

Open banking (Opbank) akan menjadi tren yang tidak bisa dihindari. Siapa yang lebih cepat mempersiapkannya tentu akan berpeluang menjadi pemenangnya. Itulah teknologi. Cepat berubah dan berkembang, dan yang cepat mengantisipasi akan menjadi bank yang lebih unggul. Inovasi teknologi tidak pernah tidur.

Akhir-akhir ini ada semacam tren dikalangan perbankan untuk menuju sebuah era baru dalam bisnis perbankan yaitu kehadiran Open Banking (Opbank). Menurut Jake Frankenfield, (2019), yang dimaksud dengan Opbank adalah sistem yang menyediakan data jaringan lembaga keuangan kepada pengguna melalui API (*application programming interface*). Defenisi lain terkait Opbank menurut Wikipedia adalah istilah layanan keuangan sebagai bagian dari teknologi keuangan yang mengacu pada penggunaan API terbuka yang memungkinkan pengembang pihak ketiga untuk membangun aplikasi dan layanan di sekitar lembaga keuangan. Sementara itu AT Kearney mendefinisikan Opbank sebagai penggunaan API untuk membuka data keuangan konsumen (dengan izin mereka) kepada pihak ketiga, dan memungkinkan perusahaan-perusahaan itu kemudian membuat dan mendistribusikan produk keuangan mereka sendiri.

Open Banking akan mengacu pada pembukaan data bank internal dan proses kepada pihak eksternal melalui saluran digital. Ini dapat mencakup berbagi data keuangan resmi pelanggan dengan pihak ketiga atau distribusi produk berbasis mitra kepada pelanggan bank.

Sebagai suatu rangkuman defenisi API, adalah sebuah perangkat lunak yang dapat menerima panggilan atau permintaan dari perangkat lunak lainnya seperti aplikasi dan *website* yang memberikan berbagi jenis pelayanan. Sekedar sebagai contoh API sudah dalam kehidupan sehari-hari seperti saat anda memesan hotel, mengirimkan pesan, memesan makanan secara *online* maupun ketika mengunduh. Dengan menggunakan API, maka Opbank akan mengacu pada pembukaan data bank internal dan proses kepada pihak eksternal melalui saluran digital. Ini dapat mencakup

berbagi data keuangan resmi pelanggan dengan pihak ketiga atau distribusi produk berbasis mitra kepada pelanggan bank.

Menjadi Kebutuhan

Dengan memperhatikan definisi Opbank tersebut diatas, maka pertanyaan yang penting tentunya terkait siapa yang membolehkan kegiatan tersebut dan apa saja yang boleh dilakukan Opbank. Tentunya Opbank bukan nama atau jenis bank. Opbank hanya menjadi produk berupa jasa perbankan yang dilakukan oleh bank. Ada beberapa manfaat atau kegunaan layanan

Opbank yang disarikan dari berbagai sumber antara lain dari Jake Frankenfield (2019) sebagai berikut;

Pertama, memberikan kepraktisan koneksi antar kartu. Ketika bank mengeluarkan kartu debit atau kredit, maka ada kewajiban bank untuk menagihnya atau paling tidak mengingatkan saldo tabungan ketika menggunakan kartu debit. Kadang nasabah harus mengisi saldo dan atau membayarnya datang ke ATM atau menggunakan mobile banking. Tetap ada proses yang sedikit rumit dan terkadang menjengkelkan. Dengan aplikasi Opbank hal tersebut dapat dilakukan. Tidak ribet, dan bisa jadi menghilangkan kejengkelan. Misalnya aplikasi Siri atau Alexa untuk melakukan pembayaran, tagihan listrik atau di toko bahan makanan. Karena berbagai aplikasi dapat terhubung (berkomunikasi) satu sama lain, sehingga dapat menawarkan konektivitas dan pilihan yang lebih baik kepada nasabah. Aplikasi ini juga dapat memberikan kemudahan bagi para tuna netra melalui perintah suara dalam bertransaksi.

Opbank dapat menjadi aplikasi yang dapat digunakan berbagai aktifitas meliputi *cash management*, *artificial intelligence (AI)*, *internet of things (IoT)*, *virtual banks*, *cash acces*, *digital cheque* dan *personal adviser*.

