persen responden yang telah memiliki strategi ESG yang terstruktur dan 13 persen yang telah mempublikasikan laporan ESG atau menyelaraskannya dengan standar internasional. Temuan ini menunjukkan bahwa masih diperlukan penguatan kapasitas dan dukungan ekosistem untuk memperluas implementasi ESG di industri fintech.

Terkait dengan agenda inklusi keuangan, fokus industri fintech nasional mulai bergeser dari perluasan akses menuju

penciptaan dampak yang lebih nyata. Hasil AMS 2025-2026 menunjukan bahwa sebanyak 50 persen responden mengembangkan produk atau layanan bagi kelompok yang belum atau kurang terlayani, sementara 72 persen menjalankan inisiatif inklusi melalui kemitraan dengan lembaga keuangan dan pelaku ekosistem lainnya. Pergeseran ini mengindikasikan bahwa dampak inklusi semakin banyak diwujudkan melalui kolaborasi dan integrasi layanan dalam ekosistem yang lebih luas.

Analisa terhadap hasil survei mencatat bahwa tantangan terbesar inklusi keuangan masih terletak pada literasi masyarakat. Sebanyak 71 persen responden menempatkan literasi keuangan sebagai hambatan utama dari peningkatan inklusi keuangan melalui adopsi fintech, angka ini jauh di atas kesenjangan infrastruktur (45 persen) dan kepercayaan publik (42 persen). Temuan ini juga menegaskan bahwa agenda inklusi ke depan tidak lagi semata soal akses terhadap layanan keuangan, tetapi juga kemampuan masyarakat untuk memahami, menggunakan, dan memperoleh manfaat dari layanan tersebut secara aman dan produktif.

■ Ke Mana Arah Industri Selanjutnya?

Kelima temuan di atas menggambarkan industri yang telah meninggalkan fase ekspansi awal, mengonsolidasikan basis operasionalnya, dan bersiap menghadapi babak pertumbuhan yang lebih kompleks. Babak baru ini tidak lagi diukur semata dari pertumbuhan transaksi atau jumlah pengguna, melainkan dari kualitas tata kelola, kedalaman integrasi ekosistem, kepercayaan publik, serta kontribusi terhadap inklusi keuangan yang berkelanjutan.

Arah perkembangan ini selaras dengan dinamika industri fintech pada kawasan dan global. Sepanjang 2025, kawasan

Asia-Pasifik memimpin pertumbuhan pendapatan fintech global dengan laju 25 persen, dan secara global 74 persen perusahaan fintech publik terbesar telah membukukan laba dengan tingkat profitabilitas operasional rata-rata mencapai 20 persen. Pada tataran kawasan Asia Tenggara, layanan keuangan digital menyerap sekitar 45 hingga 50 persen dari total pendanaan swasta dalam dua belas bulan terakhir, sebuah komposisi yang menempatkan industri ini sebagai motor utama ekonomi digital kawasan. Pada konteks Indonesia, pergeseran serupa tampak melalui profil profitabilitas

responden, orientasi B2B yang dominan, serta penekanan pada kemitraan strategis sebagai jalur pertumbuhan, yang secara bersama menempatkan industri keuangan digital nasional dalam lintasan pematangan yang konsisten dengan tren kawasan.

Laporan ini disusun dalam empat belas bab tematik yang mencakup metodologi, lanskap industri, pertumbuhan dan kinerja

bisnis, pendanaan, regulasi dan tata kelola, ketahanan siber, infrastruktur, kecerdasan buatan, talenta, inklusi keuangan, keberlanjutan, serta pandangan ke depan. Setiap temuan kuantitatif dapat ditelusuri kembali ke data primer dan dilengkapi pembahasan kontekstual yang menghubungkannya dengan dinamika regulasi, perkembangan kebijakan, dan perbandingan kawasan.



Metodologi

Bab ini menjelaskan landasan metodologis *Annual Members Survey* (AMS) 2025–2026, mencakup pendekatan pengumpulan data, penyusunan sampel, perlakuan terhadap data yang tidak lengkap, definisi model bisnis yang digunakan dalam ruang lingkup survei, tingkat komparabilitas dengan edisi sebelumnya, serta sejumlah keterbatasan yang perlu diperhatikan dalam menafsirkan hasil survei.

■ Pendekatan dan Tujuan Survei

Annual Members Survey (AMS) merupakan survei tahunan yang diselenggarakan oleh AFTECH untuk mendokumentasikan profil, kinerja, tata kelola, serta agenda strategis para anggotanya. Edisi 2025–2026 menandai satu dekade penyelenggaraan survei ini sejak pertama kali dilaksanakan pada tahun 2016, sekaligus menjadi tonggak penting dalam upaya AFTECH membangun basis data dan pemahaman yang semakin komprehensif mengenai perkembangan industri keuangan digital di Indonesia.

Selama sepuluh tahun terakhir, AMS telah berkembang menjadi salah satu instrumen utama AFTECH dalam memetakan dinamika industri, menyusun agenda advokasi kebijakan, memberikan masukan kepada regulator, mengembangkan layanan keanggotaan, serta memperkuat praktik pelaporan dan pengukuran perkembangan ekosistem keuangan digital nasional. Konsistensi pelaksanaan survei dari tahun ke tahun juga memungkinkan AFTECH mengidentifikasi berbagai tren struktural yang membentuk arah perkembangan industri dalam jangka panjang.

Sebagai asosiasi inovasi teknologi sektor keuangan yang ditunjuk oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), AFTECH memiliki kepentingan untuk menyajikan gambaran kondisi industri yang kredibel, akurat, dan berbasis data kepada regulator, kementerian dan lembaga pemerintah, mitra pembangunan internasional, akademisi, pelaku industri, serta pemangku kepentingan ekosistem lainnya.

Oleh karena itu, laporan ini dirancang agar dapat menjadi rujukan bersama bagi berbagai kelompok pengguna, dengan tetap menjaga konsistensi taksonomi dan struktur pertanyaan antar siklus survei sejauh memungkinkan.

Untuk melengkapi temuan kuantitatif survei, AFTECH menyelenggarakan serangkaian *Focus Group Discussion* (FGD) tertutup sebagai bagian dari proses validasi dan pendalaman hasil *Annual Members Survey* (AMS). Lima sesi FGD yang berlangsung pada 3–5 Juni 2026 melibatkan berbagai pemangku kepentingan yang memiliki perspektif langsung terhadap perkembangan industri, mulai dari pengurus AFTECH, pelaku fintech, investor, media, think tank, dan mitra internasional, hingga regulator serta kementerian/lembaga, termasuk Bank Indonesia (BI), Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Kementerian Komunikasi dan Digital (Komdigi), Dewan Ekonomi Nasional (DEN), Kementerian PPN/ Bappenas, dan Kementerian Ekonomi Kreatif (Ekraf).

Melalui rangkaian diskusi tersebut, AFTECH memvalidasi temuan survei sekaligus memperkaya interpretasi data dengan perspektif kebijakan, pasar, tata kelola, dan dinamika ekosistem. Pendekatan ini memastikan AMS 2025–2026 tidak hanya menyajikan potret statistik industri, tetapi juga memberikan konteks yang lebih utuh untuk memahami tantangan, peluang, serta implikasi dari berbagai temuan yang muncul.

Konsensus Pemangku Kepentingan atas Tema Inti Industri

	 Model & Profitabilitas	 Infrastruktur & Teknologi	 Regulasi & Tata Kelola	 Perlindungan & Kepercayaan	 Inklusi, Gender & ESG	 Narasi Publik
 Internal AFTECH	Sekunder	Sekunder	Utama	Sekunder	Pendukung	Pendukung
 Investor & VC	Utama	Sekunder	Sekunder	Pendukung	Sekunder	Pendukung
 Media	Pendukung	Pendukung	Sekunder	Utama	Sekunder	Utama
 Mitra Riset & Institusi Global	Sekunder	Utama	Sekunder	Sekunder	Utama	Pendukung
 Regulator (K/L)	Pendukung	Sekunder	Utama	Utama	Utama	Sekunder

Utama
 Sekunder
 Pendukung

Grafik M1. Peta Konsensus Pemangku Kepentingan atas Tema Inti Industri

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, sintesis lima FGD validasi (3–5 Juni 2026). Warna menandakan intensitas perhatian: utama, sekunder, atau pendukung.

Instrumen Survei

Instrumen AMS 2025–2026 terdiri atas sekitar 120 pertanyaan inti yang dilengkapi dengan mekanisme *branching logic* untuk menyesuaikan alur survei berdasarkan karakteristik masing-masing responden. Bergantung pada model bisnis dan jawaban yang diberikan, setiap responden dapat menerima hingga 147 pertanyaan selama proses pengisian survei. Pada tingkat basis data, struktur instrumen tersebut menghasilkan 507 variabel respons yang berpotensi terisi untuk setiap perusahaan, sehingga memungkinkan analisis yang lebih mendalam terhadap kondisi industri.

Pertanyaan disusun ke dalam 11 blok tematik yang mencakup tinjauan industri fintech, potret perusahaan fintech di Indonesia, modal, profitabilitas, dan arah baru pertumbuhan, regulasi, tata kelola, dan kepercayaan terhadap industri fintech, ketahanan siber dan perlindungan data, penguatan fondasi teknologi, talenta digital, peran fintech dalam mendorong inklusi keuangan, keterwakilan perempuan dalam ekosistem layanan keuangan digital, program lingkungan, sosial, dan tata kelola

(*environmental, social, and governance/ESG*), serta ekspektasi industri terhadap AFTECH dan arah masa depan industri fintech Indonesia.

Instrumen ini memadukan berbagai format pertanyaan, meliputi pilihan tunggal, pilihan jamak, pertanyaan numerik, skala *Likert* empat poin, serta pertanyaan prioritas berperingkat. Sejumlah pertanyaan terbuka juga disertakan untuk menangkap konteks yang tidak dapat diwakili oleh pilihan jawaban terstruktur, terutama terkait ekspektasi terhadap pemerintah, pengalaman kemitraan dalam ekosistem, serta tantangan operasional yang dihadapi perusahaan.

Sejalan dengan dinamika industri dan agenda kebijakan yang terus berkembang, AMS 2025–2026 memperkenalkan sejumlah modul baru yang belum tercakup pada siklus survei sebelumnya. Penambahan tersebut meliputi indeks kematangan keamanan siber berbasis 12 indikator, tata kelola kecerdasan buatan, partisipasi dalam kerangka *Open API* dan

Open Finance, pemanfaatan infrastruktur publik digital nasional, status profitabilitas perusahaan, profil tenaga kerja asing, serta indeks kematangan ESG lima tingkat. Kehadiran modul-modul baru ini memperluas cakupan survei sehingga mampu menangkap isu-isu strategis yang semakin relevan bagi perkembangan ekosistem keuangan digital Indonesia.

■ Pengumpulan Data dan Profil Sampel

Survei dilaksanakan secara daring melalui formulir terstruktur yang didistribusikan kepada seluruh anggota AFTECH pada 16 April hingga 3 Juni 2026. Partisipasi bersifat sukarela dan tidak dipungut biaya. Hingga penutupan survei, sebanyak 141 perusahaan anggota AFTECH memberikan respons, terdiri atas 121 respons lengkap dan 20 respons parsial yang tetap memuat informasi substantif sehingga layak digunakan dalam analisis.

Seluruh respons diikutsertakan dalam pengolahan data. Persentase yang disajikan dalam laporan ini dihitung menggunakan pendekatan *valid response denominator*, yaitu berdasarkan jumlah responden yang menjawab setiap pertanyaan. Oleh karena itu, nilai N dapat berbeda antar pertanyaan dan dicantumkan secara eksplisit pada setiap grafik maupun tabel. Mengingat sebagian besar respons parsial berhenti pada bagian awal kuesioner, jumlah responden valid cenderung menurun pada pertanyaan-pertanyaan di bagian akhir survei.

Komposisi responden pada AMS 2025-2026 juga mencerminkan dinamika industri dan keanggotaan AFTECH yang terus berkembang. Sebagian perusahaan yang berpartisipasi pada edisi sebelumnya tidak lagi menjadi responden karena penghentian operasional, merger, akuisisi, restrukturisasi usaha, maupun perubahan status keanggotaan. Di sisi lain,

sebagaimana karakteristik survei sukarela, tingkat partisipasi anggota juga bervariasi dari tahun ke tahun.

■ Komparabilitas dengan Edisi Sebelumnya

Salah satu kekuatan utama laporan AMS adalah konsistensi instrumen yang dijaga dari tahun ke tahun. Sebagian besar pertanyaan pada AMS 2025-2026 mempertahankan struktur, definisi, dan kategori jawaban yang sama dengan edisi 2024-2025, sehingga memungkinkan analisis longitudinal terhadap berbagai indikator utama industri.

Indikator yang dapat dibandingkan secara langsung antara lain mencakup status investasi, nilai transaksi tahunan, persepsi terhadap kerangka regulasi, praktik manajemen risiko, serta kesiapan *business continuity* dan *disaster recovery*. Perubahan pada indikator-indikator tersebut dapat digunakan untuk mengidentifikasi pergeseran perilaku, prioritas, dan kondisi industri, dengan tetap mempertimbangkan perbedaan ukuran maupun komposisi sampel pada setiap siklus survei.

Di sisi lain, tidak seluruh variabel dapat dibandingkan secara langsung karena adanya penyempurnaan instrumen untuk mengikuti perkembangan industri dan kebutuhan analisis. Perubahan tersebut meliputi penyempurnaan redaksi, perluasan kategori jawaban, maupun penyesuaian klasifikasi. Sebagai contoh, AMS 2025-2026 memisahkan wilayah DKI Jakarta dari wilayah penyangga Jabodetabek lainnya, serta menggunakan klasifikasi tahapan perusahaan berbasis fase pertumbuhan, menggantikan pendekatan berbasis usia perusahaan pada beberapa edisi sebelumnya. Oleh karena itu, interpretasi perubahan pada indikator-indikator tersebut perlu mempertimbangkan perubahan metodologis yang mendasarinya.

Klasifikasi Model Bisnis

Meningkatnya keragaman model bisnis anggota AFTECH menuntut klasifikasi yang konsisten agar hasil survei dapat dianalisis dan dibandingkan secara sistematis. Karena itu, AMS 2025-2026 menggunakan definisi model bisnis yang diselaraskan dengan kerangka regulasi nasional, terutama Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK), peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), peraturan Bank Indonesia, serta publikasi *Regulatory Sandbox* OJK yang relevan.

Berbeda dengan klasifikasi yang bersifat saling eksklusif, AMS 2025-2026 memungkinkan responden memilih lebih dari satu kategori sesuai ruang lingkup kegiatan usahanya. Pendekatan ini mencerminkan karakter industri keuangan digital yang semakin terintegrasi, di mana satu perusahaan dapat beroperasi pada lebih dari satu segmen atau menyediakan kombinasi layanan lintas subsektor. Oleh karena itu, distribusi model bisnis dalam laporan ini menggambarkan keberadaan aktivitas usaha pada setiap kategori, bukan jumlah perusahaan yang unik.

Kategori Utama

● **Payment & Infrastructure (Pembayaran dan Infrastruktur)**

layanan pada rantai nilai sistem pembayaran, mulai dari inisiasi, pemrosesan, kliring, settlement, hingga layanan pascatransaksi, termasuk payment gateway, dompet elektronik, akuisisi QRIS, dan infrastruktur transaksi digital.

● **Financial Data & Technology (Data dan Teknologi Keuangan)**

layanan pengolahan data dan teknologi bagi sektor jasa keuangan, seperti agregasi data, pemeringkatan kredit alternatif, verifikasi identitas elektronik, analitik data, kecerdasan buatan, dan solusi digital lainnya.

● **Financial Services & Platforms (Layanan dan Platform Keuangan)**

platform yang mengintegrasikan produk dan layanan perbankan, pembiayaan, asuransi, investasi, serta layanan keuangan lainnya dalam satu ekosistem digital.

● **Digital Lending & Financing (Pembiayaan dan Pendanaan Digital)**

layanan penghimpunan dan/atau penyaluran dana berbasis teknologi, termasuk LPBBTI (peer-to-peer lending), pembiayaan rantai pasok, pembiayaan berbasis arus kas, project financing, dan model pembiayaan digital lainnya.

● **Digital Assets & Blockchain (Aset Digital dan Blockchain)**

perdagangan aset kripto, kustodian dan bursa aset digital, serta penyedia infrastruktur berbasis blockchain.

● **Insurance & Risk (Asuransi dan Manajemen Risiko)**

layanan teknologi untuk distribusi asuransi digital, underwriting, pengelolaan klaim, analisis risiko, dan infrastruktur pendukung industri asuransi.

● **Digital Banking (Layanan Digital Perbankan)**

layanan perbankan digital yang memberikan akses terhadap produk dan layanan perbankan maupun layanan keuangan yang terhubung dengan ekosistem perbankan.

● **Capital Market & Investment (Pasar Modal dan Investasi)**

layanan penghimpunan modal, investasi digital, dan pengelolaan portofolio, termasuk securities crowdfunding, robo advisor, perencanaan keuangan digital, dan perdagangan algoritmik.

● **Financial Aggregator (Agregator Jasa Keuangan):**

platform yang menghimpun, membandingkan, dan menyajikan informasi produk serta layanan keuangan dari berbagai penyedia.

- **Tax Application Service Provider (Penyedia Jasa Aplikasi Perpajakan)**
layanan digital untuk administrasi, pelaporan, dan pengelolaan perpajakan.
- **Cloud Services (Layanan Komputasi Awan)**
layanan komputasi awan untuk penyimpanan, pengolahan, dan pengelolaan data lembaga jasa keuangan.
- **Financing Agent (Agen Pembiayaan)**
layanan digital yang membantu lembaga jasa keuangan memperoleh, menyeleksi, dan mengelola calon nasabah pembiayaan.
- **Online Distress Solution (Layanan Penyelesaian Kesulitan Keuangan Digital)**
platform negosiasi atau penyelesaian kewajiban bagi nasabah yang mengalami kesulitan pembayaran.
- **Electronic Know Your Customer / e-KYC (Verifikasi Identitas Elektronik)**
layanan identifikasi dan verifikasi identitas digital untuk mendukung proses know your customer secara elektronik.
- **Earned Wage Access (Akses Gaji Fleksibel)**
layanan yang memungkinkan pekerja mengakses sebagian pendapatan yang telah diperoleh sebelum tanggal pembayaran gaji.
- **Telecommunications & Digital Financial Services (Telekomunikasi dan Layanan Keuangan Digital)**
perusahaan telekomunikasi yang menyediakan atau mendukung layanan keuangan digital melalui jaringan dan infrastrukturnya.
- **Social Crowdfunding (Urun Dana Sosial)**
platform penggalangan dana digital untuk kegiatan sosial, kemanusiaan, pendidikan, keagamaan, dan komunitas tanpa melibatkan penerbitan efek.

■ Pengolahan dan Analisis Data

Data survei diekstraksi ke dalam basis data terstruktur dan melalui serangkaian proses pembersihan, validasi, serta pemeriksaan kualitas untuk memastikan konsistensi, kelengkapan, dan keakuratan informasi. Pada pertanyaan pilihan jamak, setiap opsi jawaban diperlakukan sebagai variabel tersendiri sehingga distribusi respons dapat dihitung dan dianalisis secara akurat. Seluruh persentase dalam laporan ini menggunakan pendekatan *valid response denominator*, yaitu berdasarkan jumlah responden yang menjawab setiap pertanyaan.

Karena instrumen survei menggunakan mekanisme *branching logic*, tidak seluruh responden menerima pertanyaan yang sama. Akibatnya, jumlah responden valid (N) dapat berbeda antar indikator dan dicantumkan secara eksplisit pada setiap grafik maupun tabel. Informasi mengenai jumlah respons valid dan non respons juga disajikan pada lampiran data untuk mendukung transparansi dan memudahkan interpretasi hasil.

Sebelum analisis dilakukan, data diperiksa untuk mengidentifikasi ketidakkonsistenan, duplikasi, maupun artefak teknis yang muncul selama pengembangan dan pelaksanaan survei. Seluruh temuan didokumentasikan dan dikeluarkan dari proses analisis agar tidak mempengaruhi hasil yang dilaporkan.

Selain data kuantitatif, survei juga mengumpulkan respons terbuka yang dianalisis menggunakan pendekatan tematik. Temuan kualitatif dimanfaatkan untuk memperkaya interpretasi hasil serta memberikan konteks terhadap berbagai isu yang muncul dalam analisis. Untuk menjaga kerahasiaan responden, seluruh kutipan yang ditampilkan telah disunting guna menghilangkan informasi yang berpotensi mengidentifikasi individu maupun organisasi tertentu.

Keterbatasan

Sebagaimana lazimnya survei industri berbasis pelaporan mandiri (*self-reported survey*), hasil AMS 2025–2026 perlu ditafsirkan dengan mempertimbangkan sejumlah keterbatasan metodologis.

Pertama, keikutsertaan dalam survei bersifat sukarela dan terbatas pada perusahaan anggota AFTECH yang memilih untuk mengisi instrumen survei. Oleh karena itu, hasil yang disajikan menggambarkan kondisi dan pandangan perusahaan yang menjadi responden.

Kedua, sebagian besar responden berkantor pusat di kawasan Jabodetabek, sejalan dengan konsentrasi aktivitas industri di wilayah tersebut. Kondisi ini dapat membatasi keterwakilan perspektif pelaku usaha yang berbasis di daerah lain.

Ketiga, seluruh informasi bersumber dari data yang dilaporkan langsung oleh responden. Meskipun AFTECH telah melakukan pemeriksaan konsistensi, validasi logika pengisian, dan pembersihan data, informasi tersebut tidak melalui proses verifikasi atau audit independen.

Keempat, laporan ini juga merefleksikan kondisi industri hingga berakhirnya periode pengumpulan data pada 3 Juni 2026. Perubahan regulasi, dinamika pasar, maupun peristiwa material yang terjadi setelah tanggal tersebut belum tercakup dalam hasil survei.

Terlepas dari keterbatasan tersebut, AMS 2025–2026 tetap menjadi satu-satunya laporan industri yang secara konsisten memotret perkembangan fintech dan ekosistem keuangan digital Indonesia. Cakupan responden yang luas, kesinambungan pengukuran selama satu dekade, dan metodologi yang transparan menjadikannya rujukan penting untuk memahami perubahan dan arah perkembangan industri dari waktu ke waktu.





1

TINJAUAN INDUSTRI FINTECH

Temuan laporan AMS 2025-2026 penting untuk dibaca dalam konteks perkembangan industri fintech global, Asia Tenggara, dan Indonesia. Dinamika yang dihadapi pelaku fintech nasional bukanlah fenomena yang berdiri sendiri, melainkan bagian dari perubahan yang tengah membentuk industri keuangan digital di berbagai negara. Memahami konteks tersebut penting untuk menempatkan temuan survei dalam perspektif yang lebih utuh.

Dalam beberapa tahun terakhir, industri fintech memasuki fase baru. Setelah hampir satu dekade pertumbuhan industri didorong oleh ekspansi, pertumbuhan pengguna dan derasya investasi, maka saat ini fokus industri telah resmi bergeser ke profitabilitas, efisiensi operasional, tata kelola, dan keberlanjutan. Pergeseran ini mempengaruhi strategi bisnis, arah investasi, serta prioritas pengembangan ekosistem fintech di Indonesia, sebagaimana tercermin dalam berbagai temuan AMS 2025-2026.

1.A Lanskap Global Industri Fintech

Tahun 2025 menjadi titik balik bagi pendanaan di industri fintech global. Setelah mencapai puncaknya pada 2021 dan menurun selama tiga tahun berturut-turut, total pendanaan fintech global kembali meningkat. Kebangkitan ini didorong oleh semakin jelasnya kerangka regulasi di berbagai yurisdiksi serta kembali menguatnya minat investor terhadap model bisnis yang mampu menunjukkan prospek profitabilitas dan pertumbuhan yang berkelanjutan.

Grafik L1. Tren Pendanaan Fintech Global, 2021–2025 (US\$ miliar)

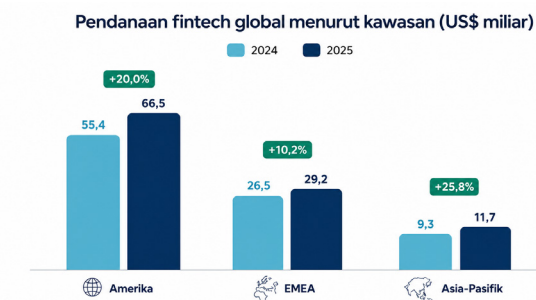


Sumber: KPMG, Pulse of Fintech H2 2025 (data PitchBook).

Namun, pemulihan pendanaan tidak berarti investor kembali berinvestasi secara luas. Jumlah transaksi justru turun ke titik terendah dalam delapan tahun terakhir, menunjukkan bahwa modal semakin terkonsentrasi pada lebih sedikit perusahaan dengan fundamental dan prospek pertumbuhan yang dinilai paling kuat. Dengan kata lain, industri telah bergeser dari fase pertumbuhan menuju fase seleksi.

Data KPMG (Pulse of Fintech H2 2025) memperkuat tren tersebut. Nilai investasi fintech global memang meningkat dari US\$95,5 miliar pada 2024 menjadi US\$116,0 miliar pada 2025, dengan realisasi pada paruh kedua tahun mencapai US\$56,3 miliar. Namun, jumlah kesepakatan (deal count) justru turun menjadi 4.719 transaksi, level terendah dalam delapan tahun terakhir. Kombinasi peningkatan nilai pendanaan di tengah menyusutnya jumlah transaksi menunjukkan bahwa modal kini mengalir ke lebih sedikit perusahaan, dengan nilai investasi yang lebih besar pada setiap transaksi.

Grafik L2. Pendanaan Fintech Global menurut Kawasan, 2024 dan 2025



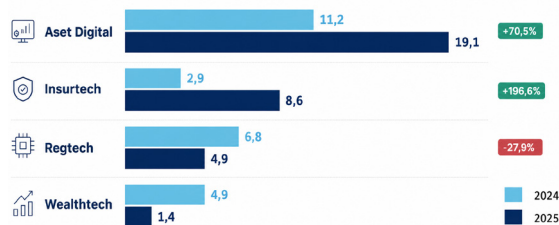
EMEA: Eropa, Timur Tengah, dan Afrika (Europe, Middle East, and Africa).

Sumber: KPMG, Pulse of Fintech H2 2025.

Pemulihan pendanaan fintech global juga berlangsung tidak merata di tingkat global. Amerika semakin mengukuhkan posisinya sebagai pusat investasi dengan nilai pendanaan meningkat dari US\$55,4 miliar pada 2024 menjadi US\$66,5 miliar pada 2025. Kawasan EMEA turut mencatat kenaikan, dari US\$26,5 miliar menjadi US\$29,2 miliar. Sebaliknya, Asia-Pasifik mengalami penurunan dari US\$11,7 miliar menjadi US\$9,3 miliar. Perbedaan ini

menunjukkan bahwa arus modal global semakin terkonsentrasi pada pasar yang dinilai menawarkan skala, kepastian regulasi, dan prospek pertumbuhan yang lebih kuat.

Grafik L3. Pendanaan Fintech Global menurut Segmen, 2024 dan 2025

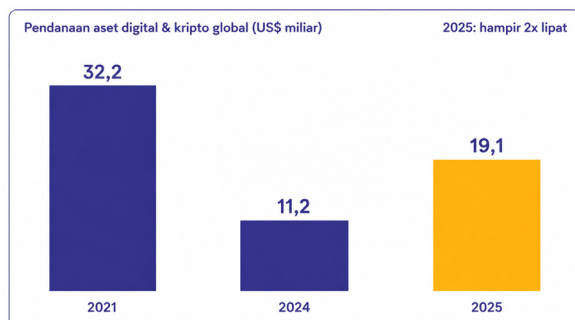


Sumber: KPMG, Pulse of Fintech H2 2025.

Pola serupa juga tergambar di tingkat subsektor. Pemulihan pendanaan fintech tidak berlangsung merata, melainkan terkonsentrasi pada segmen yang dinilai memiliki prospek paling kuat. Aset digital memimpin dengan kenaikan pendanaan dari US\$11,2 miliar pada 2024 menjadi US\$19,1 miliar pada 2025, sementara *insurtech* meningkat dari US\$2,9 miliar menjadi US\$8,6 miliar.

Di sisi lain, pendanaan regtech turun dari US\$6,8 miliar menjadi US\$4,9 miliar, sedangkan *wealthtech* menyusut tajam dari US\$4,9 miliar menjadi US\$1,4 miliar, yaitu level terendah dalam tiga tahun terakhir. Pergeseran ini menegaskan bahwa investor kini lebih berorientasi pada segmen yang mampu menawarkan nilai ekonomi dan peluang komersialisasi yang lebih jelas, dengan aset digital dan teknologi berbasis kecerdasan buatan menjadi penerima manfaat utama.

Grafik L4. Pendanaan Aset Digital dan Kripto Global, 2021, 2024, dan 2025



Sumber: KPMG, Pulse of Fintech H2 2025.

Pendanaan pada subsektor aset digital mulai menunjukkan pemulihan setelah mengalami penurunan tajam sejak mencapai puncaknya pada 2021. Perbaikan tersebut berlangsung seiring meningkatnya kepastian regulasi di sejumlah pasar utama, terutama Amerika Serikat dan Uni Eropa, yang memberikan arah kebijakan lebih jelas bagi pelaku usaha dan investor. Di sisi lain, fintech berbasis kecerdasan buatan (AI) juga berhasil menarik pendanaan sekitar US\$7,2 miliar. Perkembangan ini menunjukkan bahwa arus modal global semakin mengarah pada teknologi yang tidak hanya menawarkan potensi pertumbuhan, tetapi juga didukung oleh kepastian regulasi, model bisnis yang semakin matang, dan prospek jangka panjang yang lebih meyakinkan.

1.B Panorama Fintech Asia Tenggara

Transformasi digital ASEAN memasuki babak baru. Tidak lagi hanya ditandai oleh pesatnya pertumbuhan transaksi digital, kawasan kini bergerak menuju integrasi ekonomi digital yang lebih dalam melalui *ASEAN Digital Economy Framework Agreement* (DEFA). ASEAN memperkirakan implementasi DEFA dapat meningkatkan nilai ekonomi digital kawasan hingga mencapai US\$2 triliun pada 2030 (OECD, 2026), hampir dua kali lipat dibandingkan skenario tanpa integrasi yang lebih kuat.

Bagi industri fintech, arah tersebut menandai perubahan penting. Keunggulan kompetitif tidak lagi hanya ditentukan oleh besarnya pasar domestik, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha beroperasi dalam ekosistem digital regional yang semakin terintegrasi. Kepastian regulasi, interoperabilitas infrastruktur, dan kepercayaan terhadap tata kelola digital akan menjadi faktor yang semakin menentukan daya saing kawasan. Secara umum, industri fintech dan ekosistem ekonomi keuangan digital di kawasan memasuki fase yang lebih

matang. Hal ini ditandai oleh pergeseran fokus dari akuisisi pengguna menuju peningkatan monetisasi, profitabilitas, serta integrasi layanan keuangan digital lintas negara.

Perkembangan fintech Indonesia tidak dapat dilepaskan dari dinamika ekonomi digital Asia Tenggara. Arus investasi, inovasi teknologi, perkembangan regulasi, serta integrasi layanan keuangan digital di kawasan turut mempengaruhi arah perkembangan industri nasional. Karena itu, memahami lanskap regional menjadi penting untuk menempatkan posisi dan tantangan Indonesia dalam perspektif yang lebih luas.

Laporan e-Conomy SEA 2025 yang diterbitkan Google, Temasek, dan Bain & Company menunjukkan bahwa nilai GMV ekonomi digital Asia Tenggara diperkirakan mencapai US\$305 miliar pada 2025. Pertumbuhan tersebut ditopang oleh tingginya adopsi pembayaran digital, perdagangan elektronik, serta semakin luasnya pemanfaatan layanan keuangan digital. Seiring dengan itu, kawasan memasuki fase perkembangan yang lebih matang, ditandai oleh pergeseran fokus pelaku industri dari ekspansi pengguna menuju peningkatan monetisasi, efisiensi operasional, profitabilitas, dan keberlanjutan model bisnis. Perubahan ini menjadi konteks penting untuk memahami perkembangan fintech Indonesia yang juga mulai memasuki fase setelah pertumbuhan.

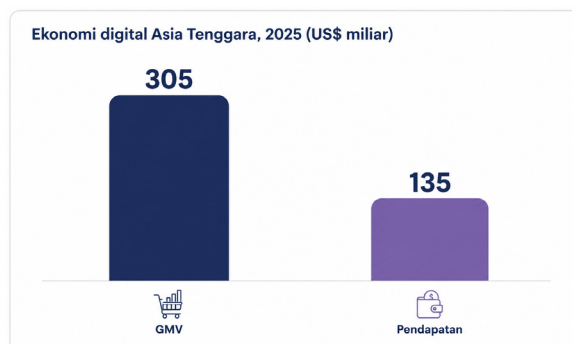
Grafik FA1. GMV Ekonomi Digital Asia Tenggara, 2015 dan 2025



Sumber: Google, Temasek & Bain, e-Conomy SEA 2025.

Semakin matangnya ekosistem ekonomi dan keuangan digital di kawasan juga terlihat dari meningkatnya kemampuan penyelenggara dalam mendorong kenaikan pendapatan. Pada 2025, pendapatan ekonomi digital Asia Tenggara mencapai sekitar US\$135 miliar. Perkembangan ini menunjukkan bahwa keberhasilan industri tidak lagi hanya diukur dari besarnya transaksi atau jumlah pengguna, tetapi juga dari kemampuannya menciptakan nilai ekonomi yang berkelanjutan. Pergeseran tersebut mencerminkan meningkatnya tuntutan terhadap model bisnis yang sehat sekaligus menandai semakin matangnya ekonomi digital di kawasan.

Grafik FA2. Nilai dan Pendapatan Ekonomi Digital Asia Tenggara, 2025



Sumber: Google, Temasek & Bain, e-Conomy SEA 2025.

Sejalan dengan perkembangan diatas, ASEAN menargetkan nilai ekonomi dan keuangan digital kawasan mencapai sekitar US\$ 2 triliun pada 2030 melalui implementasi ASEAN *Digital Economy Framework Agreement* (DEFA). Studi pendukung DEFA yang dilakukan oleh OECD (2026) menunjukkan bahwa target tersebut ditopang oleh harmonisasi regulasi ekonomi dan keuangan digital di kawasan, interoperabilitas sistem pembayaran, kelancaran arus data lintas batas, serta berkurangnya hambatan perdagangan digital. Lebih lanjut, penerapan target ini mencerminkan pergeseran fokus kawasan dari pembangunan ekonomi digital di masing-masing negara ASEAN menuju pembentukan pasar digital ASEAN yang semakin terintegrasi. Bagi industri fintech

dan ekosistem keuangan digital, integrasi ini membuka peluang memperluas layanan lintas negara sekaligus memperkuat perannya sebagai *enabler* yang menopang pertumbuhan ekonomi digital kawasan.

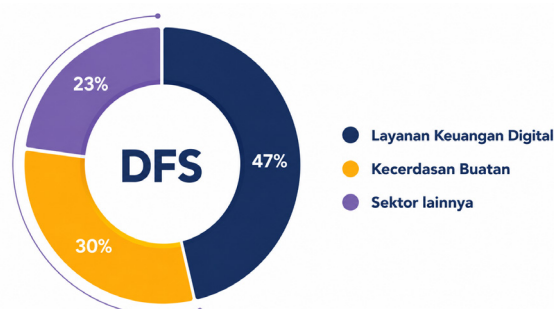
Grafik FA3. Infrastruktur QR di ASEAN, 2025



Sumber: Google, Temasek & Bain, e-Conomy SEA 2025.

Arah integrasi digital kawasan mulai terlihat dalam pengembangan infrastruktur pembayaran digital di kawasan. Seluruh negara anggota ASEAN kini telah memiliki sistem QR nasional, dengan delapan negara di antaranya telah menghubungkan sistem tersebut untuk mendukung pembayaran lintas batas. Perkembangan ini tidak hanya mempermudah transaksi masyarakat dan pelaku usaha, tetapi juga menurunkan biaya transaksi serta memperkuat keterhubungan sistem pembayaran regional. Bagi industri fintech, interoperabilitas tersebut menjadi pondasi penting bagi lahirnya layanan keuangan digital yang semakin terintegrasi dan mampu menjangkau pasar ASEAN secara lebih luas.

Grafik FA4. Arah Pendanaan Swasta Ekonomi Digital ASEAN, 2025



Sumber: Estimasi dari Google, Temasek & Bain, e-Conomy SEA 2025.

Di sisi investasi, pendanaan swasta di ekonomi digital ASEAN semakin terkonsentrasi pada sektor dengan prospek

pertumbuhan tinggi. Layanan keuangan digital menyerap sekitar 47 persen dari total investasi, disusul teknologi kecerdasan buatan sebesar 30 persen, sementara sisanya tersebar pada berbagai subsektor ekonomi digital lainnya. Komposisi tersebut menunjukkan bahwa fintech tetap menjadi salah satu sektor yang menarik investasi ke sektor ekonomi digital di kawasan, bersamaan dengan meningkatnya perhatian investor terhadap teknologi berbasis kecerdasan buatan. Dalam konteks tersebut, Indonesia mempertahankan posisi sebagai pasar digital terbesar di ASEAN sekaligus menjadi salah satu tujuan utama investasi dan pengembangan inovasi digital di kawasan.

1.C Peta Industri Fintech & Keuangan Digital Indonesia

Keuangan digital kini menjadi salah satu pilar penting dalam sistem keuangan Indonesia. Bank Indonesia mencatat bahwa pada Mei 2026 volume transaksi pembayaran digital mencapai 5,22 miliar transaksi, tumbuh 28,14 persen secara tahunan (year-on-year), didorong oleh semakin luasnya akseptasi pembayaran digital, terutama QRIS. Pada segmen pembiayaan, *outstanding* pembiayaan Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (LPBBTI) atau Pinjaman Daring (Pindar) tercatat sebesar Rp102,07 triliun per April 2026 dan tumbuh 26,11 persen secara tahunan, dengan tingkat risiko kredit macet agregat (TWP90) yang tetap terjaga. Layanan Beli Sekarang Bayar Nanti (*Buy Now Pay Later/BNPL*) juga menunjukkan ekspansi yang pesat, dengan pembiayaan BNPL oleh perusahaan pembiayaan mencapai Rp12,93 triliun atau tumbuh 56,92 persen secara tahunan, sementara baki debit BNPL perbankan tercatat sebesar Rp29,3 triliun atau tumbuh 37,29 persen secara tahunan dengan jumlah rekening mencapai 31,76 juta pada periode yang sama. Pada sisi investasi, digitalisasi turut mendorong

lonjakan partisipasi masyarakat, yang tergambar dari jumlah investor pasar modal yang menembus 26,8 juta *Single Investor Identification* (SID) per Mei 2026, bertambah sekitar 6,4 juta SID sejak akhir tahun 2025 dan masih didominasi oleh investor ritel domestik berusia muda.

Capaian ini menunjukkan bahwa fintech telah berhasil mengubah cara masyarakat bertransaksi dalam skala besar. Namun, transformasi tersebut belum sepenuhnya meluas ke layanan keuangan lain. Dibandingkan dengan layanan pembayaran digital, adopsi pembiayaan, investasi, dan asuransi digital masih berada pada fase pengembangan, meskipun momentumnya terus menguat.

Grafik FI1. GMV Ekonomi Digital Indonesia, 2023–2030



Sumber: Google, Temasek & Bain, e-Conomy SEA 2025.
Angka untuk tahun 2030 merupakan proyeksi berdasarkan skenario menengah.

Didukung oleh populasi yang besar, percepatan adopsi teknologi, dan ekosistem digital yang semakin matang, Indonesia menjadi pasar ekonomi dan keuangan digital terbesar di Asia Tenggara. GMV ekonomi digital meningkat dari sekitar US\$80 miliar pada 2023 menjadi US\$99 miliar pada 2025. Perkembangan ini mencerminkan bahwa industri tidak lagi hanya mengejar pertumbuhan, tetapi mulai memasuki fase yang menekankan efisiensi, kualitas bisnis, dan keberlanjutan.

Namun, besarnya pasar tidak sepenuhnya mencerminkan pemerataan perkembangan antarsegmen ekonomi digital. Struktur GMV Indonesia masih terkonsentrasi pada beberapa sektor

utama, sementara sejumlah layanan digital lainnya masih berada pada tahap pertumbuhan awal.

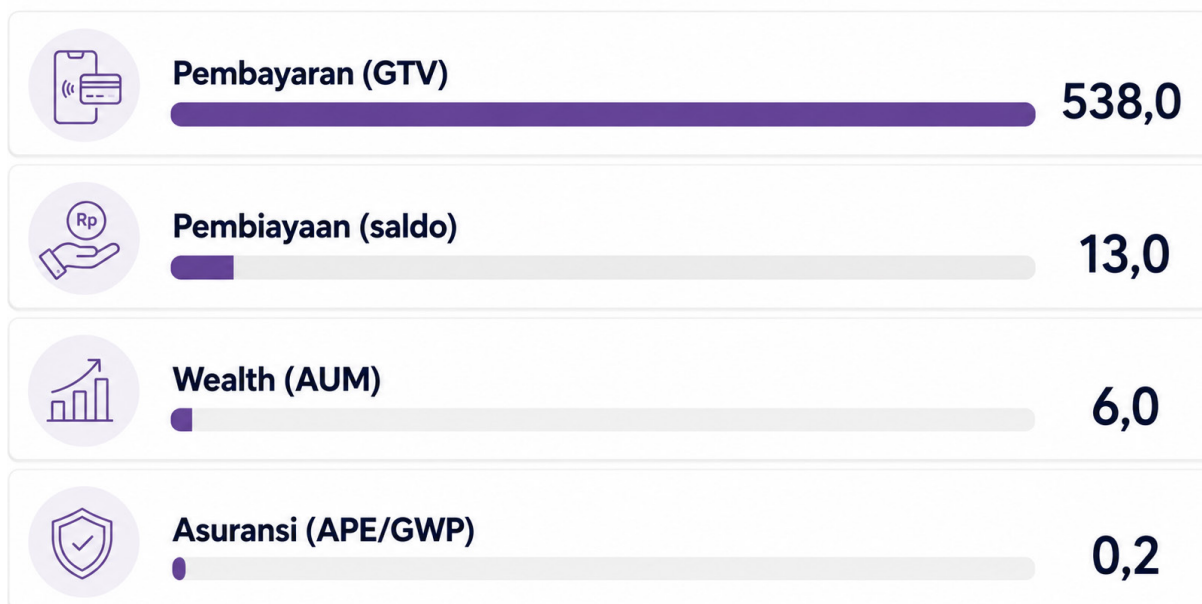
Grafik FI2. GMV Ekonomi Digital Indonesia menurut Sektor, 2025 (US\$ miliar)



Sumber: Google, Temasek & Bain, e-Conomy SEA 2025.

Pada tahun 2025, e-commerce tetap menjadi penggerak utama ekonomi digital Indonesia dengan nilai sekitar US\$71 miliar. Sementara itu, sektor perjalanan daring, transportasi dan pengantaran makanan, serta media daring masing-masing berkontribusi sekitar US\$ 9-10 miliar. Komposisi tersebut menunjukkan bahwa pertumbuhan ekonomi digital masih bertumpu pada aktivitas perdagangan digital, sementara sektor digital lainnya masih memiliki ruang yang luas untuk berkembang dan memperdalam kontribusinya terhadap perekonomian.

Pola yang serupa juga terlihat pada sektor keuangan digital. Meskipun adopsi layanan digital terus meningkat, pertumbuhannya masih terkonsentrasi pada segmen tertentu.

Layanan keuangan digital Indonesia menurut pilar, 2025 (US\$ miliar)

Sumber: Google, Temasek & Bain, e-Conomy SEA 2025. GTV pembayaran, saldo pembiayaan, AUM wealth, dan APE/GWP asuransi.

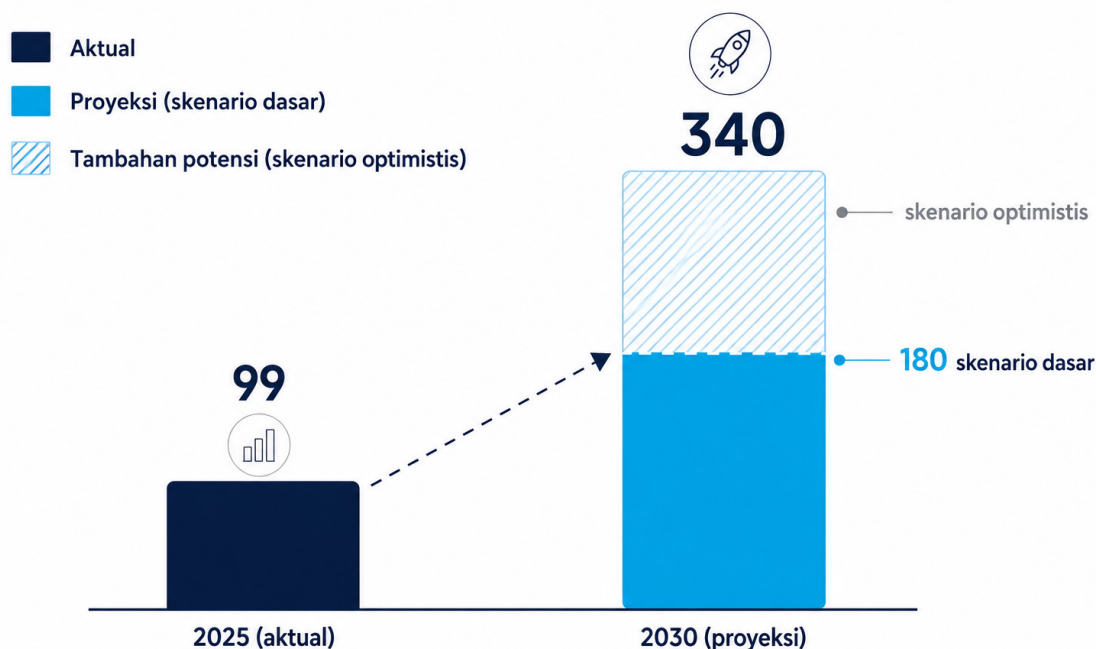
Pembayaran digital masih menjadi segmen yang mendominasi ekosistem keuangan digital Indonesia dengan nilai transaksi sekitar US\$538 miliar pada 2025, sejalan dengan data Bank Indonesia yang mencatat volume transaksi pembayaran digital mencapai 5,22 miliar transaksi pada Mei 2026, meningkat 28,14 persen secara tahunan. Di sisi lain, nilai pembiayaan digital diperkirakan mencapai sekitar US\$13 miliar, didukung oleh *outstanding* Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (LPBBTI/Pindar) sebesar Rp102,07 triliun, *outstanding* pembiayaan Buy Now, Pay Later (BNPL) pada perusahaan pembiayaan sebesar Rp12,93 triliun, serta *outstanding* pembiayaan BNPL perbankan sebesar Rp29,3 triliun per April 2026. Sementara itu, segmen pengelolaan kekayaan digital (*wealth management*) diperkirakan bernilai sekitar US\$6 miliar, sejalan dengan jumlah investor pasar modal yang telah mencapai

26,8 juta *Single Investor Identification* (SID) pada Mei 2026, sedangkan nilai pasar asuransi digital diperkirakan sekitar US\$0,2 miliar.

Perbedaan skala antarsegmen tersebut menunjukkan bahwa transformasi digital sektor keuangan Indonesia hingga saat ini masih didominasi oleh digitalisasi aktivitas pembayaran. Sebaliknya, adopsi layanan keuangan digital yang lebih kompleks, seperti pembiayaan, investasi, dan asuransi, masih berada pada tahap pengembangan. Kondisi ini mengindikasikan bahwa ruang pertumbuhan industri ke depan tidak hanya bergantung pada peningkatan volume transaksi pembayaran digital, tetapi juga pada semakin luas dan dalamnya pemanfaatan layanan keuangan digital bernilai tambah yang mampu memperkuat inklusi keuangan dan mendorong pertumbuhan ekonomi.

Grafik FI4. Skenario GMV Ekonomi Digital Indonesia menuju 2030

Skenario GMV ekonomi digital Indonesia (US\$ miliar)



Prospek ekonomi digital Indonesia hingga 2030 tetap menjanjikan. Nilai GMV diperkirakan meningkat dari sekitar US\$99 miliar pada 2025 menjadi sekitar US\$180 miliar dalam menengah, bahkan mencapai US\$340 miliar dalam skenario optimistis. Perbedaan kedua skenario tersebut menunjukkan bahwa besarnya pertumbuhan tidak bersifat otomatis. Realisasinya akan bergantung pada kemampuan memperluas literasi keuangan, memperkuat infrastruktur digital, dan mendorong inovasi yang mampu meningkatkan produktivitas serta menciptakan nilai tambah bagi perekonomian.

