RABU, 31 JULI 2024

Layanan Global Turut Bangun Koneksi Investor Indonesia

Layanan perbankan, yang menjodohkan mitra bisnis dari negara lain dengan pelaku usaha setempat, turut mendukung pelaku usaha memperluas jaringan bisnisnya.

Anastasia Joice Tauris Santi

etelah Perang Diponegoro, yang berlangsung tahun 1825-1830, kas pemerintah kolonial Hindia Belanda ludes. Untuk mengisinya, Gubernur Jenderal Hindia Belanda Johannes Graaf van den Bosch pada 1830 memberlakukan kebijakan tanam paksa. Tanam paksa mengharuskan rakyat menanam komoditas yang menguntungkan pemerintah kolonial, seperti kopi, tebu, teh, dan kina, untuk diekspor.

Sejarawan dan Dekan Fakultas Ilmu Budaya Universitas Indonesia Bondan Kanumoyoso, di Jakarta. Senin (29/7/2024). menjelaskan, selain membuat pemerintah Hindia Belanda kaya raya, hasil bisnis tanam paksa mampu membentuk kelas menengah baru di Belanda. Mereka lalu menuntut ikut serta dalam perekonomian tanah jajahan, yang semula dikuasai pemerintah kolonial. Banyaknya tentangan rakyat Belanda terhadap kebijakan kolonial membuat tanam paksa dilonggarkan dan secara resmi dihapus pada 1870. Undang-Undang Agraria 1870 memungkinkan pihak swasta terlibat perdagangan di Hindia Belanda.

"Masuklah modal swasta ke Batavia. Tidak hanya dari Belanda, tetapi juga dari negara lain. Tidak hanya perbankan, tetapi juga sektor lain, seperti perusahaan pertambangan. Kelak, ketika kita merdeka, perusahaan-perusahaan Belanda dinasionalisasi, seperti bank, perusahaan kereta api, tetapi perusahaan dari negara lain

tetap eksis," tutur Bondan. Perbankan turut membantu ekspor komoditas dari Batavia ke negara lain, termasuk gula.

Ekspor gula menempati porsi 46,5 persen dari total ekspor komoditas Hindia Belanda tahun 1884. Selain bank Belanda, bank swasta asing masuk dan membuka cabang di Batavia, seperti The Chartered Bank (kini Standard Chartered Bank) pada 1863, The Hongkong Shanghai Banking Corporation Limited (sekarang HSBC Indonesia) pada 1884, dan Yokohama Specie Bank (menjadi MUFG Bank) tahun 1919, juga bank-bank asing lain.

Pada awal kehadirannya di Batavia, HSBC tak hanya memfasilitasi pedagang gula Batavia mengekspor gula ke Singapura atau Yokohama (Jepang). Mereka juga membantu pedagang gula Hamburg (Jerman) membangun pabrik gula di Indonesia, lalu mengapalkan hasilnya ke Eropa. Selain di Batavia, HSBC juga membuka cabang di pecinan San Francisco (Amerika Serikat) tahun 1850. Bisa dibilang, HSBC menghubungkan pelabuhan-pelabuhan penting di sejumlah negara.

Tahun ini, menandai 140 tahun kehadiran di Indonesia, HSBC Indonesia terus berperan memperlancar konektivitas relasi bisnis lintas negara. "HSBC berakar di Asia. Kami sudah berada di sini selama 140 tahun. Kami bukan bank Amerika, bukan bank dari Eropa, kami adalah bank Asia. Indonesia adalah pasar yang sangat besar, terlalu besar untuk diabaikan," kata President Director HSBC Indonesia Francois de Maricourt, awal Juni lalu, di Jakarta.

Maricourt menambahkan, pada masa lalu, HSBC hadir di Batavia menghubungkan pedagang gula dengan mitranya di



Layanan express banking di Kantor Cabang HSBC Indonesia Jakarta Pondok Indah, Jakarta Selatan, Selasa (26/6/2024). HSBC Indonesia mengembangkan layanan perbankan yang turut mendukung perluasan koneksi bisnis investor Indonesia hingga ke pasar global.

luar negeri. Kini, HSBC Indonesia menghubungkan Indonesia dengan dunia luar.

"Kami memiliki pengalaman panjang membuat konektivitas di berbagai negara. Kami hadir di 60 negara. Tentu kami membantu pelaku usaha Indonesia ke luar dan sebaliknya, dunia luar ke Indonesia," ujar Mari-

Tidak hanya korporasi, nasabah individu juga dapat menikmati layanan konektivitas internasional. Paling sederhana adalah membantu nasabah membuka rekening tabungan untuk anak yang kuliah di luar negeri, bahkan sebelum anak tersebut berangkat.

