

RENCANA BISNIS BPR

Strategi dan kebijakan manajemen yang dilakukan dalam mengelola dan mengembangkan usaha PT.BPR Asia Sejahtera selama tahun 2018 telah ditetapkan dalam Rencana Bisnis dengan memperhatikan kecukupan modal, pertumbuhan aset yang sehat dan cost efisiensi tanpa mengurangi kualitas layanan kepada nasabah.

Bank lebih mengutamakan penyaluran kredit pada usaha produktif skala mikro dan kecil yang sudah dikenal tabiat dan karakteristiknya dengan memberikan tingkat bunga yang kompetitif dan terjangkau dengan persyaratan dan prosedur yang sederhana dan fokus pada pembiayaan kredit modal kerja, investasi dan konsumsi yang disebarkan pada usaha yang berpotensi di bidang perdagangan, jasa-jasa dan konsumtif. Namun, dengan tetap memperhatikan peluang pada sektor bisnis yang lain dan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian.

ARAH KEBIJAKAN BPR

- PENYALURAN DANA akan difokuskan pada segmen UMK, Target Pedagang pasar dan Industri rumahan yang berada dalam radius 3 km di sekitar kantor BPR
- PENGHIMPUNAN DANA akan difokuskan pada segmen karyawan, komunitas keagamaan, Target karyawan perkantoran, industry serta majelis taklim, pengajian dalam radius 3 km di sekitar kantor BPR.
- PENANGANAN NPL dilaksanakan melalui perbaikan proses 6 tahapan Manajemen Risiko Kredit; diawali dengan **permohonan kredit** yang tertata dan terpola baik sehingga mendatangkan debitur2 baru yang memenuhi syarat. **Pemantauan Kredit** dilakukan dengan pendampingan pengelolaan usaha dan keuangan. BPR secara konsisten akan mengumpulkan dan melatih para debitur2 untuk secara professional dan berhati-hati dalam pengelolaan keuangan.
- MANAJEMEN BIAYA akan dilakukan dengan mengalihkan sebagian pekerjaan manual menjadi otomatisasi. Legal tidak lagi manual mengetik PK, tetapi melalui template dan integrase data melalui CIF calon debitur. Pembukuan tidak jurnal per transaksi melainkan proses dilakukan melalui core banking system. Monitoring dan evaluasi biaya2 operasional akan dilaksanakan secara bulanan.

- KOMPETENSI SDM ditingkatkan dengan penataan assessment karyawan setiap bagian, kemudian dilakukan pelatihan untuk peningkatan kompetensi. Target pencapaian kinerja juga diukur dan dievaluasi secara continue.

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS

- a. Teknologi Informasi (TI) BPR : melakukan pengembangan TI berfokus pada bisnis dan operasional. Core Banking System yang diharapkan mendukung efisiensi dan efektifitas proses di operasional maupun bisnis. Sebagian pekerjaan manual seperti input transaksi, pembukaan rek, analisa kredit, pengetikan PK dilakukan secara otomatis dukungan system informasi. Sedangkan bagian bisnis mendapat kemudahan berkomunikasi dan menjangkau nasabah baru menggunakan TI seperti Digital Marketing, Marketing via medsos, Websites BPR yang informatif dan komunikatif, penggunaan SMS Gateway dan SMS Blast memudahkan contact nasabah atau mengundang calon nasabah.
- b. Pengembangan Organisasi BPR ; memenuhi ketentuan POJK Tata Kelola dan Manajemen Risiko maka seluruh jabatan PE Kepatuhan, Manajemen Risiko, APU PPT, PEAI segera dipenuhi 2018. Rencana pembukaan cabang baru akan direalisasikan tahun 2018 guna memperluas segmen dan pelayanan masyarakat. Cabang baru direncanakan fokus di pelayanan UMK dengan diversifikasi produk kredit UMK.