1. Skenario menengah merupakan proyeksi acuan (mid-range) dalam laporan e-Conomy SEA 2025. Skenario ini mengasumsikan bahwa ekonomi digital Indonesia akan melanjutkan tren pertumbuhannya saat ini, dengan pertumbuhan GMV yang tetap berada pada level dua digit namun secara bertahap melambat seiring semakin matangnya pasar. Dalam skenario ini, GMV diperkirakan mencapai sekitar US\$180 miliar pada 2030. Angka tersebut dipandang sebagai proyeksi yang paling realistis apabila tidak terjadi percepatan maupun hambatan struktural yang signifikan.

2. Skenario optimistis merupakan batas atas proyeksi (upper-bound), yang memperkirakan GMV Indonesia dapat mencapai US\$340 miliar pada 2030, atau sekitar US\$160 miliar lebih tinggi dibandingkan skenario menengah. Proyeksi ini hanya dapat terwujud apabila berbagai faktor pendukung (enablers) berhasil diperkuat secara signifikan, antara lain melalui penutupan kesenjangan partisipasi digital, terutama di luar wilayah metropolitan, perluasan inklusi keuangan, penguatan infrastruktur dan talenta digital, percepatan adopsi kecerdasan artifisial (AI), serta dukungan regulasi yang semakin kondusif. Laporan tersebut juga menunjukkan bahwa pengurangan hambatan partisipasi digital berpotensi meningkatkan nilai GMV hingga dua sampai tiga kali lipat.

1.C.1 Layanan Pembayaran Digital

Keberhasilan pembayaran digital di Indonesia tidak hanya didorong oleh meningkatnya penggunaan layanan, tetapi juga oleh implementasi Blueprint Sistem Pembayaran Indonesia (BSPI) yang menghadirkan berbagai infrastruktur seperti QRIS, BI-FAST, Standar Nasional Open API Pembayaran (SNAP), dan Payment ID.

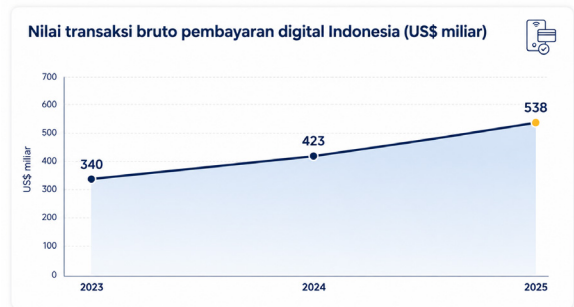
Ekosistem tersebut memungkinkan perbankan, penyelenggara jasa pembayaran, dan fintech menghadirkan layanan yang semakin terhubung, efisien, dan mudah diakses oleh masyarakat.

Dampaknya terlihat pada pertumbuhan transaksi pembayaran digital yang terus berlanjut. Bank Indonesia mencatat volume transaksi pembayaran digital mencapai 5,22 miliar transaksi pada Mei 2026, meningkat 28,14 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya.

QRIS tetap menjadi motor pertumbuhan dengan kenaikan volume transaksi sebesar 139,9 persen (yoy), sementara nilai transaksinya sepanjang 2025 mencapai Rp1.420,66 triliun. Pada Triwulan I 2026, BI-FAST memproses transaksi senilai Rp3.519 triliun dan BI-RTGS sebesar Rp51.490 triliun.

Perkembangan tersebut menunjukkan bahwa pembayaran digital telah menjadi salah satu pilar utama sistem keuangan Indonesia sekaligus membuka ruang bagi perluasan layanan keuangan digital di berbagai sektor ekonomi.

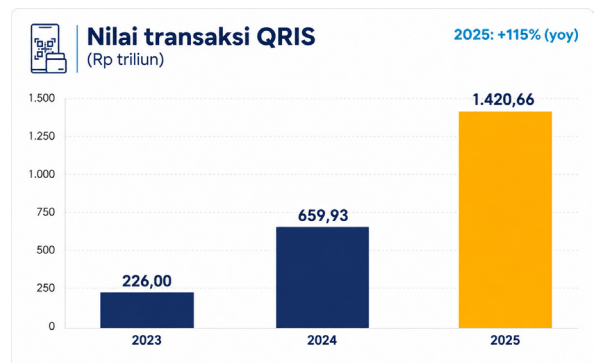
Grafik B1. Nilai Transaksi Bruto Pembayaran Digital Indonesia, 2023–2025



Sumber: Google-Temasek-Bain, e-Conomy SEA 2025 (Laporan Indonesia), Nilai Bruto Transaksi (Gross Transaction Value/GTV) Pembayaran Digital.

Pertumbuhan layanan sistem pembayaran diantaranya direfleksikan oleh peningkatan nilai transaksi QRIS. Nilainya melonjak dari Rp 229,96 triliun pada 2023 menjadi Rp 659,93 triliun pada 2024, kemudian mencapai Rp 1.420,66 triliun pada 2025. Selama satu tahun, nilai transaksi meningkat lebih dari dua kali lipat, sementara volumenya mencapai 15,51 miliar transaksi. Tren tersebut menunjukkan bahwa pembayaran digital telah menjadi bagian dari aktivitas ekonomi sehari-hari, baik untuk konsumsi rumah tangga maupun transaksi usaha.

Grafik B2. Nilai Transaksi QRIS, 2023–2025

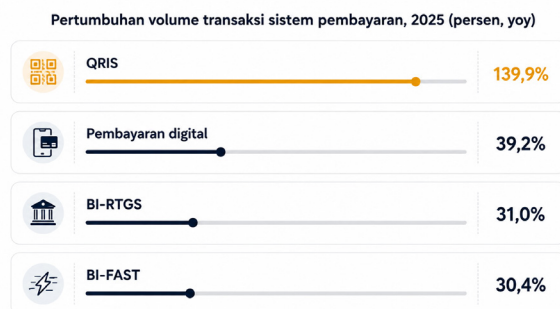


Sumber: Bank Indonesia dan ASPI; Laporan Perekonomian Indonesia 2025.

Pesatnya pertumbuhan QRIS mencerminkan keberhasilan penerapan standar pembayaran nasional yang interoperable. Dalam 3 (tiga) tahun, nilai transaksi meningkat lebih dari 6 (enam) kali lipat dari Rp 226 triliun pada 2023 menjadi lebih dari Rp 1.420 triliun pada 2025. Pertumbuhan tersebut memperlihatkan bahwa interoperabilitas berhasil mengurangi hambatan transaksi antar penyelenggara, sehingga mendorong adopsi pembayaran digital secara lebih

luas. QRIS kini tidak lagi sekadar metode pembayaran, melainkan infrastruktur bersama yang menghubungkan berbagai pelaku dalam ekosistem pembayaran digital Indonesia.

Grafik B3. Pertumbuhan Volume Transaksi Sistem Pembayaran, 2025

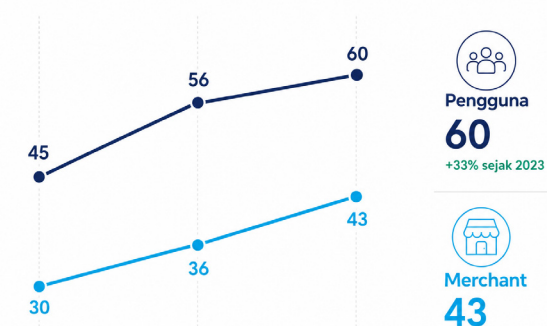


Sumber: Bank Indonesia, Laporan Perekonomian Indonesia 2025 (Triwulan IV).

Keberhasilan implementasi QRIS juga terlihat dari pertumbuhan volume transaksinya yang mencapai 139,9 persen pada 2025, jauh melampaui kanal pembayaran lainnya. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa QRIS telah menjadi kanal utama untuk transaksi ritel sehari-hari. Tingginya pertumbuhan ini sekaligus memperlihatkan bahwa standar pembayaran yang interoperable mampu mempercepat adopsi pembayaran digital secara lebih luas dibandingkan infrastruktur pembayaran lainnya.

Grafik B4. Jumlah Pengguna dan Merchant QRIS, 2023–2025

QRIS: jumlah pengguna & merchant (juta)



Sumber: Bank Indonesia dan ASPI. Angka merupakan posisi akhir tahun.

Dampak QRIS tidak hanya tercermin dari meningkatnya transaksi, tetapi juga dari semakin luasnya basis pengguna. Sekitar 93 persen merchant QRIS merupakan pelaku

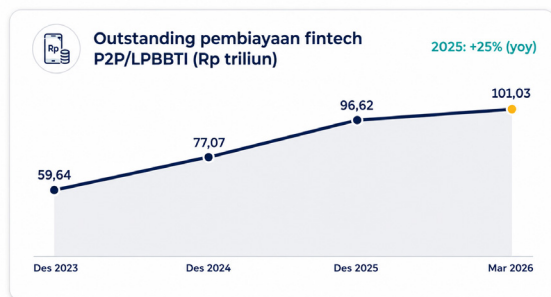
usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Hal ini menunjukkan bahwa digitalisasi pembayaran telah menjangkau jutaan pelaku usaha di berbagai daerah. Bagi UMKM, QRIS tidak hanya mempermudah transaksi, tetapi juga membangun rekam jejak keuangan digital yang dapat mendukung akses terhadap pembiayaan dan layanan keuangan formal. Dengan demikian, QRIS berperan bukan hanya sebagai infrastruktur pembayaran, tetapi juga sebagai pintu masuk menuju inklusi keuangan dan peningkatan produktivitas sektor riil.

1.C.2 Layanan Pendanaan Digital

Setelah pembayaran digital berkembang menjadi fondasi ekonomi digital, tahap berikutnya adalah memperluas akses terhadap pendanaan. Di Indonesia, pendanaan digital semakin berperan sebagai alternatif pendanaan bagi masyarakat dan pelaku usaha yang belum sepenuhnya terlayani oleh lembaga keuangan konvensional.

Perkembangan tersebut tercermin pada pertumbuhan berbagai segmen pendanaan digital sebagaimana ditunjukkan oleh statistik berikut: per April 2026, *outstanding* pembiayaan industri Pinjaman Daring (Pindar/LPBBTI) mencapai Rp102,07 triliun atau tumbuh 26,11 persen secara tahunan; pada saat yang sama, *outstanding Buy Now Pay Later* (BNPL) yang disalurkan perusahaan pembiayaan mencapai Rp12,93 triliun dengan pertumbuhan 56,92 persen (yoy). Tren tersebut menunjukkan bahwa adopsi layanan fintech dan keuangan digital mulai bergeser dari sekadar mempermudah transaksi menuju perluasan akses pembiayaan yang lebih inklusif

Grafik D1. Outstanding Pembiayaan Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (LPBBTI) tahun 2019-2026

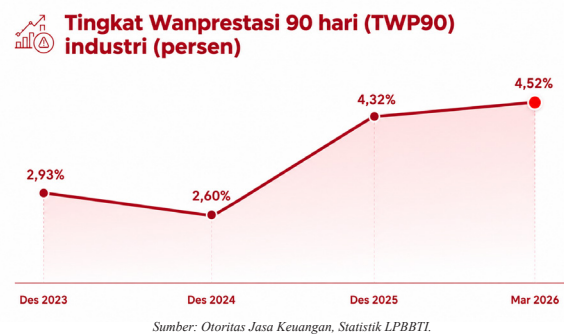


Sumber: White Paper AFTECH-Mandala (2025), Mendorong Perluasan Akses Kredit melalui Kolaborasi yang Bertanggung Jawab antara Bank dan Platform P2P Lending; serta Statistik Fintech OJK (2023, 2024, 2025, dan April 2026).

Prospek tersebut tercermin pada proyeksi maupun kinerja industri. Laporan e-Conomy SEA 2025 memperkirakan pembiayaan digital Indonesia akan terus bertumbuh hingga 2030. Sejalan dengan itu, *outstanding* industri Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (LPBBTI) meningkat dari sekitar Rp 13 triliun pada 2019 menjadi Rp 77 triliun pada 2024, atau tumbuh dengan *compound annual growth rate* (CAGR) sebesar 34 persen. Laju tersebut menjadikan LPBBTI sebagai salah satu segmen dengan pertumbuhan tercepat di industri jasa keuangan Indonesia.

Momentum tersebut berlanjut pada 2025 dan 2026. Berdasarkan Statistik LPBBTI OJK, *outstanding* pembiayaan mencapai Rp 102,07 triliun pada April 2026, meningkat 26,11 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Kinerja ini mencerminkan meningkatnya pemanfaatan pembiayaan digital sebagai pelengkap layanan keuangan, khususnya bagi UMKM serta masyarakat yang belum atau belum sepenuhnya terlayani oleh perbankan.

Grafik D2. Tingkat Wanprestasi 90 Hari (TWP90) Industri, 2023–2026

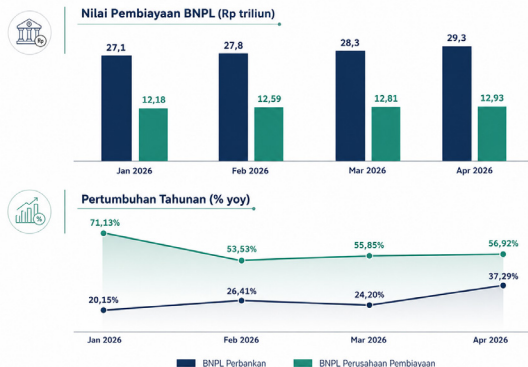


Di tengah pertumbuhan pembiayaan yang tetap kuat, menjaga kualitas pembiayaan menjadi tantangan berikutnya bagi industri. Statistik OJK menunjukkan Tingkat Wanprestasi 90 Hari (TWP90) sempat menurun dari 2,93 persen pada akhir 2023 menjadi 2,60 persen pada 2024, sebelum meningkat menjadi 4,32 persen pada akhir 2025 dan 4,52 persen pada Maret 2026. Meskipun masih berada di bawah ambang batas regulator, tren tersebut menunjukkan bahwa ekspansi pembiayaan perlu diimbangi dengan pengelolaan risiko yang semakin baik. Ke depan, keberhasilan industri tidak hanya diukur dari besarnya pembiayaan yang disalurkan, tetapi juga dari kemampuannya menjaga kualitas portofolio serta menerapkan manajemen risiko yang disiplin.

Di luar layanan Pinjaman Daring (Pindar atau LPBBTI), segmen *Buy Now Pay Later* (BNPL) juga menunjukkan pertumbuhan yang pesat. Hingga April 2026, *outstanding* pembiayaan BNPL yang disalurkan perusahaan pembiayaan mencapai Rp12,93 triliun, meningkat 56,92 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Sementara itu, *outstanding* kredit BNPL perbankan mencapai Rp29,3 triliun dengan pertumbuhan 37,29 persen (yoy) dan telah digunakan oleh 31,76 juta rekening. Perkembangan ini menunjukkan bahwa BNPL semakin menjadi bagian dari pilihan pembiayaan masyarakat, baik melalui lembaga pembiayaan maupun perbankan.

Grafik D3. Nilai Pembiayaan dan Pertumbuhan BNPL Industri, Januari–April 2026

Perbandingan BNPL perbankan dan BNPL perusahaan pembiayaan (Rp triliun dan % yoy)



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan, Rapat Dewan Komisiner Bulanan (Maret–Juni 2026).

Meski mencatat pertumbuhan yang kuat, karakteristik kedua model BNPL tersebut berbeda. Perbankan menguasai nilai pembiayaan yang lebih besar, sedangkan perusahaan pembiayaan tumbuh lebih cepat dari sisi persentase. Seiring meningkatnya penggunaan, OJK juga memperkuat pengawasan untuk menjaga kualitas pembiayaan dan memitigasi risiko over-indebtedness, khususnya pada kelompok pengguna usia produktif.

Perkembangan pembiayaan digital juga mulai melahirkan model layanan baru, salah satunya *Earned Wage Access* (EWA). Berbeda dengan kredit konsumtif, EWA memungkinkan pekerja mengakses sebagian upah yang telah diperoleh sebelum tanggal pembayaran gaji melalui kerja sama antara penyedia layanan dan pemberi kerja. Kajian International Labour Organization (ILO) menunjukkan bahwa skema ini berpotensi meningkatkan fleksibilitas arus kas pekerja sekaligus mengurangi ketergantungan pada pinjaman berbiaya tinggi apabila diterapkan dengan tata kelola yang memadai.

Grafik D4. *Earned Wage Access* (EWA): Cara Kerja, Manfaat, dan Risiko

Kerangka berdasarkan kajian global ILO

Cara Kerja EWA



Manfaat

- ✓ Membantu pekerja mengakses gajinya secara lebih fleksibel saat menghadapi kebutuhan mendesak.
- ✓ Mengurangi ketergantungan pada pinjaman online berbunga tinggi ketika dana menipis di tengah bulan.
- ✓ Mendukung kesejahteraan dan produktivitas karyawan, sekaligus membantu perusahaan menjaga talentanya.

Risiko yang Perlu Dijaga

- ⚠ Bila desainnya tidak tepat, EWA dapat bergeser menjadi menyerupai produk pinjaman biasa.
- ⚠ Biaya penarikan yang berulang berpotensi menumpuk dan justru memberatkan keuangan pekerja.
- ⚠ Tanpa aturan yang jelas, perlindungan data dan konsumen menjadi lebih rentan.



AFTECH tengah mengembangkan Panduan Teknis EWA

Sebagai acuan praktik yang sehat bagi penyelenggara dan pemberi kerja, di tengah belum adanya regulasi khusus EWA di Indonesia.

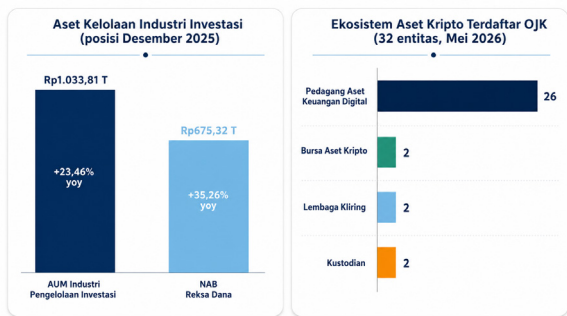
Sumber: International Labour Organization (ILO), *Earned Wage Access – A Global Study on Benefits and Risks* (2025).

Di Indonesia, EWA belum memiliki kerangka pengaturan khusus dan masih mengacu pada ketentuan umum di bidang ketenagakerjaan dan pengupahan. Untuk mendukung pengembangan layanan yang sehat, AFTECH tengah menyusun Panduan Teknis EWA sebagai acuan praktik bagi penyelenggara dan pemberi kerja, sembari menunggu kejelasan regulasi bagi penyelenggara EWA.

1.C.3 Layanan Investasi Digital dan Aset Keuangan Digital

Setelah pembayaran dan pembiayaan, investasi menjadi fase berikutnya dalam perkembangan keuangan digital di Indonesia. Kemudahan akses melalui platform digital tidak hanya mendorong pertumbuhan industri investasi, tetapi juga memperluas partisipasi masyarakat dalam berbagai instrumen keuangan. Perkembangan tersebut menunjukkan bahwa transformasi digital semakin berperan dalam mendukung pembentukan aset dan financial wellbeing masyarakat.

Grafik II. Aset Kelolaan Industri Investasi dan Ekosistem Aset Kripto



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan, Siaran Pers Rapat Dewan Komisiner Bulanan (Desember 2025; Maret–Mei 2026).

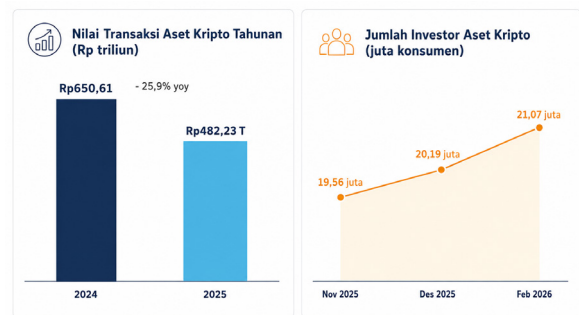
Pertumbuhan investasi digital tercermin pada meningkatnya skala industri pengelolaan investasi. Hingga Desember 2025, aset kelolaan (Asset Under Management/AUM) mencapai Rp1.033,81 triliun atau tumbuh 23,46 persen dibandingkan tahun sebelumnya, sementara Nilai Aktiva Bersih (NAB) reksa dana meningkat 35,26 persen menjadi Rp 675,32 triliun.

Di sisi lain, Securities Crowdfunding (SCF) juga terus berkembang sebagai alternatif pendanaan, dengan 978 penerbitan efek dari 585 penerbit dan dana yang berhasil dihimpun mencapai Rp1,82 triliun secara kumulatif.

Sejalan dengan itu, jumlah investor pasar modal yang memiliki *Single Investor Identification* (SID) meningkat menjadi 20,35 juta pada akhir 2025, tumbuh 36,87 persen dibandingkan tahun sebelumnya. Reksa dana tetap menjadi instrumen dengan basis investor terbesar, sementara lebih dari separuh investor berusia di bawah 30 tahun. Temuan ini menunjukkan bahwa pertumbuhan investasi digital tidak hanya tercermin dari meningkatnya dana kelolaan, tetapi juga dari semakin luasnya partisipasi investor ritel, khususnya generasi muda.

Ekosistem aset keuangan digital juga memasuki fase perkembangan baru setelah pengalihan kewenangan pengaturan dan pengawasan dari Bappebti kepada OJK sesuai amanat UU Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK). Hingga Mei 2026, OJK telah menyetujui 32 entitas dalam ekosistem kripto yang didukung tujuh lembaga penunjang. Jumlah aset yang dapat diperdagangkan meningkat menjadi 1.464 aset kripto dan 77 derivatif, sementara penerimaan pajak transaksi kripto mencapai Rp 796,73 miliar sepanjang 2025.

Grafik II. Nilai Transaksi dan Jumlah Investor Aset Kripto



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (Rapat Dewan Komisiner Bulanan; Bulan Literasi Kripto 2026).

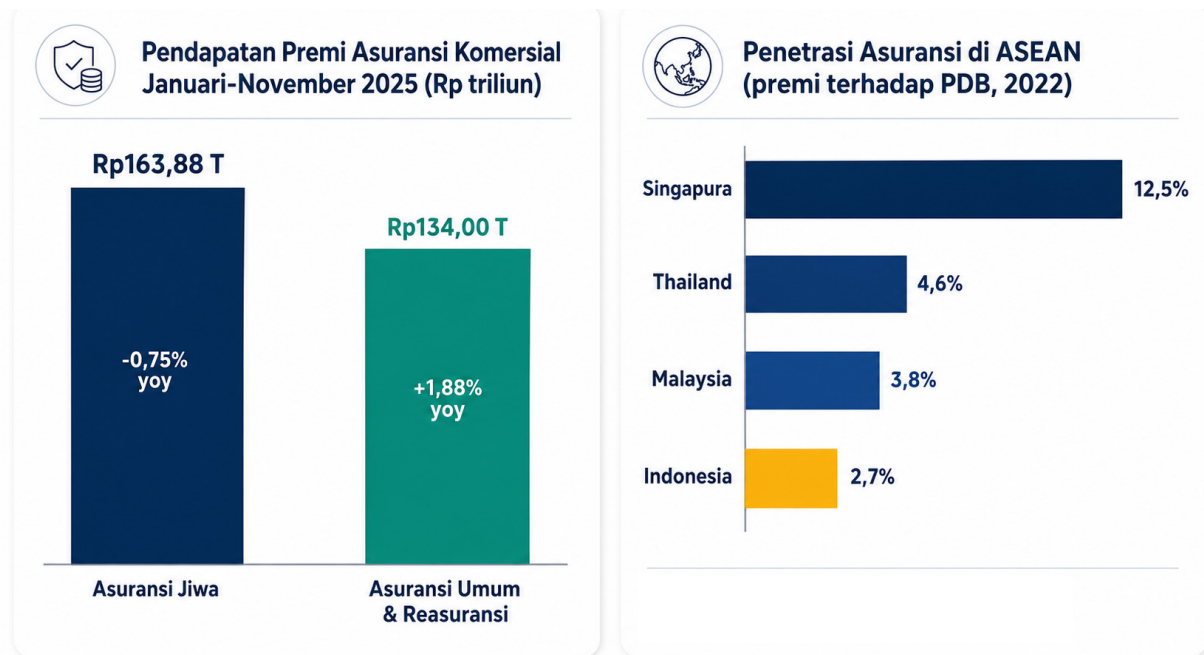
Menariknya, pertumbuhan ekosistem kripto tidak selalu diikuti oleh peningkatan aktivitas transaksi. Sepanjang 2025, nilai transaksi aset kripto turun 25,9 persen menjadi Rp482,23 triliun dari Rp650,61 triliun pada 2024. OJK mengaitkan penurunan tersebut dengan meningkatnya ketidakpastian global yang mendorong investor lebih berhati-hati.

Meski demikian, jumlah investor terus bertambah dari 19,56 juta pada November 2025 menjadi 21,07 juta pada Februari 2026. Perkembangan ini menunjukkan bahwa adopsi aset kripto tetap meluas, sementara perilaku investor bergeser ke arah yang lebih selektif dan berorientasi pada pengelolaan risiko.

1.C.4 Layanan Asuransi Berbasis Inovasi Teknologi

Di antara berbagai layanan keuangan digital, asuransi masih berada pada tahap awal perkembangan. Meski industri asuransi nasional tetap menunjukkan kinerja yang stabil, tingkat penetrasi dan adopsinya masih relatif rendah dibandingkan negara-negara ASEAN. Kondisi tersebut sekaligus menunjukkan besarnya ruang pertumbuhan bagi *insurtech* untuk memperluas perlindungan keuangan melalui inovasi produk, digitalisasi layanan, dan integrasi dengan berbagai ekosistem digital.

Grafik A1. Kinerja Premi Asuransi Komersial dan Penetrasi di ASEAN



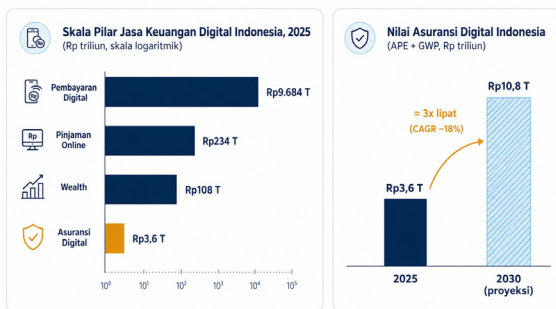
Sumber: OJK (Peta Jalan Pengembangan Perasuransian 2023–2027; RDK Bulanan Desember 2025); ASEAN Insurance Surveillance Report 2022.

Rendahnya penetrasi asuransi di Indonesia membuka ruang pertumbuhan yang besar bagi inovasi digital di sektor perasuransian. Hingga November 2025, tingkat penetrasi asuransi masih berada di kisaran 2,8 persen terhadap PDB, termasuk yang terendah di ASEAN, meski industri mencatat total aset sebesar Rp 1.194,06 triliun dengan permodalan yang tetap kuat. Kondisi ini mendorong OJK menargetkan peningkatan penetrasi menjadi 3,2 persen pada 2027 melalui penguatan ekosistem perasuransian, termasuk percepatan transformasi digital.

Peluang tersebut tercermin pada pesatnya perkembangan *insurtech* di

Indonesia. Pemanfaatan asuransi mikro dan *embedded insurance* semakin meluas melalui integrasi dengan platform digital, seperti e-commerce, layanan transportasi daring, dan ritel, sehingga produk asuransi dapat diakses secara lebih mudah, terjangkau, dan sesuai kebutuhan masyarakat. Sejalan dengan itu, nilai pasar *insurtech* Indonesia diperkirakan mencapai US\$8,5 miliar pada 2024 dan diproyeksikan tumbuh 16–18 persen per tahun hingga 2030. Pertumbuhan tersebut menunjukkan bahwa teknologi tidak lagi sekadar menjadi saluran distribusi, melainkan mulai berperan sebagai pengungkit utama perluasan akses perlindungan keuangan di Indonesia.

Grafik A2. Ukuran dan Proyeksi Asuransi Digital Indonesia



Sumber: e-Economy SEA 2025 (Google, Temasek & Bain); OJK (SNLIK; Peta Jalan Perasuransian 2023–2027).

Pasar asuransi digital di Indonesia masih berada pada tahap awal, namun menunjukkan prospek pertumbuhan yang kuat. Nilai pasar asuransi digital baru di Indonesia diperkirakan mencapai sekitar US\$ 0,2 miliar pada 2025, jauh lebih kecil dibandingkan segmen pembayaran, pembiayaan, maupun investasi digital. Meski demikian, nilainya diproyeksikan akan meningkat hampir tiga kali lipat menjadi sekitar US\$0,6 miliar pada 2030. Proyeksi tersebut mencerminkan besarnya ruang ekspansi asuransi digital, seiring masih rendahnya penetrasi asuransi dan tingginya jumlah masyarakat yang belum memperoleh perlindungan keuangan di luar jaminan kesehatan dasar.

Pertumbuhan tersebut juga memperluas peran *insurtech*, tidak hanya sebagai kanal distribusi digital, tetapi juga sebagai pengembang produk yang lebih sederhana, personal, dan berbasis data. Seiring meningkatnya pemanfaatan kecerdasan buatan (*artificial intelligence*), analitik data, dan model *embedded insurance*, OJK terus memperkuat kerangka regulasi serta tata kelola sebagai fondasi penting agar inovasi *insurtech* dapat berkembang secara berkelanjutan tanpa mengurangi perlindungan konsumen.

1.C.5 Penggerak Struktural: Infrastruktur Keuangan Digital

Infrastruktur digital menjadi fondasi yang memungkinkan fintech dan layanan

keuangan digital berkembang secara aman, efisien, dan terintegrasi. Hasil AMS 2025-2026 menunjukkan bahwa perhatian industri kini tidak lagi hanya tertuju pada ketersediaan infrastruktur, tetapi juga pada interoperabilitas, konektivitas, dan dukungan kebijakan yang mampu mempercepat inovasi serta memperkuat kepercayaan di dalam ekosistem.

Selain didukung oleh inovasi model bisnis dan perkembangan regulasi, pertumbuhan industri fintech dan ekosistem keuangan digital juga bergantung pada kesiapan infrastruktur yang menopangnya. Infrastruktur tersebut tidak hanya mendukung operasional perusahaan, tetapi juga memungkinkan transaksi berlangsung lebih cepat, pertukaran data lebih aman, serta berbagai layanan keuangan saling terhubung dalam satu ekosistem digital.

Secara umum, infrastruktur tersebut dapat dilihat dalam dua lapisan yang saling melengkapi. Digital Public Infrastructure (DPI) menyediakan fondasi digital yang mendukung operasional ekonomi digital, seperti kapasitas komputasi dan pusat data. Di atas fondasi tersebut, secara spesifik *Digital Finance Infrastructure* (DFI) memungkinkan berbagai layanan keuangan digital terhubung melalui infrastruktur sistem pembayaran, identitas digital, *fraud database*, infrastruktur informasi kredit, dan lainnya. Kombinasi keduanya menjadi faktor penting yang menentukan efisiensi, interoperabilitas, serta daya saing industri keuangan digital Indonesia.

Subbab ini mengulas perkembangan kedua lapisan infrastruktur tersebut, sekaligus mengidentifikasi prioritas pengembangannya berdasarkan persepsi pelaku industri.



KEY NUMBERS

64% responden menggunakan cloud provider pihak ketiga sebagai pusat data utama.

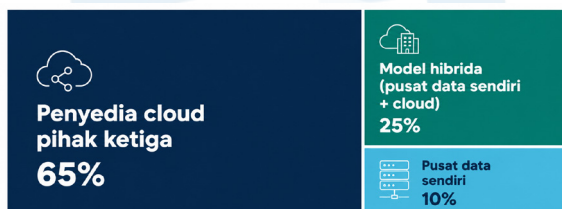
74% responden menilai Digital Public Infrastructure penting bagi operasional perusahaan.

53% responden menempatkan penguatan identitas digital sebagai prioritas utama pengembangan infrastruktur.

32% responden masih menilai identitas digital sebagai tantangan terbesar dalam infrastruktur keuangan digital.

Digital Public Infrastructure: Fondasi Operasional Ekonomi dan Keuangan Digital

Perkembangan layanan keuangan digital memerlukan fondasi infrastruktur yang mampu menjamin ketersediaan layanan, skalabilitas sistem, serta efisiensi operasional. Dalam konteks tersebut, cloud computing dan pusat data menjadi komponen utama Digital Public Infrastructure (DPI) yang mendukung operasional industri secara menyeluruh.



Grafik IF1. Mode Penyediaan Infrastruktur Pusat Data Responden
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=124

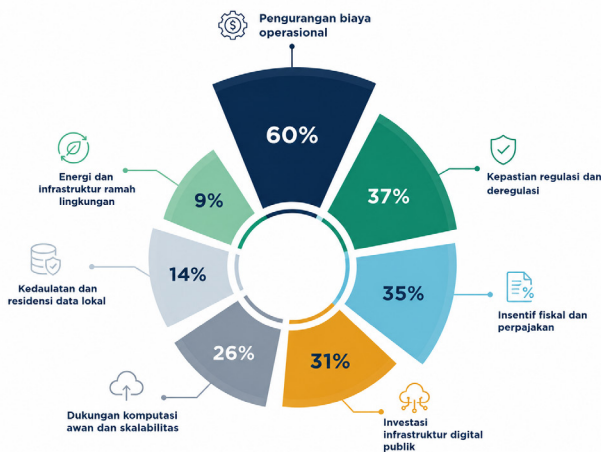
Sebanyak 64 persen responden menggunakan cloud provider pihak ketiga sebagai pusat data utama. Sebanyak 25 persen menerapkan model hybrid, sedangkan 10 persen masih mengoperasikan pusat data sendiri (*on-premise*). Dibandingkan AMS 2024-2025, penggunaan model hybrid meningkat, mengindikasikan bahwa perusahaan mulai mencari keseimbangan antara fleksibilitas cloud dan kebutuhan terhadap tata kelola data, kepatuhan, serta ketahanan operasional.

Distribusi pusat data juga menunjukkan bahwa 52 persen responden masih menempatkan pusat data utamanya di Jabodetabek, 41 persen telah memiliki pusat data di beberapa lokasi domestik, 6 persen menggunakan kombinasi lokasi domestik dan luar negeri, sedangkan 1 persen hanya menempatkan pusat datanya di luar negeri. Konsentrasi tersebut menunjukkan bahwa penguatan infrastruktur digital nasional masih perlu diikuti dengan peningkatan redundansi dan pemerataan kapasitas pusat data di berbagai wilayah.

Stabilitas penyedia infrastruktur juga relatif tinggi. Sebanyak 77 persen responden tidak mengganti penyedia pusat data dalam tiga tahun terakhir. Bagi perusahaan yang melakukan perpindahan, alasan utamanya adalah peningkatan keandalan layanan, kepatuhan terhadap regulasi, serta efisiensi biaya. Temuan ini menunjukkan bahwa pemilihan penyedia infrastruktur kini semakin didasarkan pada kualitas layanan jangka panjang, bukan hanya pertimbangan harga.

Dukungan Pemerintah Diperlukan untuk Memperkuat Infrastruktur Digital

Selain membangun kapasitas infrastruktur, pelaku industri juga menilai dukungan kebijakan memiliki peran penting dalam mempercepat pengembangan ekosistem digital.



Grafik IF2. Dukungan Pemerintah yang Diharapkan terhadap Pengembangan Infrastruktur Digital

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=65 responden yang memberikan jawaban; pertanyaan teks terbuka persentase pada setiap kategori tidak dijumlahkan menjadi 100 persen.

Pengurangan biaya operasional menjadi kebutuhan yang paling banyak disampaikan responden (60 persen), diikuti kejelasan regulasi dan deregulasi (37 persen), insentif fiskal dan perpajakan (35 persen), serta investasi pada infrastruktur digital publik (31 persen). Responden juga menyoroti pentingnya dukungan terhadap pengembangan cloud, penguatan kedaulatan data, serta penyediaan infrastruktur yang lebih berkelanjutan.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa pengembangan infrastruktur digital tidak hanya bergantung pada investasi teknologi, tetapi juga memerlukan ekosistem kebijakan yang mampu menciptakan biaya operasional yang lebih efisien, kepastian regulasi, serta iklim investasi yang kondusif.

Infrastruktur digital menyediakan fondasi bagi transformasi industri, tetapi tidak secara otomatis menghasilkan layanan keuangan yang terhubung. Peran tersebut dijalankan oleh *Digital Finance Infrastructure*, yang memungkinkan layanan pembayaran, pendanaan, asuransi, investasi digital, dan aset keuangan digital beroperasi secara aman, efisien, dan saling terintegrasi. Pembahasan berikut mengulas perkembangan infrastruktur tersebut di Indonesia.

Infrastruktur Sistem Pembayaran: Tulang Punggung *Digital Finance Infrastructure*



Grafik IF3. Statistik Adopsi QRIS

Sumber: Bank Indonesia (Laporan Perekonomian Indonesia 2025; Tinjauan Kebijakan Moneter Desember 2025).

Perkembangan sistem pembayaran digital di Indonesia terus menunjukkan kemajuan yang konsisten. QRIS tetap menjadi motor utama digitalisasi pembayaran nasional dengan pertumbuhan volume transaksi mencapai 139,9 persen (year-on-year) pada 2025. Pada periode yang sama, jumlah pengguna meningkat menjadi 59,53 juta, sementara jumlah merchant mencapai 42,75 juta, dengan lebih dari 93 persen diantaranya merupakan pelaku UMKM. Tren tersebut diperkirakan terus berlanjut seiring target Bank Indonesia untuk memperluas ekosistem QRIS menjadi 60 juta pengguna dan 45 juta merchant pada 2026.

Pencapaian tersebut tidak terlepas dari penguatan infrastruktur sistem pembayaran yang dikembangkan Bank Indonesia melalui Blueprint Sistem Pembayaran Indonesia (BSPI) 2025. Blueprint tersebut membangun fondasi interoperabilitas melalui berbagai infrastruktur utama, seperti BI-FAST, dan Standar Nasional *Open API* Pembayaran (SNAP), yang memungkinkan layanan pembayaran digital semakin terhubung dan efisien.

Memasuki era BSPI 2030, fokus pengembangannya bergeser dari pembangunan infrastruktur menuju integrasi ekonomi dan keuangan digital secara lebih menyeluruh melalui

penguatan infrastruktur (termasuk Payment ID), struktur industri, inovasi, konektivitas lintas negara, serta pengembangan Rupiah Digital.

Identitas Digital: Infrastruktur Penting Bagi Industri Fintech

Selain infrastruktur di sistem pembayaran, identitas digital semakin dipandang sebagai komponen penting dalam DFI.

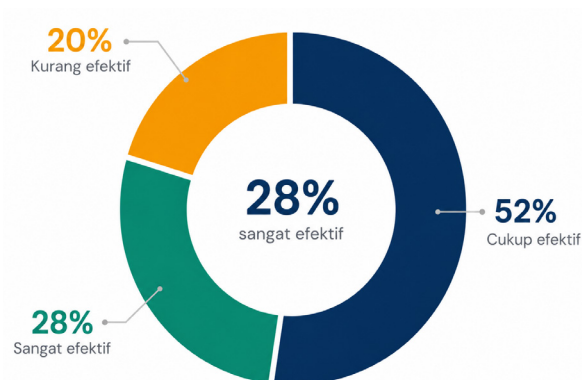


Grafik IF4. Tingkat Ketergantungan Responden pada Infrastruktur Publik Digital Nasional

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121

Sebanyak 74 persen responden menempatkan Digital Public Infrastructure (DPI) sebagai komponen penting dalam operasional perusahaan. Temuan ini menunjukkan bahwa infrastruktur digital publik semakin menjadi fondasi penyelenggaraan layanan keuangan digital, meskipun sebagian perusahaan masih memerlukan dukungan agar dapat mengadopsinya secara lebih optimal.

Di antara berbagai komponen DPI, infrastruktur identitas digital memperoleh penilaian paling positif. Sebanyak 80 persen responden menilai infrastruktur ini efektif dalam mendukung operasional layanan keuangan digital, terdiri atas 52 persen yang menyatakan cukup efektif dan 28 persen sangat efektif. Sementara itu, 20 persen responden masih menilai efektivitasnya belum memadai. Temuan ini menunjukkan bahwa identitas digital semakin dipandang sebagai fondasi penting untuk mempercepat proses verifikasi, meningkatkan efisiensi layanan, dan memperkuat kepercayaan dalam ekosistem keuangan digital.



Grafik IF5. Persepsi Industri terhadap Efektivitas Infrastruktur Identitas Digital

Sumber: AMS 2025–2026.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa identitas digital semakin diterima sebagai salah satu fondasi penting dalam penyelenggaraan layanan keuangan digital. Meski demikian, masih beragamnya penilaian responden menunjukkan bahwa penguatan interoperabilitas, perluasan cakupan layanan, dan peningkatan keandalan sistem tetap diperlukan agar manfaat identitas digital dapat dirasakan secara lebih konsisten di seluruh ekosistem.

Di sisi lain, temuan ini juga menunjukkan bahwa pengembangan *Digital Finance Infrastructure* masih menjadi agenda yang terus berlanjut. Setelah fondasi utama mulai terbentuk, tantangan berikutnya adalah memperluas adopsi, meningkatkan keterhubungan antar-infrastruktur, dan memastikan manfaatnya dapat diakses secara lebih merata. Pembahasan berikut mengulas berbagai prioritas pengembangan tersebut berdasarkan persepsi pelaku industri serta pembelajaran dari praktik internasional.

Kesenjangan, Tantangan dan Agenda Penguatan Infrastruktur Digital

Hasil survei menunjukkan bahwa identitas digital menjadi prioritas utama dalam pengembangan infrastruktur industri fintech dan ekosistem keuangan digital. Ketika diminta mengidentifikasi tantangan infrastruktur yang paling mempengaruhi penyelenggaraan layanan saat ini, sebanyak 33 persen responden menempatkan verifikasi identitas digital

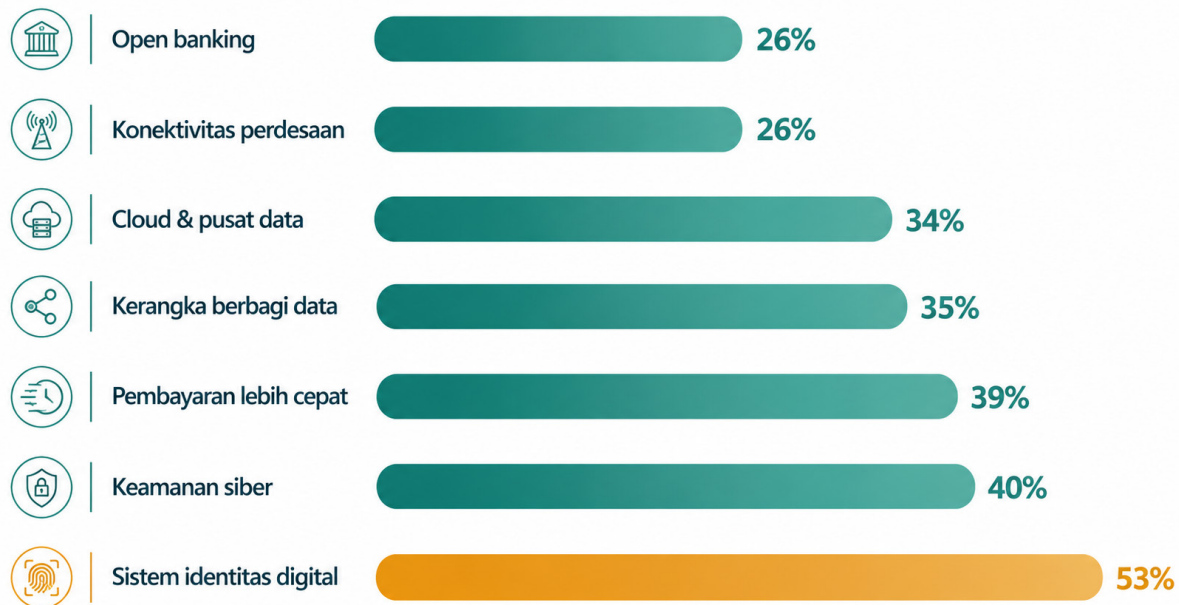
sebagai isu utama. Angka tersebut jauh melampaui keterbatasan infrastruktur pembayaran (18 persen), ketersediaan infrastruktur data (17 persen), konektivitas internet (13 persen), serta integrasi API dan biaya cloud computing yang masing-masing dipilih oleh 8 persen responden.



Grafik IF6. Tantangan Infrastruktur dengan Dampak Terbesar terhadap Penyediaan Layanan
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121

Pandangan tersebut juga tercermin dalam prioritas pengembangan infrastruktur ke depan. Ketika diminta memilih hingga tiga area yang paling perlu diperkuat, sebanyak 53 persen responden menempatkan identitas digital sebagai prioritas utama, mengungguli infrastruktur keamanan siber (40 persen) dan pembayaran yang lebih cepat (39 persen). Konsistensi temuan ini menunjukkan bahwa industri memandang penguatan identitas digital tidak hanya penting untuk menjawab tantangan operasional saat ini, tetapi juga sebagai fondasi bagi pengembangan ekosistem keuangan digital pada masa mendatang.

Grafik IF7. Prioritas Perbaikan Infrastruktur yang Paling Diharapkan Industri



Sumber: AMS 2025–2026, N=121; pertanyaan bersifat pilihan jamak (maksimal tiga jawaban).

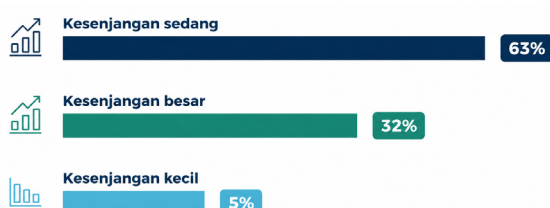
Di balik kemajuan yang telah dicapai, pengembangan *Digital Finance Infrastructure* masih menghadapi sejumlah tantangan. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan pembangunan infrastruktur tidak hanya bergantung pada kesiapan teknologi, tetapi juga pada kualitas implementasi, koordinasi antar pemangku kepentingan, serta tingkat adopsi di berbagai wilayah.

Salah satu tantangan yang masih dirasakan industri adalah kesenjangan kualitas infrastruktur digital antara wilayah perkotaan dan pedesaan. Sebanyak 68 persen responden menilai kesenjangan tersebut masih nyata, sedangkan 32 persen tidak melihat perbedaan yang signifikan.

Dari kelompok yang mengamati adanya kesenjangan, mayoritas menilai tingkatnya berada pada kategori sedang (63 persen), diikuti kategori besar (32 persen) dan kecil (5 persen).

Temuan tersebut menunjukkan bahwa agenda pengembangan *Digital Finance Infrastructure* tidak cukup berfokus pada peningkatan kapasitas teknologi semata. Perluasan akses, penguatan interoperabilitas, standarisasi, serta koordinasi antar pemangku kepentingan perlu berjalan secara bersamaan agar manfaat infrastruktur digital dapat dirasakan secara lebih merata di seluruh Indonesia.

Grafik IF8. Persepsi Tingkat Kesenjangan Infrastruktur Digital Perkotaan dan Pedesaan



Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121. Distribusi tingkat kesenjangan dihitung dari 68 persen responden yang mengamati adanya perbedaan kualitas infrastruktur.

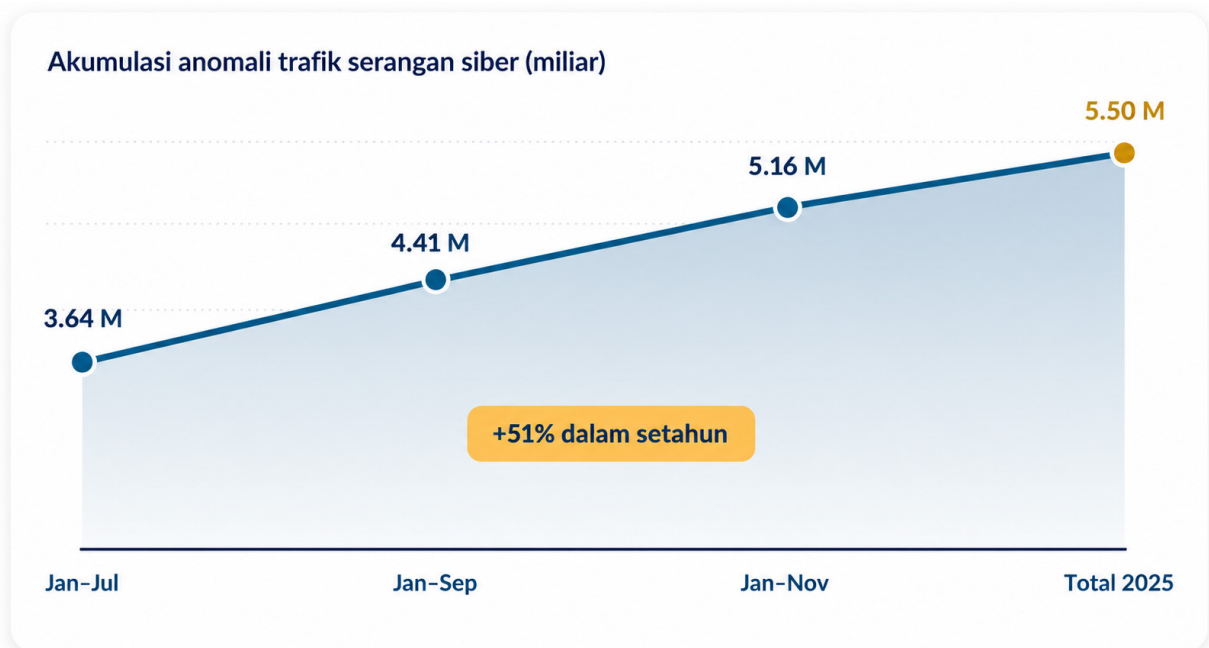
Infrastruktur untuk Mendukung Keamanan Siber

Pesatnya pertumbuhan ekonomi digital diikuti oleh meningkatnya intensitas ancaman siber. Sepanjang 2025, Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN) mencatat akumulasi anomali trafik serangan siber nasional mencapai 5,5 miliar, meningkat dari 3,64 miliar pada periode Januari-Juli. Jumlah tersebut setara dengan sekitar

182 percobaan serangan setiap detik, dengan lebih dari 80 persen diantaranya berupa serangan berbasis *malware*. Pada saat yang sama, Indonesia Anti-Scam Center bersama Otoritas Jasa Keuangan melaporkan kerugian akibat penipuan daring telah melampaui Rp2,6 triliun

hingga Mei 2025. Tantangan tersebut diperkuat oleh keterbatasan talenta, di mana kebutuhan tenaga profesional keamanan siber nasional diperkirakan mencapai 50.000 orang pada 2030, sementara kapasitas yang tersedia saat ini baru sekitar 8.000 orang.