Menuju Indonesia Emas 2045, banyak hal yang harus dilakukan, misalnya mengembangkan bisnis untuk menciptakan lapangan kerja dan menggerakkan sektor riil. Para pelaku usaha Indonesia pun terus memperluas pasar hingga ke luar negeri.

Membantu ekspansi bisnis

Ekspansi ini jauh lebih mudah jika dilakukan bersama mitra, seperti perbankan. Managing Director Head of Wholesale Banking HSBC Indonesia Riko Tasmaya menjelaskan, selain menjalin konektivitas internasional, pilar HSBC lainnya adalah mengembangkan ekonomi baru. Pada Maret lalu, HSBC mengumumkan ASEAN Growth Fund senilai 1 miliar dollar AS (Rp 16,2 triliun) untuk mengakselerasi ekspansi pertumbuhan perusahaan digital di kawasan ASEAN, termasuk perusahaan dari Indonesia.

eFishery, perusahaan rintisan akuakultur, merupakan salah satu penerima dana itu, berbentuk pembiayaan ramah lingkungan (green financing) dan sosial untuk modal kerja berjumlah Rp 487 miliar atau 30 juta dollar AS. Modal kerja ini, antara lain, untuk menambah armada eFeeder, yaitu perangkat pemberi pakan otomatis berbasis artificial intelligence of things (AIoT) atau kombinasi kecerdasan buatan dan infrastruktur internet. Perangkat ini disewakan kepada mitra pembudidaya ikan dan udang. Pelabelan ramah lingkungan dan

sosial (environmental and social) ini telah dikaji secara saksama oleh HSBC Indonesia sehingga tidak terjadi green-

washing. HSBC Indonesia, kata Riko, mendukung nasabah korporasi bukan ketika mereka sukses, melainkan mendampingi sejak awal seperti ketika memulai riset pasar. "Yang kami lihat adalah karakter dan *value* dari klien dan kami percaya hal itu dilakukan dengan tujuan yang jelas. Selain itu, seperti apa bisnis modelnya sehingga dari awal kita bangun bersama kisahnya, bukan masuk di tengah-te-

ngah," lanjut Riko. Salah satu pendiri dan CEO eFishery, Gibran Huzaifah, mengatakan, perusahaan rintisan tersebut sedang membangun hilirisasi. "Kami ingin membuka akses pasar yang lebih luas, iadi kami sudah mengekspor produk ke beberapa negara, seperti Amerika, China, dan Jepang, dengan dukungan dari HSBC Indonesia, sehingga hasil budidaya Indonesia ini terhubung ke pasar global," katanya.

Saat ini ada sekitar 200.000 pembudidaya yang menggunakan berbagai layanan berbasis teknologi dari eFishery. HSBC Indonesia juga membantu eFishery berekspansi ke India. HSBC Indonesia, yang memiliki jaringan kantor di India, membantu eFishery membangun relasi bisnis dengan rantai pasok di India. "Kerja sama dengan HSBC Indonesia bukan hanya pembiayaan, tetapi juga jasa perbankan dan kemitraan. Di Îndia, kami butuh mitra dengan perusahaan setempat, tetapi jaringan kami terbatas karena baru masuk ke negara tersebut. HSBC Indonesia menghubungkan kami dengan perusahaan

setempat," ucap Gibran.

Perusahaan rintisan lainnya yang mendapat pinjaman dari HSBC Indonesia adalah Awan-Tunai. AwanTunai memberikan solusi digital untuk warung kecil agar dapat beroperasi lebih efisien. HSBC Indonesia memberikan fasilitas pinjaman Rp 300 miliar atau 18,5 juta dollar AS kepada AwanTunai.

"Dukungan HSBC penting untuk meningkatkan inovasi kami," kata CEO AwanTunai Dino Setiawan.

HSBC Indonesia juga membantu perusahaan asing berinvestasi ke Indonesia. Riko menambahkan, dalam kerangka konektivitas internasional, HSBC Indonesia mendukung investasi asing langsung ke Indonesia. "Kami membantu mencarikan mitra. Setelah masuk, kami dukung dari sisi la-yanan perbankan," kata Riko.

Lalamove, platform pengiriman yang berinduk di Hong Kong, juga terbantu layanan HSBC Indonesia. "Kami selalu berupaya meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan sehingga membutuhkan mitra perbankan yang mendukung bisnis kami. Sebelum menggunakan solusi Omni Collect dari HSBC Indonesia, terdapat beberapa tantangan yang dihadapi tim keuangan dalam operasional. Kami juga membutuhkan dukungan 24/7 untuk membantu jika ada masalah teknis dalam layanan yang HSBC bisa berikan dalam solusi Omni Collect," tutur Andito Bagus Prakoso, Managing Director Lalamove Indonesia.