Kedua, API dapat membantu nasabah untuk menyeimbangkan portofolio keuangannya dan bahkan sekaligus berfungsi menjadi penasihat keuangan nasabah. Komunikasi cukup dilakukan melalui aplikasi yang ada dalam ponsel. Dengan sekali sentuhan bukan saja akan membantu dalam menganalisis pengeluaran dan investasi tetapi juga menjawab semua pertanyaan nasabah. Hal lain yang dapat dilakukan disaat nasabah yang ingin membeli rumah, maka secara otomatis akan menghitung berapa kemampuan nasabah untuk membeli jenis rumah dan dimana lokasinya. Opbank juga dapat membantu bisnis kecil untuk menghemat waktu melalui akuntansi *online*, mendeteksi penipuan, memantau akun pelanggan dengan lebih baik dan mengidentifikasi masalah lebih cepat.

Ketiga, kemungkinan memindai cek melalui aplikasi atau pembaca dan mengubahnya secara instan menjadi cek digital. Setelah itu dapat dikirimkan kepada pihak yang dituju untuk digunakan. Dengan layanan ini bukan saja mempermudah, tetapi juga mempercepat. Pada awalnya tentu saja masih ada keraguan. Namun sepanjang dapat dibuktikan aman, tentunya tidak perlu ada keraguan.

Keempat, dengan semakin tidak ada jarak (*borderless*) antar negara, masyarakat umum dan tentunya nasabah dapat dengan mudah berkomunikasi, mengeksplorasi, berbelanja dan bekerja secara global. Namun ketika melakukan transaksi dengan mata uang yang berbeda terkadang ada sedikit permasalahan dengan nilai tukar yang wajar termasuk tentunya harga atau biaya yang wajar. Ketika membutuhkan dana berupa US dollar, Euro atau Poundsterling misalnya, dapat dilakukan dengan mudah dan cepat karena aplikasi Opbank menggunakan API. Dalam beberapa hal justru dapat memberikan nilai konversi terbaik. Ini juga dapat membantu konsumen mendapatkan gambaran yang lebih akurat tentang keuangan nasabah.

Dengan memperhatikan apa yang ditawarkan oleh Opbank, maka secara ringkas dapat dikatakan bahwa Opbank dapat menjadi aplikasi yang dapat digunakan berbagai aktifitas meliputi *cash management*, *artificial intelligence (AI)*, *internet of things (IoT)*, *virtual banks*, *cash*

acces, digital cheque dan *personal adviser*. Dalam konteks lain melalui Opbank dapat menggunakan layar ponsel sebagai bank dalam genggam. Ponsel atau jam tangan kita bisa difungsikan menjadi kartu debit atau kredit. Melalui penggunaan akun jaringan yang digunakan

Pada Agustus 2016, Otoritas Persaingan dan Pasar Inggris (CMA) mengeluarkan putusan yang mengharuskan sembilan bank terbesar di Inggris - HSBC, Barclays, RBS, Santander, Bank Irlandia, Allied Irish Bank, Danske Bank, Lloyds dan Nationwide - untuk memungkinkan *start up* yang berlisensi mengakses langsung ke data mereka ke tingkat transaksi-transaksi. Ini merupakan pintu masuk bagi bank

Opbank dapat membantu pemberi pinjaman mendapatkan gambaran yang lebih akurat tentang situasi keuangan dan tingkat risiko nasabah untuk menawarkan persyaratan pinjaman yang lebih tepat. Hal lain yang tidak kalah pentingnya, Opbank juga dapat meningkatkan ekonomi berbagi (*economic sharing*) yang tidak terbatas hanya untuk layanan keuangan tetapi juga sektor-sektor lain seperti rantai pasokan, pendidikan, kesehatan, keuangan perdagangan, e-commerce, dan lainnya.

Beberapa Catatan

Prospek Opbank secara hipotetis sangat menjanjikan. PwC misalnya memperkirakan 71 persen dari UKM dan 64 persen orang dewasa akan mengadopsi Opbank pada tahun 2022. Menurut Vishal

(2018) sejauh ini, ada 67 perusahaan menggunakan Opbank dan, menurut Open Banking Implementation Entity (OBIE), teknologi tersebut mengalami pertumbuhan yang signifikan.