Grafik IF9. Eskalasi Akumulasi Anomali Trafik Serangan Siber Nasional Sepanjang 2025

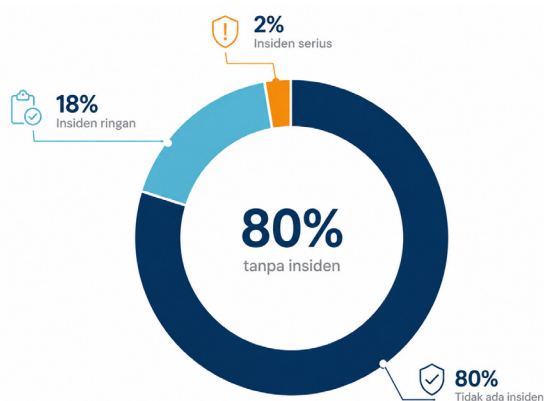


Sumber: Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN), 2025.

Meskipun lanskap ancaman nasional semakin kompleks, kondisi perusahaan anggota AFTECH relatif lebih terkendali. Sebanyak 80 persen responden menyatakan tidak mengalami insiden keamanan siber dalam 12 bulan terakhir, 18 persen mengalami insiden ringan, dan

hanya 2 persen melaporkan insiden serius. Temuan ini menunjukkan bahwa berbagai investasi pada tata kelola keamanan informasi, penguatan infrastruktur, dan pengendalian risiko mulai memberikan hasil dalam menjaga ketahanan operasional perusahaan.

Grafik IF10. Profil Insiden Keamanan Siber yang Dilaporkan Responden

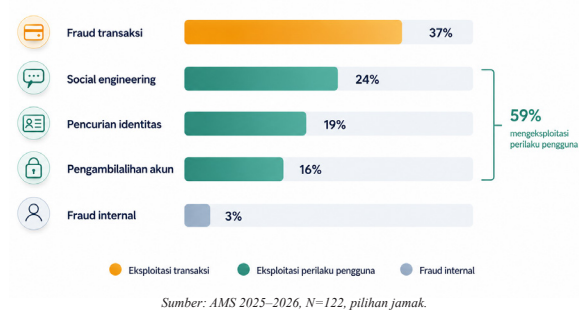


Sumber: AMS 2025–2026, N=122.

Modus Penipuan Bergeser ke Eksploitasi Faktor Manusia

Walaupun tingkat insiden siber relatif rendah, pola penipuan menunjukkan tantangan yang berbeda. Penipuan transaksi menjadi modus yang paling banyak dilaporkan (37 persen), diikuti social engineering (24 persen), pencurian identitas (19 persen), account takeover (16 persen), dan fraud internal (3 persen).

Grafik IF10. Distribusi Jenis Penipuan yang Paling Sering Dialami Responden



Secara keseluruhan, sekitar 59 persen kasus penipuan yang dilaporkan berkaitan dengan eksploitasi perilaku pengguna. Temuan ini menunjukkan bahwa tantangan keamanan digital tidak lagi hanya berasal dari kerentanan teknologi, tetapi semakin bergeser pada manipulasi perilaku manusia. Oleh karena itu, penguatan literasi digital, edukasi pengguna, autentikasi berlapis, serta sistem deteksi fraud menjadi sama pentingnya dengan investasi pada keamanan teknologi.

Infrastruktur Informasi Kredit dan Identitas Digital Memperkuat Proses e-KYC

Selain keamanan siber, kualitas layanan keuangan digital juga ditentukan oleh kemampuan melakukan verifikasi identitas dan penilaian risiko secara cepat, akurat, dan aman. Dalam konteks tersebut, *Digital Finance Infrastructure* Indonesia didukung oleh tiga komponen utama, yaitu SLIK sebagai infrastruktur informasi kredit, basis data kependudukan Dukcapil sebagai sumber verifikasi identitas, serta Penyelenggara Sertifikasi Elektronik (PSrE) yang mendukung keabsahan transaksi digital.

Sebagai infrastruktur informasi kredit nasional, Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) menghimpun riwayat pembiayaan debitur dari berbagai lembaga jasa keuangan untuk mendukung proses penilaian kredit, manajemen risiko, dan disiplin industri. Di sisi lain, layanan verifikasi

identitas berbasis data kependudukan yang disediakan Ditjen Dukcapil menjadi fondasi utama pelaksanaan *electronic Know Your Customer* (e-KYC) di sektor jasa keuangan.

Grafik IF11. Penguatan Infrastruktur Identitas Digital untuk Mendukung e-KYC Nasional



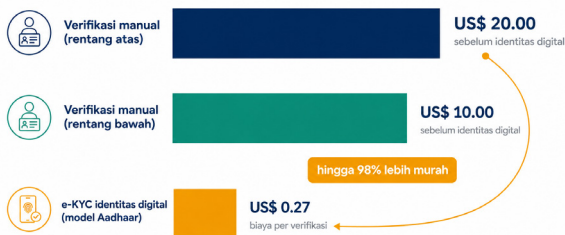
Sumber: Data Dukcapil hingga Mei 2026

Hingga Mei 2026, layanan pemanfaatan data Dukcapil telah mencatat lebih dari 638 juta transaksi face matching secara kumulatif dan didukung oleh lebih dari 7.600 perjanjian kerja sama dengan instansi pemerintah maupun swasta. Infrastruktur tersebut turut mendukung pembukaan sekitar 287 ribu rekening bank baru melalui proses verifikasi identitas digital. Pengembangannya juga diperkuat oleh keberadaan PSrE berizin serta dukungan pembiayaan *World Bank* sebesar US\$250 juta untuk pengembangan platform e-KYC nasional.

Identitas Digital: Infrastruktur Yang Diharapkan Dapat Mengoptimalkan Pertumbuhan Industri Fintech dan Ekosistem Layanan Keuangan Digital

Pengalaman internasional menunjukkan bahwa identitas digital bukan sekadar instrumen kepatuhan, tetapi juga investasi yang mampu meningkatkan efisiensi industri secara signifikan.

Grafik IF12. Penurunan Biaya Verifikasi Identitas melalui Basis Data Digital



Sumber: Bank Dunia, berdasarkan sistem Aadhaar (India); biaya per transaksi verifikasi identitas.

Menurut estimasi *World Bank*, integrasi identitas digital melalui sistem Aadhaar di India menurunkan biaya verifikasi identitas dari sekitar US\$10–20 menjadi hanya US\$0,27 per transaksi atau turun hingga sekitar 98 persen. Efisiensi tersebut mempercepat proses onboarding, memperluas akses

layanan keuangan, serta menurunkan biaya kepatuhan terhadap kewajiban KYC.

Di Indonesia, potensi serupa mulai dibangun melalui pengembangan Identitas Kependudukan Digital (IKD). Namun, pemanfaatannya di sektor jasa keuangan masih relatif terbatas sehingga manfaat efisiensi yang dihasilkan belum optimal. Penguatan interoperabilitas antara IKD, data kependudukan, sistem pembayaran, serta infrastruktur informasi kredit akan menjadi langkah penting untuk mempercepat onboarding nasabah, meningkatkan keamanan transaksi, dan memperkuat efisiensi layanan keuangan digital.



HIGHLIGHT | PELAJARAN DARI INDIA

Keberhasilan India menunjukkan bahwa nilai terbesar identitas digital tidak hanya terletak pada jumlah pengguna, tetapi pada kemampuannya terintegrasi dengan berbagai layanan publik dan layanan keuangan. Dengan lebih dari 1,4 miliar penduduk yang terdaftar dan sekitar 150 miliar transaksi autentikasi kumulatif, sistem Aadhaar berkembang menjadi fondasi bagi pembayaran digital, pembukaan rekening, penyaluran bantuan sosial, hingga layanan keuangan lainnya. Menurut *World Bank*, integrasi tersebut berpotensi meningkatkan PDB India hingga 4 persen pada 2030. Sementara itu, cakupan IKD di Indonesia masih sekitar 6,7 persen penduduk, sehingga ruang pengembangan dan nilai ekonomi yang dapat diciptakan masih sangat besar.

Catatan Penting: Interoperabilitas Menjadi Agenda Berikutnya Bagi Pengembangan Infrastruktur

Temuan AMS 2025–2026 menunjukkan bahwa tahap berikutnya dalam pengembangan *Digital Finance Infrastructure* bukan lagi sekadar menambah infrastruktur baru, melainkan memastikan berbagai infrastruktur yang telah tersedia dapat saling terhubung dan bekerja secara terpadu. Kemampuan mengintegrasikan identitas digital, sistem pembayaran, data, dan infrastruktur pendukung lainnya akan semakin menentukan efisiensi proses verifikasi, penilaian kredit, hingga onboarding nasabah.

Pada saat yang sama, peningkatan interoperabilitas perlu diimbangi dengan tata kelola yang kuat. Perlindungan data pribadi, keamanan informasi, dan tata kelola data menjadi prasyarat agar integrasi antar sistem tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga memperkuat kepercayaan masyarakat. Dengan demikian, daya saing ekosistem keuangan digital ke depan akan semakin ditentukan oleh kemampuan membangun infrastruktur yang tidak hanya modern, tetapi juga saling terhubung, aman, dan terpercaya.

2

POTRET PERUSAHAAN FINTECH DI INDONESIA





Return on Investment

Ut eget ipsum libero. Duis eleiend rellus nec augue
enismod placerat. Donec rutrum laoreet venenatis.
Etiam sapien nede, ultricies vitae erat eu, consectetur
omare nunc. Vestibulum mollis nede sit amet
fermentum vehicula. Pellentesque semper
condimentum odio, quis fermentum lectus venenatis
sit amet.





KEY INSIGHTS

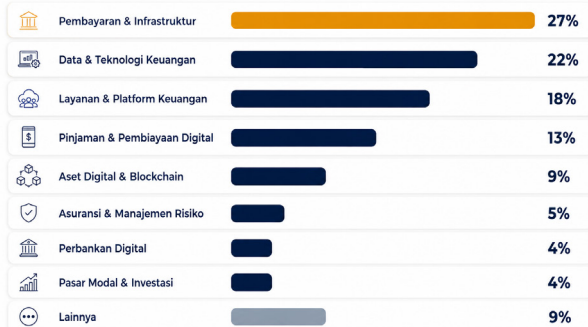
Perkembangan industri keuangan digital Indonesia memasuki babak baru. Setelah lebih dari satu dekade didominasi oleh fase pembentukan startup, semakin banyak perusahaan kini beralih pada agenda yang berbeda, yaitu memperbesar skala usaha, memperkuat organisasi, dan membangun model bisnis yang berkelanjutan. Pergeseran ini menunjukkan bahwa industri tidak lagi bertumpu pada lahirnya pemain baru, tetapi pada kemampuan perusahaan yang telah berkembang untuk menciptakan pertumbuhan yang lebih berkualitas.

Memotret Struktur Industri

Industri keuangan digital Indonesia berkembang menjadi ekosistem yang semakin beragam. Pertumbuhan tidak lagi hanya ditopang oleh perusahaan yang menghadirkan layanan langsung kepada konsumen, tetapi juga oleh penyedia infrastruktur, teknologi, data, serta berbagai layanan pendukung yang menghubungkan seluruh rantai nilai industri. Perkembangan tersebut diikuti oleh semakin beragamnya profil pelaku usaha, konsentrasi geografis yang masih kuat di pusat ekonomi nasional, serta model bisnis yang beroperasi dalam lanskap regulasi yang semakin kompleks. Keempat aspek tersebut memberikan gambaran mengenai fondasi industri keuangan digital Indonesia sebelum memasuki fase pertumbuhan berikutnya.

Peningkatan Peran Infrastruktur Digital Pada Industri Fintech & Ekosistem Keuangan Digital

Perkembangan industri keuangan digital tidak lagi hanya ditentukan oleh banyaknya layanan yang berinteraksi langsung dengan konsumen. Dalam beberapa tahun terakhir, pertumbuhan justru semakin ditopang oleh penyedia infrastruktur, teknologi, data, dan layanan pendukung yang memungkinkan berbagai layanan keuangan digital beroperasi secara efisien, aman, dan saling terhubung. Pergeseran tersebut menunjukkan bahwa fondasi ekosistem kini menjadi sama pentingnya dengan inovasi produk yang terlihat oleh pengguna.



Grafik 2.1. Komposisi Responden menurut Jenis Layanan Keuangan Digital

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=138, pertanyaan pilihan jamak (multi-select)

Model bisnis fintech dari sistem pembayaran dan penyedia infrastruktur tetap menjadi kelompok responden AMS yang terbesar, diikuti penyedia data dan teknologi keuangan serta layanan dan platform keuangan. Komposisi tersebut menunjukkan bahwa pertumbuhan industri tidak lagi hanya didorong oleh layanan yang berhadapan langsung dengan pengguna, tetapi juga oleh semakin besarnya peran penyedia teknologi dan infrastruktur yang mendukung operasional seluruh ekosistem.

Banyaknya perusahaan yang beroperasi pada lebih dari satu kategori layanan juga menunjukkan bahwa batas antarsegmen semakin kabur. Perusahaan semakin menggabungkan kapabilitas pembayaran, data, teknologi, kepatuhan, hingga infrastruktur dalam satu model bisnis yang terintegrasi. Seiring meningkatnya kompleksitas ekosistem, kebutuhan terhadap layanan antar pelaku usaha (*business-to-business* atau B2B) diperkirakan akan terus meningkat sebagai fondasi bagi pengembangan layanan keuangan digital. Di luar sembilan kategori utama survei, sejumlah responden juga mengidentifikasi model bisnis baru

Di luar sembilan kategori utama survei, sejumlah responden juga mengidentifikasi model bisnis baru seperti *Earned Wage Access* (EWA), aplikasi perpajakan, *social crowdfunding*, komputasi awan, dan agen pembiayaan. Munculnya layanan tersebut

menunjukkan bahwa inovasi berkembang lebih cepat dibandingkan klasifikasi sektoral yang ada saat ini, sekaligus menjadi masukan penting bagi penyempurnaan taksonomi industri keuangan digital di masa mendatang.

Pusat Industri Fintech Yang Terkonsentrasi

Perluasan adopsi fintech dan layanan keuangan digital sampai saat ini belum diikuti oleh pemerataan pusat kegiatan industri. Meskipun perusahaan fintech telah melayani pengguna di berbagai wilayah Indonesia, fungsi strategis seperti pengambilan keputusan, pengembangan bisnis, akses pendanaan, dan interaksi dengan regulator masih terkonsentrasi di Jabodetabek. Kondisi ini menunjukkan bahwa digitalisasi mampu memperluas jangkauan layanan lebih cepat dibandingkan persebaran pusat pertumbuhan industrinya.



Grafik 2.2. Sebaran Lokasi Kantor Pusat Responden
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=138

Sebanyak 86 persen responden AMS 2025–2026 berkantor pusat di DKI Jakarta dan 7 persen di Tangerang, sehingga secara keseluruhan 93 persen berada di kawasan Jabodetabek. Di luar kawasan tersebut, hanya sebagian kecil perusahaan yang berkantor pusat di luar negeri, seperti Beijing, Dubai, London, dan Amerika Serikat. Pada periode survei ini, tidak terdapat responden yang melaporkan kantor pusat di luar Pulau Jawa.

Namun, konsentrasi kantor pusat tidak sepenuhnya mencerminkan jangkauan operasional industri. Sebanyak 21 persen responden telah memiliki kantor cabang di berbagai wilayah Indonesia, mulai dari

Sumatra, Kalimantan, Sulawesi, Bali dan Nusa Tenggara, hingga Maluku dan Papua. Temuan ini menunjukkan bahwa ekspansi layanan terus berlangsung, meskipun fungsi strategis perusahaan masih berpusat di Jabodetabek.

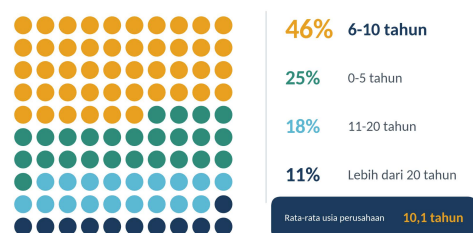
Pola tersebut mengindikasikan bahwa tantangan pemerataan industri tidak lagi sebatas memperluas akses layanan keuangan digital, tetapi juga menciptakan pusat-pusat pertumbuhan baru di luar Jabodetabek. Ke depan, pemerataan talenta digital, akses pendanaan, infrastruktur pendukung, serta penguatan ekosistem inovasi daerah akan menjadi faktor penting untuk mendorong pertumbuhan industri yang lebih merata.

Dominasi Generasi Digital

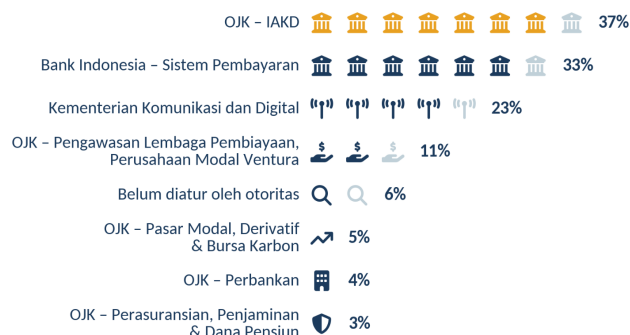
Pertumbuhan ekonomi digital dalam satu dekade terakhir melahirkan generasi baru perusahaan keuangan digital di Indonesia.

Namun, perkembangan industri fintech dan ekosistem keuangan digital tidak hanya didorong oleh perusahaan rintisan. Semakin banyak lembaga keuangan dan perusahaan yang telah lama beroperasi juga melakukan transformasi digital, sehingga membentuk

ekosistem yang semakin beragam dari sisi pengalaman, kapasitas, dan model bisnis.



Grafik 2.3. Profil Usia Perusahaan Responden
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=138



Grafik 2.4. Lanskap Otoritas Pengawas Responden

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=132, pertanyaan pilihan jamak (multi-select)

Kelompok terbesar responden berasal dari perusahaan yang telah beroperasi selama 6-10 tahun (46 persen), diikuti perusahaan berusia 0-5 tahun (25 persen). Komposisi tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku industri lahir bersamaan dengan akselerasi ekonomi digital Indonesia dalam satu dekade terakhir. Di sisi lain, hampir tiga dari setiap sepuluh responden telah beroperasi lebih dari sepuluh tahun.

Sebanyak 37 persen responden berada dalam cakupan pengaturan dan pengawasan Inovasi Keuangan Digital, Aset Keuangan Digital, dan Aset Kripto (IAKD) OJK, menjadikannya kelompok terbesar dalam survei ini. Sementara itu, 33 persen responden berada di bawah pengawasan Bank Indonesia, terutama pada penyelenggara sistem pembayaran dan infrastruktur transaksi.



HIGHLIGHT

Semakin beragamnya profil pelaku industri fintech dan ekosistem keuangan digital turut memperluas variasi model bisnis fintech yang berkembang di sektor keuangan digital. Perusahaan tidak lagi beroperasi dalam satu jenis layanan atau satu rezim pengawasan, melainkan semakin banyak yang menghubungkan berbagai aktivitas keuangan digital sekaligus. Perkembangan tersebut membuat lanskap regulasi industri menjadi semakin kompleks.

Evolusi Industri Fintech dan Perkembangan Kerangka Pengembangan, Pengaturan, Perizinan dan Pengawasan Terhadap Pelaku Usaha

Perkembangan model bisnis digital membuat batas antar sub-sektor jasa keuangan semakin kabur. Semakin banyak perusahaan fintech menggabungkan layanan pembayaran, pembiayaan, investasi, aset digital, maupun teknologi pendukung dalam satu ekosistem. Akibatnya, pelaku industri tidak lagi hanya berhadapan dengan satu kerangka pengawasan, tetapi semakin sering beroperasi di bawah lebih dari satu rezim regulasi.

Sisanya tersebar pada sektor Pasar Modal, Keuangan Derivatif, dan Bursa Karbon (5 persen), Perbankan (4 persen), serta Asuransi, Penjaminan, dan Dana Pensiun (3 persen).

Sebaran tersebut menunjukkan bahwa inovasi keuangan digital tidak lagi terkonsentrasi pada satu sub-sektor. Semakin banyak perusahaan mengembangkan model bisnis lintas sektor yang mempertemukan berbagai layanan keuangan dalam satu ekosistem. Di sisi lain, sebanyak 6 persen responden tidak mengidentifikasi model usahanya dalam kategori pengawasan yang tersedia. Temuan ini mengindikasikan bahwa perkembangan inovasi berlangsung lebih cepat dibandingkan evolusi klasifikasi sektoral yang ada saat ini.

Seiring meningkatnya jumlah perusahaan yang berada di bawah lebih dari satu rezim pengawasan, koordinasi antar regulator menjadi semakin penting. Bagi pelaku industri, tantangan ke depan tidak hanya menghadirkan inovasi, tetapi juga membangun sistem kepatuhan yang terintegrasi agar pertumbuhan dapat berlangsung secara sehat, efisien, dan berkelanjutan.

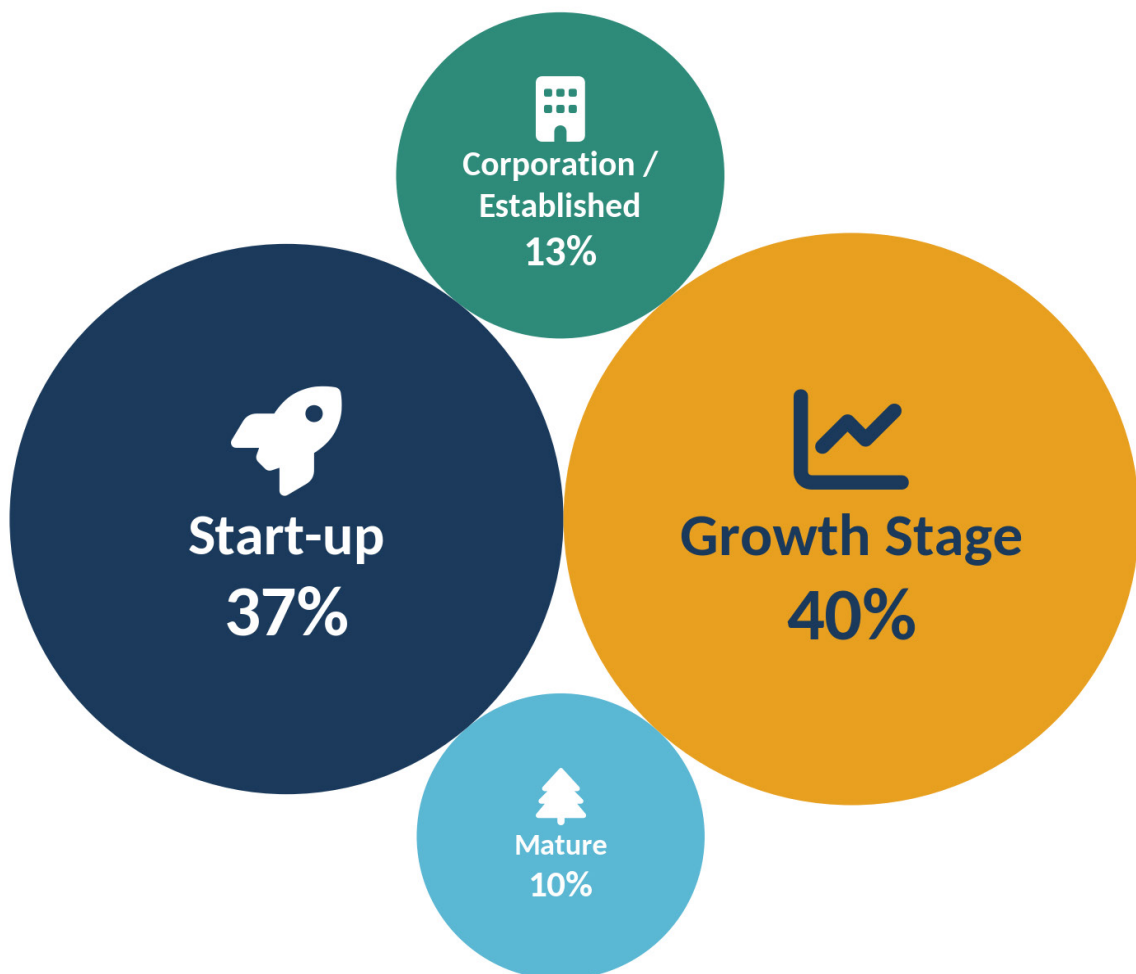
Kelompok terbesar berasal dari perusahaan pada growth stage (40 persen), diikuti perusahaan tahap awal (startup) sebesar 37 persen, sementara 23 persen lainnya merupakan perusahaan matang maupun korporasi yang telah lama beroperasi. Distribusi ini menunjukkan bahwa ekosistem kini semakin berimbang, dengan perusahaan pada berbagai tingkat kematangan yang saling melengkapi dalam rantai nilai industri.



HIGHLIGHT

Potret struktur industri yang ditampilkan oleh Grafik 1 - 4 menunjukkan bahwa ekosistem keuangan digital Indonesia semakin beragam dan kompleks. Perubahan tersebut tidak hanya mencerminkan kematangan industri, tetapi juga menandai pergeseran menuju fase pertumbuhan yang baru. Dalam fase ini, perhatian tidak lagi tertuju pada pembentukan ekosistem, melainkan pada bagaimana perusahaan memperbesar skala usaha, memperdalam kolaborasi, dan menciptakan pertumbuhan yang berkelanjutan.

Perkembangan Perusahaan Responden AMS 2025-2026: Tahap *Scale-Up*



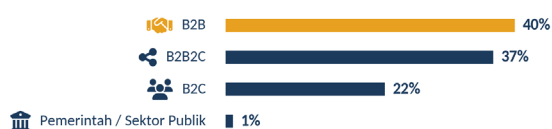
Grafik 2.5. Distribusi Tahap Perusahaan Responden
 Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=132

dalam rantai nilai industri.

Perubahan komposisi tersebut turut menggeser prioritas bisnis. Tantangan perusahaan tidak lagi terbatas pada memperoleh pendanaan atau menemukan product-market fit, tetapi semakin berfokus pada perluasan pasar, peningkatan efisiensi operasional, penguatan tata kelola, serta pencapaian profitabilitas yang berkelanjutan. Dengan kata lain, ketika industri memasuki fase scale-up, kualitas eksekusi menjadi faktor yang semakin menentukan dibandingkan kecepatan ekspansi semata.

Pertumbuhan Yang Semakin Ditopang oleh Ekosistem

Pertumbuhan industri keuangan digital Indonesia semakin ditentukan oleh kemampuan penyelenggara fintech dan layanan keuangan digital membangun kolaborasi dalam ekosistem. Perusahaan responden tidak lagi hanya menghadirkan layanan langsung kepada konsumen, tetapi semakin banyak berperan sebagai penyedia teknologi, infrastruktur, maupun kapabilitas yang mendukung lembaga keuangan, korporasi, dan platform digital lainnya. Pergeseran ini menunjukkan bahwa pertumbuhan industri kini semakin bertumpu pada integrasi antarpelaku dibandingkan ekspansi secara mandiri.



Grafik 2.6. Fokus Pasar Utama Responden
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=132

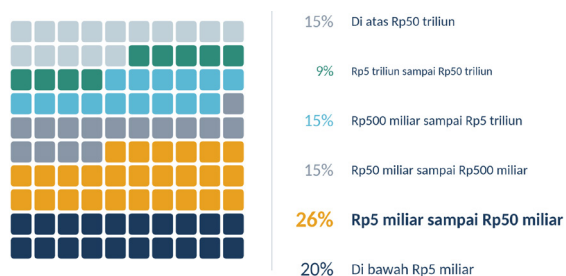
Sebanyak 40 persen responden menjadikan business-to-business (B2B) sebagai pasar utama, sementara 37 persen mengoperasikan model business-to-business-to-consumer (B2B2C). Sebaliknya, perusahaan yang berorientasi langsung kepada konsumen (business-to-consumer atau B2C) hanya mencapai 22 persen, sedangkan sisanya melayani sektor

publik. Komposisi tersebut menunjukkan bahwa sekitar tiga perempat responden mengembangkan bisnis melalui kolaborasi dengan lembaga keuangan, korporasi, maupun mitra ekosistem lainnya.

Pola tersebut mencerminkan perubahan karakter industri. Ketika pasar semakin matang, keunggulan kompetitif tidak lagi hanya ditentukan oleh kemampuan memperoleh pengguna akhir, tetapi juga oleh kemampuan menyediakan solusi yang dapat diintegrasikan ke dalam rantai nilai berbagai institusi. Model ini memungkinkan perusahaan memperluas jangkauan layanan, menciptakan sumber pendapatan yang lebih beragam, serta memperkuat konektivitas dalam ekosistem keuangan digital.

Skala Bisnis Responden Yang Semakin Beragam

Besarnya perusahaan fintech tidak lagi dapat diukur hanya dari jumlah pengguna. Di dalam ekosistem yang sama terdapat perusahaan yang melayani jutaan konsumen, tetapi juga menyediakan infrastruktur, teknologi, data, maupun layanan antar perusahaan yang telah menciptakan nilai tambah (value add) melalui volume transaksi dan konektivitas sistem. Perkembangan tersebut menunjukkan bahwa ukuran dan kontribusi pelaku industri semakin ditentukan oleh karakter model bisnis yang dijalankan.

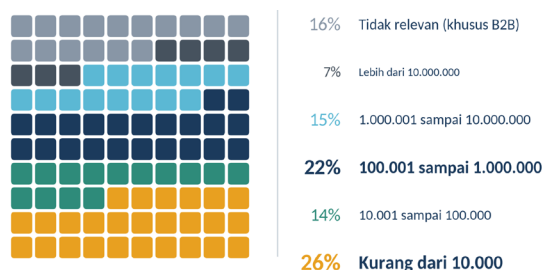


Grafik 2.7. Distribusi Nilai Transaksi Tahunan Responden
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=129

Distribusi nilai transaksi memperlihatkan kesenjangan skala usaha yang lebar. Hampir separuh responden masih

membukukan nilai transaksi tahunan di bawah Rp50 miliar, sementara sebagian lainnya telah mengelola transaksi lebih dari Rp 50 triliun per tahun. Rentang tersebut mencerminkan ekosistem yang semakin beragam, mulai dari perusahaan yang masih membangun pasar hingga pelaku berskala nasional yang menjadi bagian penting dari infrastruktur keuangan digital.

Perbedaan skala tersebut juga menunjukkan bahwa kebutuhan industri tidak dapat diperlakukan secara seragam. Kapasitas investasi, pengelolaan risiko, kebutuhan pendanaan, hingga beban kepatuhan perusahaan dengan transaksi puluhan miliar rupiah tentu berbeda dengan perusahaan yang memproses transaksi hingga puluhan triliun rupiah. Karena itu, kebijakan yang mendukung pertumbuhan industri perlu mempertimbangkan karakteristik masing-masing kelompok usaha.



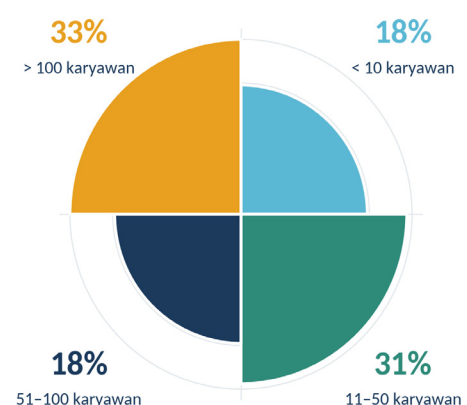
Grafik 2.8. Distribusi Jumlah Pengguna Aktif Responden selama Dua Belas Bulan Terakhir
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=129

Distribusi jumlah pengguna aktif juga menunjukkan keragaman yang serupa. Dari mulai responden AMS 2025-2026 yang melayani jutaan pengguna, sampai yang memiliki basis pengguna yang relatif terbatas. Meski demikian, jumlah pengguna fintech dan layanan keuangan digital bukan lagi ukuran yang sepenuhnya mencerminkan skala bisnis. Sejumlah responden, khususnya penyedia infrastruktur, teknologi, dan layanan B2B, bahkan menyatakan indikator tersebut tidak relevan karena nilai utama bisnis mereka berasal dari layanan kepada institusi, bukan konsumen akhir.

Temuan ini menegaskan bahwa perkembangan industri keuangan digital semakin ditopang oleh model bisnis yang saling melengkapi. Perusahaan yang berhadapan langsung dengan konsumen tetap berperan memperluas adopsi layanan keuangan digital, sementara penyedia infrastruktur, teknologi, dan data memungkinkan seluruh ekosistem beroperasi secara lebih efisien, aman, dan terhubung. Dalam konteks tersebut, kontribusi perusahaan tidak lagi ditentukan oleh besarnya basis pengguna semata, tetapi juga oleh perannya dalam menciptakan nilai di sepanjang rantai ekosistem keuangan digital.

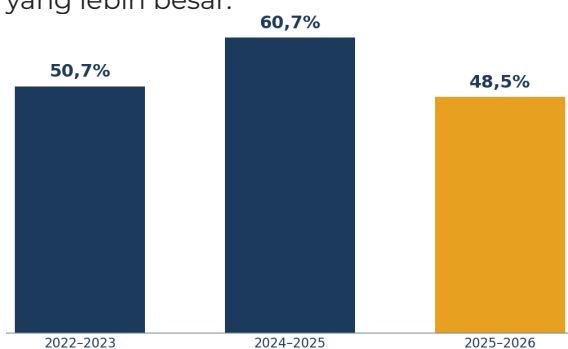
Penguatan Organisasi Mengikuti Pertumbuhan Bisnis

Pertumbuhan industri fintech dan layanan keuangan digital tidak hanya tercerminkan dari meningkatnya skala bisnis, tetapi juga dari penguatan kapasitas organisasi. Seiring bertambahnya kompleksitas operasional, perusahaan keuangan digital mulai membangun struktur yang lebih matang untuk mendukung pengembangan produk, pengelolaan risiko, kepatuhan, teknologi, hingga layanan pelanggan. Perubahan ini menunjukkan bahwa fase scale-up tidak lagi hanya diukur dari pertumbuhan transaksi, tetapi juga dari kemampuan organisasi menopang pertumbuhan secara berkelanjutan.



Grafik 2.9a. Skala Tenaga Kerja Responden
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026

Komposisi tenaga kerja menunjukkan bahwa industri fintech dan layanan keuangan digital dihuni oleh perusahaan dengan kapasitas organisasi yang beragam. Sebanyak 49 persen responden masih beroperasi dengan hingga 50 karyawan, terdiri atas 18 persen dengan kurang dari 10 karyawan dan 31 persen dengan 11–50 karyawan. Di sisi lain, lebih dari separuh responden telah memiliki lebih dari 50 karyawan, termasuk 33 persen yang mempekerjakan lebih dari 100 orang. Komposisi ini mencerminkan bahwa startup tetap menjadi bagian penting dari ekosistem, namun semakin banyak perusahaan telah berkembang menjadi organisasi dengan kapasitas operasional yang lebih besar.



Grafik 2.9b. Perkembangan Proporsi Perusahaan dengan Hingga 50 Karyawan, AMS 2016–2026

Sumber: AFTECH Annual Members Survey, berbagai tahun

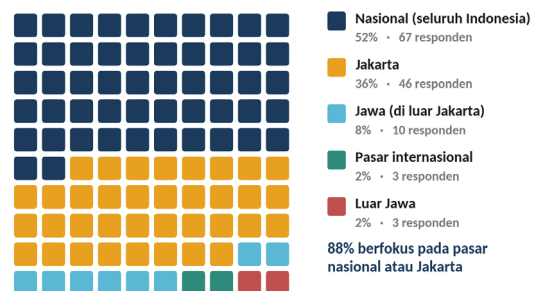
Perbandingan antar periode menunjukkan perubahan struktur organisasi dalam industri fintech dan ekosistem layanan keuangan digital yang semakin jelas. Setelah meningkat pada AMS 2024-2025, proporsi perusahaan dengan hingga 50 karyawan turun menjadi 48,5 persen pada AMS 2025-2026. Penurunan tersebut mengindikasikan bahwa sebagian perusahaan mulai memperbesar kapasitas organisasinya melalui penambahan tenaga kerja dan pembentukan fungsi-fungsi baru yang mendukung ekspansi usaha.

Tren ini sejalan dengan semakin besarnya proporsi perusahaan yang telah memasuki growth stage. Ketika bisnis berkembang, kebutuhan terhadap fungsi kepatuhan, manajemen risiko, teknologi,

keamanan siber, pengembangan produk, dan layanan pelanggan ikut meningkat. Dengan demikian, pertumbuhan tenaga kerja tidak sekadar mencerminkan bertambahnya jumlah karyawan, tetapi juga menunjukkan meningkatnya kapasitas internal yang dibutuhkan untuk menopang pertumbuhan industri keuangan digital yang semakin kompleks.

Pertumbuhan Industri Fintech & Layanan Keuangan Digital Masih Ditopang Pasar Domestik

Memasuki fase scale-up, pertumbuhan industri fintech dan ekosistem layanan keuangan digital Indonesia masih bertumpu pada pasar domestik. Fokus tersebut tercermin dari konsentrasi geografis, kelompok usia, dan tingkat pendapatan konsumen yang dilayani. Ketiganya menunjukkan bahwa ruang ekspansi nasional masih lebih besar dibandingkan dorongan untuk memperluas pasar ke luar negeri atau menjangkau segmen yang sama sekali baru.



Basis: 129 responden valid (dari 141). Tiap kotak mewakili sekitar satu persen responden.

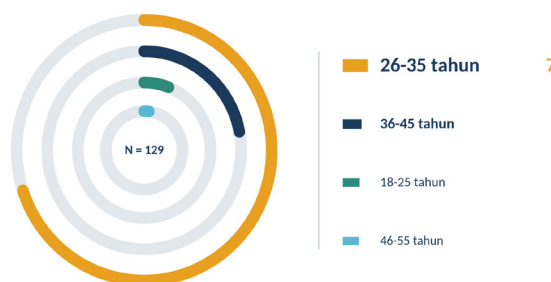
Grafik 2.10. Target Segmen Konsumen Utama dari Lokasi Geografis

Sumber: AFTECH Annual Members Survey, 2025-2026

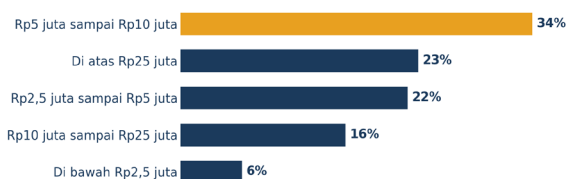
Dari sisi geografis, lebih dari separuh responden AMS 2025-2026 melayani pasar nasional, sementara 36 persen menjadikan Jakarta sebagai pasar utama. Sisanya berfokus pada wilayah Jawa di luar Jakarta, luar Jawa, maupun pasar internasional. Komposisi ini menunjukkan bahwa meskipun layanan keuangan digital telah menjangkau berbagai daerah, aktivitas ekonomi dan permintaan terbesar masih terkonsentrasi di pusat-pusat ekonomi,

terutama Jakarta.

Kondisi tersebut juga mencerminkan karakter model bisnis industri yang semakin didominasi B2B dan B2B2C. Banyak perusahaan mampu melayani pasar nasional melalui jaringan mitra tanpa harus membangun kehadiran fisik di berbagai wilayah. Dengan demikian, perluasan jangkauan semakin ditentukan oleh konektivitas ekosistem dibandingkan ekspansi cabang secara konvensional.



Grafik 2.11. Target Segmen Konsumen Utama berdasarkan Kelompok Umur
Sumber: AFTECH Annual Members Survey, 2025-2026



Grafik 2.12. Target Segmen Konsumen Utama berdasarkan Pendapatan Bulanan
Sumber: data AMS 2025-2026, Sheet 02_Market_Performance. N=129, pertanyaan pilihan tunggal.

Profil konsumen fintech dan layanan keuangan digital juga menunjukkan pola yang relatif terkonsentrasi. Sebanyak 70 persen responden menargetkan kelompok usia 26-35 tahun, disusul usia 36-45 tahun sebesar 22 persen. Dominasi tersebut menunjukkan bahwa layanan keuangan digital masih terutama ditujukan bagi masyarakat usia produktif yang telah memiliki aktivitas ekonomi, kebutuhan finansial yang semakin beragam, serta tingkat adopsi teknologi yang tinggi.

Dari sisi pendapatan, sekitar separuh responden berfokus pada kelompok berpenghasilan Rp 5 juta hingga Rp 25 juta per bulan. Temuan ini menunjukkan bahwa kelas menengah masih menjadi penggerak utama permintaan layanan keuangan digital di Indonesia. Kelompok ini umumnya memiliki intensitas transaksi

digital yang lebih tinggi sekaligus kebutuhan yang semakin beragam, mulai dari pembayaran dan pembiayaan hingga investasi dan perlindungan keuangan. Secara keseluruhan, ketiga grafik tersebut memperlihatkan bahwa pertumbuhan industri masih bertumpu pada konsumen domestik di kawasan perkotaan, berusia produktif, dan berasal dari kelompok berpendapatan menengah. Kondisi ini menunjukkan bahwa ruang perluasan pasar masih terbuka, baik melalui peningkatan penetrasi di luar pusat-pusat ekonomi maupun pengembangan layanan yang lebih sesuai bagi segmen masyarakat yang selama ini belum menjadi sasaran utama industri.

Kemitraan Menjadi Mesin Pertumbuhan Industri Fintech dan Ekosistem Layanan Keuangan Digital

Memasuki fase *scale-up*, perusahaan keuangan digital tidak lagi mengandalkan ekspansi secara mandiri sebagai strategi utama. Pertumbuhan semakin ditentukan oleh kemampuan membangun kolaborasi dengan berbagai pelaku ekosistem, mulai dari lembaga keuangan, penyedia teknologi, hingga platform digital. Pergeseran ini mencerminkan perubahan karakter industri, dari persaingan membangun basis pengguna menuju integrasi kapabilitas dalam rantai nilai yang lebih luas.



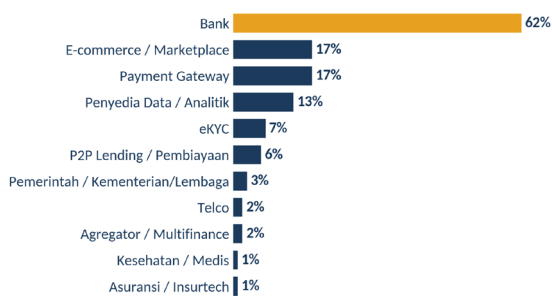
Grafik 2.13. Strategi Peningkatan Pendapatan yang Ditempuh Responden
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025-2026, N=129, pertanyaan pilihan jamak

Kemitraan strategis menjadi strategi pertumbuhan yang paling banyak dipilih responden, yakni sebesar 77 persen. Pilihan tersebut diikuti ekspansi ke segmen pelanggan baru (56 persen),

peluncuran produk atau layanan baru (55 persen), serta integrasi platform dengan ekosistem (50 persen). Sebaliknya, ekspansi ke wilayah geografis baru hanya dilakukan oleh 21 persen responden. Pola ini menunjukkan bahwa perusahaan lebih memilih memperluas jangkauan melalui kolaborasi dibandingkan membangun jaringan distribusi secara mandiri.

Strategi tersebut mencerminkan perubahan lanskap industri fintech dan ekosistem keuangan digital yang semakin matang. Di tengah pendanaan yang lebih selektif dan meningkatnya kebutuhan efisiensi, kemitraan menjadi cara yang lebih efektif untuk memperbesar skala usaha, mempercepat distribusi layanan, sekaligus memperkuat model bisnis tanpa harus menanggung seluruh biaya ekspansi sendiri.

Perbankan Sebagai Simpul Yang Tidak Terpisahkan Dalam Ekosistem Fintech & Keuangan Digital Nasional



Grafik 2.14. Kategorisasi Jenis Mitra Ekosistem berdasarkan Deskripsi Teks Bebas Responden
 AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=104 responden yang memberikan rincian kemitraan; satu responden dapat menyebut lebih dari satu kategori.

Peta kemitraan responden menunjukkan bahwa bank tetap menjadi simpul utama dalam industri fintech dan ekosistem keuangan digital. Sebanyak 62 persen responden yang memberikan rincian kemitraan menyebut bank sebagai mitra utama, jauh di atas penyedia pembayaran dan dompet elektronik, e-commerce, maupun penyedia data dan analitik. Dominasi tersebut menunjukkan bahwa hubungan antara fintech dan perbankan semakin bersifat komplementer. Bagi

Peta kemitraan responden menunjukkan bahwa bank tetap menjadi simpul utama dalam industri fintech dan ekosistem keuangan digital. Sebanyak 62 persen responden yang memberikan rincian kemitraan menyebut bank sebagai mitra utama, jauh di atas penyedia pembayaran dan dompet elektronik, e-commerce, maupun penyedia data dan analitik.

Dominasi tersebut menunjukkan bahwa hubungan antara fintech dan perbankan semakin bersifat komplementer. Bagi banyak perusahaan, bank tidak lagi dipandang sebagai pesaing, melainkan sebagai mitra strategis untuk memperluas distribusi layanan, memanfaatkan infrastruktur keuangan yang telah mapan, serta memenuhi kebutuhan kepatuhan dan manajemen risiko. Temuan ini memperlihatkan bahwa pertumbuhan industri semakin bergantung pada kemampuan menghubungkan berbagai pelaku dalam satu ekosistem yang saling melengkapi.

Pola tersebut juga tercermin pada stabilitas model bisnis responden. Sebanyak 97 persen perusahaan tidak melakukan perubahan model bisnis selama dua belas bulan terakhir, meski sekitar separuh di antaranya tetap memperluas portofolio produk dan layanan. Temuan ini menunjukkan bahwa pertumbuhan industri saat ini lebih banyak berlangsung melalui pendalaman kapabilitas dan kolaborasi dibandingkan perubahan model bisnis yang bersifat fundamental.

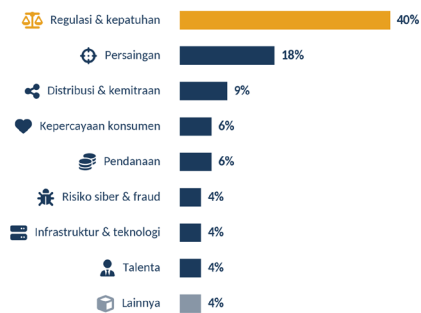


HIGHLIGHT

Sebanyak 81 persen responden telah memiliki kemitraan aktif dengan pelaku ekosistem lain, sementara 77 persen menjadikan kemitraan strategis sebagai strategi pertumbuhan utama. Temuan ini menunjukkan bahwa keunggulan kompetitif industri keuangan digital semakin ditentukan oleh kemampuan membangun konektivitas antar pelaku, bukan hanya mengembangkan layanan secara mandiri. Seiring meningkatnya kompleksitas kebutuhan pelanggan dan integrasi layanan keuangan, kolaborasi menjadi pondasi utama untuk memperluas skala usaha sekaligus mempercepat inovasi di dalam ekosistem.

