

## Rilis Berita

### **UOB Indonesia meluncurkan kapabilitas manajemen rantai pasokan keuangan (FSCM) baru di UOB Infinity untuk memudahkan nasabah mendigitalkan pembiayaan rantai pasok**

*Kapabilitas FSCM akan memungkinkan nasabah untuk menghubungkan pembeli, pemasok, dan distributor dalam ekosistem rantai pasokan di Indonesia, di seluruh ASEAN dan Tiongkok Raya*

**Jakarta, 25 September 2023** – UOB Indonesia mengumumkan peluncuran kapabilitas manajemen rantai pasok keuangan (*financial supply chain management/FSCM*) yang baru di UOB Infinity<sup>1</sup>, platform perbankan digital untuk dunia usaha yang memudahkan nasabah mendigitalkan ekosistem pembiayaan rantai pasokannya.

Melalui FSCM, klien korporasi dapat menikmati kemampuan manajemen rantai pasok keuangan baru serta mendapatkan serangkaian solusi yang komprehensif, mulai dari pengadaan hingga pembayaran, pemesanan, hingga produksi, penjualan dan *collection* dalam satu platform tunggal.

Fitur FSCM di UOB Infinity akan membantu meningkatkan efisiensi bisnis dengan memungkinkan transmisi dan verifikasi dokumen perdagangan yang aman secara digital. Selain itu, nasabah juga dapat melakukan permintaan pembiayaan dalam satu platform tunggal.

Kemampuan FSCM UOB Infinity yang baru akan meningkatkan dan melengkapi solusi manajemen kas yang ada dalam rangka memudahkan dunia bisnis dalam meninjau, merencanakan, dan mengelola modal kerja di seluruh siklus perdagangan mulai dari pembayaran hingga penagihan. Fitur ini juga akan memungkinkan klien korporasi untuk

---

<sup>1</sup> UOB Infinity memungkinkan dunia usaha mengelola kebutuhan perbankan dengan cara yang lebih sederhana, cerdas, dan personal melalui manajemen kas, manajemen rantai pasokan keuangan, dan layanan perdagangan. [https://www.uob.co.id/web-resources/downloads/about-us/berita-pers/News\\_release\\_UOB\\_Indonesia\\_launches\\_UOB\\_Infinity.pdf](https://www.uob.co.id/web-resources/downloads/about-us/berita-pers/News_release_UOB_Indonesia_launches_UOB_Infinity.pdf)



terhubung secara digital dengan pemasok, pembeli, dan distributor di pasar-pasar utama di ASEAN dan Tiongkok Raya.

Nasabah juga dapat memiliki akses cepat terhadap pembiayaan di berbagai tahapan rantai pasok mulai dari pembiayaan pemasok sebelum pengapalan hingga pasca pengiriman, pembiayaan distributor, dan pelunasan piutang. Yang terpenting, nasabah akan mendapatkan visibilitas penuh dan kendali atas transaksi tunai, perdagangan dan FSCM melalui satu platform dengan satu *login*.

W Kartyono, Head of Transaction Banking, UOB Indonesia, mengatakan “Di tengah ketidakpastian global dan volatilitas pasar, dunia usaha di Indonesia harus menghadapi berbagai kompleksitas untuk memastikan operasional yang efisien dan efektif dalam rantai pasokannya. Di UOB Indonesia, kami memahami bahwa mempertahankan layanan yang berkualitas dan biaya rendah menjadi suatu kebutuhan bagi dunia usaha untuk memenuhi permintaan nasabah yang terus meningkat akan layanan yang memberikan nilai tambah namun dengan biaya efisien.

“Kemampuan lebih dari FSCM di UOB Infinity memungkinkan nasabah mendigitalkan ekosistem rantai pasoknya dengan menghubungkan pemasok dan distributor secara digital sehingga memungkinkan nasabah memperoleh *insights* secara *real-time* dan pandangan holistik keuangan sehingga dapat mengelola modal kerja dan piutang untuk membantu mengurangi biaya dan meningkatkan efisiensi,” kata Kartyono.

Indonesia merupakan negara keempat yang memiliki kapabilitas FSCM pada UOB Infinity setelah Singapura, Hong Kong, dan Malaysia. Selanjutnya, kapabilitas regional ini akan diluncurkan ke pasar regional lainnya di ASEAN dan Tiongkok Raya.

So Lay Hua, Head of Group Transaction Banking, UOB, mengatakan, “FSCM UOB Infinity memungkinkan klien terhubung secara digital dengan ekosistem mitra dagang mereka dari hulu ke hilir, serta menyederhanakan pengelolaan pertukaran dokumen perdagangan, memberikan akses modal kerja, dan mengelola risiko *collection* dalam satu platform tunggal. Dengan peluncuran progresif akan kemampuan yang konsisten secara regional di seluruh pasar inti, nasabah regional kami dapat memiliki pengawasan yang lebih besar terhadap interaksi pemasok dan distributor, persyaratan pembiayaan FSCM serta kendali atas program FSCM domestik dan regional bersama UOB di seluruh lokasi tersebut melalui satu tampilan.”