Untuk menjadikan Opbank sebagai bagian dari layanan perbankan tentunya tidak hanya sekedar pertimbangan manfaat ekonomi saja. Ada beberapa kendala atau menjadi suatu persyaratan yang harus dipenuhi sebelum melakukannya. Belajar dari pengalaman negara Inggris selaku insiator Opbank pertama, ada beberapa hal yang nampaknya akan menjadi kendala, antara lain sebagai berikut;

Pertama, beberapa ahli berpendapat bahwa bank masih memposisikan pada pihak yang tidak mempunyai kepentingan untuk mempromosikan Opbank. Beberapa bank masih mempertimbangkan Opbank terkait dengan keharusan memberikan data-data nasabahnya kepada pihak ketiga, sementara imbalannya diperkirakan kecil. Hal lain yang juga menjadi pertimbangan karena masih banyak nasabah yang merasa khawatir terkait dengan berbagi data. Apalagi setelah ada skandal Cambridge Analytica yang dianggap menyalah gunakan data-data untuk kepentingan lainnya. Namun meskipun masih banyak bank yang bersikap pasif untuk mengembangkan Opbank, tidak sedikit bank-bank khususnya di Eropa justru bersikap sebaliknya.

Opbank yang mulai dipraktekan di Inggris dan menjadi kiblat negara lain untuk mengadopsi bagaimana Opbank dilaksanakan. Pada Agustus 2016, Otoritas Persaingan dan Pasar Inggris (CMA) mengeluarkan putusan yang mengharuskan sembilan bank terbesar di Inggris - HSBC, Barclays, RBS, Santander, Bank Irlandia, Allied Irish Bank, Danske Bank, Lloyds dan Nationwide - untuk memungkinkan *start up* yang berlisensi mengakses langsung ke data mereka ke tingkat transaksi-transaksi. Ini merupakan pintu masuk bagi bank untuk melaksanakan Opbank. Hal ini dilakukan setelah pihak regulator mengeluarkan berbagai

ketentuan dan peraturan, utamanya terkait keamanan data dan perlindungan konsumen. Dengan demikian apabila Obank akan dioperasikan tentunya perlu mendapatkan dukungan dari pihak regulator. Dukungan yang diperlukan tentunya berupa peraturan-peraturan yang harus dipenuhi.

Kedua, sampai saat ini Obank dapat dikategorikan sebagai tren yang terus berlanjut dan akan menjadi suatu kebutuhan atau bahkan keharusan. Sekedar sebagai contoh apa yang telah dirintis oleh BCA Obank di Indonesia. BCA melalui layanan *top up* saldo Gopay merupakan miniatur Obank. Demikian juga apa yang dirintis oleh Bank Danamon. Mereka telah meluncurkan layanan yang memungkinkan nasabah terhubung langsung dengan bank untuk proses transaksi baik finansial maupun non-finansial. Pihak Danamon melakukan itu dengan memperhatikan laporan yang dikeluarkan Temasek Asia Tenggara. Saat ini terdapat 350 juta pengguna internet dimana Indonesia sendiri memiliki 150 juta pengguna internet dengan nilai transaksi yang cukup besar, yaitu US\$27 miliar. Dengan masih besarnya potensi di berbagai sektor di Indonesia, nilai transaksi digital di Indonesia diprediksi akan mencapai US\$100 miliar di tahun 2025.

Ketiga, indikasi yang menggembirakan terkait dengan Obank di Indonesia adalah ketika Bank Indonesia (BI) menginisiasi pengembangan data nasional. Inisiasi itu merupakan langkah untuk mencapai visi sistem pembayaran Indonesia (SPI) hingga 2025. Tujuannya untuk memastikan arus digitalisasi berkembang dalam ekosistem ekonomi dan keuangan digital yang kondusif. Dengan demikian Obank di Indonesia akan mejadi tren di masa yang akan datang. Andai saja peraturan tentang Obank dapat dibuat secara komprehensif, maka Obank akan menjadi tren yang tidak bisa dihindari. Siapa yang lebih cepat mempersiapkannya tentu akan berpeluang menjadi pemenangnya. Itulah teknologi. Cepat berubah dan berkembang, dan yang cepat mengantisipasinya akan menjadi bank yang lebih unggul.

Krisna Wijaya adalah pengamat perbankan. Fakultas di Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI). Dalam bentuk versi lain artikel telah dimuat di Majalah Infobank, Edisi Oktober, 2019