

ProFI saat ini membantu kapasitas manajemen BPR dengan memperkenalkan alat berbasis MS Excel (SIAP). Alat ini dapat menganalisa portfolio kredit, mengembangkan rencana proyeksi dan menentukan langkah yang tepat guna. Proyek pilot telah sukses dilaksanakan terhadap 17 BPR. Tiga belas trainer dari seluruh Indonesia saat ini siap menawarkan pelatihan SIAP kepada BPR yang ingin menerapkan alat ini.

BPR saat ini memberikan jasa pelayanan perbankan di segmen mikro dalam rentang waktu yang panjang. Namun BPR seringkali menghadapi persaingan yang ketat dari pelaku pasar lain seperti bank umum. Dalam upaya bersaing di pasar yang persaingannya meningkat BPR perlu membuat perencanaan yang terperinci dalam semua aktivitas operasional seperti misalnya mengelola risiko usaha, biaya dan pendapatan. ProFI senantiasa membantu industri BPR dalam upaya mencapai tingkat efisiensi yang optimal dan untuk mengelola risiko dengan cara memberikan alat manajemen kuantitatif secara tepat guna.

SIAP – Simulasi BPR adalah suatu alat berbasis MS Excel yang dikembangkan

oleh Dr. Birgit Galemann, seorang konsultan ProFI yang bertujuan membantu manajemen BPR dalam proses perencanaan. Ide penting yang mendasari model ini adalah adanya pengklasifikasian dari portfolio kredit berdasarkan standard risiko dan biaya yang didasari oleh kelas produk. Hal ini tercetus dari hasil studi *Efisiensi Operasi, Jangkauan Pasar dan Penetapan Harga untuk BPR (1) & (2)* oleh Dr. Birgit Galemann. Ia menjelaskan tentang indikator-indikator yang dapat mengukur sasaran BPR dalam mencapai misi korporasinya agar menjadi *Community Bank* yang lebih untung dan efisien. Alur proses alat ini dapat dijabarkan sebagai berikut: Set-up model (S), Input data (I), Analisa data keuangan saat ini (A), Proyeksi rencana mendatang (P). Lebih jauh, SIAP menyediakan sarana bagi BPR untuk dapat:

Menganalisa kelemahan dan kekuatan bank saat ini dengan memakai indikator efisiensi dan jangkauan pelayanan. Ini termasuk juga misalnya "Cakupan jumlah nasabah berpotensi di daerah yang akan dilayani", lalu "Distribusi ukuran kredit berdasarkan jumlah nasabah", termasuk "Pemakaian kapasitas maksimum per A/O

atau F/O berdasarkan kelas produk".

Memproyeksikan tingkat indikator-indikator di masa yang akan datang, seperti misalnya: mempersiapkan rencana kerja dengan cara membuat simulasi nilai mendatang terhadap parameter tersebut yang ditandai dari kondisi bisnis sekarang. Contoh-contoh parameternya adalah : "Jumlah kredit per kelas produk", "Time-spent relatif berdasarkan A/O atau F/O per kelas produk", atau "Ukuran dari sumber dana yang berbeda-beda dan ditetapkan secara proporsional untuk *outstanding portfolio*".

Menghitung profit margin dari kredit yang ditetapkan berdasarkan kondisi usaha saat ini atau yang akan disimulasikan.

Mengukur frekuensi perkiraan macet, nilai pemulihan rata-rata per-kelas produk, dan berdasarkan hal tersebut dapat memprediksikan perkiraan kerugian suatu BPR.

Membuat *stress-test* terhadap laba usaha bank apabila terjadi kondisi ekonomi yang buruk dengan cara membuat simulasi, dengan mempertimbangkan kondisi pasar dan parameter operasi (manajemen risiko).

Membandingkan -dengan BPR lain-



Manajemen Portfolio Kredit Anda

SIAP-Simulasi BPR: Alat untuk Manajemen Kuantitatif

	Time proj. all LO/FOs	Time LOs needed	active no. loans/sav.	avrge no. accnts p. LO/FO	max. no accts per LO/FO
	Waktu proyeksi utk sel AO/FOs	Waktu AO dibutuhkan	aktif Jml rek kredit/tab	Rt2 jml rek p. AO/FO	rek maksimal per AO/FO
tabungan	1695%	1263%	18.946	1.118	1.500
Kredit Sal	90%	74%	371	412	500
Kredit Bus1	200%	185%	555	277	300
Kredit Bus2	233%	234%	584	251	250
Kredit Bus3	175%	82%	82	47	100
Kredit Bus4	15%	15%	11	76	75
Kredit Grp	90%	86%	35	38	40
Kredit other	2%	2%	3	145	150
	Proyeksi waktu o.k.		1.640		
jml semua:	2500%	1941%			

Salah satu tampilan SIAP

suku bunga rata-rata per kelas produk termasuk seluruh indikator efisiensi, jangkauan pasar dan produktivitas.