### **Manajemen rantai pasok, komponen penting dalam strategi bisnis**

Pengelolaan rantai pasok telah muncul sebagai komponen penting dari strategi bisnis di tengah perekonomian global yang kompetitif. Khususnya di Indonesia, hal ini dapat menjadi rumit dan menantang mengingat lokasi geografis Indonesia yang luas, perekonomian yang beragam, serta tantangan unik lainnya yang dihadapi.

Berdasarkan Kajian UOB Business Outlook 2023<sup>2</sup> lebih dari 7 dari 10 bisnis di Indonesia menilai manajemen rantai pasok sebagai hal yang sangat penting. Rantai pasok Indonesia mencakup berbagai sektor, antara lain yang dianggap paling penting adalah barang konsumsi, manufaktur dan teknik, serta jasa bisnis.

Kajian ini lebih lanjut menyimpulkan bahwa peningkatan biaya pasokan dan kesulitan mendapatkan pasokan merupakan kekhawatiran utama di Indonesia. Dalam menghadapi tantangan-tantangan tersebut, koneksi terhadap teknologi digital tanpa hambatan yang menghubungkan proses bisnis di dalam dan luar negeri antara perusahaan dan organisasi, merupakan dukungan utama yang dibutuhkan dunia usaha dalam mengelola rantai pasokan yang lebih baik.

Untuk informasi lebih lanjut mengenai Kapabilitas FCSM yang baru dari UOB Infinity, kunjungi <https://www.uob.co.id/corporate/infinity/fscm.page>

**- Selesai -**

### **Mengenai UOB Indonesia**

UOB Indonesia merupakan anak perusahaan dari United Overseas Bank Limited, sebuah bank ternama di Asia dengan jaringan global yang terdiri dari lebih 500 kantor di 19 negara dan wilayah di Asia Pasifik, Eropa, dan Amerika Utara. UOB Indonesia didirikan pada tahun 1956. Jaringan layanan UOB Indonesia terdiri atas 122 kantor cabang dan 124 ATM di 42 kota di 16 provinsi di seluruh Tanah Air. Layanan perbankan UOB dapat dinikmati melalui jaringan ATM regional, ATM Prima, jaringan Bersama serta jaringan Visa.

UOB Indonesia berkomitmen menghadirkan produk berkualitas dan layanan prima bagi nasabah. UOB Indonesia menghadirkan beragam produk perbankan dan layanan, termasuk layanan keuangan pribadi, perbankan untuk dunia usaha, perbankan komersial, perbankan perusahaan, pasar global, serta pengelolaan investasi. UOB Indonesia mendapat predikat AAA (idn) dari Fitch Ratings.

---

<sup>2</sup>Sumber: Kajian UOB Business Outlook 2023 <https://www.uobgroup.com/asean-insights/articles/uob-business-outlook-study-2023-regional.page>





UOB Indonesia memiliki basis nasabah ritel yang kuat melalui sejumlah produk tabungan, layanan hipotek serta kartu kredit. Layanan perbankan yang dihadirkan UOB Indonesia juga dapat diakses di Indonesia, Singapura, Malaysia, dan Thailand melalui ratusan ATM UOB.

TMRW, yakni bank digital UOB yang telah memenangkan penghargaan, melayani generasi nasabah Indonesia yang melek digital dengan memberikan pengalaman perbankan yang lebih baik dan personal melalui penggunaan data dan umpan balik nasabah. Melalui TMRW, UOB berkomitmen membantu nasabah mencapai tujuan keuangan mereka dalam membangun hari esok yang lebih baik.

UOB Indonesia terus berupaya membantu perusahaan-perusahaan dengan rencana ekspansi mereka dan telah mendukung banyak perusahaan dari sejumlah industri seperti konstruksi, pertambangan, real estate, dan sektor-sektor layanan yang berekspansi di Indonesia.

UOB Indonesia berkomitmen menjadi penyedia layanan keuangan yang bertanggung jawab dan membawa perubahan bagi kehidupan pemangku kepentingan kami serta bagi masyarakat tempat kami berada. Kami tidak hanya berdedikasi membantu nasabah mengelola keuangan mereka secara bijaksana dan mengembangkan usaha mereka, tetapi juga terus teguh dalam mendukung pembangunan sosial, terutama di bidang seni, anak-anak, dan pendidikan.

Untuk informasi lebih lanjut mengenai UOB Indonesia, silakan kunjungi [www.uob.co.id](http://www.uob.co.id)

**Untuk informasi lebih lanjut, silakan hubungi:**

**Fatma Tri Hapsari**  
Vice President  
Strategic Communications and Brand  
Email: [fatmatri.hapsari@uob.co.id](mailto:fatmatri.hapsari@uob.co.id)

**Maya Rizano**  
Senior Vice President  
Head of Strategic Communications and Brand  
E-mail: [maya.rizano@uob.co.id](mailto:maya.rizano@uob.co.id)

