

ABSTRAK

Financial Technology atau Fintech dikenal masyarakat umumnya adalah layanan yang menawarkan pinjaman secara *online*, tapi dewasa ini mesti diketahui bahwa fintech menawarkan berbagai jenis fitur baik pembelian, pembayaran, investasi bahkan asuransi. Transaksi *online* yang tentunya menguntungkan baik bagi perusahaan Fintech dan *user*, menjadi solusi bagi pelanggan yang memerlukan kecepatan pelayanan dan *low cost*.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bisnis model dari Fintech *payment gateway* di PT Finnet Indonesia dan aspek apa saja yang menjadi kekuatan dari model tersebut. Dalam penelitian ini menggunakan metode *non probability sampling* dengan teknik *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel berdasarkan kriteria tertentu. Terdapat 1 (satu) perusahaan yang menjawab daftar pertanyaan wawancara yaitu PT Finnet Indonesia dari 12 (dua belas) perusahaan yang memenuhi data lengkap sesuai data yang diperlukan, sehingga teknik *sampling* yang juga digunakan dalam penelitian ini adalah *convenience sampling*.

Dari kesembilan indikator elemen *Business Model Canvas* (BMC) yang terdiri dari *Key Partnership*, *Key Resource*, *Key Activities*, *Value Proposition*, *Customer Relationship*, *Channel*, *Customer Segment*, *Cost Structure* dan *Revenue Stream*, Finpay dalam proses bisnisnya menitikberatkan kekuatan pada *Key Partnership*. Indikator ini mencakup bagaimana membangun kemitraan. Finpay yang terafiliasi BUMN dan juga swasta, telah terkoneksi dengan 800 *online merchant*, 122 *Biller*, 100 ribu *Outlet*, 90 Bank dan *provide* layanan transfer uang bagi pekerja migran Indonesia untuk *remittance company* pada 7 (tujuh) negara di seluruh dunia. *Key Partnership* dapat diartikan sebagai para mitra yang dapat *join* untuk bekerjasama dengan *goals* tingkatkan kinerja perusahaan, kurangi risiko akan ketidakpastian kompetisi penjualan dan optimalkan alokasi SDM yang dimiliki. Kemudian dalam *Value Design Model* yang terdiri dari *Value Drivers*, *Value Nodes*, *Value Exchange* dan *Value Extract*, Finpay yang menjadi motivasi utama perusahaan dalam menjalankan bisnisnya adalah pada elemen *Value Drivers* yaitu aspek bagaimana Finpay menciptakan nilai dan inovasi, baik dari lingkungan internal perusahaan maupun dari lingkungan eksternal.

Penelitian ini dapat dijadikan pedoman bagi perusahaan, sehingga dapat bermanfaat dan perbaikan internal perusahaan.

Kata kunci: *Fintech*, *Payment Gateway*, Inklusi Keuangan, *Business Model Canvas* (BMC), *Value Design Model* (VDM).