

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Hana Financial Group sebagai salah satu aktor dalam sektor keuangan global bertransformasi dari perusahaan pendanaan berskala kecil hingga menjadi salah satu perusahaan keuangan terbesar di Asia, dengan karakteristiknya dalam melakukan investasi dan merger yang cukup agresif. Indonesia dalam hal ini menjadi salah satu negara tujuan ekspansi Hana Financial Group yang telah dimulai sejak tahun 2007. Seiring dengan perkembangan *fintech*, Indonesia menawarkan potensi luas yang signifikan. Hal ini yang mempengaruhi upaya investasi Hana Financial Group melalui Hana Financial Bank dengan pergeseran kecenderungan motivasi *strategic-asset seeking* yang bisa diperkirakan makin masif tahun 2021. Ekspansi ini merujuk pada dasar-dasar keputusan perusahaan untuk melakukan investasi di luar negeri yang mengacu pada tiga variabel yaitu *ownership advantages*, *location advantages*, dan *internalization advantages* (OLI). *Ownership advantages* dari Hana Financial Group mengacu pada kapasitas teknologi dan digital banking yang dimiliki serta reputasi merek global yang telah menimbulkan kepercayaan pasar, serta meningkatkan nilai perusahaan di mata mitra internasional.

Disamping itu *location advantage* merujuk pada keunggulan yang ditawarkan Indonesia sebagai negara tujuan basis ekspansi yang beberapa tahun belakangan mengalami perkembangan masif dalam penggunaan layanan keuangan digital. Selain itu basis pengguna digital yang semakin meningkat per tahunnya

disertai inklusi keuangan yang berkembang pesat, menjadikan Indonesia lokasi yang menarik bagi ekspansi fintech karena menawarkan pasar luas, serta biaya adopsi teknologi rendah, dan peluang perkembangan jangka panjang yang tinggi. Sedangkan *internalization advantages* tercermin dari peluncuran LINE Bank by Hana Bank tahun 2021 melalui kerjasama antara LINE Financial Asia dan Hana Bank Indonesia. Meskipun dapat dikatakan sebagai kemitraan eksternal, akan tetapi, sebagian besar struktur operasionalnya tetap dikendalikan melalui sistem perbankan milik Hana Financial Group sendiri. Kerjasama dengan LINE juga memperlihatkan bagaimana Hana Financial Group memanfaatkan *external partnership* dalam memperkuat kapasitas internalnya. *Internalization advantage* Hana Financial Group tercermin dari penyediaan layanan *corporate banking, trade finance, cash management, dan payroll* melalui PT Bank KEB Hana Indonesia kepada perusahaan domestik maupun perusahaan multinasional, termasuk perusahaan asal Korea Selatan yang beroperasi di Indonesia.

Dengan Hal ini berarti fokus *strategic-asset seeking* yang menjadi motivasi utama dari Hana Financial Group, dengan tetap mempertimbangkan motivasi *market-seeking* (mencari pasar). Dengan demikian, bagi Hana Financial Group dalam melakukan investasi di sebuah negara terutama di Indonesia tidak hanya didasarkan untuk mendapatkan keuntungan maupun memperbesar ekspansi perusahaan, namun perusahaan juga berusaha memperoleh kapabilitas dan jaringan digital di Indonesia seperti teknologi fintech, mempermudah terhubungnya akses ke basis konsumen, dan integrasi ke ekosistem digital lokal melalui kolaborasi strategis.

4.2 Saran

Dalam bab ini, penulis juga akan memberikan saran bagi penelitian selanjutnya. Dikarenakan lingkup penelitian pada tulisan ini yang hanya terbatas dari 2021 hingga 2025, untuk tahun-tahun setelah itu jika terdapat data-data mengenai Upaya lebih lanjut dari Hana Financial Group, penulis menyarankan penelitian selanjutnya dapat mencakup periode waktu yang lebih luas guna memberikan analisis yang lebih komprehensif tentang upaya investasi dengan motivasi *strategic-asset seeking* ataupun motivasi-motivasi lainnya oleh Hana Financial Group