RENCANA DAN LANGKAH-LANGKAH STRATEGIS UNTUK TAHUN 2018

Melakukan perbaikan proses internal baik di unit kerja operasional maupun di unit kerja bisnis serta peningkatan kompetensi karyawan merupakan fokus manajemen BPR pada tahun 2018. Pertumbuhan Kuantitas bisnis fokus pada pertumbuhan Kredit dan Profit. Peningkatan kualitas ditargetkan pada efisiensi dan efektifitas bisnis, operasional dan kepatuhan dengan standarisasi proses (SPO dan Job Desc) dan kinerja (KPI). Manajemen BPR memberikan perhatian serius dan menitikberatkan 2 sumber daya utama BPR yakni pada SDM dan Teknologi Informasi.

SDM BPR ditarget memenuhi unsur-unsur : **Kompetensi** pada bidang masing-masing (Kejelasan Job Specification dan Job Description), **Integritas** setiap karyawan dengan melaksanakan Pre-employed & Employed Screening, Kode Etik BPR, Strategi Anti Fraud dan Pelaporan Pelanggaran. **Loyalitas** karyawan yang dibangun dengan skema remunerasi yang berfokus pada Gaji Pokok, Tunjangan dan Insentif yang berbasis pada risiko dan kinerja.

Kemudian di perkuat dengan struktur, skala upah dan struktur jabatan yang jelas sesuai PERMENAKER 1/2017 sehingga memberikan kepastian jenjang karir dan masa depan setiap karyawan BPR.

PT. BPR Asia Sejahtera telah memiliki Rencana Bisnis Bank tahun 2018. Perekonomian Indonesia diperkirakan masih akan melalui berbagai tantangan dan bertumbuh secara moderat pada tahun 2018. Memasuki tahun 2019 PT. BPR Asia Sejahtera akan tetap memprioritaskan kebijakan dan pelaksanaan Tata Kelola. Tren meningkatnya kredit bermasalah di sektor perbankan berpotensi memberikan efek berantai kepada penurunan kualitas kredit beberapa nasabah PT. BPR Asia Sejahtera. Untuk memitigasi risiko, PT. BPR Asia Sejahtera akan disiplin dalam menerapkan prinsip manajemen risiko secara *prudent*, serta berupaya menerapkan program-program efisiensi biaya, serta terus menjajaki alternatif sumber pendapatan selain pendapatan bunga kredit.

a. KREDIT

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memproyeksi pertumbuhan kredit tahun 2018 menyentuh 10% - 12% meningkat dibandingkan tahun 2017 sekitar 8% - 10%. Untuk tahun depan OJK menyebut sejumlah kondisi ekonomi diperkirakan akan lebih baik. Terutama ditopang oleh prediksi International Monetary Fund (IMF) dan Bank Dunia untuk negara maju dan berkembang akan tumbuh lebih cepat. Untuk proyeksi dari pihak perbankan khususnya Bank Umum memproyeksi pertumbuhan kredit dikisaran 10%- 13% (OCBC Bank) dan 9% (BCA). Berdasarkan informasi tersebut BAS memproyeksi pertumbuhan kredit di tahun 2018 sebesar 10,68%.

b. PROFIT

Profit ditargetkan peningkatan sebesar 8,64% atau ROA 7,44% meningkat dibandingkan tahun 2017. Sumber pendapatan utama berasal dari outstanding kredit sebesar Rp.69.302.555.000,- proyeksi tahun 2017 dan sebesar Rp. 76.702.342.000,- proyeksi tahun 2018 dan dilakukan penanganan NPL secara komprehensif dari 2,99% menjadi 1,59%. Biaya Dana dikelola dengan memfokuskan pertumbuhan dana pada produk tabungan yang berbiaya rendah serta menurunkan suku bunga Deposito sehingga diharapkan COF menurun. Biaya Tenaga Kerja ditangani dengan memperhitungkan asset dengan jumlah karyawan secara proporsional dan memutasi karyawan back office ke front yang berfokus pada pelayanan dan penambahan jumlah dan transaksi nasabah. Penurunan biaya overhead dilaksanakan dengan memonitor

setiap pos biaya-biaya rutin dan ditargetkan terjadi pengendalian dan penurunan secara absolut.