Alat ini telah dipresentasikan kepada Direktorat Kredit, BPR dan UMKM (DKBU) Bank Indonesia beberapa waktu yang lalu. Disamping itu alat ini juga telah diuji cobakan dengan sukses di 17

berhati-hati dalam mengembangkan aktivitas usahanya. Salah satu BPR misalnya menyatakan bahwa "Pola berpikir kami telah berubah dengan pendekatan produk pemasaran yang didasari oleh nominal per A/O dari alat ini yang mana dihitung dari kombinasi nominal dan jumlah kredit per risiko dan biaya berdasarkan kelas produk.

Manajemen perlu menetapkan nilai data parameter "Kapasitas maksimal per A/O atau F/O sesuai dengan kelas produk". Keputusan manajemen kunci ini sangat tergantung pada wilayah geografis dan upaya BPR dalam melayani nasabahnya.

master training. Peserta yang hadir dari berbagai propinsi di Indonesia dipersiapkan untuk melatih BPR mengenai konsep dan aplikasi SIAP – Simulasi BPR. Pelatihan pertama yang diprakarsai oleh DPD Perbarindo DKI Jaya telah berlangsung pada tanggal 1-3 Oktober 2009 yang lalu di Jakarta. Pelatihan direncanakan akan dilaksanakan dalam dua sesi yaitu 3 hari dan 2 hari secara berkesinambungan dengan jeda waktu 4 minggu. Dalam sesi pertama peserta akan belajar konsep dan aplikasi SIAP dengan menggunakan data BPR secara fiktif. Selama 4 minggu jeda, peserta akan memperoleh kesempatan untuk mempersiapkan data yang diinput dari BPR yang dikelolanya dengan

Ketika membandingkan tingkat indikator terkait mereka pada akhir pelatihan, maka peserta menyadari bahwa indikator "Pasar BPR" seperti "Suku bunga dana pihak III" dan "Rata-rata suku bunga per-kelas produk" di wilayah akan terlihat sama.

BPR di Sumatra Barat, DI Yogyakarta dan NTB.

Bagi sebagian BPR, beberapa parameter akan terlihat mirip satu dengan yang lain, namun indikator jangkauan pasar seperti "distribusi besaran kredit berdasarkan jumlah nasabah", dan juga "persentasi jumlah kredit pegawai secara total portfolio" serta "cakupan nasabah berpotensi di wilayah yang dilayani" sangatlah tergantung pada masing-masing BPR.

Ketika itu seluruh BPR proyek pilot mempunyai rencana untuk mempersiapkan rencana bisnisnya dengan menggunakan SIAP. Alat ini akan dapat membantu dalam mengelola portfolio kredit mereka dan membuat manajemen lebih

SBI, per tahun		7,00	Saat ini						
Indikator 2	Target suggested	Arah Tujuan	mengusulkan	Daerah 1	Daerah 1	Daerah 2	Daerah 2	Daerah 3	Daerah 3
				BPR 1	BPR 2	BPR 3	BPR 4	BPR 5	BPR 6
BOPO	<	100%		48,77%	52,93%	81,35%	93,54%	92,92%	98,81%
SB eff rata2, p.th.:									
Bus1	<=	50		44,42	45,42	41,92	42,94	35,58	37,84
Bus2	<=	40		44,56	47,88	42,04	44,47	30,38	36,23
Bus3	<=	30		37,91	48,14	38,87	42,64	24,97	31,60
Bus4	<=	30		0,00	0,00	31,85	35,41	24,22	28,40
Sal1	<=	45		43,98	44,13	22,13	38,21	28,43	25,89
Sal2	<=	35		42,38	44,62	27,25	41,75	25,16	24,28
Sal3	<=	25		29,64	35,62	26,68	45,98	15,05	23,73
Sal4	<=	22		17,70	0,00	9,00	0,00	0,00	22,35
Rata2 SB ABPAsiva, p. th.	<=	13,00	6,00	11,00	9,00	10,45	13,00	14,25	17,00
Rata2 SB deposito, p. th.	>=	11,25	4,25	10,88	11,68	11,87	11,56	11,60	10,43
Rata2 SB tabungan, p. th.	>=	5,63	50%	8,00	9,00	6,00	6,00	4,54	5,50
Bunga Dana rata2 tanpa dividen p.th.	<=	8,52		3,22	6,24	9,54	6,27	10,29	12,40

Salah satu tampilan SIAP

Kami yakin akan manfaat alat ini terutama yang terkait dengan kalkulator untuk mengukur kapasitas A/O. Frekuensi perkiraan macet per kelas produk yang diperagakan dalam alat ini secara jelas menguji kami untuk mengelola bank kami dengan prinsip kehati-hatian".

ProFI telah menyelenggarakan suatu

menggunakan SIAP dan kemudian mulai mengaplikasikan alat tersebut sendiri. Pada sesi kedua konsep SIAP akan diulang kembali dan peserta akan menjalankan SIAP selangkah demi selangkah dengan menggunakan datanya sendiri. Untuk itu kursus akan dipandu oleh trainer dan asisten trainer. *GTZprofi*