Kerangka Regulasi & Tantangan Fase Scale-Up

Memasuki fase scale-up, tantangan utama industri keuangan digital tidak lagi terbatas pada memperoleh pendanaan atau memperluas pasar. Seiring meningkatnya skala usaha dan kompleksitas layanan, perhatian perusahaan bergeser pada kemampuan memenuhi berbagai tuntutan regulasi dan kepatuhan. Pergeseran tersebut menunjukkan bahwa



Grafik 2.15. Kendala Pertumbuhan Terbesar dalam Dua Belas Bulan ke Depan
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=129, pertanyaan baru pada edisi ini

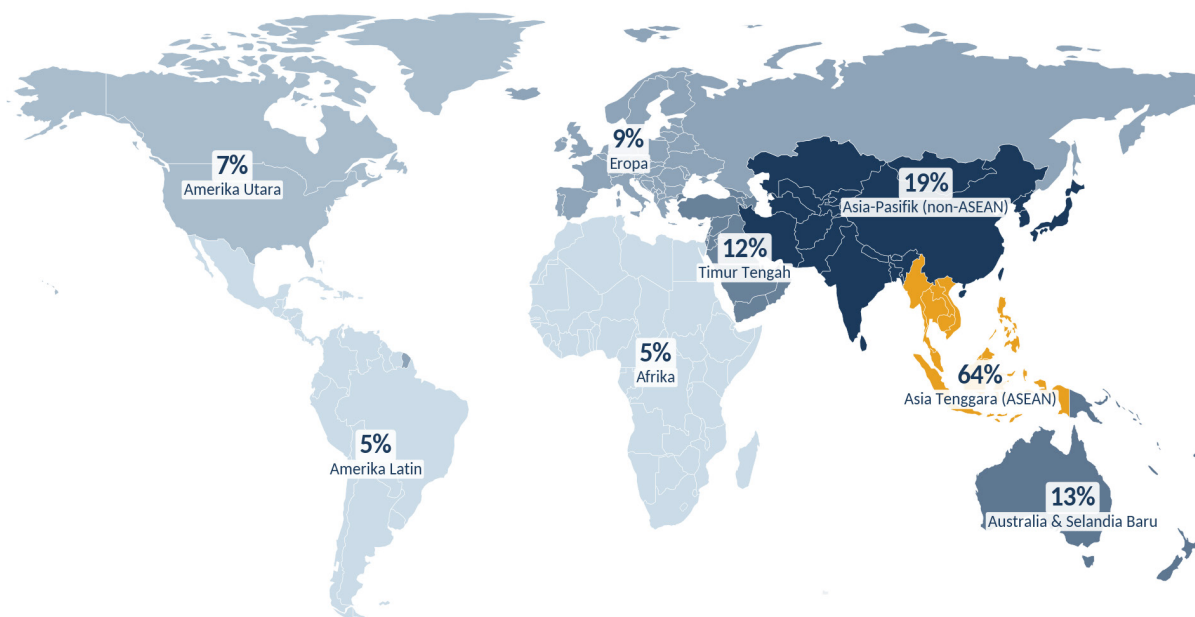
Sebanyak 40 persen responden menempatkan regulasi dan kepatuhan sebagai tantangan pertumbuhan terbesar, jauh melampaui persaingan (18 persen) maupun distribusi dan kemitraan (9 persen). Sementara itu, pendanaan, talenta, risiko siber, infrastruktur, dan kepercayaan konsumen hanya disebut oleh sebagian kecil responden. Temuan ini menunjukkan bahwa ketika industri semakin matang, tantangan utama bergeser dari membangun pertumbuhan menuju mengelola kompleksitas operasional dan kepatuhan.

Temuan tersebut tidak bertentangan dengan tingginya tingkat kepercayaan responden terhadap arah kebijakan

regulator sebagaimana dibahas pada bab sebelumnya. Yang menjadi perhatian bukanlah tujuan regulasinya, melainkan aspek implementasi, seperti kepastian proses perizinan, harmonisasi antar aturan, serta efisiensi pemenuhan kewajiban pelaporan. Dengan demikian, tantangan utama industri bukan terletak pada keberadaan regulasi, melainkan pada kemampuan membangun kerangka kepatuhan yang sejalan dengan kecepatan inovasi.

ASEAN Sebagai Tujuan Utama Rencana Ekspansi Bisnis Responden

Setelah memperkuat posisi di pasar domestik, sebagian pelaku industri mulai menjajaki peluang pertumbuhan di kawasan regional. Meskipun mayoritas responden masih berfokus pada Indonesia, meningkatnya konektivitas ekonomi digital ASEAN membuka peluang bagi perusahaan fintech untuk memperluas layanan ke pasar yang memiliki karakteristik serupa.



Grafik 2.16. Kawasan Pasar Luar Negeri yang Dijangkau atau Direncanakan Responden
 Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=129, pertanyaan pilihan jamak

Sebanyak 50 persen responden belum memiliki jangkauan pasar luar negeri, sementara 35 persen telah beroperasi atau memiliki pelanggan di luar Indonesia dan 15 persen berencana melakukan ekspansi dalam dua belas bulan ke depan. Di antara kelompok yang telah atau akan berekspansi, ASEAN menjadi tujuan utama dengan proporsi 64 persen, jauh melampaui kawasan Asia-Pasifik di luar ASEAN, Australia dan Selandia Baru, Timur Tengah, Eropa, maupun kawasan lainnya.

Dominasi ASEAN mencerminkan kedekatan karakteristik pasar, regulasi, dan perkembangan ekonomi digital di kawasan. Selain itu, semakin luasnya implementasi konektivitas pembayaran lintas batas, interoperabilitas QR nasional, serta meningkatnya kerja sama ekonomi digital ASEAN menciptakan fondasi yang semakin kuat bagi ekspansi perusahaan fintech Indonesia. Dengan demikian, kawasan ASEAN berpotensi menjadi tahap awal regionalisasi industri sebelum menjangkau pasar global yang lebih luas.

Meski demikian, ruang ekspansi regional masih terbuka lebar. Separuh responden belum memiliki aktivitas di luar negeri, menunjukkan bahwa pertumbuhan

industri dalam beberapa tahun ke depan masih akan didominasi oleh penguatan pasardomestik. Karenaitu, pengembangan kapasitas perusahaan, harmonisasi regulasi kawasan, serta kolaborasi antar otoritas dan asosiasi akan menjadi faktor penting untuk mempercepat ekspansi fintech Indonesia di tingkat regional. depan masih akan didominasi oleh penguatan pasar domestik. Karena itu, pengembangan kapasitas perusahaan, harmonisasi regulasi kawasan, serta kolaborasi antar otoritas dan asosiasi akan menjadi faktor penting untuk mempercepat ekspansi fintech Indonesia di tingkat regional.

Catatan Penting Dari Profil Responden AMS 2025-2026

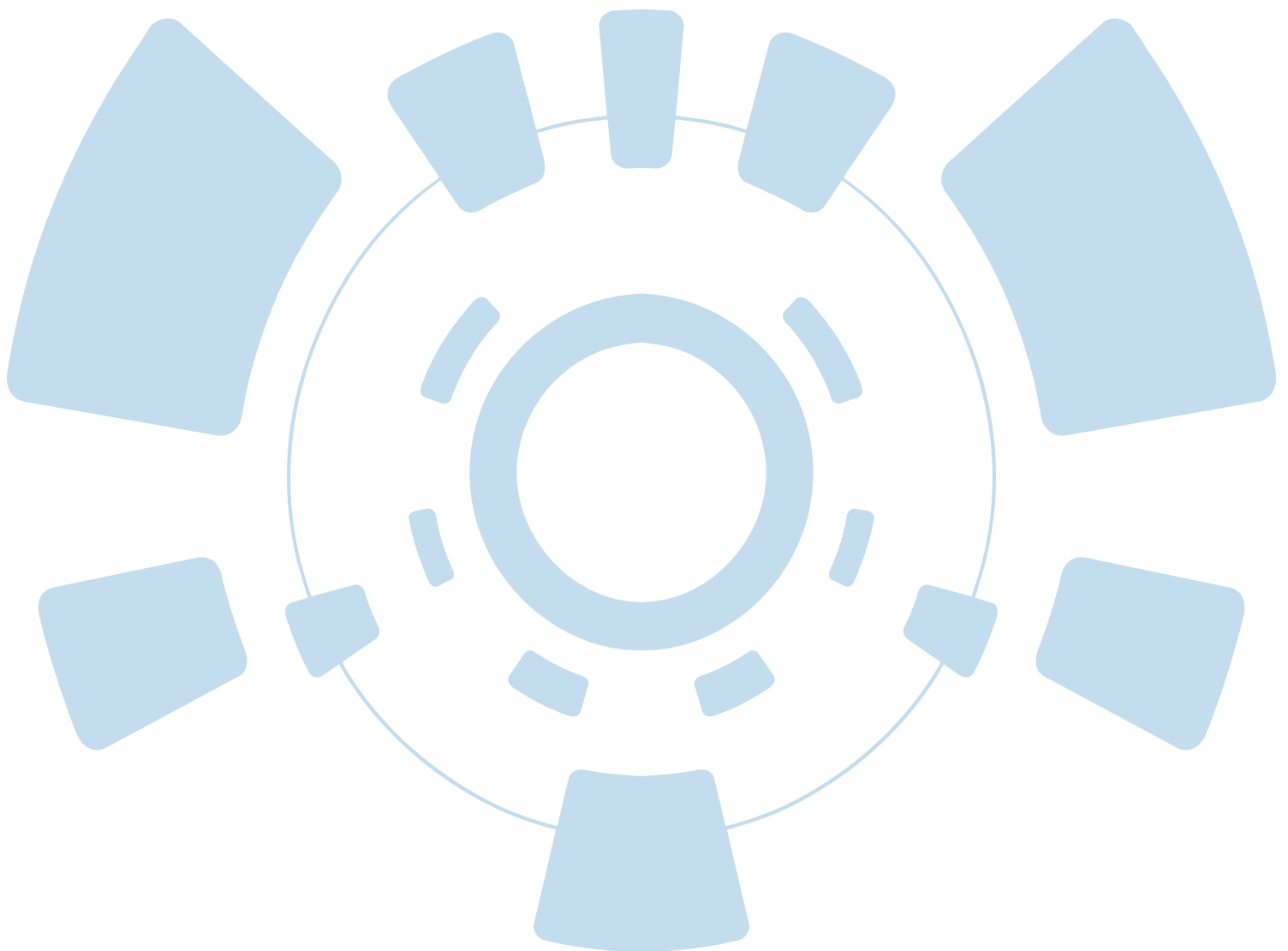
Seluruh temuan dalam bab ini menunjukkan bahwa industri fintech dan ekosistem keuangan digital Indonesia telah memasuki fase pertumbuhan yang berbeda. Fokus industri tidak lagi semata-mata membangun skala melalui akuisisi pengguna, tetapi memperkuat kualitas pertumbuhan melalui model bisnis yang lebih matang, organisasi yang semakin kuat, serta kolaborasi yang lebih erat di dalam ekosistem. Pergeseran tersebut tercermin dari meningkatnya proporsi

perusahaan pada growth stage, dominasi model bisnis B2B dan B2B2C, serta kemitraan strategis yang menjadi jalur utama ekspansi.

Pada saat yang sama, semakin besarnya skala usaha juga menghadirkan tantangan baru. Regulasi dan kepatuhan muncul sebagai perhatian utama industri, menandai pergeseran dari persoalan memperoleh pendanaan menuju pengelolaan tata kelola yang semakin kompleks. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan industri ke depan tidak hanya ditentukan oleh kemampuan menghadirkan inovasi, tetapi juga oleh

kapasitas perusahaan membangun tata kelola yang kuat dan adaptif.

Sementara itu, orientasi ekspansi yang masih berpusat pada pasar domestik dengan ASEAN sebagai tujuan regional utama menunjukkan bahwa ruang pertumbuhan industri masih terbuka lebar. Ke depan, kualitas regulasi, penguatan infrastruktur digital, konektivitas kawasan, serta kolaborasi lintas pelaku akan menjadi pondasi penting agar industri keuangan digital Indonesia mampu tumbuh secara berkelanjutan sekaligus meningkatkan daya saingnya di tingkat regional.





3

MODAL, PROFITABILITAS, DAN ARAH BARU PERTUMBUHAN

Key Insight:

Industri keuangan digital Indonesia memasuki fase disiplin permodalan (*capital discipline*). Ketergantungan pada pendanaan eksternal semakin berkurang, sementara efisiensi penggunaan modal, profitabilitas, dan keberlanjutan model bisnis menjadi ukuran keberhasilan yang semakin penting. Pergeseran tersebut menunjukkan bahwa pertumbuhan industri tidak lagi semata ditopang oleh kemampuan menghimpun investasi, tetapi oleh kemampuan menciptakan nilai ekonomi yang berkelanjutan.

Perubahan lanskap investasi global dalam beberapa tahun terakhir turut mengubah cara perusahaan fintech dan ekosistem keuangan digital membiayai pertumbuhannya. Jika pada fase awal perkembangan industri akses terhadap pendanaan menjadi faktor utama, kini perusahaan semakin menekankan efisiensi penggunaan modal, profitabilitas, dan ketahanan model bisnis. Pergeseran tersebut mencerminkan semakin matangnya industri keuangan digital Indonesia, di mana pertumbuhan tidak lagi diukur dari besarnya modal yang berhasil dihimpun, melainkan dari kemampuan mengelola modal secara produktif dan berkelanjutan.

Bab ini mengulas bagaimana perubahan tersebut tercermin pada perilaku pendanaan perusahaan anggota AFTECH, mulai dari kebutuhan mencari investasi, struktur sumber permodalan, tahap pendanaan, profil investor, hingga fokus yang semakin besar terhadap profitabilitas. Pembahasan juga menyoroti peran pemerintah dalam membangun iklim investasi yang kondusif bagi pertumbuhan industri keuangan digital.

kebutuhan ekspansi. Perubahan ini menandai bergesernya industri dari fase mengejar pendanaan menuju fase disiplin permodalan (capital discipline), ketika kualitas pertumbuhan menjadi lebih penting dibandingkan besarnya modal yang dihimpun.



Grafik 3.1. Status Pendanaan Responden
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=126

Sebanyak 60 persen responden menyatakan tidak sedang mencari investasi pada periode survei. Sementara itu, 25 persen masih aktif melakukan penggalangan dana, 10 persen telah memperoleh pendanaan yang dinilai memadai, dan 2 persen melaporkan berhasil menghimpun investasi melebihi target. Hanya sebagian kecil responden yang menyatakan belum memperoleh pendanaan sesuai kebutuhan.

Komposisi tersebut menunjukkan bahwa kebutuhan pendanaan eksternal tidak lagi menjadi karakteristik yang merata di seluruh industri. Bagi banyak perusahaan,



KEY NUMBERS

Disiplin Permodalan

Sebanyak 60 persen responden tidak sedang mencari investasi baru, sementara hampir separuh telah membiayai pertumbuhan usahanya secara mandiri. Investor strategis korporasi dan pendanaan internal kini menjadi sumber modal yang paling dominan, mencerminkan bergesernya fokus industri dari ekspansi berbasis pendanaan menuju pertumbuhan yang lebih berkelanjutan.

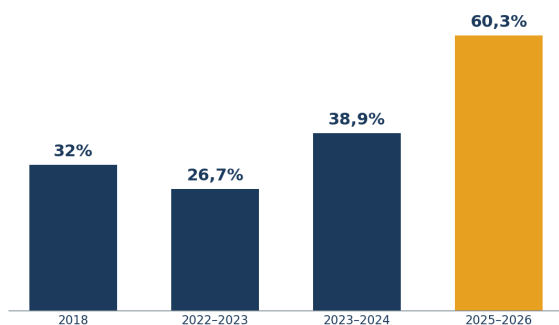
Disiplin Permodalan Mengubah Cara Industri Bertumbuh

Pendanaan eksternal tidak lagi menjadi satu-satunya penggerak pertumbuhan industri keuangan digital. Semakin banyak perusahaan memilih memperkuat fundamental bisnis, mengoptimalkan modal yang telah dimiliki, dan mengakses investasi baru secara lebih selektif sesuai

fokus kini bergeser pada penguatan model bisnis, peningkatan efisiensi operasional, dan pertumbuhan organik sebelum kembali mengakses pasar modal. Dengan demikian, keputusan untuk mencari investasi semakin ditentukan oleh strategi bisnis, bukan semata kebutuhan likuiditas.

Temuan ini juga menunjukkan bahwa tingginya proporsi perusahaan yang tidak sedang mencari investasi tidak dapat

diartikan sebagai melemahnya minat investor terhadap industri. Sebaliknya, semakin banyak perusahaan berada pada posisi untuk menentukan waktu dan kebutuhan pendanaannya secara lebih selektif seiring meningkatnya kematangan model bisnis dan kapasitas menghasilkan pendapatan.



Grafik 3.2. Responden yang Tidak Sedang Mencari Investasi, Perbandingan AMS 2018–2026
Sumber: AFTECH Annual Members Survey, berbagai tahun

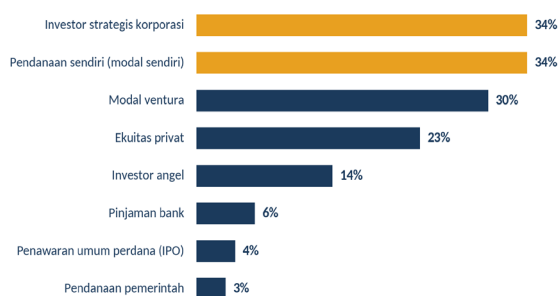
Perubahan tersebut juga terlihat dalam tren jangka panjang. Proporsi responden yang tidak sedang mencari investasi meningkat dari 32 persen pada AMS 2018 menjadi 60,3 persen pada AMS 2025–2026, dengan kenaikan yang semakin nyata dalam beberapa tahun terakhir. Perkembangan ini menunjukkan bahwa penggalangan modal eksternal tidak lagi menjadi kebutuhan utama bagi semakin banyak perusahaan di industri.

Tren tersebut mencerminkan perubahan orientasi pertumbuhan industri. Jika pada fase awal perusahaan lebih bergantung pada pendanaan eksternal untuk mempercepat ekspansi, kini semakin banyak pelaku usaha memilih memaksimalkan modal yang telah dimiliki, memperkuat fundamental bisnis, dan mengakses pendanaan baru secara lebih disiplin. Pergeseran inilah yang menjadi salah satu indikator semakin matangnya ekosistem keuangan digital Indonesia.

Struktur Permodalan Yang Semakin Beragam

Berkurangnya ketergantungan pada pendanaan eksternal tidak berarti

kebutuhan modal perusahaan ikut menurun. Sebaliknya, perusahaan keuangan digital semakin mengandalkan kombinasi berbagai sumber pendanaan sesuai tahap perkembangan dan kebutuhan bisnisnya. Pergeseran ini menunjukkan bahwa struktur permodalan industri menjadi semakin beragam, dengan pendanaan internal, investor strategis, dan modal swasta saling melengkapi dalam mendukung pertumbuhan perusahaan.



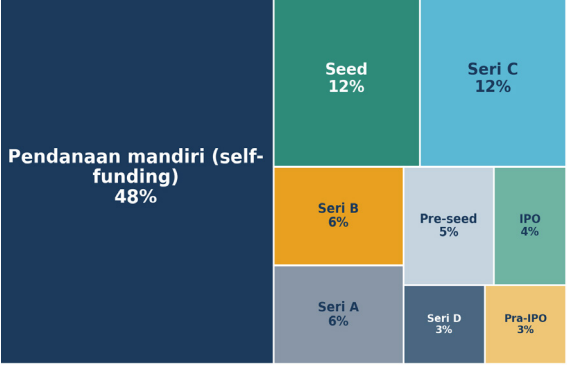
Grafik 3.3. Komposisi Sumber Pendanaan Responden

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=126, pertanyaan pilihan jamak

Investor strategis korporasi dan pendanaan mandiri menjadi dua sumber modal yang paling banyak dimanfaatkan responden, masing-masing sebesar 34 persen. Modal ventura berada pada posisi berikutnya dengan 30 persen, diikuti ekuitas privat sebesar 23 persen dan investor malaikat sebesar 14 persen. Sementara itu, pinjaman bank, penawaran umum perdana (Initial Public Offering atau IPO), dan pendanaan pemerintah masih dimanfaatkan oleh sebagian kecil responden.

Komposisi tersebut menunjukkan bahwa perusahaan tidak lagi bergantung pada satu jenis pendanaan. Selain menyediakan modal, investor strategis juga membawa akses terhadap teknologi, jaringan distribusi, pasar, dan kapabilitas operasional yang semakin penting dalam mendukung pertumbuhan perusahaan. Pada saat yang sama, besarnya proporsi pendanaan mandiri mencerminkan semakin banyak perusahaan yang mampu membiayai ekspansi melalui arus kas dan pendapatan usahanya sendiri.

Perkembangan tersebut menandai perubahan penting dalam lanskap investasi industri keuangan digital. Dibandingkan fase awal perkembangan fintech yang didominasi modal ventura, struktur pendanaan saat ini menjadi lebih beragam dan lebih fleksibel, sehingga perusahaan memiliki pilihan sumber permodalan yang lebih luas sesuai kebutuhan dan strategi bisnis masing-masing.



Grafik 3.4. Distribusi Tahap Pendanaan Responden
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=126

Keragaman struktur pendanaan tersebut juga tercermin pada tahapan pendanaan perusahaan. Hampir separuh responden (48 persen) menyatakan menjalankan usahanya dengan pendanaan mandiri, menjadikannya kelompok terbesar dalam survei ini. Temuan ini memperkuat indikasi bahwa semakin banyak perusahaan telah mencapai tingkat kemandirian pendanaan yang lebih tinggi dibandingkan fase awal perkembangan industri.

Di luar kelompok bootstrapped, perusahaan tersebar mulai dari tahap pre-seed hingga pre-IPO. Sebanyak 24 persen responden berada pada tahap seed, Seri A, dan Seri B, menunjukkan bahwa aliran modal bagi perusahaan tahap awal dan tahap pertumbuhan tetap berlangsung. Di sisi lain, keberadaan perusahaan pada tahap Seri C, Seri D, hingga pre-IPO memperlihatkan bahwa industri kini memiliki spektrum pendanaan yang semakin lengkap.

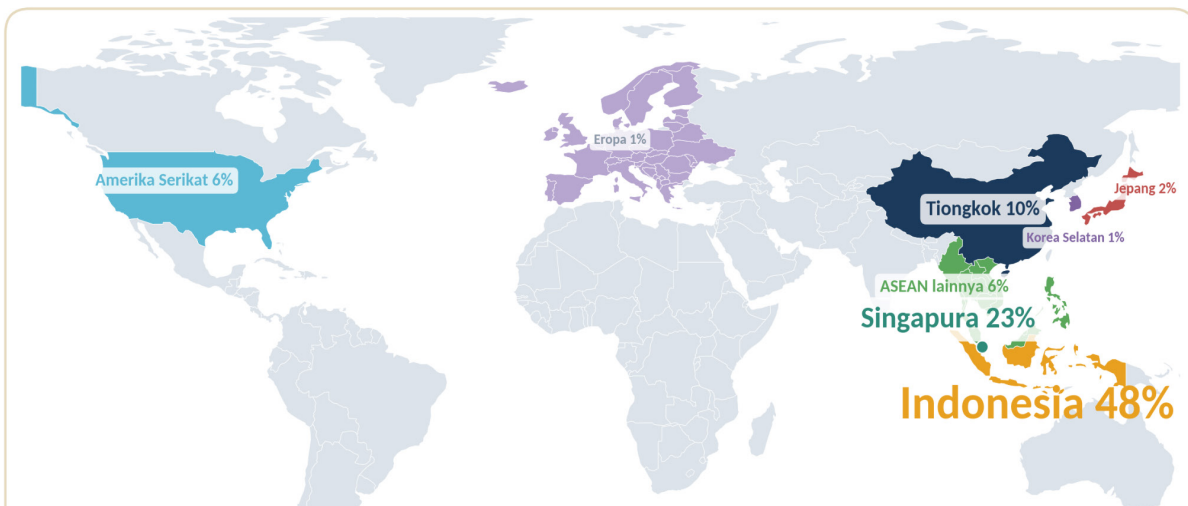
Masuknya kategori pendanaan Seri D hingga pre-IPO dalam AMS 2025–2026

perusahaan tersebar mulai dari tahap pre-seed hingga pre-IPO. Sebanyak 24 persen responden berada pada tahap seed, Seri A, dan Seri B, menunjukkan bahwa aliran modal bagi perusahaan tahap awal dan tahap pertumbuhan tetap berlangsung. Di sisi lain, keberadaan perusahaan pada tahap Seri C, Seri D, hingga pre-IPO memperlihatkan bahwa industri kini memiliki spektrum pendanaan yang semakin lengkap.

Masuknya kategori pendanaan Seri D hingga pre-IPO dalam AMS 2025–2026 mencerminkan perubahan penting dalam lanskap investasi Indonesia. Meski porsinya masih kecil, kehadiran perusahaan fintech dan keuangan digital pada tahap tersebut menunjukkan bahwa semakin banyak pelaku industri yang berhasil melewati fase awal pertumbuhan dan memasuki tahap ekspansi. Temuan ini menandakan bahwa ekosistem investasi nasional semakin matang, dengan kemampuan menghasilkan perusahaan yang tidak hanya lahir sebagai startup, tetapi juga berkembang menjadi bisnis berskala besar yang siap bersaing dalam jangka panjang.

Demografi Investor: Semakin Terkoneksi Dengan Jaringan Permodalan Global

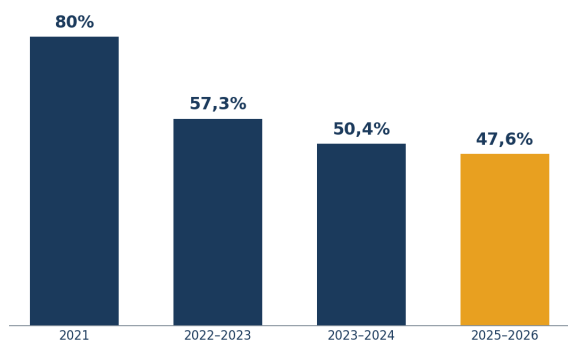
Semakin beragamnya struktur pendanaan turut memperluas profil investor yang terlibat dalam industri keuangan digital Indonesia. Selain ditopang oleh investor domestik, perusahaan fintech dan ekosistem keuangan digital semakin terhubung dengan jaringan permodalan regional dan global. Perkembangan ini tidak hanya memperluas akses terhadap modal, tetapi juga membuka peluang kolaborasi, transfer pengetahuan, serta ekspansi ke pasar internasional.



Grafik 3.5. Kawasan Asal Mayoritas Investor Responden
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=126

Investor domestik masih menjadi sumber permodalan terbesar bagi industri keuangan digital Indonesia dengan proporsi 48 persen. Singapura menempati posisi kedua sebesar 23 persen, diikuti Tiongkok (10 persen), Amerika Serikat, negara ASEAN lainnya, dan kawasan lain dalam proporsi yang lebih kecil. Komposisi tersebut menunjukkan bahwa ekosistem investasi industri semakin memadukan modal domestik dengan jaringan investasi internasional.

Kehadiran investor dari berbagai negara tidak hanya memperluas pilihan sumber pendanaan, tetapi juga menghadirkan akses terhadap jejaring bisnis, pengalaman pengembangan perusahaan teknologi, serta peluang ekspansi lintas negara. Bagi perusahaan fintech, nilai strategis investor semakin ditentukan oleh kemampuan membuka akses pasar dan membangun kemitraan, bukan semata penyediaan modal.



Grafik 3.6. Proporsi Responden dengan Mayoritas Investor dari Indonesia, Perbandingan AMS 2021–2026

Sumber: AFTECH Annual Members Survey, berbagai tahun

Perkembangan jangka panjang menunjukkan bahwa struktur investor di industri fintech dan ekosistem keuangan digital semakin beragam secara geografis. Proporsi responden yang mayoritas investornya berasal dari Indonesia menurun dari 80 persen pada AMS 2021 menjadi 47,6 persen pada AMS 2025–2026. Penurunan tersebut tidak menunjukkan berkurangnya peran investor domestik, melainkan meningkatnya partisipasi investor kawasan dan global dalam mendukung pertumbuhan industri.

Perubahan ini mencerminkan semakin kuatnya keterhubungan industri keuangan digital Indonesia dengan ekosistem investasi internasional. Investor domestik tetap menjadi fondasi utama, sementara masuknya investor asing memperluas akses terhadap modal, jaringan, dan pengalaman yang dibutuhkan perusahaan untuk bertumbuh pada skala yang lebih besar.





HIGHLIGHT

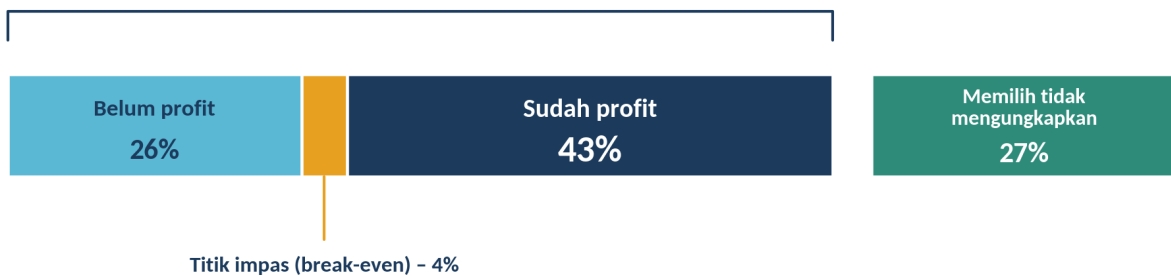
Perubahan profil investor ini turut mengubah cara perusahaan mengukur keberhasilan. Di tengah iklim pendanaan yang semakin selektif, ukuran kesuksesan investasi pada perusahaan responden tidak lagi semata ditentukan oleh pertumbuhan pengguna atau volume transaksi. Sebaliknya, fokus kini bergeser pada kemampuan perusahaan menciptakan profitabilitas, menjaga efisiensi operasional, serta membangun model bisnis yang mampu bertahan dan tumbuh secara berkelanjutan.

Profitabilitas Sebagai Ukuran Baru Pertumbuhan

Profitabilitas telah secara konsisten menjadi salah satu indikator utama dalam menilai kualitas pertumbuhan perusahaan fintech dan penyedia layanan keuangan digital. Setelah bertahun-tahun industri berfokus pada ekspansi dan

industri berfokus pada ekspansi dan akuisisi pengguna, perusahaan fintech dan penyedia layanan keuangan digital kini semakin dituntut menunjukkan kemampuan untuk menghasilkan laba tanpa mengorbankan keberlanjutan bisnis. Pergeseran ini mencerminkan semakin selektifnya pasar modal sekaligus semakin matangnya strategi pertumbuhan industri.

73% mengungkapkan posisi keuangan



Grafik 3.7. Status Profitabilitas Responden

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=126

Sebanyak 43 persen responden menyatakan telah mencapai profitabilitas, sementara 4 persen berada pada titik impas (break-even). Di sisi lain, 26 persen responden belum menghasilkan laba, sedangkan 27 persen memilih tidak mengungkapkan kondisi profitabilitas perusahaannya.

Komposisi tersebut menunjukkan bahwa profitabilitas mulai menjadi

indikator yang semakin relevan dalam perkembangan industri. Meskipun belum seluruh perusahaan responden berada pada tahap yang sama, semakin banyak pelaku industri yang berhasil mengubah pertumbuhan bisnis menjadi kinerja keuangan yang berkelanjutan. Hal ini memperkuat indikasi bahwa keberhasilan perusahaan kini semakin ditentukan oleh kualitas model bisnis, bukan hanya kecepatan ekspansi.

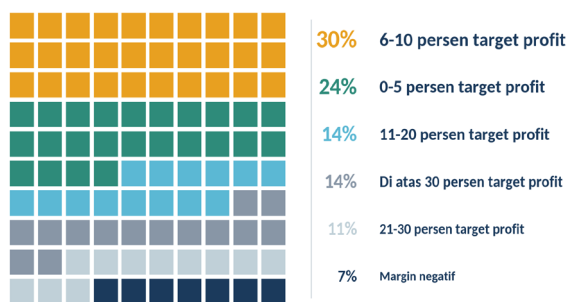


HIGHLIGHT

Profitabilitas Sebagai Informasi Yang Sensitif

Lebih dari seperempat responden memilih tidak mengungkapkan status profitabilitas perusahaannya. Hal ini menunjukkan bahwa profitabilitas masih dipandang sebagai informasi yang sensitif, terutama bagi perusahaan yang sedang menjalankan proses penggalangan modal, berada dalam persaingan yang ketat, atau mengikuti kebijakan pelaporan grup usaha. Karena itu, proporsi perusahaan yang telah mencapai profitabilitas perlu dipahami sebagai gambaran berdasarkan pengungkapan sukarela, bukan representasi penuh dari keseluruhan industri.

Selain melihat kondisi saat ini, AMS 2025–2026 juga menelaah target margin profitabilitas untuk tahun mendatang. Indikator ini memberikan perspektif mengenai ekspektasi perusahaan terhadap kinerja bisnisnya ke depan dan sejauh mana perusahaan menyeimbangkan pertumbuhan dengan keberlanjutan finansial. Distribusi target margin menunjukkan bahwa mayoritas responden menargetkan tingkat profitabilitas yang moderat, mencerminkan fokus pada pertumbuhan yang berkelanjutan dibandingkan ekspansi yang mengorbankan kesehatan keuangan jangka panjang. Grafik berikut menyajikan sebarannya.



Grafik 3.8. Distribusi Target Margin Profitabilitas Tahun Mendatang
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, n=109.

Target margin profitabilitas responden menunjukkan ekspektasi yang cenderung realistis. Lebih dari separuh responden menargetkan margin pada kisaran 0-10 persen, mengindikasikan bahwa sebagian besar perusahaan lebih mengutamakan pertumbuhan yang berkelanjutan dibandingkan mengejar tingkat keuntungan yang tinggi dalam jangka pendek.

Di sisi lain, 14 persen responden menargetkan margin di atas 30 persen. Perbedaan tersebut mencerminkan keragaman karakter model bisnis dalam industri keuangan digital. Penyedia teknologi, perangkat lunak, dan infrastruktur umumnya memiliki potensi margin yang lebih tinggi karena karakteristik bisnis yang lebih mudah diskalakan. Sebaliknya, perusahaan yang berhadapan langsung dengan konsumen

cenderung menghadapi biaya akuisisi dan distribusi yang lebih besar.

Secara keseluruhan, distribusi target margin menunjukkan bahwa industri tidak bergerak menuju satu tingkat profitabilitas yang seragam. Perbedaan model bisnis menghasilkan struktur biaya, potensi pendapatan, dan ekspektasi margin yang berbeda, sekaligus mencerminkan semakin matangnya ekosistem keuangan digital Indonesia.

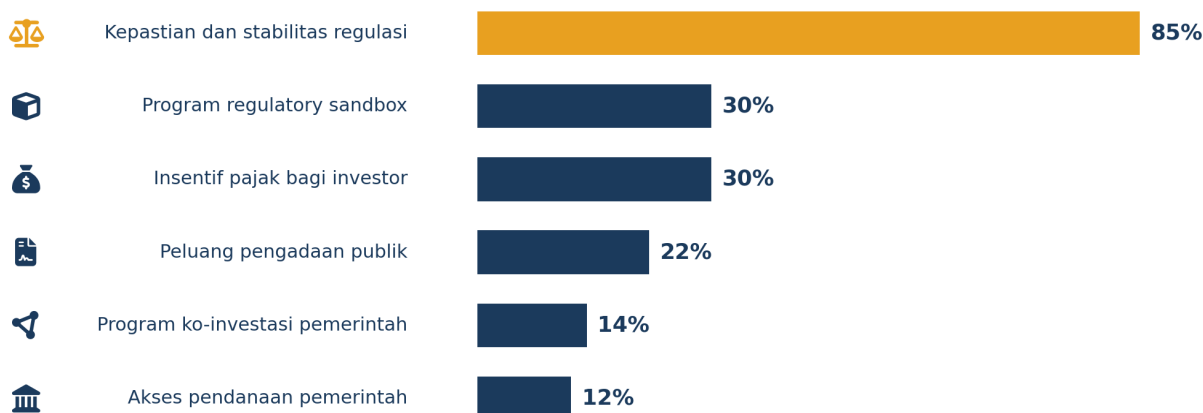


Membangun Iklim Investasi Yang Kondusif

Di luar ketersediaan modal, kualitas iklim investasi turut menentukan keberlanjutan pertumbuhan industri keuangan digital. Karena itu, AMS 2025-2026 tidak hanya menelaah bentuk dukungan pemerintah yang telah diterima pelaku industri, tetapi juga mengidentifikasi kebijakan yang paling dibutuhkan untuk mendorong investasi pada masa mendatang. Temuan ini memberikan gambaran mengenai bagaimana pelaku industri memandang

Kepastian regulasi dinilai lebih mampu meningkatkan kepercayaan investor baik dalam maupun luar negeri serta memberikan landasan bagi perusahaan untuk mengambil keputusan investasi dan ekspansi dalam jangka panjang.

Prioritas terhadap *regulatory sandbox* dan insentif pajak juga memperlihatkan bahwa industri lebih mengutamakan kebijakan yang mendorong inovasi dan memperkuat partisipasi modal swasta dibandingkan dukungan finansial langsung. Dengan kata lain, peran pemerintah dipandang



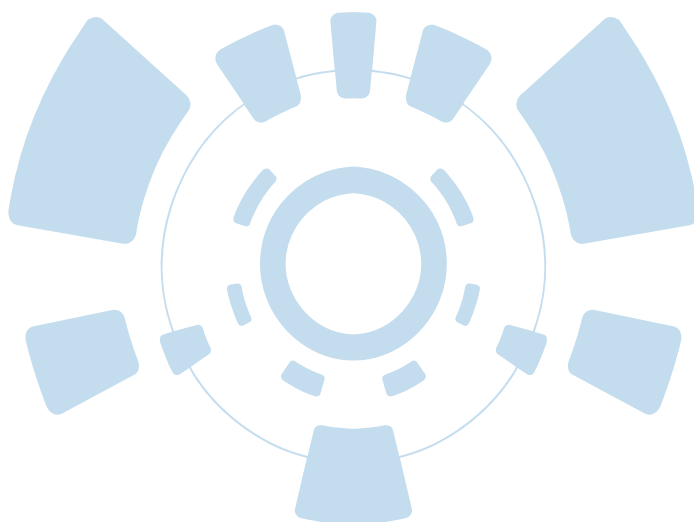
Grafik 3.9. Bentuk Dukungan Pemerintah yang Paling Diharapkan untuk Mendorong Investasi Industri
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=125

peran pemerintah dalam membangun ekosistem investasi yang sehat dan berdaya saing.

Kepastian dan stabilitas regulasi menjadi bentuk dukungan yang paling diharapkan pelaku industri, dipilih oleh 84 persen responden. Jauh di bawahnya terdapat *regulatory sandbox* dan insentif pajak bagi investor (masing-masing 30 persen), diikuti peluang pengadaan publik (22 persen), program co-investment pemerintah (14 persen), serta akses pendanaan pemerintah (12 persen).

Temuan ini menunjukkan bahwa kebutuhan utama industri fintech dan ekosistem keuangan digital terkait investasi bukanlah tambahan modal dari pemerintah, melainkan terciptanya iklim investasi yang stabil, dapat diprediksi, dan konsisten dalam implementasinya.

semakin penting sebagai pembentuk lingkungan usaha yang kondusif, sementara pembiayaan pertumbuhan tetap diharapkan berasal dari mekanisme pasar dan ekosistem investasi.





Memobilisasi Modal Domestik Jangka Panjang

Penguatan ekosistem investasi tidak hanya bergantung pada masuknya modal asing, tetapi juga pada kemampuan membangun sumber pembiayaan jangka panjang dari dalam negeri. Sejumlah negara di Asia Tenggara mulai memperkuat peran dana kekayaan negara (sovereign wealth fund), investor institusional, dan skema co-investment untuk mendukung perusahaan teknologi pada tahap pertumbuhan lanjutan. Bagi Indonesia, pendekatan tersebut membuka peluang untuk memperluas partisipasi modal domestik sehingga perusahaan keuangan digital memiliki akses terhadap pembiayaan yang lebih berkelanjutan hingga tahap ekspansi.

Catatan Penting: Dari Valuasi Menuju Keberlanjutan

Temuan dalam bab ini menunjukkan bahwa industri fintech dan ekosistem keuangan digital Indonesia memasuki fase pendewasaan permodalan. Pendanaan eksternal tetap menjadi bagian penting dari ekosistem, namun tidak lagi menjadi satu-satunya penggerak pertumbuhan. Semakin banyak perusahaan mengandalkan kombinasi modal internal, investor strategis, dan pengelolaan keuangan yang lebih disiplin untuk memperbesar skala usahanya.

Perubahan tersebut turut menggeser ukuran keberhasilan industri. Di tengah kecenderungan investor yang semakin selektif, kemampuan mencapai profitabilitas, menggunakan modal secara efisien, dan membangun model bisnis yang berkelanjutan menjadi faktor yang semakin menentukan. Dengan demikian, modal tidak lagi dipandang sebagai tujuan akhir, melainkan sebagai enabler untuk mempercepat pertumbuhan perusahaan yang memiliki fundamental bisnis yang kuat.

Hasil survei juga menunjukkan bahwa kualitas iklim investasi menjadi faktor yang semakin penting. Bagi pelaku industri, dukungan pemerintah yang paling dibutuhkan bukanlah tambahan pendanaan langsung, melainkan kepastian regulasi yang mampu

meningkatkan kepercayaan investor dan memberikan ruang bagi inovasi untuk berkembang secara sehat. Temuan ini menjadi pengantar bagi bab berikutnya, yang membahas bagaimana pelaku industri memandang kualitas regulasi, tata kelola, dan kepatuhan sebagai fondasi pertumbuhan keuangan digital Indonesia pada masa mendatang.



4

REGULASI, TATA KELOLA, DAN KEPERCAYAAN TERHADAP INDUSTRI FINTECH

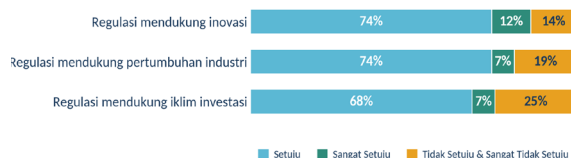
Key Insight:

Industri keuangan digital Indonesia memasuki fase baru dalam perkembangan kerangka regulasi. Fokus pelaku usaha tidak lagi pada ada atau tidaknya kerangka pengaturan, melainkan pada kepastian implementasi, harmonisasi antar regulator, dan efisiensi pemenuhan kepatuhan. Pada saat yang sama, tata kelola, manajemen risiko, dan ketahanan operasional semakin menjadi bagian dari strategi bisnis untuk menjaga kepercayaan serta mendukung pertumbuhan yang berkelanjutan

Regulasi telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari perkembangan industri keuangan digital Indonesia. Jika pada fase awal perhatian industri lebih banyak tertuju pada pembentukan kerangka kebijakan, kini tantangan bergeser pada kualitas implementasi, harmonisasi antar otoritas, serta kemampuan perusahaan membangun tata kelola yang mampu mengikuti kompleksitas model bisnis digital. Pergeseran tersebut menunjukkan bahwa daya saing industri tidak lagi hanya ditentukan oleh kemampuan berinovasi, tetapi juga oleh kualitas tata kelola yang menopangnya.

Bab ini membahas bagaimana pelaku industri fintech dan ekosistem keuangan digital memandang kualitas kerangka regulasi yang berlaku saat ini, area kepatuhan yang paling menantang, serta tingkat kesiapan perusahaan dalam membangun tata kelola, manajemen risiko, ketahanan operasional, perlindungan data pribadi, dan tata kelola kecerdasan buatan. Keenam dimensi tersebut memberikan gambaran mengenai kesiapan industri membangun fondasi kepercayaan yang dibutuhkan untuk mendukung pertumbuhan jangka panjang.

inovasi, tetapi pada kepastian implementasi, konsistensi pelaksanaan, dan kemampuannya menciptakan iklim usaha yang kondusif. Pergeseran tersebut menjadi penting karena kualitas implementasi regulasi kini semakin mempengaruhi keputusan investasi dan ekspansi perusahaan.



Grafik 4.1. Persepsi terhadap Kerangka Regulasi Industri Keuangan Digital

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121

Mayoritas responden AMS 2024-2025 memberikan penilaian positif terhadap kerangka regulasi yang berlaku saat ini. Sebanyak 86 persen menyatakan regulasi mendukung inovasi, 81 persen menilai regulasi mendukung pertumbuhan industri, dan 75 persen berpandangan regulasi mendukung iklim investasi. Meskipun seluruh indikator masih menunjukkan mayoritas penilaian positif, dukungan terhadap iklim investasi menjadi yang terendah di antara ketiga dimensi tersebut.

Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa pelaku industri membedakan



KEY NUMBERS

Industri Mendukung Arah Regulasi, Namun Mengharapkan Kepastian Implementasi

Sebanyak 86 persen responden menilai kerangka regulasi dalam ekosistem keuangan digital Indonesia saat ini pro terhadap inovasi. Namun, tingkat persetujuan tersebut menurun dibandingkan AMS 2024-2025. Pada saat yang sama, mayoritas perusahaan fintech telah mengadopsi kerangka tata kelola, manajemen risiko, dan ketahanan operasional. Temuan ini menunjukkan bahwa tantangan utama industri tidak lagi terletak pada arah regulasi, melainkan pada konsistensi implementasi dan efisiensi kepatuhan.

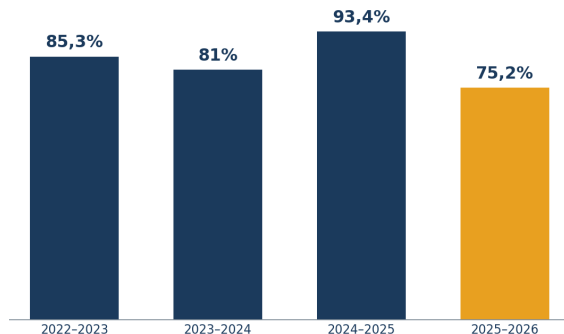
Dari Dukungan Menuju Kepastian Regulasi

Seiring semakin matangnya industri fintech dan ekosistem keuangan digital, ekspektasi pelaku usaha terhadap regulasi juga mengalami perubahan. Fokus tidak lagi semata pada tersedianya kerangka pengaturan yang mendukung

antara arah kebijakan dan pengalaman implementasinya. Regulasi dinilai telah memberikan ruang bagi inovasi dan pertumbuhan, namun efektivitasnya dalam menciptakan kepastian bagi keputusan investasi masih menjadi perhatian.

Temuan ini sejalan dengan temuan survei

AMS 2024-2025 pada bab sebelumnya terkait investasi, dimana kepastian regulasi muncul sebagai bentuk dukungan pemerintah yang paling dibutuhkan industri.



Grafik 4.2. Persepsi bahwa Regulasi Mendukung Investasi, Perbandingan AMS 2022-2026
Sumber: AFTECH Annual Members Survey, berbagai tahun

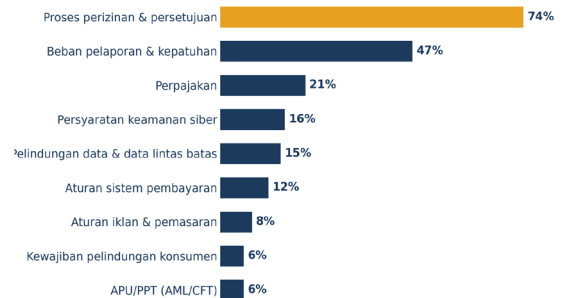
Perkembangan longitudinal memperlihatkan bahwa persepsi terhadap dukungan regulasi bagi investasi mengalami fluktuasi dalam beberapa tahun terakhir. Setelah meningkat menjadi 93,4 persen pada AMS 2024-2025, proporsi responden yang menilai regulasi mendukung investasi turun menjadi 75,2 persen pada AMS 2025-2026.

Penurunan tersebut tidak menunjukkan berkurangnya kepercayaan terhadap arah regulasi. Sebaliknya, temuan ini mengindikasikan meningkatnya ekspektasi industri terhadap kepastian implementasi, harmonisasi antar regulator, serta konsistensi pelaksanaan kebijakan. Seiring bertambahnya skala usaha dan kompleksitas model bisnis, kualitas implementasi regulasi menjadi faktor yang semakin menentukan bagi keberlanjutan investasi dan pertumbuhan industri.

Tantangan Sesungguhnya adalah Implementasi Regulasi

Meningkatnya ekspektasi terhadap kualitas regulasi tercermin pada area kepatuhan yang paling dirasakan membebani pelaku industri fintech dan ekosistem keuangan digital. Tantangan tersebut tidak lagi terutama berkaitan

dengan substansi pengaturan, melainkan dengan proses implementasi yang menyertai pelaksanaan regulasi, mulai dari perizinan hingga pemenuhan kewajiban pelaporan. Temuan ini menunjukkan bahwa kualitas tata kelola regulasi kini semakin ditentukan oleh efektivitas pelaksanaannya.