Sejarah panjang layanan perbankan yang membawa pelaku usaha Indonesia sukses di pasar global akan terus berlanjut.

HSBC











2023

2016

2009

1896

1884

2 tahun berturut-turut meraih Best International Bank dari Asiamoney.



Bank Ekonomi berubah menjadi PT Bank HSBC Indonesia.

HSBC resmi mengakuisisi Bank Ekonomi, bank lokal dengan jaringan luas di Indonesia.

> **HSBC** memperluas operasinya ke Surabaya.

Sumber: History Timeline https://www.about.hsbc.co.id/id-id

Pada 5 Iuli1884, HSBC membuka agen kantor banknya di Batavia (sekarang Jakarta). Manajer pertama kantor lakarta adalah Tuan Archibald Maccoll yang sebelumnya bekerja untuk agen bank, Martin Dyce & Co.



Selama 140 tahun kehadirannya di Indonesia, HSBC telah mencatat berbagai prestasi dalam mendukung perkembangan ekonomi, sosial, dan lingkungan. Melalui investasi, dukungan masyarakat, dan kemitraan strategis, HSBC Indonesia terus berkomitmen menjadi bank internasional terpadu dalam mendukung

HSBC Indonesia juga senantiasa menunjukkan komitmennya dalam tiga pilar utamanya, yakni mendukung perkembangan nasabah melalui jaringan internasional yang kuat, pembangunan masa depan berkelanjutan, serta digitalisasi dan inovasi. Dengan pendekatan ini, HSBC membangun kolaborasi dengan banyak pemangku kepentingan internasional untuk mendukung investasi asing (FDI) masuk ke Indonesia serta menjembatani para usahawan Tanah Air untuk berekspansi ke luar negeri.

pertumbuhan ekonomi di Indonesia.



Sumber: Laporan Tahunan PT Bank HSBC Indonesia 2023 halaman 33

Layanan HSBC Indonesia di Semua Segmen



13,78

Laba Bersih (triliun rupiah)

on Equity (%)

Return

Sumber: Laporan Tahunan PT Bank HSBC Indonesia 2019/2020/2021/2022/2023 halaman 4



Wealth and **Personal** Banking

(WPB)

HSBC menawarkan berbagai produk dan layanan seperti layanan perbankan eksklusif HSBC Premier, wealth management, kartu kredit, serta pinjaman Adapun beberapa keunggulan dari HSBC Premier, yaitu fasilitas rekening *multicurrency,* layanan pendidikan international, dan lifestyle seperti gratis airport transfer, medical check-up, serta berbagai promo kartu kredit dan fitur bonus poin di Plaza

Dari sisi *wealth management*, HSBC berkomitmen memberikan *wealth advisory* berdasarkan perencanaan keuangan strategis atau analisa berbasis kebutuhan yang sesuai dengan profil ${\bf l}$ risiko dan tujuan finansial setiap nasabah

Sumber: Laporan Tahunan PT Bank HSBC Indonesia 2023



HSBC Indonesia adalah bank internasional dengan cakupan segmen layanan yang luas dan terhubung secara global.

· Layanan treasury dan kustodian nasabah domestik dan global. Produk: valuta asing, derivatif, pendapatan tetap, dan produk pasar

uang lainnya. Mendukung kegiatan lintas batas produk unggulan (Trade Finance, Cash Management, Securities Services). · Melayani nasabah mengelola cakupan

risiko pasar. • Memastikan pengelolaan aset nasabah domestik dan global dalam pengawasan dan administrasi yang baik

Sumber: Laporan Tahunan PT Bank HSBC Indonesia 2023





• Cakupan segmen perusahaan: als and International Subsidiary Banking (MNC and ISB), Mid Market Enterprise (MME), Global Trade Solutions (GTS), Financial Institution Group (FIG), Local

Corporate (LC), dan Global Payments Solutions (GPS).

 Bisnis Wholesale Banking berfokus antara lain pada:

 Akuisisi nasabah dengan target sektor-sektor pertumbuhan utama: investasi yang didorong penanaman modal asing, infrastruktur, layanar kesehatan, TMT, ekonomi baru, rantai pasokan global EV/baterai, energi/listrik, ESG, FMCG.

 Memperkuat bisnis internasional melalui kolaborasi dengan Kementerian Investasi/BKPM dan Kadin. • Memanfaatkan proposisi perbankan digital untuk menangkap arus bisnis transaksi perbankan





Beberapa pencapaian HSBC Indonesia

