Grafik 4.3. Area Regulasi yang Dianggap Paling Menantang Implementasinya
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025-2026, N=117, pertanyaan pilihan jamak (maksimal tiga)

Proses perizinan dan persetujuan menjadi area regulasi yang paling banyak dipilih responden sebagai tantangan utama, yakni sebesar 74 persen. Selanjutnya, 47 persen responden menempatkan pelaporan dan kepatuhan sebagai tantangan, disusul perpajakan (21 persen), keamanan siber (16 persen), perlindungan data pribadi dan transfer data lintas batas (15 persen), serta sistem pembayaran (12 persen). Area lainnya, seperti perlindungan konsumen serta APU dan PPT, hanya dipilih oleh sebagian kecil responden.

Dominasi aspek perizinan dan pelaporan menunjukkan bahwa tantangan utama industri lebih banyak berada pada proses administratif dibandingkan substansi regulasi. Bagi pelaku usaha, kepastian waktu penyelesaian perizinan, konsistensi interpretasi terhadap model bisnis baru, serta efisiensi pelaporan menjadi faktor yang semakin mempengaruhi biaya kepatuhan dan kecepatan inovasi.

Sebaliknya, relatif rendahnya proporsi responden yang memilih perlindungan konsumen, APU dan PPT, maupun sistem pembayaran mengindikasikan bahwa kewajiban tersebut telah semakin terintegrasi dalam praktik operasional

perusahaan. Dengan demikian, agenda penyempurnaan regulasi ke depan lebih diarahkan pada harmonisasi proses perizinan dan penyederhanaan pelaporan, sehingga beban kepatuhan dapat ditekan tanpa mengurangi efektivitas pengawasan.

persen), audit internal dan pemantauan kepatuhan (67 persen), kepatuhan APU dan PPT (59 persen), serta Enterprise Risk Management (ERM) sebesar 45 persen.

Perbedaan tingkat adopsi tersebut mencerminkan ragam tahapan



HIGHLIGHT

Kepatuhan sebagai Pilar Strategis Pertumbuhan Industri

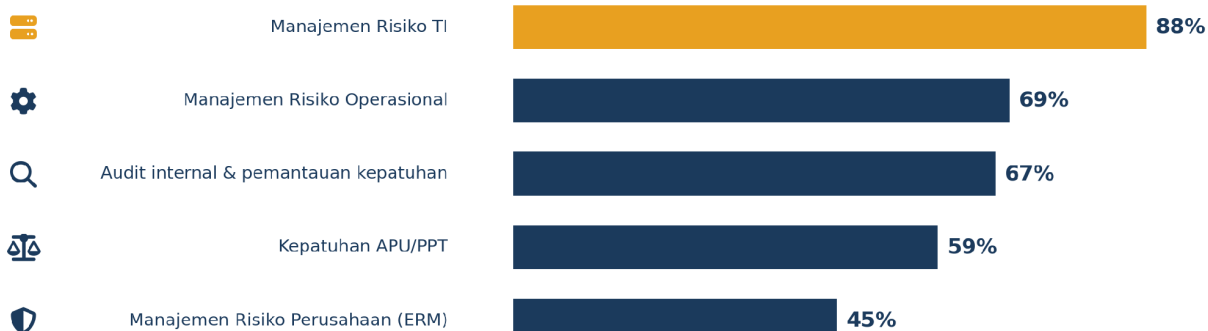
Meningkatnya kompleksitas implementasi regulasi turut mengubah cara perusahaan memandang kepatuhan. Jika sebelumnya lebih berorientasi pada pemenuhan kewajiban administratif, kini kepatuhan semakin menjadi bagian dari strategi bisnis. Pergeseran tersebut mencerminkan kesadaran bahwa tata kelola yang kuat merupakan prasyarat untuk mengelola risiko, memperkuat kepercayaan pemangku kepentingan, dan menjaga keberlanjutan pertumbuhan di tengah industri yang semakin matang.

Tata Kelola Yang Baik: Standar Baru Industri Bagi Industri Fintech

Semakin kompleksnya regulasi mendorong perusahaan membangun sistem tata kelola yang lebih terstruktur. Kerangka Governance, Risk, and Compliance (GRC), manajemen risiko, serta pengawasan internal kini tidak lagi dipandang sebagai kewajiban kepatuhan semata, tetapi menjadi fondasi bagi pengelolaan perusahaan yang lebih tangguh dan berkelanjutan.

perkembangan perusahaan. Kerangka yang berhubungan langsung dengan operasional dan teknologi telah menjadi praktik umum di hampir seluruh industri, sedangkan ERM lebih banyak diterapkan oleh perusahaan yang telah memiliki skala usaha dan kompleksitas organisasi yang lebih besar.

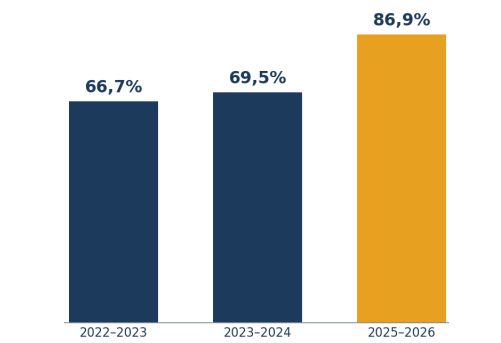
Temuan ini menunjukkan bahwa tata kelola semakin berkembang secara bertahap mengikuti pertumbuhan perusahaan. Seiring meningkatnya skala bisnis, kebutuhan tidak hanya pada



Grafik 4.4. Kerangka Tata Kelola dan Manajemen Risiko yang Diterapkan Responden
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=124, pertanyaan pilihan jamak

Adopsi kerangka tata kelola di kalangan responden AMS 2025–2026 menunjukkan peningkatan terutama dari tingkat kematangan. Manajemen Risiko Teknologi Informasi menjadi kerangka yang paling luas diterapkan dengan proporsi 88 persen, diikuti Manajemen Risiko Operasional (69

pengelolaan risiko operasional, tetapi juga pada kerangka manajemen risiko yang mampu mengintegrasikan seluruh fungsi perusahaan.

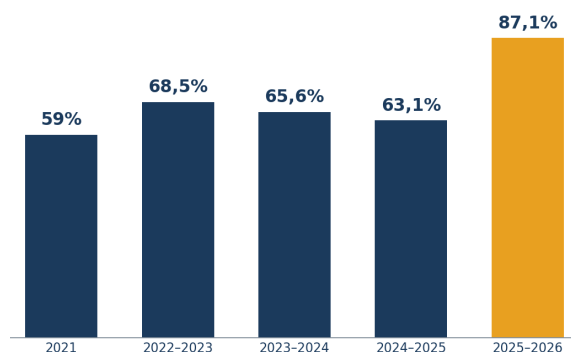


Grafik 4.5. Kepatuhan terhadap Code of Conduct AFTECH, Perbandingan 2022-2026
Sumber: AFTECH Annual Members Survey, berbagai tahun

Penguatan tata kelola tidak hanya tercermin dari adopsi kerangka manajemen risiko, tetapi juga dari meningkatnya komitmen terhadap standar etik industri. Proporsi responden yang menyatakan mematuhi *Code of Conduct* AFTECH meningkat dari 69,5 persen pada AMS 2023-2024 menjadi 86,9 persen pada AMS 2025-2026.

Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa *self-regulation* semakin mengakar dalam praktik bisnis industri keuangan digital. Bagi pelaku usaha, kepatuhan terhadap kode etik tidak lagi dipandang sebagai persyaratan keanggotaan semata, tetapi sebagai bagian dari tata kelola perusahaan untuk membangun kepercayaan, menjaga integritas, dan memperkuat kredibilitas industri.

Penguatan tata kelola tersebut juga tercermin pada meningkatnya kesiapan industri fintech dan ekosistem keuangan digital dalam menjaga keberlangsungan layanan ketika menghadapi gangguan operasional.

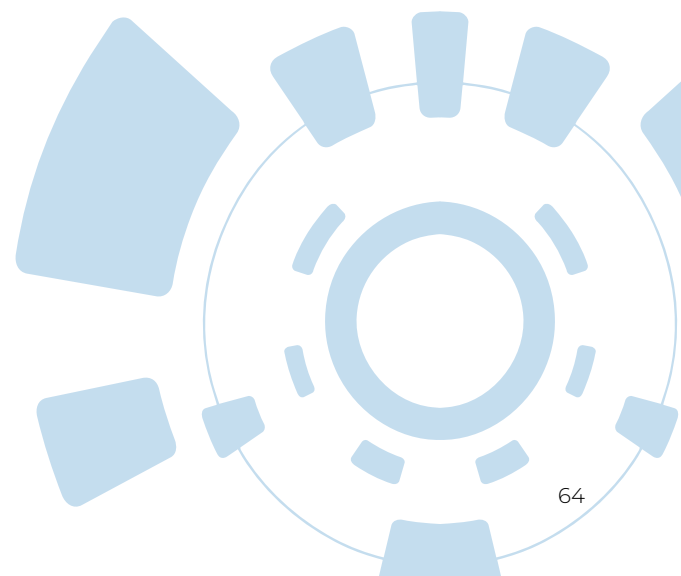


Grafik 4.6. Responden dengan Waktu Pemulihan Operasional Kurang dari 24 Jam, Perbandingan AMS 2021-2026
Sumber: AFTECH Annual Members Survey, berbagai tahun

Ketahanan operasional responden menunjukkan perbaikan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Sebanyak 87,1 persen responden menyatakan mampu memulihkan operasional dalam waktu kurang dari 24 jam setelah terjadi gangguan, meningkat tajam dibandingkan 63,1 persen pada AMS 2024-2025. Perbaikan ini mencerminkan semakin tingginya kesiapan industri dalam menjaga keberlangsungan layanan digital.

Peningkatan kemampuan pemulihan tersebut menunjukkan bahwa investasi pada ketahanan operasional semakin menjadi prioritas perusahaan. Penguatan infrastruktur teknologi, penerapan arsitektur yang lebih andal, serta penyempurnaan rencana pemulihan sistem (*Disaster Recovery Plan* atau DRP) memungkinkan perusahaan merespons gangguan dengan lebih cepat dan meminimalkan dampaknya terhadap layanan maupun pelanggan.

Temuan ini juga menunjukkan bahwa ketahanan operasional telah berkembang menjadi bagian dari keunggulan kompetitif industri. Di tengah meningkatnya ketergantungan masyarakat terhadap layanan keuangan digital, kemampuan menjaga kontinuitas layanan menjadi faktor yang semakin menentukan dalam membangun kepercayaan pengguna dan memenuhi ekspektasi regulator.





HIGHLIGHT

Ketahanan Operasional di Tengah Dinamika Regulasi dan Teknologi

Penguatan tata kelola dan ketahanan operasional kini menjadi prasyarat utama bagi keberlanjutan industri fintech dan ekosistem keuangan digital di tengah lanskap regulasi yang semakin kompleks. Tantangannya tidak lagi sebatas memenuhi kewajiban kepatuhan, tetapi juga membangun sistem tata kelola yang mampu menjamin perlindungan data pribadi sekaligus mengantisipasi risiko yang muncul dari pemanfaatan teknologi baru, termasuk kecerdasan buatan.

Penguatan Tata Kelola dalam Industri Fintech Saat Ini

Transformasi digital menghadirkan tantangan tata kelola yang terus berkembang. Selain memperkuat ketahanan operasional, perusahaan juga dituntut memastikan pengelolaan data pribadi dan pemanfaatan kecerdasan buatan (AI) berlangsung secara bertanggung jawab. Kedua aspek tersebut semakin penting karena menjadi fondasi bagi kepercayaan konsumen sekaligus menentukan kesiapan industri menghadapi perkembangan regulasi di masa depan.

Sebanyak 65 persen responden menyatakan telah sepenuhnya siap memenuhi kewajiban Undang-Undang Pelindungan Data Pribadi (UU PDP). Sementara itu, 26 persen mengaku sebagian siap dan 10 persen masih berada pada tahap awal kesiapan.

Komposisi tersebut menunjukkan bahwa kesiapan industri terhadap UU PDP telah berada pada tingkat yang relatif tinggi, meskipun proses transisi belum sepenuhnya selesai. Bagi sebagian perusahaan, tantangan utama masih berkaitan dengan penyesuaian proses bisnis, penguatan tata kelola data, serta

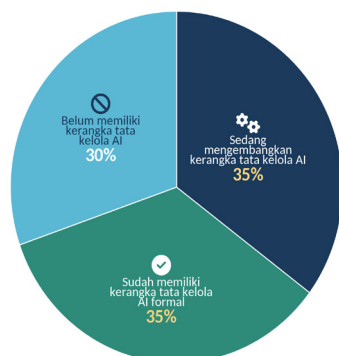


Grafik 4.7. Tingkat Kesiapan Responden Memenuhi Kewajiban UU Pelindungan Data Pribadi

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=124.

implementasi ketentuan teknis yang terus berkembang seiring penyusunan regulasi pelaksana.

Temuan ini mengindikasikan bahwa kepatuhan terhadap UU PDP tidak hanya bergantung pada pemenuhan kewajiban administratif, tetapi juga pada kemampuan perusahaan membangun tata kelola data yang terintegrasi dengan manajemen risiko, keamanan informasi, dan perlindungan konsumen.



Grafik 4.8. Status Kerangka Tata Kelola Kecerdasan Buatan Responden
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=122

Perkembangan kecerdasan buatan (Artificial Intelligence/AI) menghadirkan tantangan baru bagi tata kelola industri keuangan digital. Berbeda dengan perlindungan data pribadi yang telah memiliki kerangka regulasi yang lebih matang, tata kelola AI masih relatif berada pada tahap awal penyusunan. Karena itu, kesiapan perusahaan dalam membangun kerangka pengelolaan AI menjadi indikator penting untuk menilai kemampuan industri mengantisipasi risiko teknologi di masa depan.

Perkembangan kecerdasan buatan (Artificial Intelligence/AI) menghadirkan tantangan baru bagi tata kelola industri keuangan digital. Berbeda dengan perlindungan data pribadi yang telah memiliki kerangka regulasi yang lebih matang, tata kelola AI masih relatif berada pada tahap awal penyusunan. Karena itu, kesiapan perusahaan dalam membangun kerangka pengelolaan AI menjadi indikator penting untuk menilai kemampuan industri mengantisipasi risiko teknologi di masa depan.

Sebanyak 34 persen responden telah memiliki kerangka tata kelola AI secara formal, sementara 35 persen sedang mengembangkannya dan 30 persen belum memiliki kerangka tersebut. Komposisi ini menunjukkan bahwa sebagian besar perusahaan telah menyadari pentingnya tata kelola AI, meskipun tingkat implementasinya masih beragam.

Temuan ini memperlihatkan bahwa perhatian industri mulai bergeser dari sekadar mengadopsi AI menuju memastikan penggunaannya berlangsung secara bertanggung jawab, transparan, dan dapat dipertanggungjawabkan. Seiring meningkatnya pemanfaatan AI dalam analitik, layanan pelanggan, hingga pengambilan keputusan, tata kelola AI akan menjadi bagian yang semakin penting dari kerangka manajemen risiko perusahaan.



HIGHLIGHT

Tata Kelola AI: Dari Prinsip Menuju Implementasi

Hasil survei menunjukkan bahwa adopsi AI berkembang lebih cepat dibandingkan pembentukan tata kelola bagi adopsinya di internal perusahaan responden. Kondisi ini tidak berarti industri memulai dari nol. Sejak 2023, AFTECH telah menerbitkan Panduan Kode Etik Kecerdasan Buatan di Industri Teknologi Finansial, yang kemudian diperkuat melalui integrasi prinsip-prinsip AI ke dalam AFTECH Integrated Code of Conduct pada 2025. Langkah tersebut menjadi fondasi awal bagi pengembangan AI yang bertanggung jawab di industri keuangan digital Indonesia.

Tantangan berikutnya bukan lagi menyusun prinsip, melainkan menerjemahkannya ke dalam kebijakan, prosedur, dan mekanisme pengawasan yang dapat diterapkan secara konsisten oleh perusahaan. Dalam konteks ini, peran asosiasi semakin penting untuk memperkuat kapasitas anggota melalui penyusunan panduan implementasi, berbagi praktik baik, serta harmonisasi dengan perkembangan standar internasional. Upaya tersebut akan membantu memastikan pemanfaatan AI berlangsung secara aman, transparan, akuntabel, dan tetap berorientasi pada perlindungan konsumen.

Ketahanan sebagai Keunggulan Kompetitif

Temuan dalam bab ini menunjukkan bahwa industri fintech dan ekosistem keuangan digital Indonesia telah memasuki fase baru dalam penguatan tata kelola. Perhatian pelaku industri tidak lagi berfokus pada kebutuhan akan regulasi, melainkan pada kualitas implementasinya agar konsisten, efisien, dan mampu mengimbangi perkembangan model bisnis digital. Pergeseran tersebut menandai semakin matangnya ekosistem, di mana kepatuhan menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari proses inovasi.

Hasil survei AMS 2025-2026 juga memperlihatkan bahwa penguatan tata kelola telah diterjemahkan ke dalam praktik yang lebih konkret. Tingginya tingkat adopsi kerangka tata kelola, manajemen risiko, dan ketahanan operasional menunjukkan bahwa perusahaan semakin mengintegrasikan aspek tersebut ke dalam strategi bisnis. Kesiapan menghadapi implementasi Undang-Undang Pelindungan Data Pribadi serta meningkatnya perhatian terhadap tata kelola kecerdasan buatan (AI) juga mencerminkan upaya industri mengantisipasi perubahan lanskap

regulasi dan teknologi.

Ke depan, keunggulan kompetitif industri tidak hanya ditentukan oleh kemampuan menghadirkan inovasi, tetapi juga oleh kapasitas menjaga ketahanan operasional dan membangun kepercayaan publik. Fondasi inilah yang menjadi pijakan untuk pembahasan pada bab berikutnya mengenai ketahanan siber, perlindungan data, dan kepercayaan konsumen sebagai pilar utama ekosistem keuangan digital yang berkelanjutan.

5

***SECURE BY
DESIGN:***

FONDASI PERTUMBUHAN FINTECH DAN LAYANAN KEUANGAN DIGITAL

Key Insight:

Kepercayaan merupakan aset utama dalam industri keuangan digital. Hasil AMS 2025-2026 menunjukkan bahwa ketahanan siber industri fintech dan ekosistem keuangan digital terus menguat. Hal ini ditunjukkan oleh semakin luasnya penerapan praktik keamanan, meningkatnya kapasitas respons insiden, serta kesiapan responden dalam menjaga keberlangsungan layanan. Namun, seiring menguatnya pertahanan, lanskap risiko digital juga berubah. Ancaman tidak lagi hanya menyasar sistem, tetapi semakin banyak memanfaatkan rekayasa sosial, penyalahgunaan identitas, dan kerentanan pada rantai pasok digital. Perubahan tersebut menegaskan bahwa membangun kepercayaan tidak cukup dilakukan melalui investasi teknologi, tetapi juga melalui tata kelola, kolaborasi, dan perlindungan konsumen yang semakin kuat.

Seiring meningkatnya adopsi fintech, tantangan industri tidak lagi hanya menghadirkan inovasi yang lebih cepat, tetapi juga memastikan setiap layanan beroperasi secara aman, andal, dan bertanggung jawab. Meningkatnya volume transaksi, pertukaran data, serta keterhubungan antar sistem memperbesar kerentanan terhadap risiko siber, gangguan operasional, dan penyalahgunaan data pribadi. Dalam konteks tersebut, kemampuan membangun dan mempertahankan kepercayaan menjadi prasyarat utama bagi keberlanjutan pertumbuhan industri fintech dan ekosistem layanan keuangan digital.

Bab ini memberikan gambaran kesiapan anggota AFTECH dalam memperkuat fondasi kepercayaan tersebut melalui empat aspek utama, yaitu ketahanan siber, kapasitas respons insiden, perlindungan konsumen, serta penerapan standar internasional dan kode etik industri. Sebagai pengembangan baru, AMS 2025-2026 juga memperkenalkan Indeks Kematangan Siber, yang disusun berdasarkan dua belas indikator praktik

terbaik untuk memberikan tolok ukur yang lebih komprehensif dalam menilai tingkat kesiapan dan perkembangan ketahanan siber industri dari waktu ke waktu.

Kematangan Siber: Fondasi Kepercayaan, Penggerak Pertumbuhan Industri Fintech

Ketahanan siber tidak lagi diukur hanya dari kepemilikan teknologi keamanan, tetapi juga dari kemampuan organisasi membangun tata kelola, proses, dan budaya keamanan siber yang berjalan secara konsisten. Untuk mengukur kesiapan tersebut, AMS 2025-2026 memperkenalkan Indeks Kematangan Siber yang terdiri atas dua belas indikator praktik terbaik. Indikator tersebut mencakup tata kelola keamanan, pengelolaan aset informasi, pengendalian akses, perlindungan data, manajemen risiko pihak ketiga, peningkatan kapasitas sumber daya manusia, pemantauan operasional, respons insiden, ketahanan operasional, keamanan pengembangan perangkat lunak, hingga sertifikasi eksternal.

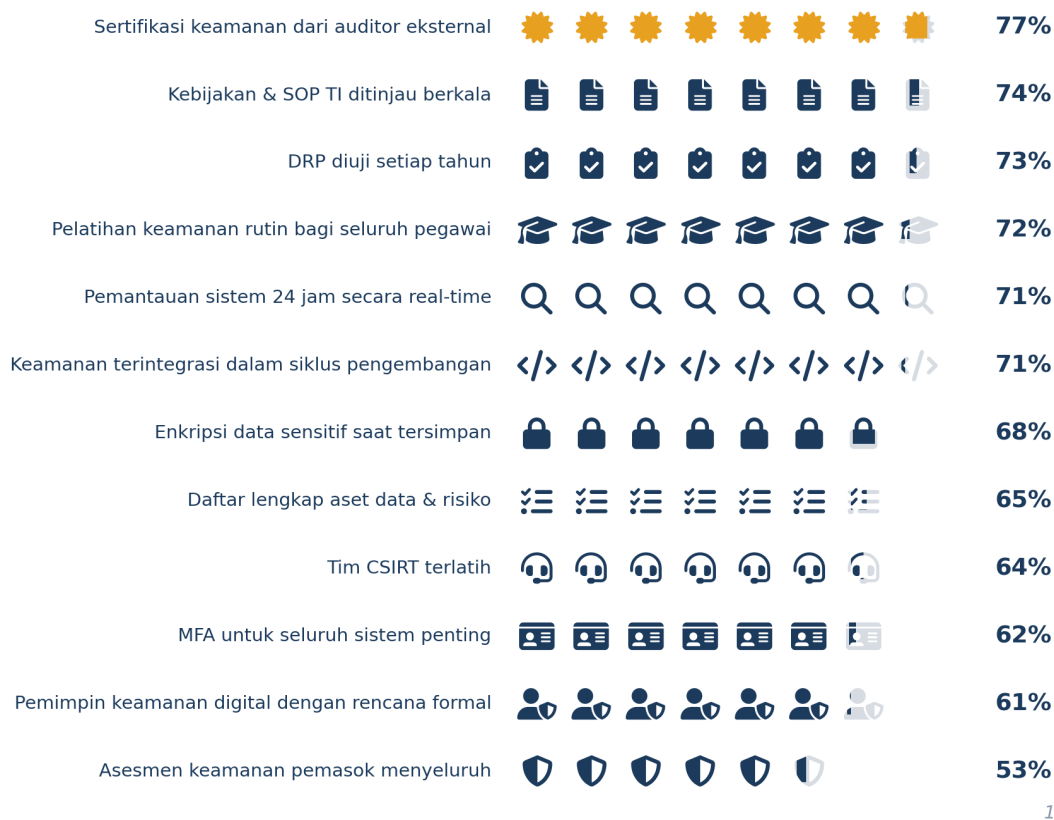


KEY NUMBERS

Fondasi Kepercayaan Digital

77% responden telah memiliki sertifikasi keamanan dari auditor eksternal; 74% memiliki kebijakan dan SOP keamanan TI yang ditinjau secara berkala; 73% menguji *Disaster Recovery Plan* (DRP) setiap tahun; 68% telah menerapkan enkripsi data sensitif saat tersimpan; 64% memiliki tim CERT/CSIRT yang terlatih; 60% tidak mengalami gangguan sistem dalam 12 bulan terakhir.

Temuan ini menunjukkan bahwa praktik keamanan dasar telah menjadi standar baru yang diterapkan oleh sebagian besar pelaku usaha di industri fintech dan ekosistem keuangan digital. Tantangan berikutnya bukan lagi membangun fondasi, melainkan memastikan penguatan keamanan berlangsung secara merata di seluruh rantai ekosistem keuangan digital.



Grafik 5.1. Proporsi Responden yang Memenuhi Praktik Terbaik pada Dua Belas Indikator Keamanan
 Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121

Hasil survei menunjukkan bahwa praktik keamanan dasar telah diadopsi secara luas oleh industri. Sebanyak 77 persen responden telah memiliki sertifikasi keamanan dari auditor eksternal, 74 persen memiliki kebijakan dan prosedur keamanan TI yang ditinjau secara berkala, sedangkan 73 persen secara rutin menguji *Disaster Recovery Plan* (DRP). Selanjutnya, 72 persen responden menyelenggarakan pelatihan keamanan bagi seluruh pegawai, sementara 71 persen telah menerapkan pemantauan sistem selama 24 jam dan mengintegrasikan pengujian keamanan ke dalam siklus pengembangan perangkat lunak.

Pada kelompok indikator berikutnya, 68 persen responden telah menerapkan enkripsi data sensitif saat tersimpan, 65 persen memiliki inventaris aset data dan risiko yang terdokumentasi, serta 64 persen telah membentuk tim CERT/CSIRT yang terlatih. Tingkat adopsi autentikasi multifaktor untuk seluruh sistem penting mencapai 62 persen, keberadaan

pemimpin keamanan informasi dengan mandat formal sebesar 61 persen, sedangkan asesmen keamanan pemasok dan mitra menjadi indikator dengan tingkat penerapan terendah, yakni 53 persen.

Temuan survei AMS 2025-2026 juga menunjukkan bahwa mayoritas responden telah memenuhi berbagai praktik keamanan yang menjadi fondasi ketahanan siber. Namun, tingkat kematangannya masih belum merata. Selisih capaian hampir 24 poin persentase antara indikator tertinggi dan terendah menunjukkan bahwa perhatian industri kini mulai bergeser dari penguatan kontrol internal menuju pengelolaan risiko yang muncul dari ekosistem digital yang semakin kompleks. Dalam lingkungan yang semakin bergantung pada penyedia teknologi, mitra, dan layanan pihak ketiga, keamanan rantai pasok diperkirakan akan menjadi salah satu agenda utama penguatan industri pada beberapa tahun mendatang.



HIGHLIGHT

Mengukur Ketahanan Siber Industri Fintech Secara Lebih Dekat

AMS 2025-2026 menjadi edisi pertama yang memperkenalkan Indeks Kematangan Siber sebagai instrumen pemantauan perkembangan ketahanan siber industri. Dua belas indikator yang digunakan disusun dengan mengacu pada praktik terbaik internasional, termasuk NIST Cybersecurity Framework dan ISO/IEC 27001, sehingga memungkinkan pengukuran dilakukan secara konsisten pada setiap edisi AMS berikutnya.

Hasil pengukuran awal menunjukkan bahwa tiga area masih memerlukan perhatian lebih besar, yaitu asesmen keamanan pemasok dan mitra (53 persen), kepemimpinan keamanan informasi yang formal (61 persen), serta autentikasi multifaktor secara menyeluruh (62 persen). Ketiga indikator tersebut tidak hanya menjadi area dengan tingkat adopsi terendah, tetapi juga berkaitan langsung dengan kemampuan industri menghadapi risiko yang semakin banyak muncul dari keterhubungan antar sistem dan rantai pasok digital.

Meningkatnya Ancaman Siber: Waspada Lanskap Kejahatan Siber Yang Terus Berkembang

Tingkat kematangan keamanan siber pada akhirnya tercermin dari kemampuan perusahaan menjaga keberlangsungan layanan dan meminimalkan insiden. Hasil survei menunjukkan bahwa mayoritas responden mampu mempertahankan stabilitas operasional sepanjang 2025. Namun, rendahnya jumlah insiden yang disampaikan oleh responden AMS 2025-2026 tidak berarti risiko keamanan siber pada industri fintech dan ekosistem layanan keuangan digital ikut menurun. Seiring meningkatnya kualitas pengamanan sistem, pola ancaman justru bergeser menuju eksploitasi pengguna, identitas digital, dan hubungan dengan pihak ketiga.

Gangguan Operasional Relatif Rendah

Survei AMS 2025-2026 membedakan gangguan operasional dengan insiden keamanan siber. Gangguan operasional mengukur ketersediaan layanan (*availability*), sedangkan insiden keamanan mengukur keberhasilan serangan yang mempengaruhi kerahasiaan, integritas, atau ketersediaan sistem dari responden.

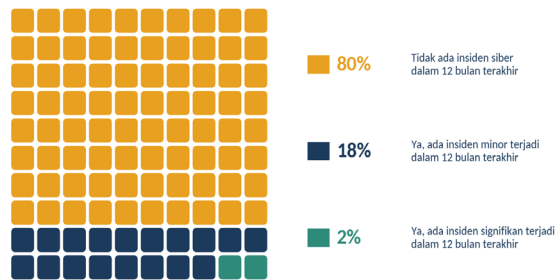
Pada aspek operasional, 60 persen responden menyatakan tidak mengalami

gangguan sistem dalam dua belas bulan terakhir. Dari 40 persen responden yang mengalami gangguan, 92 persen hanya mengalami 1-2 kali gangguan, 6 persen mengalami 3-5 kali, dan hanya 2 persen yang mengalami lebih dari lima kali gangguan.

Distribusi tersebut menunjukkan bahwa gangguan operasional masih terjadi pada sebagian pelaku industri, namun frekuensinya relatif rendah. Temuan ini juga konsisten dengan pembahasan pada bab terkait kerangka regulasi dan tata kelola yang menunjukkan 87 persen responden mampu memulihkan layanan dalam waktu kurang dari 24 jam. Dengan kata lain, ketika gangguan terjadi, sebagian besar perusahaan telah memiliki kapasitas pemulihan yang memadai sehingga dampaknya terhadap layanan dapat diminimalkan.

Ancaman Siber: Faktor Manusia dan Pentingnya Penguatan Infrastruktur Identitas Digital

Berbeda dengan gangguan operasional, pengukuran insiden keamanan siber berfokus pada kejadian yang berkaitan langsung dengan serangan terhadap sistem maupun data.



Grafik 5.2. Insiden Siber yang Dilaporkan Responden dalam 12 Bulan Terakhir
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=122

Sebanyak 80 persen responden menyatakan tidak mengalami insiden keamanan siber selama dua belas bulan terakhir. Di sisi lain, 18 persen melaporkan mengalami insiden dengan dampak ringan, sedangkan hanya 2 persen yang mengalami insiden dengan tingkat keparahan tinggi.

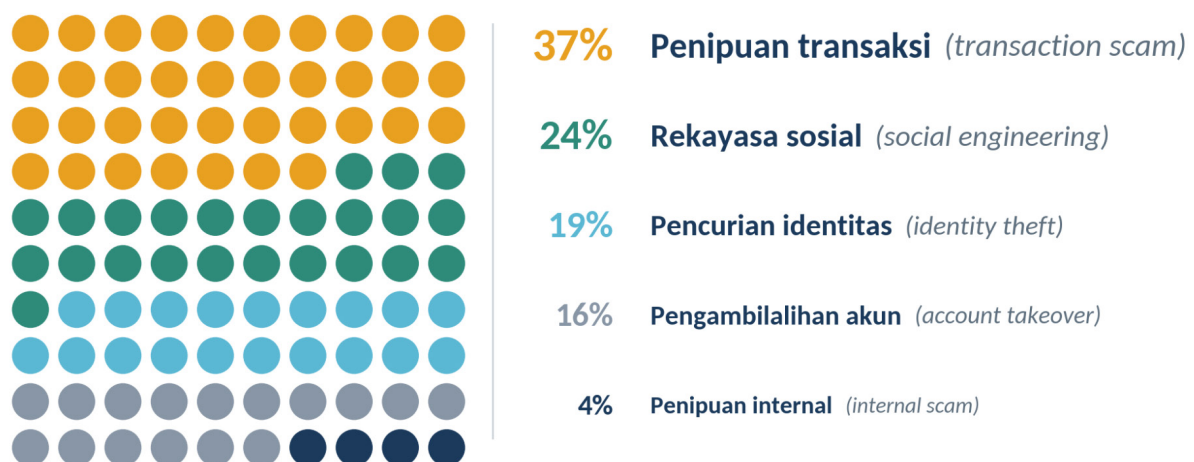
Di antara perusahaan yang mengalami insiden, serangan DDoS dan rekayasa sosial menjadi jenis serangan yang paling banyak disebutkan, masing-masing oleh 10 persen responden. Selanjutnya, phishing

dilaporkan oleh 9 persen, pengambilalihan akun (4 persen), malware (3 persen), dan ransomware (2 persen).

Proporsi tersebut menunjukkan bahwa keberhasilan serangan yang berdampak serius masih relatif terbatas. Namun, jenis ancaman yang muncul memberikan sinyal perubahan lanskap risiko. Serangan tidak lagi didominasi eksploitasi terhadap kelemahan infrastruktur, tetapi semakin banyak memanfaatkan kelemahan identitas, kredensial, dan perilaku pengguna. Pergeseran ini menjelaskan mengapa investasi keamanan kini semakin diarahkan pada penguatan autentikasi, edukasi keamanan, serta pengelolaan identitas digital.

Fraud: Dominasi Rekayasa Sosial dan Penyalahgunaan Identitas

Jika insiden keamanan siber menggambarkan ancaman terhadap sistem teknologi, maka fraud mencerminkan risiko pada proses bisnis dan interaksi dengan pengguna. Oleh karena itu, kedua indikator tersebut saling melengkapi dalam menggambarkan profil risiko industri.



Grafik 5.3. Distribusi Jenis Fraud yang Paling Sering Dialami Responden
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=122, pertanyaan pilihan jamak

Penipuan transaksi menjadi bentuk fraud yang paling banyak dilaporkan responden, yaitu 37 persen. Selanjutnya, 24 persen responden mengalami rekayasa sosial, 19 persen melaporkan pencurian identitas, 16 persen mengalami pengambilalihan akun, dan 3 persen menghadapi fraud internal. Dari sisi volume, 67 persen responden yang mengalami fraud mencatat kurang dari 10 kasus sepanjang 2025. Sementara itu, 22 persen melaporkan 10-100 kasus, sedangkan 11 persen menghadapi lebih dari 100 kasus.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar perusahaan masih mampu menjaga tingkat fraud pada level yang relatif rendah. Namun, konsentrasi kasus pada sebagian kecil perusahaan responden mengindikasikan bahwa besarnya eksposur sangat dipengaruhi oleh skala bisnis, jumlah pengguna, dan volume transaksi. Karena itu, efektivitas pengendalian fraud tidak dapat diukur hanya dari jumlah kasus, tetapi juga perlu mempertimbangkan kompleksitas model bisnis masing-masing penyelenggara.



HIGHLIGHT

Ancaman Siber Tidak Lagi Hanya Menyerang Sistem

Hasil survei AMS 2025-2026 menunjukkan perubahan dalam karakter ancaman yang dihadapi industri keuangan digital. Dengan praktik keamanan dasar semakin luas diterapkan responden, pelaku kejahatan siber cenderung mengarahkan serangan ke titik yang lebih sulit dikendalikan, yaitu yang terkait dengan: manusia, identitas digital, dan rantai pasok.

Pergeseran ini terlihat dari meningkatnya rekayasa sosial, phishing, dan pencurian identitas dibandingkan serangan yang mengeksploitasi kerentanan teknis. Lebih lanjut, temuan ini menegaskan bahwa penguatan ketahanan siber tidak cukup dilakukan melalui investasi teknologi semata. Seiring berkembangnya pola ancaman, penyelenggara fintech dan layanan keuangan digital juga perlu memperkuat budaya keamanan, meningkatkan literasi digital pengguna, serta menerapkan pengelolaan risiko pihak ketiga secara lebih sistematis.

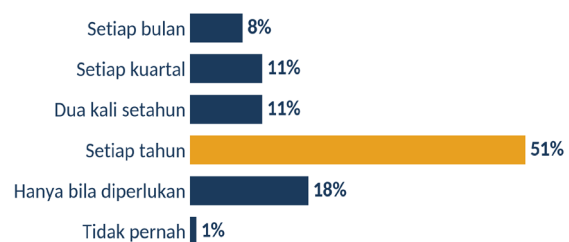
Memperkuat Kapasitas Respons: Penguatan Deteksi dan Pemulihan

Seiring meningkatnya kompleksitas ancaman, kemampuan penyelenggara fintech dan layanan keuangan digital tidak lagi diukur hanya dari keberhasilan mencegah serangan, tetapi juga dari kecepatan mendeteksi, merespons, dan memulihkan layanan saat insiden terjadi. Karena itu, AMS 2025-2026 mengevaluasi empat komponen utama kapasitas respons industri, yaitu audit keamanan, kepemilikan tim respons insiden (CERT/CSIRT), mekanisme deteksi fraud, dan tata kelola perlindungan data pribadi.

Audit Berkala Menjadi Praktik Umum di Industri

Audit keamanan dan *penetration*

testing menjadi salah satu instrumen utama untuk memastikan efektivitas pengendalian keamanan. Hasil AMS 2025-2026 menunjukkan bahwa praktik tersebut telah menjadi bagian dari siklus operasional sebagian besar perusahaan.



Grafik 5.4. Frekuensi Audit Keamanan Siber dan Uji Penetrasi
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=122

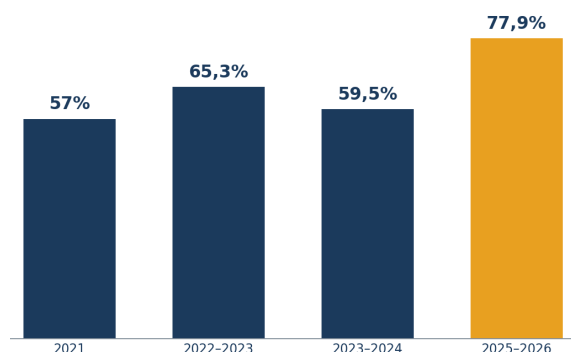
Sebanyak 51 persen responden melakukan audit keamanan dan penetration testing setiap tahun, 12 persen melaksanakannya setiap triwulan, 11 persen melakukan audit dua kali setahun, dan 8 persen menjalankannya setiap bulan. Di sisi lain, 18 persen responden hanya melakukan audit ketika diperlukan, misalnya setelah terjadi

insiden atau atas permintaan regulator, sedangkan 1 persen menyatakan belum pernah melakukan audit.

Secara keseluruhan, 82 persen responden telah melakukan audit keamanan secara berkala sedikitnya satu kali dalam setahun, sementara 31 persen bahkan melaksanakannya lebih sering daripada standar tahunan. Temuan ini menunjukkan bahwa audit keamanan semakin dipandang sebagai mekanisme pengelolaan risiko yang bersifat preventif, bukan sekadar pemenuhan kewajiban kepatuhan.

Penguatan Kapasitas Respons atas Insiden Siber

Selain memperkuat upaya pencegahan, industri fintech dan ekosistem keuangan digital juga telah meningkatkan kemampuan merespons insiden ketika gangguan tidak dapat dihindari.



Grafik 5.5. Kepemilikan Tim CERT atau CSIRT, Perbandingan 2016-2026
Sumber: AFTECH Annual Members Survey, berbagai tahun

Sebanyak 70 persen responden telah memiliki tim CERT/CSIRT internal, sementara 8 persen memanfaatkan layanan CERT pihak ketiga. Dengan demikian, 78 persen responden telah memiliki kapasitas respons insiden, sedangkan 22 persen lainnya masih belum memiliki tim respons yang khusus.

Perbandingan dengan edisi AMS sebelumnya menunjukkan tren penguatan yang konsisten. Proporsi perusahaan yang memiliki kapasitas respons insiden

meningkat dari 57 persen pada AMS 2021, menjadi 65,3 persen pada AMS 2022-2023, sempat berada pada 59,5 persen pada AMS 2023-2024, kemudian meningkat signifikan menjadi 77,9 persen pada AMS 2025-2026. Kenaikan hampir 21 poin persentase dalam empat tahun terakhir menunjukkan bahwa kemampuan merespons insiden kini telah menjadi investasi strategis bagi industri, seiring meningkatnya ekspektasi regulator dan pengguna terhadap keberlangsungan layanan digital.

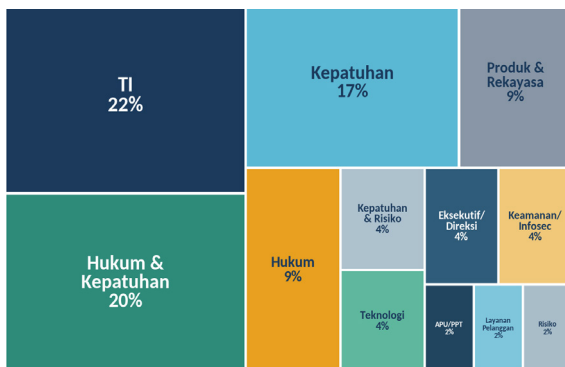
Deteksi *Fraud*: Bertumpu pada Pemantauan Internal

Kemampuan merespons ancaman tidak terlepas dari efektivitas mekanisme deteksi. Hasil survei menunjukkan bahwa sistem pemantauan internal masih menjadi sumber utama identifikasi *fraud*, digunakan oleh 76 persen responden. Selanjutnya, 59 persen responden mengandalkan laporan pelanggan, 34 persen memanfaatkan mekanisme *whistleblowing*, sedangkan 32 persen memperoleh informasi dari otoritas pengawas maupun perangkat deteksi *fraud* pihak ketiga.

Sumber informasi lainnya berasal dari mitra bisnis dan lembaga keuangan lain, meskipun proporsinya masih lebih terbatas. Komposisi tersebut menunjukkan bahwa deteksi *fraud* masih didominasi oleh kemampuan internal perusahaan. Namun, meningkatnya keterhubungan antar lembaga keuangan membuka ruang bagi penguatan kolaborasi dan pertukaran informasi (*threat intelligence sharing*) sebagai bagian dari strategi mitigasi risiko industri pada masa mendatang.

Tata Kelola Pelindungan Data Yang Masih Beragam

Penguatan kapasitas respons juga tercermin pada tata kelola pelindungan data pribadi. Hasil survei menunjukkan bahwa 48 persen responden telah memiliki fungsi pelindungan data pribadi yang berdiri sendiri, 41 persen mengintegrasikan tanggung jawab tersebut ke dalam fungsi lain, sedangkan 11 persen belum memiliki struktur formal.



Grafik 5.6. Fungsi yang Menaungi Peran Perlindungan Data Pribadi

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=46 responden yang memilih opsi fungsi terintegrasi

Di antara responden AMS 2025-2026 yang mengintegrasikan fungsi tersebut, fungsi hukum dan kepatuhan menjadi struktur

yang paling banyak dipilih dan secara gabungan mencakup sekitar setengah dari kelompok tersebut. Selanjutnya, fungsi teknologi informasi menaungi 22 persen responden, sedangkan 4 persen menempatkan tanggung jawab pelindungan data secara langsung pada tingkat direksi atau eksekutif.

Temuan ini menunjukkan bahwa implementasi Undang-Undang Pelindungan Data Pribadi (UU PDP) masih berada dalam tahap konsolidasi. Belum terbentuk satu model organisasi yang dominan karena struktur tata kelola umumnya disesuaikan dengan ukuran perusahaan, kompleksitas bisnis, dan tingkat kematangan organisasi. Meski demikian, semakin banyak penyelenggara fintech dan penyedia layanan keuangan digital yang mulai menempatkan pelindungan data sebagai fungsi yang lebih strategis, seiring meningkatnya tuntutan kepatuhan dan ekspektasi masyarakat terhadap keamanan data pribadi.



HIGHLIGHT

Ketahanan Siber Tidak Berhenti Pada Pencegahan

Survei AMS 2025-2026 menunjukkan bahwa paradigma ketahanan siber di industri terus berkembang. Jika sebelumnya fokus lebih banyak diarahkan pada pencegahan serangan, kini perhatian semakin bergeser pada kemampuan mendeteksi, merespons, dan memulihkan layanan ketika insiden terjadi.

Perubahan tersebut tercermin dari semakin tingginya frekuensi audit keamanan, meningkatnya kepemilikan tim CERT/CSIRT, serta mulai menguatnya tata kelola pelindungan data pribadi. Dengan kata lain, ukuran keberhasilan keamanan siber tidak lagi hanya ditentukan oleh sedikitnya insiden, tetapi juga oleh kesiapan organisasi menjaga kesinambungan layanan ketika menghadapi gangguan.

Ujian Terhadap Kepercayaan: Menghadirkan Pengalaman Konsumen Yang Lebih Baik

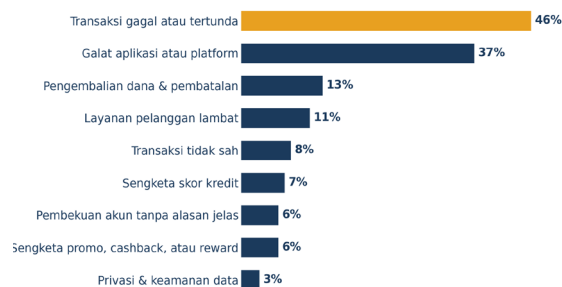
Ketahanan siber dan tata kelola yang kuat pada akhirnya tercermin dari pengalaman konsumen. Bagi pengguna, kualitas layanan tidak hanya diukur dari keamanan sistem, tetapi juga dari kemampuan penyelenggara menyelesaikan permasalahan secara cepat, transparan, dan adil. Oleh karena itu, AMS menelaah perlindungan konsumen pada industri fintech dan ekosistem layanan keuangan digital melalui tiga dimensi, yaitu: tingkat keluhan, kapasitas penyelesaian pengaduan, dan program perlindungan konsumen yang dijalankan perusahaan.

Tingkat Keluhan Relatif Rendah

Hasil survei AMS 2025-2026 menunjukkan bahwa mayoritas responden memiliki tingkat keluhan yang rendah dibandingkan jumlah pengguna aktif yang dilayani.

Sebanyak 62 persen responden melaporkan bahwa kurang dari 1 persen pengguna menyampaikan keluhan sepanjang 2025. Selanjutnya, 30 persen responden mencatat tingkat keluhan sebesar 1-5 persen, 6 persen berada pada kisaran 5-10 persen, sedangkan hanya 2 persen yang melaporkan tingkat keluhan mencapai 10-20 persen.

Distribusi tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar perusahaan mampu menjaga kualitas layanan pada tingkat yang relatif baik. Namun, rendahnya tingkat keluhan tidak serta-merta mencerminkan kualitas layanan secara menyeluruh karena karakteristik pengguna, model bisnis, dan volume transaksi setiap perusahaan berbeda. Oleh sebab itu, profil keluhan perlu dibaca bersama jenis keluhan dan kemampuan penyelesaiannya.



Grafik 5.7. Distribusi Jenis Keluhan yang Paling Sering Diterima Responden
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=122, pertanyaan pilihan jamak

Berbeda dengan ancaman keamanan yang semakin banyak dipicu rekayasa sosial, keluhan konsumen masih didominasi persoalan operasional sehari-hari. Transaksi yang gagal atau tertunda menjadi keluhan yang paling sering diterima, disusul gangguan pada aplikasi atau platform. Sementara itu, isu privasi data maupun transaksi tidak sah muncul dalam proporsi yang jauh lebih kecil.

Pola tersebut menunjukkan bahwa bagi pengguna fintech, kualitas pengalaman layanan tetap menjadi ukuran utama kepercayaan. Sistem yang aman belum tentu dianggap baik apabila transaksi sering terganggu atau aplikasi tidak berfungsi secara konsisten. Dengan kata lain, keandalan operasional menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari keamanan digital itu sendiri.

Kecepatan Penyelesaian Keluhan Konsumen: Faktor Penting untuk Pengalaman Konsumen Yang Baik



Grafik 5.8. Distribusi Waktu Penyelesaian Keluhan Konsumen
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=122

Selain tingkat keluhan yang relatif rendah, hasil survei AMS 2025-2026 juga menunjukkan kapasitas penyelesaian pengaduan yang cukup baik. Sebanyak 60 persen responden mampu menyelesaikan keluhan dalam waktu kurang dari 24 jam,

33 persen menyelesaikannya dalam 1–3 hari, sedangkan 7 persen membutuhkan waktu 4–7 hari. Tidak ada responden yang melaporkan waktu penyelesaian melebihi satu minggu.

Dari sisi efektivitas, 79 persen responden menyatakan mampu menyelesaikan lebih dari 60 persen keluhan yang diterima. Temuan ini menunjukkan bahwa sebagian besar perusahaan telah memiliki mekanisme penanganan pengaduan yang berjalan secara konsisten dan menjadi bagian dari proses operasional sehari-hari. Saluran penyampaian keluhan juga semakin beragam. Surat Elektronik (Surel) masih menjadi kanal yang paling banyak digunakan (31 persen), diikuti kontak ke pusat panggilan (26 persen), dukungan dalam aplikasi (20 persen), kanal lainnya (16 persen), media sosial (5 persen), serta kunjungan langsung ke kantor atau cabang

(2 persen). Di luar pilihan tersebut, banyak responden juga menyebut WhatsApp sebagai kanal komunikasi utama dengan pelanggan, mencerminkan semakin luasnya pemanfaatan layanan pesan instan dalam pengelolaan pengaduan.

Ujian Terhadap Kepercayaan: Menghadirkan Pengalaman Konsumen Yang Lebih Baik

Penyelesaian keluhan merupakan bentuk perlindungan konsumen yang bersifat reaktif. Seiring dengan meningkatnya kompleksitas model bisnis fintech dan layanan keuangan digital, responden mulai memperluas pendekatannya melalui berbagai program edukasi, transparansi informasi, dan pengelolaan risiko untuk mengurangi potensi kerugian bagi pengguna sejak awal.



1 simbol = 10%

Grafik 5.9. Jenis Program Pelindungan Konsumen yang Dijalankan Responden
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=122, pertanyaan pilihan jamak

Program anti fraud dan keamanan menjadi inisiatif yang paling banyak dijalankan responden, yaitu sebanyak 59 persen. Selanjutnya, 51 persen responden telah menerapkan program privasi data dan manajemen persetujuan, sementara 51 persen lainnya menjalankan pelatihan layanan pelanggan. Program penyelesaian sengketa dan penanganan keluhan diterapkan oleh 46 persen responden, diikuti literasi dan kesadaran keuangan (44 persen) serta kepatuhan regulasi dan jaminan perizinan (40 persen).

Pada kelompok program yang lebih spesifik, 17 persen responden menjalankan program transparansi skor kredit dan pengambilan keputusan, sedangkan 11 persen telah menerapkan program pemberian pinjaman yang bertanggung jawab (*responsible lending*).

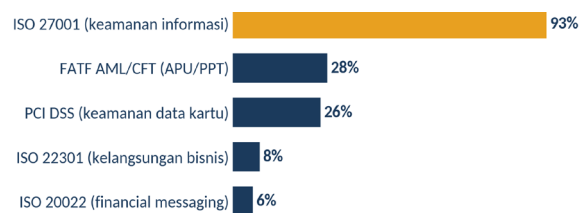
Distribusi tersebut menunjukkan bahwa perlindungan konsumen di industri keuangan digital kini semakin berorientasi pada pencegahan risiko, terutama melalui penguatan keamanan, perlindungan data, dan peningkatan kualitas layanan. Sementara itu, adopsi program transparansi skor kredit dan *responsible lending* yang masih relatif terbatas mencerminkan karakteristik responden AMS yang tidak didominasi oleh penyelenggara pembiayaan digital. Namun, kedua aspek tersebut diperkirakan akan semakin relevan seiring meningkatnya penggunaan analitik data dan kecerdasan buatan dalam proses pengambilan keputusan.

Standar Internasional dan Kode Etik AFTECH: Menyatukan Praktik Industri dengan Standar Global

Selain memperkuat tata kelola internal, hasil AMS 2025-2026 menunjukkan bahwa responden juga semakin mengadopsi standar internasional dan mekanisme

self-regulation sebagai bagian dari upaya mendorong kepercayaan konsumen. Kedua aspek tersebut saling melengkapi. Standar internasional membantu memastikan praktik perusahaan selaras dengan acuan global, sedangkan kode etik industri memperkuat komitmen bersama dalam menjaga kualitas tata kelola dan perlindungan konsumen.

Mayoritas Perusahaan Mengacu pada Standar Internasional



Grafik 5.10. Standar Internasional yang Diikuti Responden

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=88, di antara responden yang mengikuti standar internasional.

Sebanyak 73 persen responden menyatakan telah menerapkan sedikitnya satu standar internasional yang relevan dengan model bisnisnya. Sementara itu, 15 persen menyatakan belum mengadopsi standar internasional, sedangkan 12 persen menilai belum terdapat standar yang secara langsung relevan dengan karakteristik usahanya.

Di antara perusahaan yang telah mengadopsi standar internasional, ISO 27001 menjadi standar yang paling banyak diterapkan, yaitu oleh 93 persen responden. Selanjutnya, sejumlah perusahaan juga menerapkan ISO/IEC 27701 mengenai sistem manajemen informasi pribadi, ISO 37001 mengenai sistem manajemen anti penyuapan, serta ISO 20022 yang mulai diadopsi untuk mendukung standarisasi perpesanan keuangan.

Dominannya adopsi ISO 27001 menunjukkan bahwa keamanan informasi telah menjadi standar tata kelola yang semakin mapan di industri. Sementara itu, mulai diterapkannya standar yang lebih spesifik seperti ISO/IEC 27701 dan ISO 20022 mengindikasikan bahwa

juga mencakup tata kelola data dan interoperabilitas layanan keuangan.



Grafik 5.11. Kode Etik AFTECH yang Diikuti Responden

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=105, di antara responden yang mengikuti kode etik AFTECH.

Selain mengacu pada standar internasional, 87 persen responden AMS 2025-2026 menyatakan telah menerapkan sedikitnya satu kode etik atau pedoman yang diterbitkan AFTECH.

Di antara kelompok tersebut, Kode Etik Terintegrasi AFTECH menjadi acuan yang paling banyak digunakan (76 persen), diikuti Pedoman Pelindungan Data (66 persen) dan Pedoman Keamanan Siber (53 persen). Selanjutnya, Kode Etik Inisiasi dan Akuisisi Pembayaran, yang diperkenalkan pada periode pelaporan ini, telah diadopsi oleh 19 persen responden, sedangkan Kode Etik Perencana Keuangan diterapkan oleh 13 persen responden.

Komposisi tersebut menunjukkan bahwa mekanisme *self-regulation* semakin menjadi pelengkap penting bagi kerangka tata kelola industri. Di tengah perkembangan teknologi dan model bisnis yang berlangsung jauh lebih cepat dibanding proses pembentukan regulasi, pedoman industri memberikan ruang bagi perusahaan untuk menerapkan praktik terbaik secara lebih adaptif dan konsisten.

Fondasi Kepercayaan Semakin Kuat, Tantangan Terus Berkembang

Temuan dalam bab ini menunjukkan bahwa industri fintech dan layanan keuangan digital Indonesia telah membangun fondasi kepercayaan yang semakin kuat. Hal tersebut tercermin dari

tingginya adopsi praktik keamanan siber, rendahnya tingkat insiden, meningkatnya kapasitas respons, semakin meningkatnya upaya dalam mendorong perlindungan konsumen, serta luasnya penerapan standar internasional dan kode etik industri.

Pada saat yang sama, hasil survei AMS 2025-2026 memperlihatkan bahwa lanskap risiko terus berubah. Ancaman tidak lagi hanya menasar kelemahan teknologi, tetapi semakin banyak memanfaatkan identitas digital, perilaku pengguna, dan keterhubungan antar sistem. Kondisi tersebut menuntut perusahaan untuk memperluas fokus keamanan, dari melindungi infrastruktur menjadi mengelola risiko di seluruh ekosistem digital.

Ke depan, daya saing industri tidak hanya ditentukan oleh kemampuan menghadirkan inovasi baru, tetapi juga oleh kemampuan mempertahankan kepercayaan masyarakat secara berkelanjutan. Dalam ekosistem yang semakin terhubung, keamanan, perlindungan konsumen, dan tata kelola yang kuat bukan lagi sekadar fungsi pendukung, melainkan menjadi prasyarat utama bagi pertumbuhan industri keuangan digital yang berkelanjutan.



6

PENGUATAN FONDASI TEKNOLOGI BAGI MASA DEPAN INDUSTRI FINTECH

Key Insight:

API, cloud computing, dan kecerdasan buatan (AI) tidak lagi dipandang sebagai teknologi pelengkap, tetapi telah menjadi komponen inti dalam pengembangan layanan, integrasi sistem, dan pengambilan keputusan di industri fintech dan ekosistem layanan keuangan digital. Di saat yang sama, semakin luasnya adopsi Open API menunjukkan bahwa kolaborasi antar lembaga keuangan memasuki fase yang lebih matang. Ke depan, penguatan tata kelola AI, interoperabilitas, serta infrastruktur identitas digital akan menjadi faktor penting dalam menjaga daya saing industri



KEY INSIGHTS

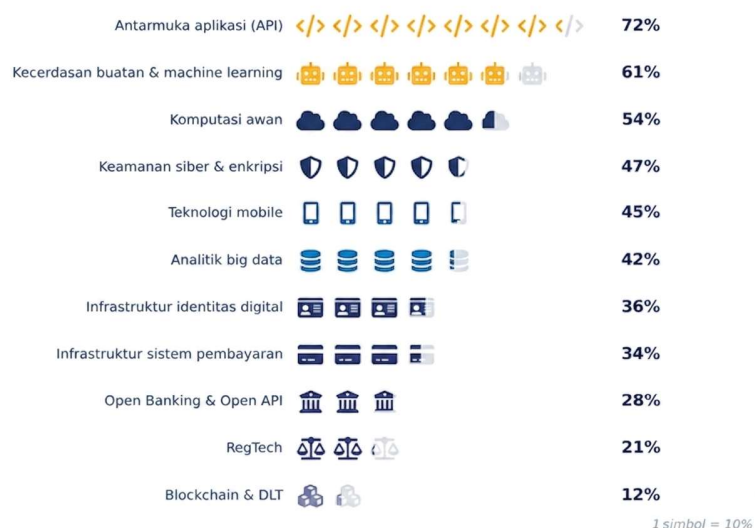
API, cloud computing, dan kecerdasan buatan (AI) tidak lagi dipandang sebagai teknologi pelengkap, tetapi telah menjadi komponen inti dalam pengembangan layanan, integrasi sistem, dan pengambilan keputusan di industri fintech dan ekosistem layanan keuangan digital. Di saat yang sama, semakin luasnya adopsi Open API menunjukkan bahwa kolaborasi antar lembaga keuangan memasuki fase yang lebih matang. Ke depan, penguatan tata kelola AI, interoperabilitas, serta infrastruktur identitas digital akan menjadi faktor penting dalam menjaga daya saing industri.

Transformasi digital tidak lagi ditentukan oleh kemampuan mengadopsi teknologi baru, melainkan oleh kemampuan mengintegrasikan berbagai teknologi ke dalam proses bisnis secara aman, efisien, dan berkelanjutan. Pergeseran tersebut mendorong penyelenggara fintech dan layanan keuangan digital untuk membangun kapabilitas teknologi yang semakin matang, mulai dari infrastruktur komputasi, analitik data, hingga kecerdasan buatan.

Bab ini mengulas tingkat kematangan teknologi industri melalui empat dimensi utama, yaitu kapabilitas teknologi dan infrastruktur digital, strategi pengadaan teknologi, adopsi serta pemanfaatan kecerdasan buatan, dan perkembangan Open API serta Open Finance. Keempat dimensi tersebut memberikan gambaran mengenai kesiapan industri dalam memanfaatkan teknologi sebagai fondasi inovasi dan pertumbuhan pada masa mendatang.

Kapabilitas Teknologi: Fondasi Operasional Industri Keuangan Digital

Pemanfaatan teknologi di industri keuangan digital tidak lagi bertumpu pada satu jenis solusi, melainkan pada kombinasi berbagai kapabilitas yang saling melengkapi. Hasil survei menunjukkan bahwa API, kecerdasan buatan (AI), cloud computing, analitik data, hingga infrastruktur publik digital telah menjadi bagian penting dari operasional



Grafik 6.1. Distribusi Teknologi dan Infrastruktur Digital yang Digunakan Responden

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121, pertanyaan pilihan jamak

API menjadi teknologi yang paling banyak digunakan, dengan 72 persen responden telah mengimplementasikannya dalam operasional. Selanjutnya, 61 persen responden memanfaatkan artificial intelligence (AI) atau machine learning, sementara 54 persen telah menggunakan cloud computing. Teknologi keamanan siber dan enkripsi digunakan oleh 47 persen responden, 45 persen memanfaatkan mobile technology, dan 42 persen menggunakan analitik data.

Pada kelompok teknologi dan infrastruktur lainnya, 36 persen responden telah memanfaatkan infrastruktur identitas digital, 34 persen menggunakan infrastruktur sistem pembayaran, 28 persen menerapkan Open Banking atau Open API, 21 persen mengadopsi RegTech, dan 12 persen telah memanfaatkan blockchain atau distributed ledger technology (DLT). Meskipun tingkat adopsinya masih relatif rendah, penggunaan blockchain menunjukkan mulai berkembangnya inovasi pada aset digital, tokenisasi, dan model bisnis baru berbasis teknologi terdistribusi.

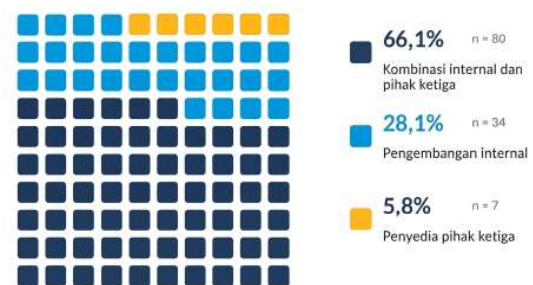
Komposisi tersebut menunjukkan bahwa teknologi yang menopang industri semakin beragam. Tingginya adopsi API mencerminkan bahwa interoperabilitas kini menjadi kebutuhan utama dalam pengembangan layanan keuangan digital. Pada saat yang sama, penggunaan AI dan analitik data yang semakin luas mengindikasikan bahwa perusahaan mulai mengandalkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat pengambilan keputusan, serta meningkatkan kualitas pengalaman pengguna.

Menariknya, cloud computing bukan lagi satu-satunya indikator kematangan teknologi. Temuan survei menunjukkan bahwa daya saing industri semakin

ditentukan oleh kemampuan mengintegrasikan berbagai kapabilitas teknologi secara bersamaan. Dengan kata lain, nilai tambah tidak lagi berasal dari penggunaan satu teknologi tertentu, melainkan dari kemampuan menghubungkan API, AI, cloud, analitik data, dan infrastruktur digital ke dalam satu ekosistem layanan yang terintegrasi.

Membangun Kapabilitas Teknologi: Peran Pengembangan Internal dan Mitra Teknologi

Seiring meningkatnya kompleksitas teknologi, responden tidak lagi bergantung pada satu pendekatan dalam membangun kapabilitas digital. Sebagian memilih mengembangkan teknologi secara mandiri, sementara yang lain memanfaatkan penyedia teknologi eksternal untuk mempercepat inovasi dan efisiensi.

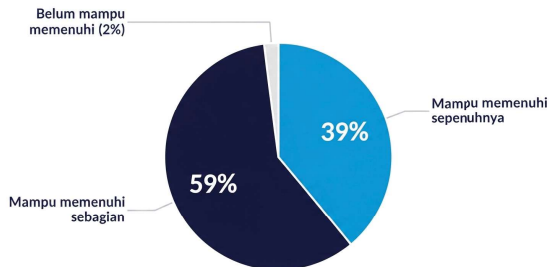


Grafik 6.2. Model Pengadaan Teknologi yang Digunakan Industri
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121

Sebanyak 66 persen responden mengembangkan teknologi melalui kombinasi pengembangan internal dan solusi pihak ketiga, menjadikannya model yang paling banyak diterapkan di industri. Selanjutnya, 28 persen responden mengembangkan teknologi sepenuhnya secara internal, sedangkan 6 persen mengandalkan penyedia teknologi eksternal.

Pola tersebut menunjukkan bahwa mayoritas perusahaan memilih pendekatan yang seimbang. Kapabilitas yang bersifat strategis umumnya

dikembangkan secara internal untuk menjaga fleksibilitas dan keunggulan kompetitif, sedangkan solusi yang lebih standar atau membutuhkan spesialisasi tertentu diperoleh melalui kemitraan dengan penyedia teknologi.



Grafik 6.3. Persepsi terhadap Kapasitas Penyedia Teknologi Lokal
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121

AMS 2025-2026 menunjukkan persepsi terhadap kapasitas penyedia teknologi lokal juga relatif positif. Sebanyak 39 persen responden menilai penyedia lokal telah mampu memenuhi seluruh kebutuhan teknologi perusahaan, sementara 59 persen menyatakan mampu memenuhi sebagian besar kebutuhannya. Dengan demikian, 98 persen responden menilai penyedia teknologi lokal telah memiliki kapasitas untuk mendukung pengembangan industri, setidaknya pada sebagian kebutuhan teknologi.

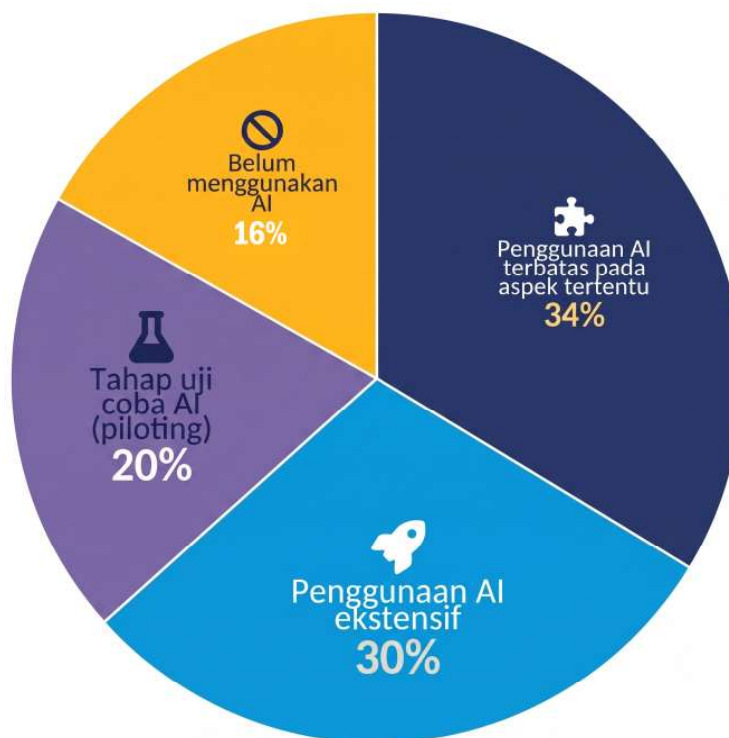
Meski demikian, tantangan dalam pengadaan teknologi masih dirasakan oleh sebagian pelaku industri. Sebanyak 28 persen responden menyatakan masih menghadapi kendala dalam memperoleh teknologi yang dibutuhkan. Hambatan yang paling sering disebut ialah tingginya biaya infrastruktur (19 persen), diikuti tantangan integrasi dengan sistem yang telah ada (13 persen), serta hambatan regulasi dan keterbatasan kapasitas penyedia lokal yang masing-masing disebut oleh 12 persen responden.

Dari sisi biaya, persepsi industri cenderung positif. Sebanyak 83 persen responden menilai harga teknologi yang tersedia di pasar sudah wajar dan terjangkau. Temuan tersebut menunjukkan bahwa tantangan utama pengadaan teknologi tidak lagi terletak pada aspek harga, melainkan pada kemampuan mengintegrasikan berbagai solusi teknologi ke dalam sistem yang telah berjalan serta memastikan ketersediaan kapabilitas yang sesuai dengan kebutuhan bisnis.



Adopsi Kecerdasan Buatan (AI) Pada Kegiatan Operasional Inti

Setelah membangun fondasi teknologi yang semakin matang, perhatian industri fintech dan ekosistem keuangan digital kini bergeser pada pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan kualitas layanan. Dalam konteks tersebut, kecerdasan buatan (artificial intelligence atau AI) menjadi salah satu teknologi dengan perkembangan paling pesat dalam beberapa tahun terakhir.



Grafik 6.4. Tingkat Adopsi Artificial Intelligence

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121

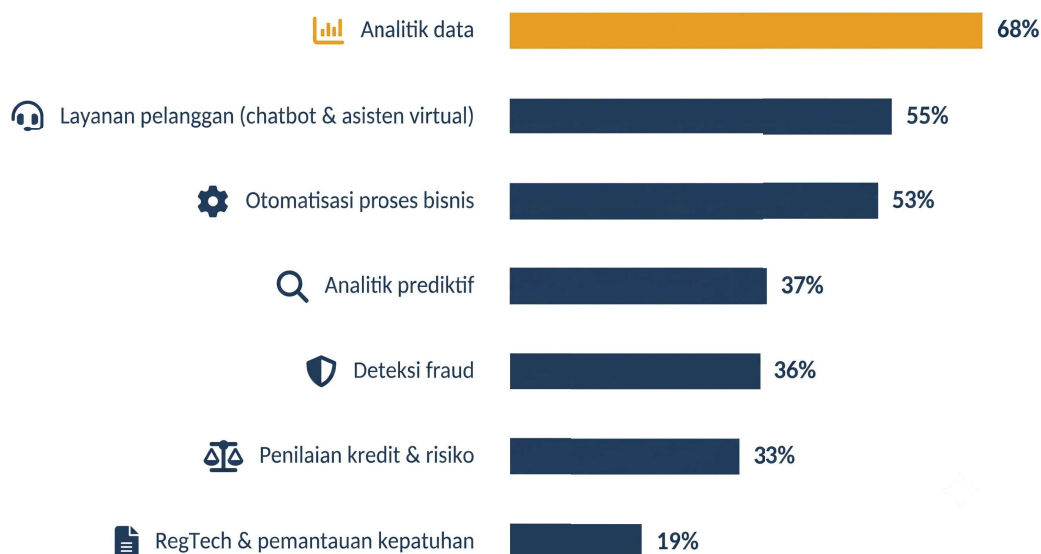
Hasil survei menunjukkan bahwa 84 persen responden telah mengadopsi AI dalam berbagai tahapan implementasi. Sebanyak 34 persen telah menerapkan AI secara luas pada proses operasional, 29 persen masih berada pada tahap implementasi awal, sedangkan 21 persen masih menjalankan proyek percontohan (pilot project). Di sisi lain, 16 persen responden menyatakan belum memanfaatkan AI.

Distribusi tersebut menunjukkan bahwa AI telah memasuki arus utama transformasi digital industri. Namun, tingkat pemanfaatannya masih bervariasi. Sebagian perusahaan telah mengintegrasikan AI ke dalam proses bisnis utama, sementara sebagian lainnya

masih mengevaluasi model penggunaan yang paling sesuai dengan karakteristik usaha dan kesiapan organisasinya.

Temuan ini juga mengindikasikan bahwa fokus industri mulai bergeser dari pertanyaan apakah AI perlu diadopsi, menjadi bagaimana AI dapat menghasilkan nilai tambah yang terukur, baik melalui peningkatan efisiensi operasional, kualitas layanan, maupun pengambilan keputusan berbasis data.

Pemanfaatan AI Didominasi Otomasi dan Analitik



Grafik 6.5. Pemanfaatan Artificial Intelligence oleh Responden

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=101, pertanyaan pilihan jamak bagi pengguna kecerdasan buatan

Perusahaan memanfaatkan AI untuk berbagai fungsi bisnis, dengan konsentrasi terbesar pada aktivitas yang berkaitan dengan efisiensi operasional dan pengolahan data. Sebanyak 67 persen responden menggunakan AI untuk analitik data dan penyusunan insight bisnis, menjadikannya fungsi yang paling banyak diterapkan. Selanjutnya, 61 persen memanfaatkan AI untuk otomasi proses bisnis, 58 persen untuk layanan pelanggan, dan 46 persen untuk deteksi fraud serta manajemen risiko.

Pemanfaatan AI juga mulai berkembang pada fungsi yang lebih spesifik. Sebanyak 38 persen responden menggunakan AI dalam personalisasi produk dan layanan, 32 persen untuk pengembangan perangkat lunak, 26 persen pada kepatuhan dan RegTech, serta 19 persen dalam penilaian kredit. Adapun penggunaan AI untuk keamanan siber dan pengelolaan sumber daya manusia masih berada di bawah 20 persen responden.

Komposisi tersebut menunjukkan bahwa AI saat ini lebih banyak dimanfaatkan untuk mengoptimalkan proses yang

sudah ada dibandingkan menciptakan model bisnis baru. Pola tersebut mencerminkan pendekatan industri yang relatif pragmatis, yaitu memprioritaskan implementasi AI pada area yang mampu memberikan manfaat operasional secara cepat dan terukur sebelum memperluas penggunaannya ke fungsi yang lebih kompleks.

Tantangan Beralih dari Adopsi Menuju Tata Kelola AI

Meski tingkat adopsi AI terus meningkat, implementasi teknologi ini juga menghadirkan tantangan baru. Responden mengidentifikasi sejumlah isu utama, antara lain kualitas dan ketersediaan data, biaya investasi, ketersediaan talenta, integrasi dengan sistem yang telah ada, serta kepastian tata kelola dan regulasi.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa tantangan industri tidak lagi terletak pada ketersediaan teknologi AI, melainkan pada kesiapan organisasi untuk mengelolanya secara bertanggung jawab. Semakin luas AI digunakan dalam proses bisnis

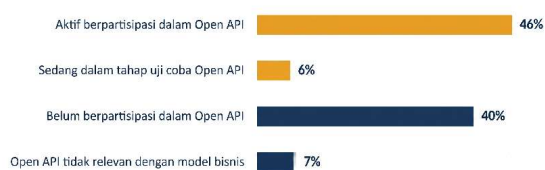
dan pengambilan keputusan, semakin besar pula kebutuhan akan tata kelola yang mampu memastikan transparansi, akuntabilitas, keamanan data, serta pengelolaan risiko secara memadai.

Dengan demikian, agenda pengembangan AI ke depan tidak hanya berkaitan dengan peningkatan tingkat adopsi, tetapi juga dengan pembangunan kerangka tata kelola yang mampu menjaga keseimbangan antara inovasi, perlindungan konsumen, dan kepatuhan terhadap regulasi yang terus berkembang.

Open API: Penguatan Kolaborasi dalam Ekosistem Keuangan Digital

Perkembangan teknologi tidak hanya mengubah cara perusahaan membangun layanan, tetapi juga cara berbagai pelaku industri saling terhubung. Semakin banyak layanan keuangan digital kini dikembangkan melalui kolaborasi antarlembaga yang didukung oleh Application Programming Interface (API).

Adopsi Open API Terus Meningkat



Grafik 6.6. Tingkat Adopsi Open API

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121

Sebanyak 52 persen responden menyatakan telah berpartisipasi dalam implementasi atau uji coba Open API, sementara 48 persen sisanya belum berpartisipasi atau menilai bahwa Open API belum relevan dengan model bisnis yang dijalankan.

Tingkat adopsi tersebut menunjukkan bahwa interoperabilitas semakin menjadi

kebutuhan dalam pengembangan layanan keuangan digital. Berbeda dengan API yang digunakan untuk integrasi internal maupun antar aplikasi, Open API memungkinkan kolaborasi yang lebih luas antarperusahaan sehingga mempercepat pengembangan layanan baru dan memperluas akses terhadap ekosistem digital.

Kolaborasi Menjadi Nilai Tambah Open API

Responden menilai bahwa manfaat terbesar Open API adalah mempercepat integrasi layanan, meningkatkan efisiensi pengembangan produk, serta mempermudah kolaborasi dengan mitra bisnis. Selain itu, Open API juga mendukung inovasi yang lebih cepat karena perusahaan tidak lagi harus membangun seluruh kapabilitas secara mandiri.

Namun, implementasi Open API juga menghadirkan tantangan, terutama terkait standarisasi, keamanan pertukaran data, interoperabilitas antar sistem, dan kesiapan tata kelola. Oleh karena itu, keberhasilan Open API tidak hanya ditentukan oleh kesiapan teknologi masing-masing perusahaan, tetapi juga oleh kemampuan industri menyepakati standar bersama yang mampu menjamin keamanan, keandalan, dan konsistensi



HIGHLIGHT

Optimalisasi Teknologi Sebagai Tahap Selanjutnya

Temuan dalam bab ini memperlihatkan bahwa industri fintech Indonesia telah melewati fase awal transformasi teknologi. API, cloud computing, dan AI telah digunakan oleh mayoritas perusahaan, sementara Open API mulai memperluas kolaborasi di dalam ekosistem keuangan digital.

Tantangan berikutnya tidak lagi terletak pada keputusan mengadopsi teknologi, tetapi pada kemampuan mengoptimalkan pemanfaatannya. Nilai tambah teknologi akan semakin ditentukan oleh kualitas integrasi antar sistem, tata kelola AI yang bertanggung jawab, keamanan pertukaran data, serta kemampuan perusahaan menerjemahkan inovasi menjadi peningkatan produktivitas, efisiensi, dan pengalaman pengguna.

Catatan Penting: Teknologi Sebagai Fondasi Pertumbuhan Industri Fintech

Perkembangan teknologi di industri fintech dan ekosistem keuangan digital Indonesia memasuki fase yang semakin *advance*. Berbagai teknologi inti seperti API, cloud computing, dan kecerdasan buatan (AI) telah menjadi bagian dari operasional perusahaan, sementara Open API mulai memperkuat kolaborasi antar pelaku industri. Pergeseran ini menunjukkan bahwa teknologi tidak lagi dipandang sebagai faktor pembeda, melainkan sebagai fondasi yang menopang inovasi, efisiensi, dan skala bisnis.

Pada saat yang sama, hasil survei menunjukkan bahwa fokus industri mulai bergeser dari adopsi menuju optimalisasi. Tantangan utama tidak lagi terletak pada ketersediaan teknologi, tetapi pada kemampuan mengintegrasikan berbagai kapabilitas digital, membangun tata kelola AI yang bertanggung jawab, serta memperkuat interoperabilitas di tingkat ekosistem.

Ke depan, daya saing industri akan semakin ditentukan oleh kemampuan memanfaatkan teknologi secara terukur dan berkelanjutan. Dalam konteks tersebut, keberhasilan transformasi digital tidak hanya bergantung pada kecepatan menghadirkan inovasi baru, tetapi juga pada kemampuan memastikan bahwa setiap inovasi memberikan nilai tambah bagi konsumen, memperkuat kolaborasi industri, dan mendukung pertumbuhan ekosistem keuangan digital Indonesia secara keseluruhan.



**TALENTA
DIGITAL :
MEMBANGUN
KAPABILITAS
INDUSTRI
FINTECH**



KEY INSIGHTS

Talenta menjadi faktor pembeda baru dalam industri keuangan digital Indonesia. Meskipun 64 persen responden berencana menambah tenaga kerja dalam satu hingga dua tahun ke depan, kebutuhan industri tidak lagi berfokus pada penambahan jumlah pegawai, melainkan pada penguatan kompetensi di bidang-bidang strategis seperti rekayasa perangkat lunak, kecerdasan buatan (AI), ilmu data, dan keamanan siber. Pergeseran ini menunjukkan bahwa tantangan utama industri bukan lagi ketersediaan lapangan kerja, tetapi kemampuan memperoleh, mengembangkan, dan mempertahankan talenta yang sesuai dengan kebutuhan transformasi digital.

Pertumbuhan dan dampak dari fintech dan layanan keuangan digital turut ditentukan oleh kualitas talenta yang menggerakkannya. Meningkatnya pemanfaatan kecerdasan buatan (AI), analitik data, dan otomatisasi mengubah kebutuhan kompetensi di hampir seluruh fungsi bisnis. Kondisi tersebut mendorong penyelenggara fintech dan layanan keuangan digital untuk menjadikan pengembangan talenta sebagai bagian dari strategi dalam mendorong produktivitas, mempercepat inovasi, dan memperkuat daya saing.

Bab ini mengulas kondisi talenta industri keuangan digital Indonesia melalui delapan dimensi yang saling berkaitan, yaitu skala dan komposisi tenaga kerja, struktur penggunaan tenaga kerja tetap dan alih daya, rencana rekrutmen dan restrukturisasi, prioritas kebutuhan talenta, kesenjangan keterampilan, strategi pengembangan talenta, peran tenaga kerja asing, serta persepsi terhadap kesiapan sumber daya manusia dalam mendukung pertumbuhan industri.



KEY NUMBERS

Industri Fintech Memasuki

Fase Realokasi Talenta

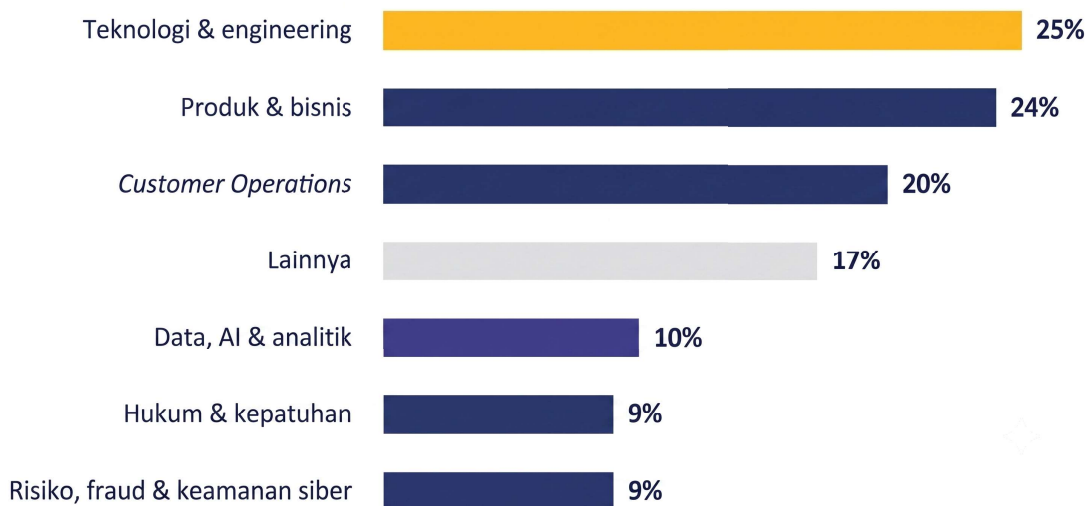
Sebanyak 64 persen responden berencana menambah tenaga kerja dalam satu hingga dua tahun ke depan. Namun, kebutuhan tersebut semakin terkonsentrasi pada fungsi-fungsi berbasis teknologi. Di tengah tingkat adopsi AI yang telah mencapai 84 persen, rata-rata tenaga kerja pada fungsi Data, AI, dan analitik baru mencapai sekitar 10 persen dari total tenaga kerja, menandakan bahwa tantangan industri mulai bergeser dari adopsi teknologi menuju pengembangan kapabilitas manusia.

Profil Talenta Digital: Fondasi Kapabilitas Industri Fintech

Struktur tenaga kerja memberikan gambaran mengenai tingkat kematangan organisasi di industri fintech dan layanan keuangan digital. Hasil survei menunjukkan bahwa industri fintech dan ekosistem keuangan digital Indonesia dihuni oleh perusahaan dengan skala yang beragam, mulai dari perusahaan tahap awal yang beroperasi dengan organisasi ramping hingga perusahaan

dengan kapasitas operasional yang lebih besar. Keragaman tersebut membentuk kebutuhan talenta digital dan strategi pengelolaan sumber daya manusia yang berbeda pada setiap perusahaan.

Sebanyak 33 persen responden memiliki lebih dari 100 tenaga kerja, menjadikannya kelompok terbesar dalam survei. Selanjutnya, 31 persen responden mempekerjakan 11-50 tenaga kerja, 18 persen memiliki 51-100 tenaga kerja, sedangkan 17 persen masih memiliki kurang dari 10 tenaga kerja.



Grafik 7.1. Rata-rata Komposisi Tenaga Kerja Menurut Fungsi

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N bervariasi 87–125 per fungsi

Komposisi tenaga kerja memperlihatkan bahwa industri tetap bertumpu pada fungsi-fungsi yang mendukung pengembangan teknologi dan operasional bisnis. Rekayasa dan teknologi menjadi fungsi dengan proporsi tenaga kerja terbesar, yaitu sekitar 28 persen dari total tenaga kerja responden. Selanjutnya, operasional mencakup sekitar 18 persen, pengembangan bisnis dan kemitraan sekitar 15 persen, layanan pelanggan sekitar 12 persen, serta Data, AI, dan analitik sekitar 10 persen. Fungsi keamanan siber menyumbang sekitar 9 persen, sedangkan hukum dan kepatuhan, keuangan, sumber daya manusia, dan fungsi pendukung lainnya memiliki proporsi yang lebih kecil.

Distribusi tersebut menunjukkan bahwa industri masih didominasi oleh fungsi yang secara langsung mendukung pengembangan produk, operasional, dan pertumbuhan bisnis. Di sisi lain, bidang-

bidang yang membutuhkan kompetensi spesialis, seperti Data, AI, analitik, dan keamanan siber, masih memiliki proporsi tenaga kerja yang relatif terbatas. Temuan ini tidak mencerminkan rendahnya tingkat pemanfaatan teknologi, melainkan menunjukkan bahwa kebutuhan terhadap kompetensi spesialis tumbuh lebih cepat dibandingkan ketersediaan talenta di pasar tenaga kerja.

Struktur Tenaga Kerja di Industri Fintech Semakin Fleksibel

Perubahan kebutuhan bisnis telah mendorong penyelenggara fintech dan layanan keuangan digital untuk menerapkan struktur organisasi yang semakin fleksibel. Selain memperkuat kapasitas internal, sebagian penyelenggara memanfaatkan tenaga alih daya dan tenaga kerja tidak tetap untuk memenuhi kebutuhan operasional

tertentu tanpa menambah struktur organisasi secara permanen.



Grafik 7.2. Penggunaan Tenaga Alih Daya dan Tenaga Kerja Tidak Tetap
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=132

Hasil survei menunjukkan bahwa tenaga kerja tetap masih menjadi tulang punggung operasional industri fintech dan ekosistem keuangan digital. Namun, responden juga memanfaatkan tenaga alih daya, konsultan, tenaga kontrak, serta bentuk kerja tidak tetap lainnya untuk memenuhi kebutuhan yang bersifat spesifik maupun sementara. Kombinasi tersebut mencerminkan semakin beragamnya strategi pengelolaan sumber daya manusia di industri keuangan digital. Pola tersebut mengindikasikan bahwa responden tidak lagi mengejar organisasi yang semakin besar, melainkan organisasi yang semakin adaptif. Fungsi-fungsi yang menjadi keunggulan kompetitif umumnya tetap dibangun melalui tenaga kerja internal, sedangkan kebutuhan yang bersifat spesialis atau berbasis proyek lebih banyak dipenuhi melalui skema kerja yang fleksibel. Pendekatan ini memberi ruang bagi penyelenggara fintech dan layanan keuangan digital untuk merespons perubahan kebutuhan bisnis tanpa harus menambah struktur organisasi secara permanen.

Komposisi dan struktur tenaga kerja menunjukkan bahwa industri fintech dan ekosistem layanan keuangan digital telah memiliki fondasi organisasi yang semakin matang. Namun, perubahan teknologi juga mengubah jenis kompetensi yang dibutuhkan perusahaan. Karena itu,

pembahasan selanjutnya berfokus pada bagaimana perusahaan menyesuaikan strategi rekrutmen dan restrukturisasi untuk memperoleh talenta yang paling dibutuhkan pada fase pertumbuhan berikutnya.

Realokasi Talenta Digital di Tengah Pertumbuhan Industri Fintech

pembahasan selanjutnya berfokus pada bagaimana perusahaan menyesuaikan strategi rekrutmen dan restrukturisasi untuk memperoleh talenta yang paling dibutuhkan pada fase pertumbuhan berikutnya.

Setelah membangun struktur organisasi yang semakin matang, responden AMS 2025-2026 mulai menyesuaikan strategi pengelolaan sumber daya manusia dengan perubahan kebutuhan bisnis. Fokusnya tidak lagi sekadar menambah jumlah pegawai, tetapi memastikan organisasi memiliki kompetensi yang relevan untuk mendukung pengembangan teknologi, inovasi produk, dan efisiensi operasional.



Grafik 7.3. Rencana Rekrutmen dan Restrukturisasi Tenaga Kerja
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=132

Hasil survei menunjukkan bahwa 64 persen responden berencana menambah tenaga kerja dalam satu hingga dua tahun ke depan. Di sisi lain, 27 persen memperkirakan akan melakukan restrukturisasi organisasi, 5 persen masih belum menentukan arah kebijakan tenaga kerja, sedangkan 3 persen memperkirakan jumlah pegawai akan relatif tetap.

Di antara perusahaan yang masih melakukan rekrutmen, mayoritas memilih pendekatan yang lebih terukur.

Sebanyak 48 persen responden memperkirakan penambahan tenaga kerja kurang dari 10 persen, 43 persen memperkirakan pertumbuhan 10-25 persen, 6 persen memperkirakan peningkatan 25-50 persen, dan hanya 3 persen yang berencana menambah tenaga kerja lebih dari 50 persen.

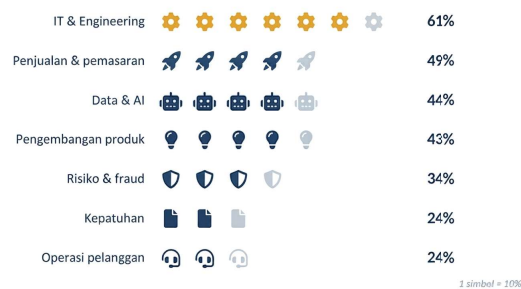
Distribusi tersebut menunjukkan bahwa industri tetap berada pada jalur pertumbuhan, namun pola ekspansinya semakin selektif. Perusahaan tidak lagi mengejar peningkatan jumlah tenaga kerja secara agresif seperti pada fase awal pertumbuhan startup, melainkan melakukan penyesuaian organisasi secara lebih terukur sesuai kebutuhan bisnis. Dengan demikian, indikator keberhasilan tidak lagi diukur dari besarnya organisasi, tetapi dari kualitas kompetensi yang dimiliki.

Kebutuhan Talenta Yang Bergeser ke Kompetensi Digital

Seiring meningkatnya pemanfaatan teknologi digital dalam berbagai proses bisnis, kebutuhan tenaga kerja di industri fintech dan layanan keuangan digital semakin terkonsentrasi pada fungsi-fungsi yang mendukung pengembangan produk, pengelolaan data, serta otomatisasi proses bisnis. Perubahan tersebut tercermin dalam pola rekrutmen perusahaan, yang semakin memprioritaskan kompetensi digital dan keahlian teknis sesuai dengan kebutuhan model bisnis masing-masing.

Fungsi rekayasa perangkat lunak (software engineering) menjadi prioritas utama rekrutmen dengan dipilih oleh 48 persen responden. Selanjutnya, Data, AI, dan Analitik menjadi prioritas bagi 44 persen responden, diikuti keamanan siber (37 persen), pengembangan bisnis (27 persen), produk (23 persen), kepatuhan dan manajemen risiko (22 persen), serta operasional (20 persen). Fungsi lain seperti keuangan, layanan pelanggan, dan sumber daya manusia memperoleh proporsi yang lebih kecil.

Pola tersebut memperlihatkan bahwa kebutuhan industri semakin terkonsentrasi pada kompetensi yang mendukung transformasi digital. Selain mempertahankan kapasitas pengembangan produk, perusahaan juga mulai memperkuat kemampuan dalam pengelolaan data, pengembangan AI, dan perlindungan sistem digital. Pergeseran ini menunjukkan bahwa investasi pada talenta kini diarahkan untuk meningkatkan produktivitas dan inovasi, bukan sekadar memperbesar kapasitas operasional.

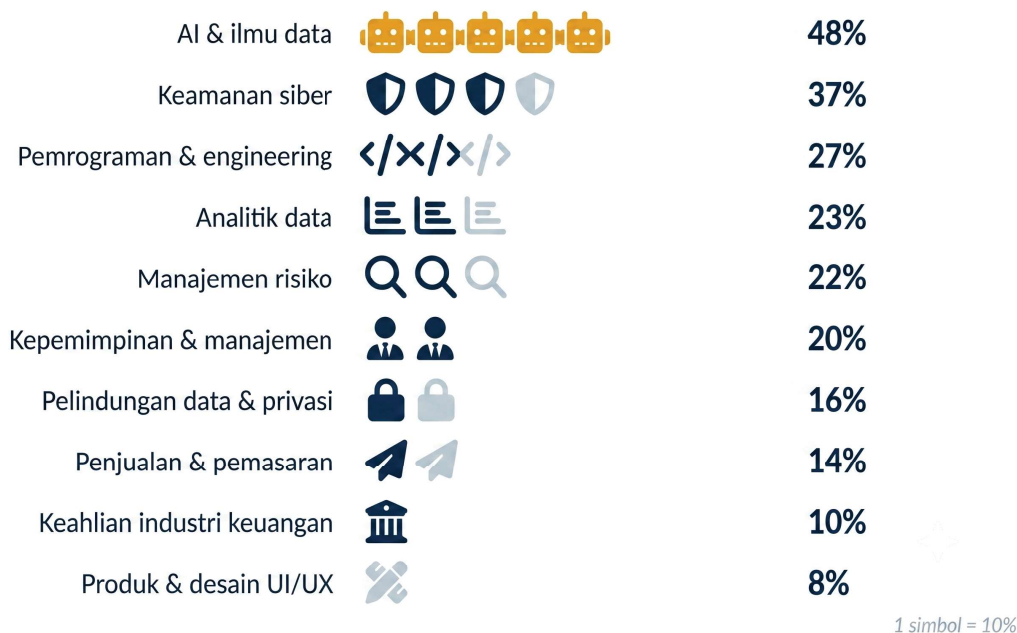


Grafik 7.4. Prioritas Rekrutmen Menurut Fungsi

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=119, pertanyaan pilihan jamak

Kesenjangan Talenta Masih Menjadi Tantangan Utama

Meningkatnya permintaan terhadap kompetensi digital belum sepenuhnya diimbangi oleh ketersediaan talenta di pasar tenaga kerja. Akibatnya, perusahaan menghadapi persaingan yang semakin ketat untuk memperoleh tenaga kerja dengan keahlian yang sesuai.



Grafik 7.5. Talenta yang Paling Sulit Direkrut

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121, pertanyaan pilihan jamak

Hasil survei menunjukkan bahwa Data, AI, dan Analitik menjadi bidang yang paling sulit direkrut talentanya, dengan disebut oleh 48 persen responden. Selanjutnya, rekayasa perangkat lunak dipilih oleh 43 persen responden, keamanan siber oleh 27 persen, produk sebesar 16 persen, kepatuhan dan manajemen risiko 14 persen, serta pengembangan bisnis sekitar 10 persen. Bidang lainnya memperoleh persentase yang relatif lebih rendah.

Jika dibandingkan dengan prioritas rekrutmen pada grafik sebelumnya, terlihat bahwa bidang yang paling dibutuhkan juga merupakan bidang yang paling sulit dipenuhi. Kondisi tersebut mengindikasikan adanya kesenjangan antara kebutuhan industri dengan pasokan talenta yang tersedia, terutama pada kompetensi yang berkaitan dengan teknologi digital dan analitik data.

Temuan ini menjadi semakin penting ketika dikaitkan dengan hasil survei pada bab sebelumnya. Meskipun 84 persen responden telah mengadopsi kecerdasan buatan dalam berbagai tingkat implementasi, rata-rata tenaga kerja pada fungsi Data, AI, dan Analitik baru mencapai sekitar 10 persen dari total tenaga kerja. Kombinasi ketiga indikator tersebut menunjukkan bahwa perkembangan teknologi berlangsung lebih cepat dibandingkan kemampuan pasar tenaga kerja menyediakan kompetensi yang dibutuhkan. Dengan kata lain, tantangan utama industri saat ini bukan lagi keputusan untuk mengadopsi teknologi, melainkan kemampuan membangun sumber daya manusia yang mampu mengoptimalkan teknologi tersebut.

Membangun *Pipeline* Talenta untuk Menutup Kesenjangan Kompetensi di Industri Fintech

Meningkatnya kebutuhan terhadap talenta digital mendorong penyelenggara fintech dan layanan keuangan digital mengembangkan berbagai strategi untuk memperkuat kapasitas sumber daya manusia. Pendekatan yang ditempuh tidak lagi bertumpu pada rekrutmen semata, tetapi semakin menekankan pengembangan kompetensi internal, kolaborasi dengan institusi pendidikan, serta pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan produktivitas tenaga kerja.



Grafik 7.6. Strategi Perusahaan Mengatasi Kekurangan Talenta

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=119, pertanyaan pilihan jamak

Hasil survei menunjukkan bahwa 77 persen responden memilih pelatihan dan peningkatan kompetensi (upskilling dan reskilling) sebagai strategi utama dalam memenuhi kebutuhan talenta. Selanjutnya, 29 persen memanfaatkan otomatisasi proses bisnis untuk mengurangi ketergantungan pada tenaga kerja tertentu, 19 persen menjalin kemitraan dengan perguruan tinggi atau lembaga pendidikan, 14 persen merekrut tenaga kerja asing, sedangkan sebagian responden menerapkan strategi lain seperti program magang, kerja sama dengan komunitas profesional, maupun pengembangan pusat pelatihan internal. Distribusi tersebut menunjukkan bahwa industri fintech dan ekosistem keuangan digital semakin mengandalkan pengembangan kapasitas internal dibandingkan hanya bersaing memperoleh talenta dari pasar.

Pelatihan menjadi strategi dominan karena memberikan fleksibilitas bagi perusahaan untuk membangun kompetensi yang sesuai dengan kebutuhan bisnis, sekaligus mempercepat adaptasi tenaga kerja terhadap perkembangan teknologi yang berlangsung sangat dinamis.

Di sisi lain, meningkatnya pemanfaatan otomatisasi menunjukkan bahwa responden juga mulai memanfaatkan teknologi sebagai bagian dari strategi pengelolaan sumber daya manusia. Dengan mengotomatisasi pekerjaan yang bersifat rutin, responden dapat mengalokasikan tenaga kerja pada fungsi yang memberikan nilai tambah lebih tinggi, seperti pengembangan produk, analitik data, maupun inovasi layanan.

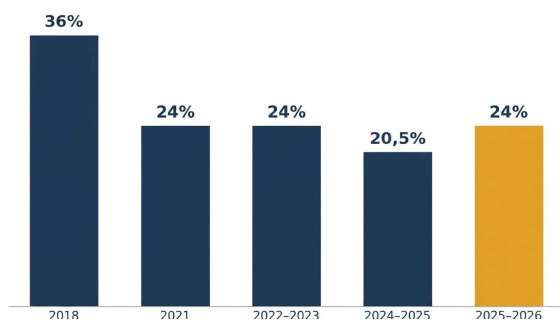
Peran Kemitraan Pendidikan Dalam Mengamankan Pasokan Talenta

Besarnya kebutuhan terhadap kompetensi digital juga memperlihatkan bahwa penyediaan talenta tidak dapat sepenuhnya dibebankan kepada industri. Ketersediaan sumber daya manusia yang sesuai dengan kebutuhan teknologi memerlukan keterlibatan yang lebih kuat dari perguruan tinggi, lembaga pelatihan, serta berbagai pemangku kepentingan dalam ekosistem pendidikan.

Temuan bahwa 19 persen responden telah menjalin kemitraan dengan perguruan tinggi menunjukkan mulai berkembangnya pendekatan yang lebih berorientasi jangka panjang. Meskipun proporsinya masih lebih rendah dibandingkan program pelatihan internal, kolaborasi tersebut menjadi langkah penting untuk memperkuat talent *pipeline* dan memperkecil kesenjangan antara kompetensi lulusan dengan kebutuhan industri.

Dalam jangka panjang, penguatan hubungan antara industri dan dunia pendidikan akan menjadi semakin penting, terutama pada bidang-bidang dengan pertumbuhan kebutuhan yang tinggi seperti rekayasa perangkat lunak, ilmu data, kecerdasan buatan, serta keamanan siber. Kolaborasi tersebut tidak hanya memperluas pasokan talenta, tetapi juga membantu mempercepat proses transisi lulusan ke dunia kerja.

Penggunaan Tenaga Kerja Asing: Tetap Bersifat Komplementer



Grafik 7.7. Pemanfaatan Tenaga Kerja Asing, Perbandingan 2018–2026

Sumber: AFTECH Annual Members Survey, berbagai tahun

Secara longitudinal, proporsi responden yang mempekerjakan tenaga kerja asing relatif stabil dalam beberapa tahun terakhir. Setelah mencapai 36 persen pada AMS 2018, angkanya menurun menjadi 24 persen pada AMS 2021 dan bertahan pada kisaran tersebut hingga AMS 2022-2023, sempat turun menjadi 20,5 persen pada AMS 2024-2025, sebelum kembali menjadi 24 persen pada AMS 2025-2026. Pola tersebut menunjukkan bahwa tenaga kerja asing tetap menjadi pelengkap bagi kebutuhan kompetensi tertentu, bukan pengganti tenaga kerja domestik dalam skala besar.

Peran tersebut juga tercermin dari profil jabatan dan fungsi yang diisi. Di antara perusahaan yang mempekerjakan tenaga kerja asing, sebanyak 55 persen menempatkannya pada tingkat C-level dan eksekutif, 52 persen pada posisi teknis dan spesialis, serta 45 persen pada tingkat manajerial, sementara hanya 7 persen pada tingkat staf. Dari sisi fungsi, tenaga kerja asing terutama berkontribusi pada bidang rekayasa dan teknologi, data, kecerdasan buatan (AI) dan analitik, serta pengembangan produk dan bisnis. Komposisinya pun relatif terbatas, dengan 27 persen responden menyatakan tenaga kerja asing hanya mencakup 1-5 persen dari total tenaga kerja. Temuan ini memperlihatkan bahwa perusahaan memanfaatkan tenaga kerja asing untuk mengisi keahlian spesialis yang masih terbatas di pasar domestik sekaligus mendukung transfer pengetahuan kepada talenta lokal.





Pengembangan Talenta Digital dalam Industri Fintech dan Ekosistem

Keuangan Digital

AMS 2025-2026 memperlihatkan perubahan penting dalam strategi pengelolaan sumber daya manusia di industri fintech dan ekosistem keuangan digital Indonesia. Persaingan industri tidak lagi hanya ditentukan oleh kemampuan merekrut tenaga kerja terbaik, tetapi semakin bergeser pada kemampuan membangun kompetensi yang sesuai dengan kebutuhan teknologi.

Perubahan tersebut tercermin dari kombinasi beberapa temuan utama survei. Sebanyak 64 persen responden masih berencana menambah tenaga kerja, namun mayoritas dilakukan secara bertahap. Pada saat yang sama, Data, AI, dan Analitik menjadi salah satu bidang dengan prioritas rekrutmen tertinggi (44 persen) sekaligus bidang yang paling sulit dipenuhi (48 persen). Di sisi lain, 77 persen perusahaan memilih memperkuat program pelatihan sebagai strategi utama untuk mengatasi kesenjangan talenta.

Kombinasi indikator tersebut menunjukkan bahwa industri mulai bergeser dari strategi buy talent menuju build talent. Dalam lingkungan bisnis yang berubah cepat, keunggulan kompetitif tidak lagi hanya ditentukan oleh kemampuan memperoleh talenta dari pasar, tetapi oleh kemampuan perusahaan mengembangkan kompetensi baru secara berkelanjutan melalui pembelajaran, pelatihan, dan kolaborasi dengan ekosistem pendidikan.

Catatan Penting: Talenta Digital Sebagai Keunggulan Kompetitif Baru

Temuan dalam bab ini menunjukkan bahwa industri fintech dan ekosistem keuangan digital Indonesia memasuki fase baru dalam pengelolaan sumber daya manusia. Pertumbuhan tenaga kerja masih berlanjut, tetapi orientasi penyelenggara fintech dan layanan keuangan digital telah bergeser dari memperbesar organisasi menuju memperkuat kompetensi yang mendukung inovasi, produktivitas, dan transformasi digital. Pergeseran tersebut mencerminkan bahwa kualitas talenta kini semakin menentukan kemampuan perusahaan untuk mempertahankan daya saing.

Pada saat yang sama, hasil survei AMS memperlihatkan bahwa kebutuhan terhadap kompetensi digital berkembang lebih cepat dibandingkan ketersediaan talenta di pasar. Permintaan yang tinggi terhadap rekayasa perangkat lunak,

kecerdasan buatan, ilmu data, dan keamanan siber menunjukkan bahwa kesenjangan keterampilan (skills gap) menjadi salah satu tantangan utama bagi pertumbuhan industri pada tahun-tahun mendatang. Kondisi ini memperlihatkan bahwa investasi pada teknologi perlu diimbangi dengan investasi yang sama besar pada pengembangan sumber daya manusia.

Respons perusahaan terhadap tantangan tersebut juga menunjukkan perubahan strategi yang penting. Tidak hanya mengandalkan rekrutmen semata, mayoritas perusahaan mulai memperkuat program upskilling dan reskilling, membangun kemitraan dengan perguruan tinggi, serta memanfaatkan otomatisasi untuk meningkatkan produktivitas tenaga kerja. Pendekatan tersebut menandai pergeseran dari strategi memperoleh talenta digital (buy talent) menuju strategi membangun talenta digital (build talent) sebagai fondasi pertumbuhan jangka panjang.





8

**DARI AKSES
MENUJU
DAMPAK:
PERAN
FINTECH
DALAM
MENDORONG
INKLUSI
KEUANGAN**



KEY INSIGHTS

Industri fintech dan layanan keuangan digital terus berperan dalam memperluas akses masyarakat terhadap layanan keuangan. Namun, seiring meningkatnya tingkat inklusi keuangan nasional, tantangan industri mulai bergeser dari memperluas jangkauan layanan menuju memastikan layanan tersebut dimanfaatkan secara aman, produktif, dan berkelanjutan. Dalam fase ini, kolaborasi lintas ekosistem, penguatan literasi keuangan, dan pemerataan akses menjadi faktor utama untuk memperdalam dampak inklusi keuangan di Indonesia.

Selama satu dekade terakhir, perkembangan fintech telah mendorong perluasan akses masyarakat terhadap berbagai layanan keuangan, mulai dari pembayaran, pembiayaan, investasi, hingga asuransi. Bersamaan dengan itu, peran fintech juga mengalami perubahan. Jika sebelumnya fokus utama industri adalah membuka akses bagi masyarakat yang belum terlayani (unserved) maupun kurang terlayani (underserved), kini perhatian semakin bergeser pada bagaimana layanan tersebut mampu menciptakan dampak ekonomi yang lebih luas bagi masyarakat.

Bab ini mengulas kontribusi industri fintech terhadap agenda inklusi keuangan melalui enam dimensi utama, yaitu pengembangan produk bagi kelompok underserved, kolaborasi dalam mendorong inklusi, partisipasi dalam program pemerintah, tantangan yang dihadapi industri, inisiatif literasi keuangan, serta perkembangan literasi dan inklusi keuangan nasional sebagai konteks yang membentuk arah perkembangan industri ke depan.



KEY NUMBERS

Memasuki Fase Pendalaman

Inklusi Keuangan

Sebanyak 50 persen responden mengembangkan produk atau layanan bagi masyarakat yang belum atau kurang terlayani oleh layanan keuangan formal. Di sisi lain, 72 persen menjalankan program inklusi melalui kolaborasi dengan berbagai mitra, sementara 71 persen menilai rendahnya literasi keuangan masyarakat masih menjadi tantangan terbesar dalam memperluas inklusi keuangan.

Inklusi Keuangan: Menjangkau yang Masih Tertinggal

Inklusi keuangan tetap menjadi salah satu tujuan utama pengembangan industri keuangan digital di Indonesia. Sejalan dengan target pemerintah dalam Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI), berbagai perusahaan fintech terus mengembangkan produk dan layanan yang ditujukan bagi masyarakat yang belum memiliki akses memadai terhadap layanan keuangan formal.



Grafik 8.1. Produk dan Layanan bagi Segmen Underserved

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2024-2025 (N=122) dan AFTECH Annual Members Survey 2025-2026 (N=121)

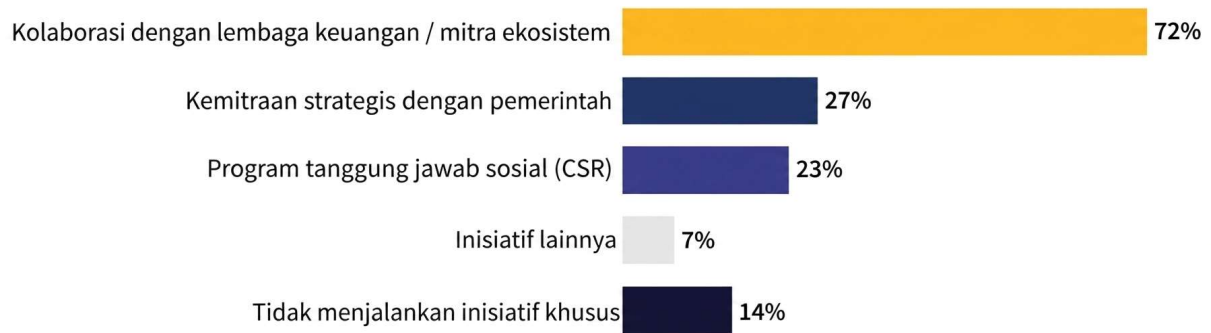
Hasil survei menunjukkan bahwa 50 persen responden menyatakan produk atau layanannya secara khusus dirancang untuk melayani masyarakat yang belum tersentuh layanan keuangan atau memiliki akses keuangan yang masih terbatas. Angka tersebut sedikit lebih rendah dibandingkan AMS 2024-2025 yang mencapai 57 persen. Sementara itu, separuh responden lainnya menyatakan fokus usahanya tidak secara spesifik ditujukan kepada segmen tersebut.

Perubahan tersebut perlu dipahami secara hati-hati dan tidak serta-merta diartikan sebagai menurunnya komitmen industri fintech terhadap inklusi keuangan. Perbedaan komposisi responden antar periode, semakin beragamnya model bisnis fintech, maupun meningkatnya ketelitian responden dalam mengidentifikasi segmen pasar yang menjadi sasaran utama merupakan beberapa variabel yang dapat mempengaruhi hasil survei. Karena itu, penurunan proporsi responden tidak dapat langsung disimpulkan sebagai berkurangnya kontribusi industri fintech terhadap agenda inklusi.

Terlepas dari perubahan tersebut, temuan survei menunjukkan bahwa satu dari dua perusahaan fintech masih secara aktif mengembangkan produk bagi kelompok masyarakat yang belum atau kurang terlayani. Kondisi ini menegaskan bahwa perluasan akses keuangan tetap menjadi bagian penting dari strategi pertumbuhan industri, meskipun pendekatan yang digunakan semakin beragam.

Kolaborasi: Model Utama Inklusi Keuangan

Seiring berkembangnya industri fintech dan ekosistem keuangan digital, perluasan inklusi tidak lagi dilakukan secara mandiri oleh masing-masing perusahaan. Sebaliknya, kolaborasi lintas sektor semakin menjadi pendekatan utama untuk menjangkau masyarakat secara lebih luas dan menghadirkan layanan yang lebih relevan dengan kebutuhan pengguna.



Grafik 8.2. Bentuk Inisiatif Inklusi Keuangan yang Dijalankan Responden
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121, pertanyaan pilihan jamak

Sebanyak 72 persen responden menjalankan inisiatif inklusi melalui kolaborasi dengan lembaga keuangan maupun mitra ekosistem, menjadikannya bentuk inisiatif yang paling banyak dilakukan. Selanjutnya, 27 persen responden berpartisipasi melalui kemitraan dengan pemerintah, 23 persen melalui program tanggung jawab sosial

perusahaan (CSR), 7 persen melalui bentuk inisiatif lainnya, sedangkan 14 persen menyatakan belum menjalankan program inklusi keuangan secara khusus. Komposisi tersebut menunjukkan bahwa pendekatan kolaboratif telah menjadi karakter utama pengembangan inklusi keuangan di Indonesia. Perluasan akses tidak lagi bergantung pada satu institusi,

tetapi semakin mengandalkan kerja sama antara fintech, lembaga keuangan, regulator, kementerian, pemerintah daerah, pelaku usaha, organisasi masyarakat, hingga penyedia teknologi untuk menjangkau kelompok masyarakat yang lebih luas.

Model kolaborasi ini juga mencerminkan perubahan cara industri menciptakan dampak. Kontribusi fintech terhadap inklusi tidak selalu diwujudkan melalui hubungan langsung dengan pengguna akhir (business-to-consumer/B2C), tetapi semakin banyak dilakukan melalui model business-to-business (B2B) dan business-to-business-to-consumer (B2B2C) yang memungkinkan layanan keuangan menjangkau lebih banyak masyarakat melalui jaringan mitra.



HIGHLIGHT

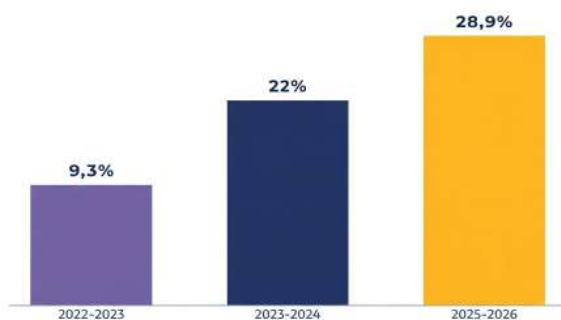
Inklusi Tidak Lagi Selalu Berarti B2C

Kontribusi fintech terhadap inklusi keuangan tidak lagi hanya diukur dari jumlah masyarakat yang dilayani secara langsung. Semakin banyak perusahaan mengembangkan model bisnis B2B dan B2B2C yang memungkinkan dampak inklusi tercipta melalui kolaborasi dengan bank, koperasi, perusahaan, platform digital, maupun lembaga pemerintah yang telah memiliki basis pengguna yang lebih luas.

Pendekatan tersebut menunjukkan bahwa peran fintech semakin bergeser dari penyedia layanan langsung menjadi enabler bagi ekosistem keuangan digital. Dengan demikian, dampak inklusi tidak hanya berasal dari hubungan langsung dengan pengguna akhir, tetapi juga dari kemampuan fintech memperluas kapasitas lembaga lain dalam menghadirkan layanan keuangan yang lebih mudah diakses, efisien, dan terjangkau.

Keterlibatan Industri Fintech dalam Program Inklusi Keuangan Yang Dilakukan Pemerintah

Selain mengembangkan produk dan membangun kolaborasi lintas ekosistem, hasil survei juga menunjukkan bahwa penyelenggara fintech dan layanan keuangan digital semakin aktif berpartisipasi dalam berbagai program inklusi keuangan yang diselenggarakan pemerintah. Keterlibatan tersebut menunjukkan bahwa agenda inklusi tidak lagi dipandang sebagai inisiatif masing-masing perusahaan, tetapi sebagai upaya bersama untuk memperluas akses layanan keuangan di tingkat nasional.



Grafik 8.3. Partisipasi dalam Program Inklusi Pemerintah, Perbandingan 2022-2026

Sumber: AFTECH Annual Members Survey, berbagai tahun

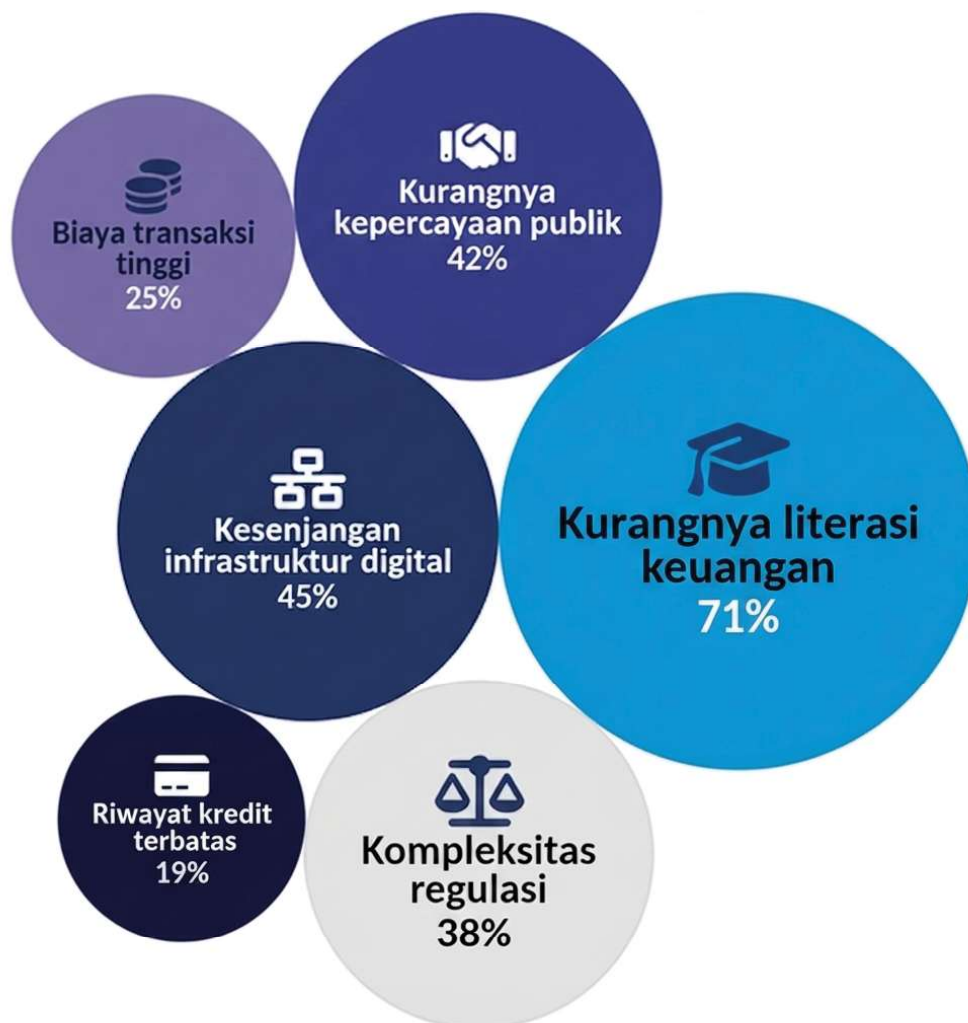
Pada AMS 2025-2026, 29 persen responden menyatakan berpartisipasi dalam program inklusi maupun literasi keuangan yang diselenggarakan pemerintah. Angka tersebut meningkat dibandingkan 25 persen pada AMS 2024-2025. Secara longitudinal, tingkat partisipasi juga menunjukkan tren yang terus menguat, dari 9,3 persen pada AMS 2022-2023 menjadi 22 persen pada AMS 2023-2024, kemudian meningkat menjadi 28,9 persen pada AMS 2025-2026.

Bentuk partisipasi responden mencakup berbagai program nasional maupun daerah, antara lain Bulan Inklusi Keuangan, Bulan Fintech Nasional, Bulan Literasi Kripto, Festival Ekonomi dan Keuangan Digital Indonesia (FEKDI), kerja sama dengan Direktorat Jenderal Pajak, serta berbagai program literasi keuangan dan pemberdayaan UMKM yang difasilitasi pemerintah daerah.

Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa hubungan antara pemerintah dan industri semakin berkembang dari sekadar proses konsultasi menuju kolaborasi dalam pelaksanaan program. Perubahan ini menjadi modal penting untuk memperluas jangkauan inklusi keuangan sekaligus memastikan berbagai kebijakan nasional dapat diimplementasikan lebih efektif melalui dukungan pelaku industri.

Pergeseran Hambatan Inklusi Keuangan Digital

Meskipun berbagai inisiatif inklusi keuangan digital terus berkembang, hasil survei AMS 2025-2026 menunjukkan bahwa tantangan utama tidak lagi berasal dari ketersediaan layanan keuangan digital. Sebaliknya, hambatan terbesar justru berada pada kesiapan masyarakat untuk mengakses dan memanfaatkan layanan tersebut secara optimal.



Grafik 8.4. Tantangan Utama dalam Mendorong Inklusi Keuangan

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121, pertanyaan pilihan jamak

Kurangnya literasi keuangan digital masyarakat menjadi tantangan yang paling banyak disebut responden, dengan dipilih oleh 71 persen responden. Selanjutnya, kesenjangan infrastruktur digital dipilih oleh 45 persen, kurangnya kepercayaan publik oleh 42 persen, kompleksitas regulasi sebesar 38 persen, biaya transaksi sebesar 25 persen, serta keterbatasan riwayat kredit sebesar 19 persen.

Hasil survei diatas selanjutnya menunjukkan bahwa tantangan inklusi keuangan digital telah bergeser dari sisi penyediaan layanan (supply side) ke sisi pemanfaatan layanan oleh masyarakat

(demand side). Industri tidak lagi melihat keterbatasan inovasi sebagai hambatan utama, tetapi lebih pada kemampuan masyarakat memahami, mempercayai, dan menggunakan layanan keuangan digital secara aman dan produktif.

Temuan survei ini juga memperlihatkan bahwa perluasan akses saja tidak cukup untuk menghasilkan dampak ekonomi yang berkelanjutan. Tanpa peningkatan literasi, kepercayaan publik, dan kualitas infrastruktur digital, pemanfaatan layanan keuangan berpotensi tidak berkembang secepat perluasan akses yang telah berhasil dicapai dalam beberapa tahun terakhir.



HIGHLIGHT

Literasi Keuangan Digital yang Efektif Tertanam dalam Produk

Temuan AMS menunjukkan bahwa literasi keuangan digital masih menjadi tantangan terbesar dalam mendorong inklusi. Namun, berbagai diskusi yang dilakukan AFTECH bersama berbagai knowledge partners menunjukkan bahwa efektivitas literasi keuangan digital tidak selalu ditentukan oleh banyaknya seminar atau kegiatan edukasi yang diselenggarakan.

Sebaliknya, literasi keuangan digital cenderung memberikan dampak yang lebih besar ketika terintegrasi langsung ke dalam pengalaman menggunakan produk dan layanan keuangan digital tersebut. Fitur edukasi di dalam aplikasi, panduan saat bertransaksi, simulasi penggunaan produk, maupun desain antarmuka yang membantu pengguna memahami risiko dan manfaat layanan keuangan dapat menjadi bentuk literasi yang lebih kontekstual dibandingkan pendekatan edukasi yang berdiri sendiri.

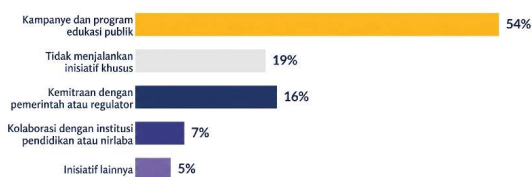
Pendekatan tersebut membuka ruang bagi fintech untuk memperluas perannya, bukan hanya sebagai penyedia layanan keuangan digital, tetapi juga sebagai fasilitator pembelajaran yang membantu masyarakat membangun perilaku keuangan yang lebih sehat dalam kehidupan sehari-hari.

Literasi Keuangan Digital: Dari Edukasi Menuju Perubahan Perilaku

Meningkatnya perhatian terhadap literasi keuangan digital menunjukkan bahwa industri tidak hanya berupaya memperluas akses layanan, tetapi juga memastikan masyarakat mampu menggunakan layanan tersebut secara tepat. Karena itu, berbagai program literasi yang dijalankan perusahaan tidak lagi diposisikan sebagai

kegiatan edukasi semata, melainkan sebagai bagian dari strategi untuk memperkuat kualitas inklusi keuangan.

Grafik 8.5. Bentuk Inisiatif Literasi Keuangan yang Dijalankan Responden



Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121.

Hasil survei menunjukkan bahwa 81 persen responden menjalankan sedikitnya satu bentuk program literasi keuangan digital selama 2025. Sebanyak 54 persen melaksanakan kampanye dan program edukasi publik, 16 persen melalui kemitraan dengan pemerintah atau regulator, 7 persen melalui kolaborasi dengan institusi pendidikan maupun organisasi nirlaba, 5 persen melalui bentuk inisiatif lainnya, sedangkan 19 persen menyatakan belum memiliki program literasi keuangan secara khusus.

Secara umum, temuan diatas menunjukkan bahwa literasi keuangan digital telah menjadi bagian dari praktik bisnis mayoritas perusahaan fintech. Dominasi kampanye edukasi publik mencerminkan upaya industri untuk menjangkau masyarakat dalam skala yang lebih luas, sementara kemitraan dengan regulator dan institusi pendidikan memperlihatkan bahwa literasi semakin dipandang sebagai agenda bersama yang membutuhkan kolaborasi lintas pemangku kepentingan.

Grafik 8.6. Jenis Program Literasi Keuangan Digital yang Dijalankan Responden



Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=109, pertanyaan pilihan jamak

Di antara responden yang telah menjalankan program literasi keuangan, 71 persen menyelenggarakan kampanye kesadaran dan sosialisasi publik, menjadikannya bentuk kegiatan yang paling banyak dilakukan. Selanjutnya, 54 persen melaksanakan kampanye literasi keuangan digital, 43 persen mengadakan lokakarya dan pelatihan, 39 persen menjalankan program penjangkauan

komunitas, sedangkan 24 persen menyediakan pendampingan atau konsultasi bagi pengguna.

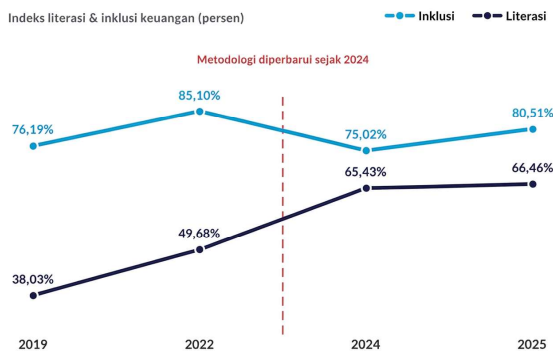
Komposisi tersebut menunjukkan bahwa strategi literasi industri fintech masih menggunakan pendekatan berbasis jangkauan dalam skala luas. Pada saat yang sama, perusahaan fintech juga mulai mengkombinasikannya dengan pendekatan yang lebih intensif melalui pelatihan maupun program berbasis komunitas untuk menjawab kebutuhan kelompok masyarakat tertentu.

Program pendampingan dan konsultasi yang dijalankan oleh 24 persen responden menunjukkan masih terbukanya ruang untuk memperdalam kualitas literasi keuangan digital. Berbeda dengan kampanye yang berfokus pada peningkatan kesadaran, pendampingan memungkinkan masyarakat memperoleh bimbingan yang lebih kontekstual dalam menggunakan layanan keuangan digital sesuai kebutuhan sehari-hari, termasuk bagi UMKM, pelaku ekonomi informal, dan kelompok masyarakat yang baru memasuki sistem keuangan formal.

Konteks Nasional: Akses Keuangan Digital Tumbuh Lebih Cepat daripada Literasi

Hasil AMS 2025-2026 perlu dilihat dalam konteks perkembangan literasi dan inklusi keuangan Indonesia secara nasional. Perkembangan tersebut memberikan gambaran mengenai sejauh mana perluasan akses layanan keuangan diikuti oleh peningkatan kemampuan masyarakat dalam memahami dan memanfaatkan layanan tersebut.

Grafik 8.7. Indeks Literasi dan Inklusi Keuangan Indonesia, 2019–2025

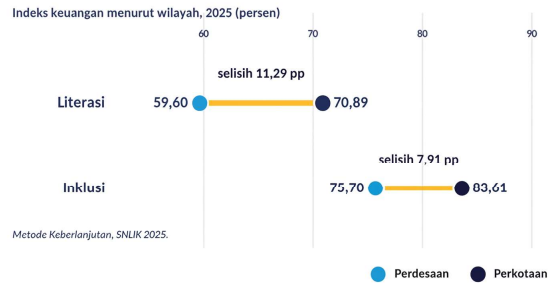


Sumber: Otoritas Jasa Keuangan dan BPS, SNLIK (berbagai tahun). Sejak 2024 OJK memperbarui metodologi, sehingga angka sebelum dan sesudahnya tidak sepenuhnya sebanding.

Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2025, indeks literasi keuangan Indonesia mencapai 66,46 persen, sedangkan indeks inklusi keuangan mencapai 80,51 persen. Perlu dicatat bahwa OJK dan BPS memperbarui metodologi survei sejak 2024 sehingga hasil sebelum dan sesudah perubahan metodologi tidak sepenuhnya dapat dibandingkan secara langsung. Meski demikian, capaian 2025 tetap menunjukkan arah perkembangan yang positif.

Selisih sekitar 14 poin persentase antara tingkat inklusi dan literasi menunjukkan bahwa pemanfaatan layanan keuangan formal berkembang lebih cepat dibandingkan pemahaman masyarakat terhadap produk, manfaat, maupun risiko layanan keuangan. Temuan nasional tersebut sejalan dengan hasil AMS yang menempatkan literasi sebagai tantangan terbesar dalam memperdalam inklusi keuangan.

Grafik 8.8. Indeks Literasi dan Inklusi Keuangan: Perkotaan vs Pedesaan, 2025 (%)



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan dan BPS, SNLIK (berbagai tahun). Sejak 2024 OJK memperbarui metodologi, sehingga angka sebelum dan sesudahnya tidak sepenuhnya sebanding.

Di balik capaian nasional tersebut, kesenjangan antarwilayah masih menjadi tantangan yang perlu diperhatikan. Pada tahun 2025, tingkat literasi masyarakat perkotaan lebih tinggi 11,29 poin persentase dibandingkan masyarakat pedesaan, sedangkan kesenjangan tingkat inklusi mencapai 7,91 poin persentase.

Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa manfaat transformasi digital, khususnya layanan keuangan digital, belum dirasakan secara merata di seluruh wilayah Indonesia. Bagi industri fintech, kondisi ini mengindikasikan bahwa peluang pertumbuhan berikutnya tidak hanya terletak pada perluasan jumlah pengguna, tetapi juga pada kemampuan menghadirkan layanan yang lebih relevan bagi masyarakat di luar pusat-pusat ekonomi, disertai program literasi yang sesuai dengan karakteristik masing-masing daerah.

Catatan Penting: Dari Memperluas Akses Menuju Memperdalam Dampak

Temuan dalam bab ini menunjukkan bahwa agenda inklusi keuangan di Indonesia memasuki fase baru. Jika pada dekade sebelumnya fokus utama adalah memperluas akses masyarakat terhadap layanan keuangan formal, kini perhatian mulai bergeser pada bagaimana akses tersebut mampu menghasilkan manfaat

ekonomi yang nyata bagi masyarakat. Perubahan tersebut tercermin dari semakin kuatnya kolaborasi lintas ekosistem, meningkatnya keterlibatan industri dalam program pemerintah, serta meluasnya berbagai inisiatif literasi keuangan, termasuk literasi keuangan digital. Pada saat yang sama, hasil survei menunjukkan bahwa tantangan terbesar tidak lagi terletak pada ketersediaan layanan, tetapi pada kemampuan masyarakat memahami, mempercayai, dan memanfaatkan layanan keuangan digital secara aman dan produktif.

Ke depan, keberhasilan inklusi keuangan tidak hanya diukur dari bertambahnya jumlah masyarakat yang memiliki akses terhadap layanan keuangan, tetapi juga dari meningkatnya kualitas partisipasi mereka dalam aktivitas ekonomi formal. Dalam konteks tersebut, kolaborasi yang lebih erat antara industri, pemerintah, lembaga pendidikan, dan masyarakat akan menjadi fondasi penting untuk memastikan transformasi digital benar-benar menghasilkan dampak yang inklusif, berkelanjutan, dan mampu mendukung pertumbuhan ekonomi Indonesia.





9

**KETERWAKILAN
YANG LEBIH
LUAS:
KEPEMIMPINAN
PEREMPUAN
DALAM
EKOSISTEM
LAYANAN
KEUANGAN
DIGITAL**



KEY INSIGHTS

Perempuan telah menjadi bagian penting dari ekosistem layanan keuangan digital Indonesia, baik sebagai pengguna maupun sebagai tenaga kerja. Namun, representasi tersebut belum sepenuhnya berlanjut pada tingkat pengambilan keputusan. Temuan AMS 2025-2026 menunjukkan bahwa tantangan utama industri tidak lagi terletak pada meningkatkan partisipasi perempuan, melainkan memperkuat jalur pengembangan kepemimpinan agar lebih banyak perempuan mencapai posisi strategis di dalam organisasi.

Bagi industri keuangan digital, keberagaman bukan hanya isu kesetaraan, tetapi juga bagian dari strategi membangun organisasi yang lebih adaptif dan inovatif. Karena itu, perhatian semakin bergeser dari besarnya partisipasi perempuan menuju penguatan peran mereka dalam kepemimpinan, pengambilan keputusan, dan pengembangan layanan yang lebih inklusif.

Bab ini mengulas keterwakilan perempuan dalam ekosistem layanan keuangan digital melalui empat dimensi utama, yaitu representasi perempuan sebagai pengguna (*user*) dan tenaga kerja, keterwakilan pada tingkat kepemimpinan perusahaan, penerapan kebijakan kesetaraan gender, serta pengembangan produk dan layanan yang menjawab kebutuhan perempuan. Keempat dimensi tersebut memberikan gambaran mengenai perkembangan keberagaman gender sekaligus area yang masih dapat diperkuat oleh industri.



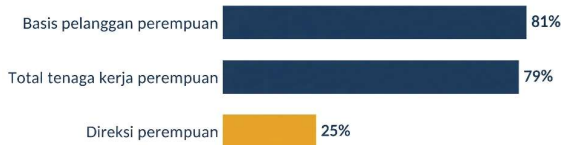
KEY NUMBERS

Keterwakilan Perempuan di Tingkat Direksi Pada Industri Fintech Masih Terbatas

Sebanyak 79 persen responden memiliki komposisi tenaga kerja perempuan sedikitnya 26 persen, namun hanya 25 persen yang memiliki proporsi perempuan pada tingkat Direksi dalam kisaran yang sama. Di sisi lain, 89 persen responden telah mengadopsi kebijakan kesetaraan dan antidiskriminasi di lingkungan kerja.

Representasi Perempuan Mekuat pada Pengguna (*User*) dan Tenaga Kerja di Industri Fintech

Keberadaan perempuan dalam industri fintech dan ekosistem layanan keuangan digital dapat dilihat melalui tiga lapisan, yaitu basis pengguna (*user*), tenaga kerja, dan kepemimpinan perusahaan. Perbandingan ketiga lapisan tersebut memberikan gambaran mengenai bagaimana representasi perempuan berubah dari tingkat partisipasi menuju tingkat pengambilan keputusan.



Grafik 9.1. Proporsi Responden dengan Komposisi Perempuan Minimal 26 Persen pada Basis Pelanggan, Tenaga Kerja, dan Direksi

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121

Pada basis pelanggan (*user*), 65 persen responden melaporkan komposisi perempuan berada pada rentang 26-50 persen, 19 persen berada pada rentang di bawah 25 persen, 15 persen pada rentang 51-75 persen, dan 1 persen di atas 75 persen. Distribusi tersebut menunjukkan bahwa perempuan telah menjadi kelompok pengguna yang signifikan dalam ekosistem layanan keuangan digital.

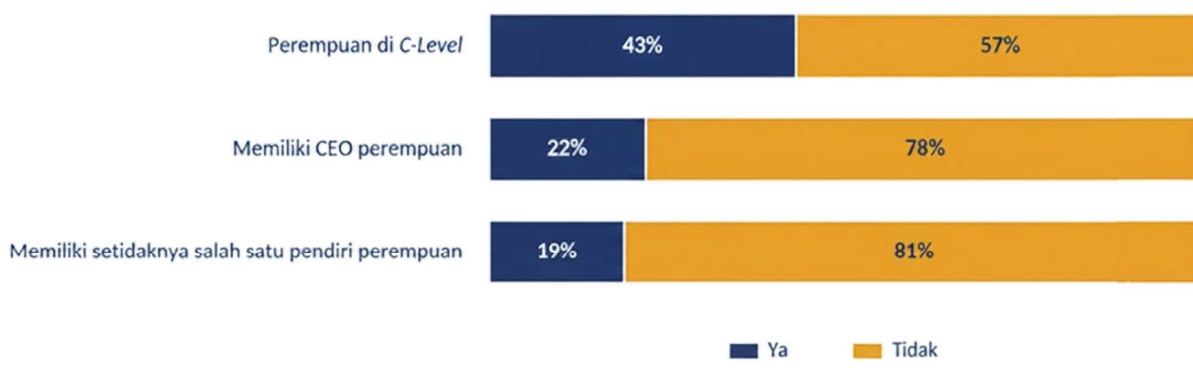
Pola yang hampir sama terlihat pada tenaga kerja. Sebanyak 70 persen responden memiliki komposisi tenaga kerja perempuan pada rentang 26-50 persen, 21 persen memiliki proporsi di bawah 25 persen, 8 persen berada pada rentang 51-75 persen, dan 1 persen memiliki proporsi di atas 75 persen. Temuan ini menunjukkan bahwa perempuan juga telah terwakili secara material dalam struktur sumber daya manusia industri. Namun, distribusi tersebut berubah secara nyata ketika memasuki tingkat Direksi. Sebanyak 57 persen responden belum memiliki perempuan di jajaran Direksi, 17 persen memiliki proporsi perempuan hingga 25 persen, 18 persen berada pada rentang 26-50 persen, 2 persen pada rentang 51-75 persen, dan hanya 5 persen yang memiliki proporsi perempuan di atas 75 persen.

Dengan demikian, 74 persen responden masih memiliki keterwakilan perempuan di Direksi kurang dari 25 persen.

Perbandingan ketiga lapisan tersebut menunjukkan pola yang konsisten. Perempuan telah hadir dalam proporsi yang relatif kuat sebagai pengguna maupun tenaga kerja di industri fintech, namun keterwakilan tersebut belum berlanjut pada tingkat kepemimpinan perusahaan. Temuan ini mengindikasikan bahwa tantangan utama industri bukan lagi memperluas partisipasi perempuan, melainkan memperkuat jalur pengembangan karier agar lebih banyak perempuan dapat mencapai posisi pengambil keputusan.



Belum Optimalnya Keterwakilan Perempuan di Level Direksi, CEO, dan Pendiri Perusahaan



Grafik 9.2. Kehadiran Perempuan pada Tiga Indikator Kepemimpinan Perusahaan

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121

Tiga indikator kepemimpinan memperlihatkan pola yang relatif konsisten. Sebanyak 43 persen responden memiliki perempuan di jajaran Direksi, 22 persen melaporkan posisi CEO dijabat oleh perempuan, sedangkan 19 persen menyatakan salah satu pendiri perusahaan merupakan perempuan. Dibandingkan AMS 2024-2025, proporsi

CEO perempuan relatif stabil, dari 25 persen menjadi 22 persen, sementara proporsi pendiri perempuan meningkat dari 17 persen menjadi 19 persen. Perubahan tersebut menunjukkan bahwa keterwakilan perempuan pada tingkat kepemimpinan berkembang secara bertahap, meskipun belum menunjukkan perubahan yang signifikan.



HIGHLIGHT

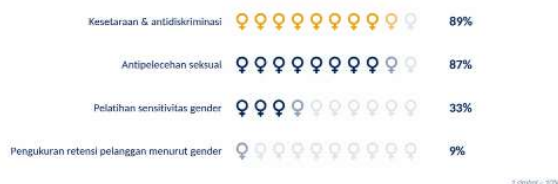
Tantangan pada *Pipeline* Kepemimpinan

Temuan AMS 2025-2026 menunjukkan bahwa perempuan telah menjadi bagian penting dari ekosistem layanan keuangan digital, baik sebagai pengguna maupun sebagai tenaga kerja. Namun, representasi tersebut belum sepenuhnya berlanjut hingga tingkat kepemimpinan perusahaan. Dengan kata lain, tantangan utama industri bukan lagi meningkatkan jumlah perempuan yang bergabung ke dalam organisasi, melainkan memastikan tersedia jalur pengembangan karier yang memungkinkan mereka berkembang menuju posisi strategis.

Pandangan tersebut diperkuat oleh rangkaian FGD AMS 2025-2026 bersama mitra riset internasional. Peserta FGD menekankan bahwa pengukuran keberagaman gender tidak cukup hanya melihat jumlah perempuan dalam organisasi, tetapi juga perlu memperhatikan fungsi dan jenjang karier yang mereka tempati sejak awal. Perempuan yang lebih banyak terkonsentrasi pada fungsi administratif atau pendukung belum tentu memiliki peluang yang sama untuk berkembang menuju posisi C-level dibandingkan mereka yang berkarier pada fungsi produk, teknologi, komersial, maupun pengembangan bisnis. Karena itu, penguatan *pipeline* kepemimpinan menjadi agenda yang sama pentingnya dengan peningkatan representasi perempuan secara keseluruhan.

Komitmen Kesetaraan Gender Yang Menguat dan Implementasi Yang Terus Berkembang

Meningkatnya perhatian terhadap keberagaman gender tidak hanya tercermin dari komposisi tenaga kerja dan kepemimpinan, tetapi juga dari kebijakan yang diterapkan perusahaan. Hasil survei AMS 2025-2026 menunjukkan bahwa sebagian besar responden telah memiliki kerangka kebijakan yang mendukung lingkungan kerja yang lebih inklusif. Tantangan berikutnya adalah memastikan kebijakan tersebut diterapkan secara konsisten dalam praktik sehari-hari.



Grafik 9.3. Adopsi Kebijakan dan Praktik Terkait Gender
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121

Sebanyak 89 persen responden telah mengadopsi kebijakan kesetaraan dan anti diskriminasi, sedangkan 87 persen telah memiliki kebijakan pencegahan pelecehan seksual. Tingginya tingkat adopsi kedua kebijakan tersebut menunjukkan bahwa prinsip dasar perlindungan dan kesetaraan gender telah menjadi bagian dari tata kelola sumber daya manusia di sebagian besar perusahaan fintech.

Namun, implementasi pada tingkat operasional masih menunjukkan ruang penguatan. Pelatihan sensitivitas gender baru diterapkan oleh 33 persen responden, sementara pengukuran retensi pelanggan berdasarkan gender baru dilakukan oleh 9 persen responden. Temuan ini mengindikasikan bahwa penguatan kesetaraan gender masih lebih banyak diwujudkan melalui kebijakan formal dibandingkan mekanisme implementasi

maupun pengukuran dampaknya.

Perbedaan antara tingginya adopsi kebijakan formal (89 persen) dan lebih rendahnya penerapan praktik operasional (33 persen) menunjukkan bahwa agenda berikutnya bagi industri bukan lagi menyusun kebijakan, melainkan memastikan kebijakan tersebut diterjemahkan ke dalam budaya organisasi, pengembangan kapasitas, serta sistem evaluasi yang terukur. Langkah tersebut akan menjadi faktor penting untuk memastikan komitmen terhadap keberagaman memberikan dampak nyata bagi organisasi.

Keberagaman Gender Semakin Dipandang sebagai Bagian dari Tata Kelola Perusahaan

Selain diterapkan di lingkungan internal perusahaan, keberagaman gender juga semakin dipersepsikan sebagai salah satu aspek yang diperhatikan oleh investor dalam menilai kualitas tata kelola perusahaan.

Sebanyak 48 persen responden menilai investor menganggap keberagaman gender sebagai aspek yang cukup penting, 22 persen menilai sangat penting, sedangkan 30 persen berpendapat aspek tersebut belum menjadi pertimbangan penting. Dengan demikian, secara agregat 70 persen responden memandang bahwa investor telah memasukkan keberagaman gender sebagai salah satu pertimbangan dalam proses investasi. Angka tersebut meningkat dibandingkan AMS 2024–2025 yang mencatat 43 persen.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa keberagaman gender semakin dipandang sebagai bagian dari kualitas tata kelola perusahaan (*good corporate governance*), bukan semata-mata isu keberagaman sumber daya manusia.

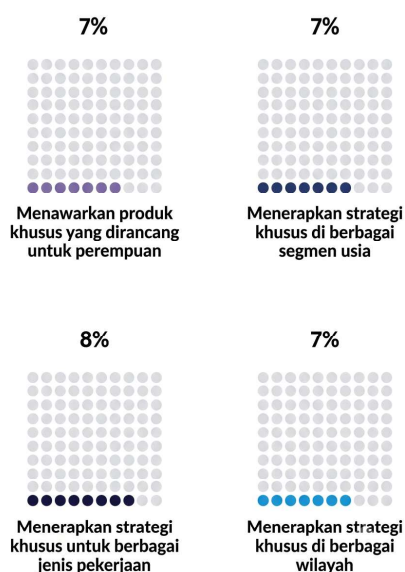
Seiring meningkatnya perhatian investor terhadap aspek tata kelola dan keberlanjutan, perusahaan yang mampu membangun organisasi yang inklusif berpotensi memperoleh nilai tambah dalam membangun kepercayaan pasar.

Produk dan Layanan untuk Perempuan: Potensi Yang Masih Dapat Dioptimalkan

Selain pada aspek organisasi, perhatian terhadap perempuan juga mulai tercermin dalam pengembangan produk dan layanan. Namun, hasil survei menunjukkan bahwa pendekatan tersebut masih berada pada tahap awal dan belum menjadi praktik yang umum di industri.

Sebanyak 93 persen responden menyatakan belum menawarkan produk atau layanan yang secara khusus dirancang bagi perempuan, sedangkan 7 persen telah mengembangkan layanan tersebut. Proporsi tersebut relatif tidak banyak berubah dibandingkan AMS 2024–2025, ketika 88 persen responden menyatakan belum memiliki produk khusus bagi perempuan.

Grafik 9.4. Personalisasi Produk dan Strategi Layanan Berdasarkan Karakteristik Pengguna



Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121

Temuan tersebut menunjukkan bahwa mayoritas perusahaan masih mengembangkan layanan yang bersifat netral gender, dengan diferensiasi lebih banyak dilakukan berdasarkan karakteristik penggunaan layanan daripada karakteristik demografis pengguna. Pendekatan ini tercermin dari rendahnya penerapan diferensiasi strategi berdasarkan usia (7 persen), jenis pekerjaan (8 persen), maupun wilayah (7 persen).

Meskipun demikian, sejumlah perusahaan telah mulai menghadirkan solusi yang secara spesifik menjawab kebutuhan perempuan, seperti pembiayaan bagi pelaku UMKM perempuan, program literasi keuangan untuk komunitas perempuan, fitur pengelolaan keuangan keluarga, hingga layanan yang mendukung pemberdayaan ekonomi perempuan. Walaupun jumlahnya masih terbatas, berbagai inisiatif tersebut menunjukkan mulai terbentuknya ruang inovasi baru dalam industri layanan keuangan digital.

**Perempuan sebagai Segmen Strategis bagi Industri Fintech**

Selama bertahun-tahun, pembahasan mengenai perempuan dalam inklusi keuangan lebih banyak menempatkan perempuan sebagai kelompok yang perlu diperluas aksesnya terhadap layanan keuangan. Hasil AMS menunjukkan bahwa perspektif tersebut telah berkembang.

Meskipun baru 7 persen responden yang menawarkan produk yang secara khusus dirancang bagi perempuan, berbagai inisiatif yang telah muncul memperlihatkan bahwa perempuan semakin dipandang sebagai segmen pelanggan dengan kebutuhan finansial yang spesifik, bukan semata-mata sebagai kelompok penerima manfaat program inklusi.

Seiring meningkatnya partisipasi ekonomi perempuan, berkembangnya kewirausahaan perempuan, serta semakin besarnya peran perempuan dalam pengambilan keputusan keuangan rumah tangga, kebutuhan terhadap solusi keuangan (termasuk fintech) yang lebih relevan diperkirakan akan terus meningkat. Kondisi tersebut membuka peluang bagi industri fintech untuk menghadirkan inovasi baru, mulai dari pembiayaan bagi UMKM milik perempuan, layanan bagi pekerja informal, pengelolaan keuangan keluarga, hingga produk yang mendukung kesehatan dan kesejahteraan perempuan secara lebih luas.

Catatan Penting: Kepemimpinan Perempuan Sebagai Karakter dari Industri Fintech Yang Makin Matang

Temuan dalam bab ini menunjukkan bahwa industri fintech dan ekosistem layanan keuangan digital Indonesia telah membangun fondasi yang semakin kuat dalam mendorong keberagaman gender. Perempuan tidak lagi hadir hanya sebagai penerima manfaat layanan keuangan digital, tetapi juga telah menjadi bagian penting dengan perannya sebagai pelanggan (*user*) maupun tenaga kerja. Perkembangan tersebut mencerminkan bahwa partisipasi perempuan semakin terintegrasi dalam pertumbuhan ekosistem keuangan digital.

Namun, hasil survei juga memperlihatkan bahwa peningkatan partisipasi perempuan di industri fintech belum sepenuhnya diikuti oleh peningkatan keterwakilan di tingkat kepemimpinan. Kesenjangan tersebut menunjukkan bahwa agenda berikutnya bagi industri fintech adalah membangun *pipeline* kepemimpinan yang memungkinkan

lebih banyak perempuan berkembang menuju posisi strategis. Dalam konteks ini, perhatian tidak hanya tertuju pada jumlah perempuan yang bekerja di industri, tetapi juga pada kesempatan mereka untuk memperoleh pengalaman, tanggung jawab, dan jalur karier yang mendukung perkembangan menuju level pengambil keputusan.

Pada saat yang sama, tingginya adopsi kebijakan kesetaraan dan meningkatnya perhatian investor terhadap keberagaman gender menunjukkan bahwa isu ini semakin dipandang sebagai bagian dari tata kelola perusahaan yang baik. Tantangan berikutnya adalah memastikan komitmen tersebut diterjemahkan ke dalam praktik yang lebih sistematis melalui pengembangan talenta, budaya organisasi yang inklusif, serta mekanisme evaluasi yang mampu mengukur dampaknya secara berkelanjutan.

Di sisi pasar, temuan AMS juga menunjukkan peluang yang masih terbuka untuk menghadirkan layanan keuangan yang lebih responsif terhadap kebutuhan perempuan. Seiring meningkatnya partisipasi ekonomi

perempuan, berkembangnya kewirausahaan, dan semakin besarnya peran perempuan dalam pengambilan keputusan keuangan rumah tangga, kebutuhan terhadap solusi keuangan yang lebih relevan diperkirakan akan terus meningkat. Bagi industri fintech, perkembangan tersebut bukan hanya memperluas agenda inklusi keuangan, tetapi juga membuka peluang bagi inovasi dan pertumbuhan pasar yang lebih luas.



10

**STRATEGI
ESG PADA
INDUSTRI
FINTECH**



KEY INSIGHTS

Praktik *Environmental, Social, and Governance* (ESG) semakin bergeser dari inisiatif sukarela menjadi bagian dari strategi bisnis penyelenggara fintech dan layanan keuangan digital di Indonesia. Meskipun lebih dari separuh responden telah memiliki atau sedang mengembangkan program ESG, mayoritas masih berada pada tahap awal implementasi. Tantangan berikutnya bukan lagi membangun kesadaran terhadap ESG, tetapi mengintegrasikannya ke dalam tata kelola, proses bisnis, serta pengukuran kinerja perusahaan secara lebih sistematis.

Perkembangan industri fintech dan layanan keuangan digital tidak lagi hanya diukur dari pertumbuhan bisnis, tetapi juga dari kemampuannya menciptakan nilai ekonomi yang berkelanjutan. Dalam konteks tersebut, ESG semakin menjadi kerangka yang menghubungkan tata kelola penyelenggara fintech, dampak sosial, dan tanggung jawab lingkungan ke dalam satu strategi yang terintegrasi.

Bagi industri fintech, penerapan ESG tidak dimulai dari titik yang sama untuk setiap penyelenggara. Perbedaan skala usaha, tingkat kematangan organisasi, serta model bisnis menciptakan variasi dalam kecepatan adopsi maupun implementasinya. Oleh karena itu, selain

mengukur keberadaan program ESG, AMS 2025-2026 untuk pertama kalinya juga memperkenalkan Indeks Kematangan ESG dalam rangka memotret posisi industri fintech pada setiap tahap implementasi.

Bab ini secara khusus membahas perkembangan ESG melalui tiga dimensi utama, yaitu tingkat adopsi program ESG, kematangan implementasi, serta komposisi program keberlanjutan yang dijalankan oleh industri. Ketiga dimensi tersebut memberikan gambaran mengenai sejauh mana ESG telah berkembang dari inisiatif perusahaan menjadi bagian dari strategi bisnis jangka panjang.



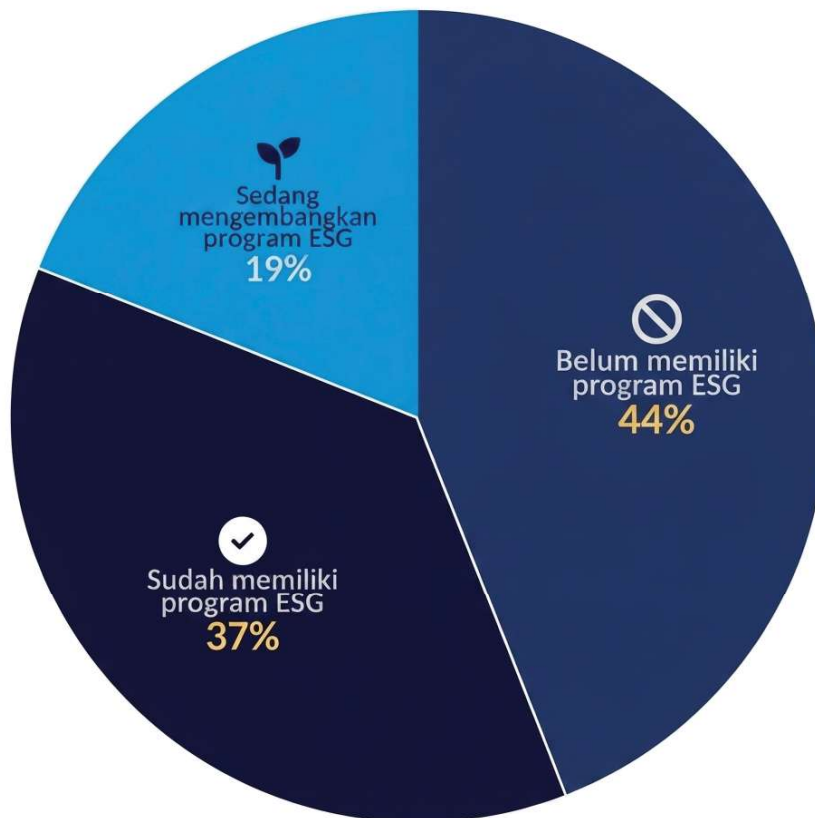
KEY NUMBERS

Penerapan ESG Di Tahap Awal

Sebanyak 56 persen responden telah memiliki atau sedang mengembangkan program ESG. Namun, 70 persen perusahaan masih berada pada Tier 1 dan Tier 2, menunjukkan bahwa sebagian besar implementasi ESG masih berada pada tahap awal. Tantangan terbesar industri adalah mempercepat transisi dari inisiatif yang bersifat *ad hoc* menuju strategi ESG yang terintegrasi.

Adopsi ESG: Memasuki Agenda Korporasi

Selama beberapa tahun terakhir, perhatian terhadap ESG berkembang di industri fintech dan ekosistem layanan keuangan digital. Meningkatnya perhatian regulator dan investor terhadap praktik bisnis yang bertanggung jawab mendorong aspek keberlanjutan semakin terintegrasi dalam strategi perusahaan. Bagi penyelenggara fintech, keberlanjutan tidak hanya memperkuat tata kelola, tetapi juga menjadi salah satu fondasi untuk menjaga daya saing dalam jangka panjang.

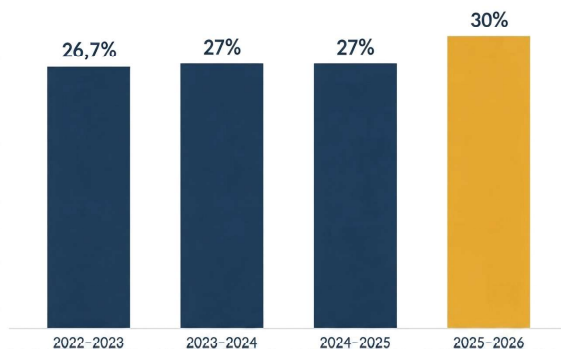


Grafik 10.1. Status Keberadaan Program ESG
Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121

Hasil survei menunjukkan bahwa 37 persen responden telah memiliki program ESG yang berjalan, sementara 19 persen sedang mengembangkan program ESG. Di sisi lain, 44 persen responden menyatakan belum memiliki program ESG. Dengan demikian, secara agregat 56 persen responden telah memasuki proses adopsi ESG, baik melalui implementasi maupun tahap pengembangan.

Komposisi tersebut menunjukkan bahwa ESG mulai bergerak dari inisiatif yang dilakukan oleh sebagian kecil penyelenggara fintech menuju praktik yang semakin luas di industri. Meskipun demikian, proporsi responden yang belum memiliki program ESG masih relatif besar, sehingga perluasan adopsi tetap menjadi agenda penting pada beberapa tahun mendatang.

Adopsi ESG Menunjukkan Tren Peningkatan yang Konsisten



Grafik 10.2. Responden dengan Program ESG Formal, Perbandingan 2022-2026

Sumber: AFTECH Annual Members Survey, berbagai tahun

Data longitudinal memperlihatkan bahwa penerapan program ESG formal meningkat secara bertahap dalam beberapa tahun terakhir. Setelah berada pada 26,7 persen pada AMS 2022-2023, proporsinya relatif stabil di kisaran 27 persen pada AMS 2023-2024 dan AMS 2024-2025, kemudian meningkat menjadi 30 persen pada AMS 2025-2026.

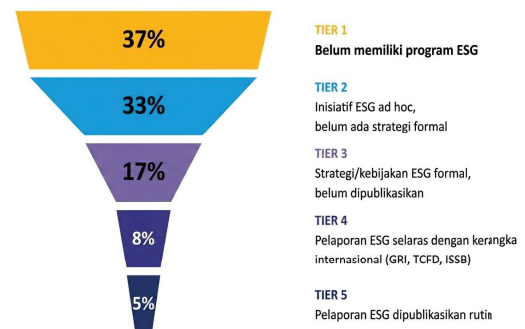
Meskipun peningkatannya berlangsung secara bertahap, tren tersebut menunjukkan bahwa ESG semakin memperoleh tempat dalam agenda penyelenggara fintech. Perkembangan ini mencerminkan kombinasi beberapa faktor, antara lain semakin berkembangnya kerangka kebijakan keuangan berkelanjutan, meningkatnya perhatian investor terhadap praktik keberlanjutan, serta tumbuhnya kesadaran perusahaan bahwa ESG dapat memperkuat tata kelola, reputasi, dan ketahanan bisnis dalam jangka panjang.

Namun, perkembangan tersebut juga menunjukkan bahwa adopsi ESG belum merata di seluruh ekosistem layanan keuangan digital. Sebanyak 44 persen responden yang belum memiliki program ESG mengindikasikan masih besarnya kelompok perusahaan yang memerlukan dukungan untuk memulai implementasi,

terutama perusahaan dengan skala usaha yang lebih kecil atau kapasitas tata kelola yang masih berkembang. Dalam konteks tersebut, penyediaan panduan implementasi yang lebih sederhana, mekanisme pembelajaran antarpelaku, dan pendampingan industri dapat menjadi katalis untuk mempercepat adopsi ESG secara lebih luas.

Mayoritas Responden Masih Berada pada Tahap Awal Implementasi ESG

Memiliki program ESG tidak serta-merta menunjukkan bahwa praktik keberlanjutan telah terintegrasi ke dalam strategi perusahaan. Untuk memahami tingkat implementasinya di industri fintech dan ekosistem keuangan digital, AMS 2025-2026 untuk pertama kalinya memperkenalkan Indeks Kematangan ESG yang mengelompokkan perusahaan ke dalam lima tingkat implementasi, mulai dari belum memiliki inisiatif hingga publikasi laporan ESG secara berkala.



Grafik 10.3. Distribusi Tingkat Kematangan Implementasi ESG

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025-2026, N=121

Hasil survei menunjukkan bahwa 37 persen responden masih berada pada Tier 1, yaitu belum memiliki inisiatif ESG. Selanjutnya, 33 persen berada pada Tier 2, yang menunjukkan penyelenggara fintech telah menjalankan berbagai inisiatif ESG, namun masih bersifat *ad hoc* dan belum didukung strategi formal. Sebanyak 17 persen responden telah mencapai Tier 3 dengan strategi atau kebijakan ESG yang

terdokumentasi, 8 persen berada pada Tier 4 dengan pelaporan yang mengacu pada kerangka internasional seperti *Global Reporting Initiative (GRI)*, *Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD)*, atau *International Sustainability Standards Board (ISSB)*, sedangkan 5 persen telah mencapai Tier 5 dengan publikasi laporan ESG secara berkala.

Jika dikelompokkan berdasarkan tingkat kematangannya, 70 persen responden masih berada pada Tier 1 dan Tier 2, 17 persen berada pada tahap transisi (Tier 3), sementara hanya 13 persen yang telah mencapai tingkat implementasi yang lebih matang (Tier 4 dan Tier 5). Distribusi tersebut menunjukkan bahwa perjalanan ESG di industri fintech masih didominasi

oleh tahap pembangunan fondasi, sementara penyelenggara fintech dengan implementasi yang sepenuhnya terintegrasi masih relatif terbatas.

Temuan AMS 2025-2026 juga memberikan perspektif yang lebih utuh dibandingkan sekadar melihat jumlah penyelenggara fintech dan layanan keuangan digital yang memiliki program ESG. Meskipun lebih dari separuh responden telah memiliki atau sedang mengembangkan program ESG, sebagian besar implementasinya masih berada pada tahap awal. Dengan kata lain, tantangan industri kini bukan lagi memulai inisiatif ESG, melainkan meningkatkan kualitas implementasinya secara bertahap.



HIGHLIGHT

Kelembagaan Merupakan Tantangan Penting dalam Penerapan ESG

Indeks Kematangan ESG menunjukkan bahwa titik kritis implementasi berada pada transisi dari Tier 2 menuju Tier 3. Pada tahap ini, perusahaan telah memiliki berbagai inisiatif ESG, namun praktik tersebut belum menjadi bagian dari strategi perusahaan yang terdokumentasi dan terintegrasi dengan tata kelola bisnis.

Data AMS 2025-2026 memperlihatkan bahwa 63 persen responden telah menjalankan inisiatif ESG (Tier 2 ke atas), tetapi hanya 30 persen yang telah memiliki strategi ESG formal (Tier 3 ke atas). Lebih jauh lagi, hanya 13 persen yang telah menerapkan praktik yang mengacu pada standar pelaporan internasional (Tier 4 dan Tier 5). Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa tantangan terbesar industri bukan membangun kesadaran terhadap ESG, melainkan mengubah berbagai inisiatif yang masih terpisah menjadi bagian dari strategi perusahaan yang terukur dan berkelanjutan.

Bagi banyak penyelenggara fintech, khususnya pelaku usaha berskala kecil dan menengah, transisi tersebut memerlukan kapasitas untuk menyusun kebijakan ESG, membangun sistem pengumpulan data, menetapkan indikator kinerja, serta mengintegrasikan aspek keberlanjutan ke dalam proses pengambilan keputusan. Dalam konteks ini, dukungan asosiasi industri melalui penyusunan panduan implementasi, templat kebijakan, serta kerangka pelaporan yang proporsional akan menjadi faktor penting untuk mempercepat peningkatan kematangan ESG pada industri fintech dan ekosistem keuangan digital.

Program ESG Masih Didominasi Pilar Sosial

Setelah melihat tingkat kematangan implementasi, pembahasan akan terfokus pada pemahaman atas bentuk program ESG yang telah dijalankan perusahaan. Distribusi program memberikan gambaran mengenai area keberlanjutan yang saat ini paling banyak menjadi fokus di industri fintech dan ekosistem layanan keuangan digital.



Grafik 10.4 Jenis Program ESG yang Dijalankan Responden

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=68, pertanyaan pilihan jamak

Di antara responden yang telah menjalankan program ESG, pilar sosial menjadi fokus utama. Kesejahteraan dan pengembangan pegawai dipilih oleh 47 persen responden, diikuti program literasi keuangan (44 persen), serta kebijakan tempat kerja inklusif dan program pengembangan komunitas yang masing-masing dijalankan oleh 43 persen responden.

Pada pilar lingkungan, pengurangan jejak karbon menjadi program yang paling banyak dilakukan (37 persen), sedangkan teknologi ramah lingkungan dan efisiensi energi maupun *Green IT* masing-masing diterapkan oleh 28 persen responden. Dibandingkan pilar sosial, implementasi aspek lingkungan masih relatif lebih

terbatas, yang sejalan dengan karakteristik industri layanan keuangan digital yang memiliki jejak emisi operasional lebih rendah dibandingkan sektor manufaktur atau energi.

Sementara itu, pada pilar tata kelola, praktik bisnis yang bertanggung jawab dan kepatuhan dijalankan oleh 37 persen responden, program tata kelola oleh 29 persen, serta etika bisnis dan transparansi oleh 28 persen. Temuan ini memperkuat hasil pada bab Regulasi dan Tata Kelola, yang menunjukkan bahwa mayoritas responden telah memiliki kerangka *Governance, Risk, and Compliance (GRC)* sebagai fondasi tata kelola perusahaan.

Selain ketiga pilar utama tersebut, program pemberdayaan UMKM dijalankan oleh 29 persen responden. Meskipun proporsinya belum sebesar program sosial lainnya, inisiatif ini memiliki arti strategis karena mencerminkan kontribusi langsung industri fintech terhadap penguatan ekonomi produktif, yang juga menjadi salah satu fokus utama dalam agenda inklusi keuangan nasional

Catatan Penting: ESG dan Pertumbuhan Industri Fintech yang Berkelanjutan

Temuan dalam bab ini menunjukkan bahwa industri fintech dan ekosistem layanan keuangan digital Indonesia memasuki fase baru dalam penerapan ESG. Jika pada tahap awal ESG lebih banyak dipahami sebagai inisiatif sukarela yang dijalankan oleh sebagian perusahaan, kini praktik keberlanjutan semakin berkembang menjadi bagian dari strategi bisnis dan tata kelola perusahaan. Pergeseran tersebut mencerminkan semakin kuatnya kesadaran bahwa pertumbuhan jangka panjang tidak hanya ditentukan oleh kinerja keuangan, tetapi juga oleh kemampuan perusahaan mengelola dampak sosial, lingkungan, dan tata kelola secara berkelanjutan.

Meski demikian, hasil survei AMS 2025-2026 menunjukkan bahwa mayoritas responden masih berada di tahap awal implementasi ESG. Analisa lebih jauh menunjukkan bahwa tantangan utama penerapan ESG di industri fintech dan ekosistem layanan keuangan digital bukanlah membangun kesadaran (*awareness*), namun penguatan kapasitas organisasi dalam rangka mengintegrasikan prinsip keberlanjutan ke dalam strategi perusahaan, proses bisnis, manajemen risiko, hingga sistem pengukuran kinerja. Dengan demikian,

keberhasilan implementasi ESG pada industri fintech di masa depan akan lebih ditentukan oleh kualitas pelaksanaan dibandingkan sekadar keberadaan program.

Analisa terhadap hasil AMS 2025-2026 juga menunjukkan banyaknya praktik yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya sesungguhnya merupakan bagian dari agenda ESG yang lebih luas. Penguatan tata kelola perusahaan, peningkatan ketahanan siber, pengembangan talenta, perluasan inklusi keuangan, serta penguatan kepemimpinan perempuan mencerminkan bagaimana aspek *Governance* dan *Social* semakin terintegrasi dalam strategi perusahaan. Sementara itu, berbagai inisiatif efisiensi operasional dan *Green IT* menunjukkan mulai berkembangnya perhatian terhadap dimensi *Environment* di industri fintech dan ekosistem keuangan digital. Dengan demikian, ESG bukanlah agenda yang berdiri sendiri, melainkan kerangka yang menyatukan berbagai upaya transformasi industri menuju pertumbuhan yang lebih bertanggung jawab.

Di masa depan, daya saing industri fintech tidak hanya akan ditentukan oleh kemampuan menghadirkan inovasi, tetapi juga oleh kemampuan membangun perusahaan yang tangguh, inklusif, dan dipercaya oleh regulator, investor, maupun masyarakat. Dalam konteks tersebut, ESG berpotensi berkembang dari sekadar standar keberlanjutan menjadi salah satu fondasi utama yang memperkuat ketahanan industri sekaligus mendukung pertumbuhan ekonomi digital Indonesia yang lebih inklusif dan berkelanjutan.



KEY INSIGHTS

Temuan AMS 2025–2026 menunjukkan bahwa industri fintech Indonesia memasuki fase pendewasaan. Pertumbuhan tetap menjadi agenda penting, namun ukuran keberhasilan industri semakin bergeser dari ekspansi pengguna dan akses terhadap modal menuju penguatan fundamental bisnis, tata kelola, kapasitas talenta, infrastruktur digital, serta kolaborasi yang mampu menciptakan dampak ekonomi yang berkelanjutan. Pergeseran tersebut menjadi landasan bagi agenda bersama industri, regulator, investor, akademisi, dan AFTECH dalam membangun ekosistem keuangan digital Indonesia pada dekade berikutnya.

Selama satu dekade terakhir, industri fintech Indonesia berkembang melalui inovasi teknologi, perluasan akses layanan keuangan, serta lahirnya berbagai model bisnis baru yang mendorong transformasi sektor jasa keuangan. Periode tersebut menjadi fondasi penting dalam mempercepat digitalisasi sekaligus memperluas inklusi keuangan di Indonesia.

AMS 2025–2026 menunjukkan bahwa industri fintech dan ekosistem layanan keuangan digital kini memasuki fase perkembangan yang berbeda. Fokus pelaku usaha tidak lagi hanya memperbesar skala bisnis, tetapi juga memperkuat fondasi yang menopang pertumbuhan jangka panjang. Pergeseran tersebut terlihat secara konsisten pada berbagai dimensi yang dibahas sepanjang laporan ini, mulai dari strategi bisnis, pendanaan, regulasi, teknologi, talenta, hingga tata kelola perusahaan.

Bab ini merangkum berbagai temuan tersebut menjadi lima transisi utama yang diperkirakan akan membentuk arah perkembangan industri pada tahun-tahun mendatang. Selain itu, bab ini juga membahas implikasinya terhadap peran AFTECH sebagai asosiasi industri serta agenda kolaborasi yang perlu dibangun bersama seluruh pemangku kepentingan.

Lima Transisi yang Akan Membentuk Dekade Berikutnya

Berbagai temuan dalam AMS 2025–2026 memperlihatkan pola yang konsisten di hampir seluruh dimensi survei. Meskipun berasal dari topik yang berbeda, hasil-hasil tersebut mengarah pada lima transisi struktural yang menandai perubahan arah perkembangan industri fintech Indonesia. Kelima transisi ini bukan sekadar rangkuman setiap bab, melainkan benang merah yang menjelaskan bagaimana industri bergerak dari fase pertumbuhan menuju fase pendewasaan.



11

**MENUJU
PERTUMBUHAN
BERKELANJUTAN:
AGENDA
BERIKUTNYA
BAGI
INDUSTRI
FINTECH
INDONESIA**



Transisi 1: Dari Pertumbuhan Menuju Penguatan Fundamental

Salah satu perubahan paling menonjol dalam AMS 2025-2026 adalah bergesernya ukuran keberhasilan industri fintech dan ekosistem keuangan digital. Pada fase awal perkembangan fintech, pertumbuhan pengguna, ekspansi pasar, dan kemampuan memperoleh pendanaan menjadi indikator utama keberhasilan. Kini, perhatian pelaku industri semakin bergeser pada kualitas model bisnis, profitabilitas, efisiensi operasional, dan keberlanjutan pertumbuhan.

Perubahan tersebut tercermin dari berbagai indikator. **Sebanyak 77 persen** responden telah beroperasi melalui model **B2B** maupun **B2B2C**, **77 persen** menjadikan kemitraan strategis sebagai strategi pertumbuhan utama, dan **43 persen** telah mencapai profitabilitas. Di sisi lain, perubahan model bisnis relatif terbatas dibandingkan tahun-tahun sebelumnya, menunjukkan bahwa mayoritas perusahaan telah memasuki fase konsolidasi.

Perubahan orientasi tersebut juga terlihat pada pola pendanaan. **Investor strategis korporasi** dan **pendanaan mandiri** masing-masing menjadi sumber pendanaan utama bagi **34 persen** responden, melampaui **modal ventura** yang dipilih oleh **30 persen** responden. Selain itu, **60 persen** perusahaan menyatakan tidak sedang mencari pendanaan baru, sementara target margin keuntungan mayoritas berada pada kisaran **0-10 persen**. Kombinasi temuan tersebut menunjukkan bahwa disiplin pengelolaan modal dan kemampuan menghasilkan arus kas semakin menjadi fondasi utama pertumbuhan industri.

Dengan demikian, industri fintech Indonesia tidak lagi hanya bertumbuh lebih besar, tetapi juga mulai membangun fondasi yang lebih kuat. Pergeseran ini menjadi salah satu indikator utama bahwa industri memasuki fase pendewasaan, di mana keberhasilan semakin ditentukan oleh kualitas fundamental perusahaan dibandingkan kecepatan ekspansi semata.



Transisi 2 : Dari Regulasi Menuju Kepastian Implementasi

Seiring meningkatnya kematangan industri fintech dan ekosistem keuangan digital, ekspektasi terhadap kebijakan publik juga mengalami perubahan. Jika pada fase awal perhatian lebih banyak tertuju pada kebutuhan akan regulasi, kini tantangan utama bergeser pada bagaimana regulasi diterapkan secara konsisten, efisien, dan mampu mengikuti perkembangan model bisnis digital.

Temuan AMS menunjukkan pola yang sangat konsisten. Sebanyak **84 persen** responden menempatkan **kepastian dan stabilitas regulasi** sebagai bentuk dukungan pemerintah yang paling dibutuhkan. Pada saat yang sama, **40 persen** responden masih menilai regulasi dan kepatuhan sebagai hambatan utama pertumbuhan perusahaan. Ketika ditelusuri lebih lanjut, tantangan tersebut terutama berada pada aspek implementasi, dengan **74 persen** responden menyoroti proses perizinan dan **47 persen** menyebut beban pelaporan sebagai isu utama.

Konsistensi temuan tersebut menunjukkan bahwa industri fintech dan ekosistem keuangan digital saat ini tidak lagi mempertanyakan arah kebijakan regulator. Sebaliknya, perhatian kini beralih pada kualitas pelaksanaan regulasi, termasuk harmonisasi antar otoritas, penyederhanaan proses administratif, serta penerapan yang lebih proporsional terhadap karakteristik model bisnis digital.

Pergeseran ini juga menandai perubahan hubungan antara regulator dan industri. Dialog kebijakan tidak lagi berfokus pada penyusunan regulasi baru, tetapi semakin diarahkan pada penyempurnaan implementasi agar mampu menjaga keseimbangan antara inovasi, perlindungan konsumen, dan stabilitas sistem keuangan.



Transisi 3: Dari Infrastruktur Digital Menuju Kepercayaan Digital

Seiring berkembangnya industri fintech dan ekosistem keuangan digital, infrastruktur digital tidak lagi dipandang sebagai sekadar pendukung operasional. Infrastruktur kini menjadi fondasi yang menentukan kualitas layanan, efisiensi kepatuhan, perlindungan konsumen, serta kemampuan industri membangun kepercayaan di era digital.

Salah satu temuan yang paling konsisten dalam AMS 2025-2026 adalah meningkatnya perhatian terhadap **identitas digital**. **Sebanyak 32 persen** responden menempatkan **verifikasi identitas digital** sebagai tantangan infrastruktur terbesar, **53 persen** menjadikannya prioritas utama pengembangan infrastruktur, sementara hanya **28 persen** yang menilai infrastruktur identitas digital saat ini telah berjalan sangat efektif. Konsistensi ketiga indikator tersebut menunjukkan bahwa identitas digital telah berkembang menjadi salah satu fondasi utama bagi onboarding pelanggan, kepatuhan terhadap regulasi, mitigasi fraud, interoperabilitas layanan, hingga perluasan akses keuangan digital.

Perkembangan tersebut memperlihatkan bahwa agenda industri tidak lagi berhenti pada digitalisasi layanan. Fokus kini bergeser pada pembangunan infrastruktur kepercayaan (trust infrastructure) yang memungkinkan transaksi digital berlangsung secara aman, efisien, dan terintegrasi. Dalam konteks tersebut, penguatan identitas digital, interoperabilitas data, keamanan siber, serta tata kelola data akan menjadi prasyarat penting bagi pertumbuhan industri pada dekade berikutnya.



Transisi 4: Dari Adopsi Teknologi Menuju Penguatan Kapabilitas

Transformasi digital selama beberapa tahun terakhir menunjukkan bahwa adopsi teknologi tidak lagi menjadi tantangan utama. Sebaliknya, kemampuan organisasi untuk mengembangkan talenta yang mampu memanfaatkan teknologi secara produktif kini menjadi faktor pembeda daya saing perusahaan.

Temuan AMS 2025-2026 memperlihatkan bahwa **84 persen** responden telah mengadopsi **kecerdasan buatan (AI)** pada berbagai tingkat implementasi. Namun, kesiapan sumber

daya manusia belum berkembang pada kecepatan yang sama. **Sebanyak 48 persen** responden menempatkan **talenta data, AI, dan analitik** sebagai kategori tenaga kerja yang paling sulit direkrut, sementara **44 persen** menjadikannya prioritas utama rekrutmen. Di sisi lain, **fungsi data, AI, dan analitik** rata-rata baru mencakup **10 persen** dari total tenaga kerja perusahaan.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa tantangan berikutnya bukan lagi menyediakan akses terhadap teknologi, melainkan membangun kapasitas organisasi untuk memanfaatkan teknologi secara optimal. Tanpa didukung talenta yang memadai, investasi pada AI maupun teknologi digital lainnya berisiko tidak menghasilkan peningkatan produktivitas maupun inovasi yang diharapkan.

Perubahan ini juga memperlihatkan bahwa kompetisi industri semakin bergeser. Jika pada fase awal perusahaan berlomba mengadopsi teknologi baru, pada fase berikutnya keunggulan kompetitif akan lebih banyak ditentukan oleh kemampuan menarik, mengembangkan, dan mempertahankan talenta digital yang berkualitas.



Transisi 5: Dari Inklusi Menuju Dampak Berkelanjutan

Perluasan akses layanan keuangan tetap menjadi salah satu capaian penting industri fintech dan ekosistem keuangan digital Indonesia. Namun, hasil AMS menunjukkan bahwa ukuran keberhasilan industri kini semakin bergeser dari sekadar memperluas akses menuju menciptakan dampak ekonomi yang lebih luas dan berkelanjutan.

Perubahan tersebut terlihat dari semakin kuatnya perhatian industri terhadap **inklusi keuangan, pengembangan talenta, keberagaman gender**, serta **praktik ESG**. Berbagai dimensi tersebut menunjukkan bahwa pertumbuhan industri tidak lagi hanya diukur melalui indikator bisnis, tetapi juga melalui kontribusinya terhadap kualitas pembangunan ekonomi dan sosial.

Pendekatan tersebut mencerminkan perubahan cara industri memandang keberlanjutan. Agenda seperti literasi keuangan, pemberdayaan UMKM, pengembangan kepemimpinan perempuan, tata kelola perusahaan, hingga implementasi ESG bukan lagi diperlakukan sebagai program yang berdiri sendiri. Sebaliknya, seluruhnya mulai menjadi bagian dari strategi perusahaan untuk memperkuat daya saing sekaligus menciptakan nilai jangka panjang bagi masyarakat.

Dengan demikian, pendewasaan industri fintech Indonesia tidak hanya tercermin pada peningkatan profitabilitas atau kemajuan teknologi, tetapi juga pada kemampuannya menghadirkan pertumbuhan yang semakin inklusif, bertanggung jawab, dan berkelanjutan.

Melihat Ke Depan: Lima Transisi, Satu Arah Perubahan

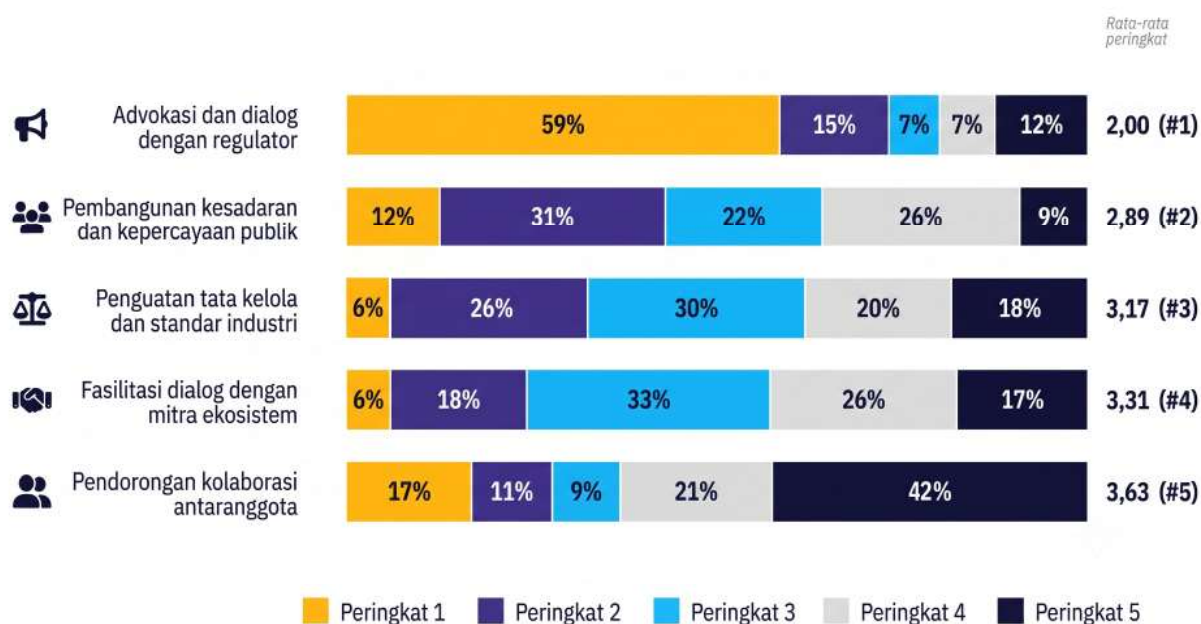
Kelima transisi tersebut memperlihatkan bahwa industri fintech dan ekosistem keuangan digital Indonesia sedang mengalami perubahan yang bersifat struktural. Pertumbuhan tetap menjadi prasyarat penting, tetapi tidak lagi menjadi satu-satunya ukuran keberhasilan. Semakin banyak indikator menunjukkan bahwa daya saing industri kini dibangun melalui penguatan fundamental bisnis, kepastian implementasi regulasi, pembangunan infrastruktur kepercayaan, pengembangan kapabilitas talenta, serta penciptaan dampak ekonomi yang lebih luas.

Perubahan arah tersebut sekaligus menjelaskan benang merah seluruh AMS 2025-2026. Hampir seluruh temuan dalam laporan ini mengarah pada satu kesimpulan yang sama, yaitu bahwa industri fintech Indonesia sedang bergerak dari fase ekspansi menuju fase pendewasaan. Keberhasilan pada fase berikutnya akan semakin ditentukan oleh kualitas fondasi yang dibangun hari ini, bukan semata-mata oleh kecepatan pertumbuhan yang dicapai.

Peran AFTECH: Advokasi Tetap Menjadi Ekspektasi Utama Anggota

Perubahan yang tergambar dalam AMS 2025-2026 juga tercermin pada ekspektasi anggota terhadap peran AFTECH. Seiring meningkatnya kematangan industri, kebutuhan anggota tidak lagi terbatas pada representasi kepentingan industri, tetapi juga mencakup penyediaan pengetahuan, fasilitasi kolaborasi, serta pengembangan kapasitas untuk menjawab tantangan baru.

Hasil survei menunjukkan bahwa advokasi kebijakan tetap menjadi prioritas utama anggota. Di sisi lain, kebutuhan terhadap riset industri, pengembangan talenta, kemitraan strategis, serta forum berbagi praktik terbaik juga terus meningkat. Pola tersebut menunjukkan bahwa peran asosiasi berkembang dari sekadar jembatan komunikasi antara industri dan regulator menjadi platform kolaborasi dan pengembangan ekosistem. Perubahan tersebut mencerminkan pendewasaan kebutuhan industri. Ketika tantangan perusahaan semakin kompleks, nilai tambah asosiasi tidak lagi hanya diukur dari kemampuan menyampaikan aspirasi anggota, tetapi juga dari kemampuannya menghasilkan pengetahuan, memperkuat jejaring, serta mempercepat adopsi praktik-praktik terbaik di seluruh industri.



Grafik 11.1 . Peringkat Rata-rata Prioritas Lima Peran AFTECH menurut Responden

Sumber: AFTECH Annual Members Survey 2025–2026, N=121. Peringkat lebih rendah menandakan prioritas lebih tinggi (skala 1–5).

Dari Temuan Menuju Tindakan

Temuan dalam AMS 2025-2026 memberikan arah yang jelas terhadap agenda prioritas yang perlu menjadi perhatian bersama. Pendewasaan industri tidak dapat dicapai oleh satu pihak saja, tetapi memerlukan kontribusi yang saling melengkapi dari seluruh pemangku kepentingan.



Agenda bagi Industri

Prioritas utama pelaku industri adalah memperkuat fundamental penyelenggara fintech dan ekosistem keuangan digital melalui tata kelola yang adaptif, investasi pada pengembangan talenta, pemanfaatan teknologi secara bertanggung jawab, serta implementasi ESG yang semakin terintegrasi.

Pada saat yang sama, perusahaan perlu terus memperluas kolaborasi agar inovasi mampu menghasilkan dampak yang lebih besar bagi masyarakat dan perekonomian.



Agenda bagi AFTECH

Bagi AFTECH, hasil survei ini menjadi dasar untuk memperkuat advokasi berbasis bukti, memperluas layanan kepada anggota, serta memperdalam kolaborasi dengan regulator, investor, akademisi, dan mitra internasional. Sebagai asosiasi industri, AFTECH memiliki peran penting dalam mempercepat penyebaran praktik terbaik, mendorong standardisasi, serta memfasilitasi dialog yang konstruktif di tengah perubahan lanskap keuangan digital.



Agenda bagi Regulator

Bagi regulator, temuan AMS menunjukkan pentingnya menjaga keseimbangan antara inovasi dan perlindungan. Kepastian implementasi regulasi, koordinasi lintas otoritas, serta pendekatan yang proporsional terhadap karakteristik model bisnis digital akan menjadi faktor penting untuk menjaga iklim investasi sekaligus memperkuat stabilitas sistem keuangan.



Agenda bagi Investor dan Mitra Ekosistem

Bagi investor, lembaga pendidikan, organisasi internasional, dan mitra ekosistem lainnya, AMS memperlihatkan bahwa industri fintech Indonesia dan ekosistem keuangan digital Indonesia memasuki fase yang semakin matang.

Dukungan terhadap pengembangan talenta, riset terapan, inovasi, serta pembiayaan jangka panjang akan menjadi elemen penting untuk memperkuat daya saing industri sekaligus mempercepat transformasi ekonomi digital Indonesia.

Catatan Akhir: Fondasi Untuk Pertumbuhan di Dekade Berikutnya

Temuan dalam *AFTECH Annual Members Survey (AMS) 2025-2026* menunjukkan bahwa industri fintech Indonesia tengah memasuki fase pendewasaan. Setelah lebih dari satu dekade ditandai oleh percepatan inovasi, ekspansi model bisnis, dan perluasan akses layanan keuangan digital, ukuran keberhasilan industri kini semakin bergeser. Pertumbuhan tetap menjadi prasyarat penting, tetapi daya saing jangka panjang akan semakin ditentukan oleh kemampuan membangun fondasi yang kuat melalui tata kelola yang adaptif, model bisnis yang berkelanjutan, talenta yang kompeten, teknologi yang bertanggung jawab, serta kolaborasi yang semakin erat di seluruh ekosistem.

Perubahan tersebut juga memperlihatkan bahwa tantangan industri menjadi semakin kompleks. Agenda kedepan tidak lagi hanya berkaitan dengan bagaimana menghadirkan inovasi baru, tetapi juga bagaimana memastikan inovasi tersebut mampu meningkatkan produktivitas, memperkuat kepercayaan masyarakat, memperluas dampak ekonomi, serta tetap selaras dengan perkembangan regulasi dan kebutuhan pasar. Dengan kata lain, keberhasilan industri pada fase berikutnya akan lebih banyak ditentukan oleh kualitas implementasi dibandingkan kecepatan ekspansi.

Dalam konteks tersebut, tidak ada satu aktor pun yang dapat mendorong transformasi ini sendirian. Industri memerlukan kepastian kebijakan yang mendorong inovasi sekaligus menjaga stabilitas. Regulator memerlukan masukan berbasis bukti dari pelaku usaha. Investor membutuhkan perusahaan dengan fundamental yang semakin kuat. Akademisi dan lembaga riset berperan menghasilkan pengetahuan dan talenta yang relevan. Di sisi lain, asosiasi industri memiliki posisi strategis untuk menjembatani seluruh kepentingan tersebut melalui dialog, kolaborasi, dan penyebaran praktik-praktik terbaik.

Bagi AFTECH, AMS 2025-2026 bukan sekadar laporan tahunan mengenai kondisi industri. Laporan ini merupakan instrumen *evidence-based advocacy* yang membantu mengidentifikasi perubahan struktur industri, menangkap aspirasi anggota, serta merumuskan agenda pengembangan ekosistem yang lebih terarah.

Karena itu, nilai utama AMS tidak hanya terletak pada data yang dihimpun, tetapi juga pada kemampuannya menjadi dasar dialog yang konstruktif antara industri, regulator, investor, akademisi, mitra pembangunan, dan seluruh pemangku kepentingan.

Pada akhirnya, masa depan industri fintech Indonesia tidak lagi ditentukan oleh seberapa cepat perusahaan mampu bertumbuh, tetapi oleh seberapa kuat fondasi yang berhasil dibangun bersama. Kemampuan memperkuat tata kelola, mengembangkan talenta, memanfaatkan teknologi secara bertanggung jawab, memperluas kolaborasi, serta menjaga kepercayaan masyarakat akan menjadi faktor yang menentukan apakah transformasi digital benar-benar mampu menghasilkan sistem keuangan yang lebih inklusif, produktif, berdaya saing, dan berkelanjutan bagi Indonesia

DAFTAR PUSTAKA



Daftar berikut memuat sumber data primer, laporan rujukan industri, statistik resmi, kerangka regulasi, serta standar internasional yang menjadi acuan dalam penyusunan laporan ini. Seluruh sumber sekunder diakses sepanjang 2025 hingga awal 2026.

Sumber Data Primer

Asosiasi Fintech Indonesia (AFTECH). (2026). *Annual Members Survey (AMS) 2025–2026*. Data primer survei anggota, N=141 responden (121 lengkap dan 20 sebagian). Jakarta: AFTECH.

Asosiasi Fintech Indonesia (AFTECH). (2016–2026). *Annual Members Survey, berbagai edisi*. Basis data deret waktu lintas siklus survei. Jakarta: AFTECH.

Asosiasi Fintech Indonesia (AFTECH). (2026). *Sintesis Focus Group Discussion (FGD) Validasi AMS 2025–2026*. Lima sesi FGD, 3–5 Juni 2026. Jakarta: AFTECH.

Laporan dan Publikasi Industri serta Internasional

ASEAN+3 Macroeconomic Research Office (AMRO). (2025). *Powering Payments: The Role of Technology in ASEAN's Regional Payment Connectivity Initiative*. Singapura: AMRO. Diakses dari amro-asia.org.

DealStreetAsia DATA VANTAGE. (2025). *Southeast Asia Startup Funding Report: H1 2025*. Singapura: DealStreetAsia. Diakses dari dealstreetasia.com.

Enterprise Singapore & Singapore Economic Development Board (EDB). (2026). *Startup SG Equity*. Singapura. Diakses dari enterprisesg.gov.sg.

Google, Temasek, & Bain & Company. (2025). *e-Conomy SEA 2025*. Diakses dari economysea.withgoogle.com.

Khazanah Nasional Berhad. (2024–2025). *Jelawang Capital: National Fund-of-Funds (Inisiatif Dana Impak)*. Kuala Lumpur: Khazanah Nasional. Diakses dari khazanah.com.my.

KPMG International. (2025). *Pulse of Fintech H2 2025. Data: PitchBook*. Diakses dari kpmg.com.

World Economic Forum. (2025). *Future of Jobs Report 2025*. Berbasis data International Labour Organization. Jenewa: World Economic Forum. Diakses dari weforum.org.

Data dan Statistik Resmi Indonesia

Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII). (2025). *Profil Internet Indonesia 2025 dan Survei Penetrasi Internet Indonesia (berbagai tahun)*. Jakarta: APJII. Diakses dari apjii.or.id.

Badan Pusat Statistik (BPS). (2025). *Statistik sosial, demografi, dan kependudukan*. Jakarta: BPS. Diakses dari bps.go.id.

Bank Indonesia. (2025). *Laporan Perekonomian Indonesia 2025 (termasuk Triwulan IV) serta data sistem pembayaran*. Jakarta: Bank Indonesia. Diakses dari bi.go.id.

Bank Indonesia & Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI). (2025). *Data transaksi dan adopsi QRIS serta sistem pembayaran nasional*. Jakarta.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2025–2026). *Statistik Lembaga Pembiayaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (LPBBTI)*. Jakarta: OJK. Diakses dari ojk.go.id.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) & Badan Pusat Statistik (BPS). (2024). *Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2024*. Jakarta: OJK & BPS.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) & Badan Pusat Statistik (BPS). (2025). *Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2025*. Siaran pers bersama, 2 Mei 2025. Jakarta: OJK & BPS. Diakses dari ojk.go.id.

Kerangka Regulasi dan Perundang-undangan

Peraturan Bank Indonesia (PBI). *Ketentuan sistem pembayaran, QRIS, dan inovasi keuangan digital*. Jakarta: Bank Indonesia.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK). *Ketentuan inovasi teknologi sektor keuangan (ITSK), layanan pendanaan bersama berbasis teknologi informasi (LPBBTI), aset keuangan digital, dan perlindungan konsumen sektor jasa keuangan*. Jakarta: OJK.

Republik Indonesia. (2022). *Undang-Undang Nomor 27 Tahun 2022 tentang Pelindungan Data Pribadi (UU PDP)*. Jakarta.

Republik Indonesia. (2023). *Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK)*. Jakarta.

Standar dan Kerangka Internasional

Global Reporting Initiative (GRI). *GRI Standards*. Amsterdam: GRI.

International Labour Organization (ILO). *Data dan estimasi ketenagakerjaan global*. Jenewa: ILO.

International Sustainability Standards Board (ISSB). *IFRS Sustainability Disclosure Standards*. London: IFRS Foundation.

Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD). *Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures*.

