

Danamon Simpan Pinjam (DSP)

Hasil makro dari pembiayaan mikro



Dua puluh satu bulan yang lalu, Djemi Suhendra, Executive Vice President DSP, memiliki model bisnis yang teruji dan rencana yang ambisius. Sejak itu, 739 unit DSP telah dibuka secara bertahap dalam waktu kurang dari dua tahun dan lebih dari 6.600 staf direkrut. Saat ini DSP memberikan kontribusi 10% dari total kredit Bank Danamon dan merupakan sumber pendapatan utama.



Bagaimana pertumbuhan yang fenomenal ini bisa terjadi?

“Riset kami menunjukkan adanya kebutuhan yang besar akan modal kerja dan fasilitas simpanan

yang aman di kalangan pedagang pasar tradisional. Sebelum mengenal DSP, mereka meminjam dari saudara, teman dan rentenir. Kami menawarkan kecepatan, kesederhanaan dan kenyamanan yang ternyata ditanggapi positif oleh pasar.”

Bagaimana dengan risikonya?

“Ini adalah perbankan komunitas – dan tahap pertama dalam manajemen risiko adalah mengenal nasabah. Karyawan DSP direkrut dari komunitas dan sangat memahami pasarnya. Kami memberi kredit kepada pedagang yang mapan dan memiliki usaha yang andal serta berkelanjutan. Kami memusatkan perhatian pada mereka yang hidup dan bekerja di sekitar unit DSP. Sebagai bagian dari peran kami dalam komunitas, kami terus mengkampanyekan pembersihan pasar; merupakan cara yang ampuh untuk membangun hubungan dengan nasabah, karena setiap orang diuntungkan dalam kerjasama membuat pasar menjadi tempat yang bersih dan menarik.

Kami memiliki kelengkapan untuk memonitor setiap rekening melalui *relationship officer* di setiap unit setiap hari. Kami melakukan evaluasi rinci dan penilaian kualitas secara rutin. Ukuran keberhasilan yang terbaik adalah tingkat kredit bermasalah yang hanya 2 persen pada akhir 2005.”

Berapa banyak lagi pasar yang belum dilayani, dapatkan Anda terus tumbuh secepat ini?

“Tentu saja kami memiliki teknologi dan kemampuan organisasi untuk berkembang lebih jauh dan telah terbukti mampu menarik dan melatih karyawan terbaik untuk menjalankan bisnis ini. Ada ribuan pasar tradisional dan sebagian besar pasar utama di seluruh Indonesia telah terlayani. Sekarang kami dapat mengkonsolidasikan dan membangun. Ada banyak peluang untuk menumbuhkan hubungan yang sudah terjalin. Kami dapat membantu pedagang kecil meningkatkan statusnya menjadi Usaha Kecil dan Menengah. Inilah yang merupakan nilai berharga dari pendekatan perbankan universal Bank Danamon. Masih banyak peluang untuk bertumbuh lebih lanjut.”

Apakah inflasi tinggi, suku bunga tinggi dan melambatnya ekonomi berpengaruh terhadap model bisnis anda?

“Model bisnis yang ada masih relevan-kebutuhannya belum berubah. Kami telah beradaptasi dan berkembang dan akan melanjutkannya sepanjang kami mengidentifikasi adanya kebutuhan dalam jumlah memadai. Sebagian besar nasabah kami memasok kebutuhan penting pasar sehari-hari dan hal ini tidak berubah.”

Bagaimana Anda mengelola kenaikan suku bunga di 2005 yang mengakibatkan meningkatnya biaya pendanaan?

“Biaya pendanaan memang naik di 2005, tetapi jangan lupa bahwa kami menjalankan bisnis baru dan dengan demikian menyesuaikan suku bunga kredit. Dengan besarnya porsi aset yang memberikan imbal hasil tinggi, biaya pendanaan bukan yang menjadi masalah. Apabila perkiraan turunnya bunga SBI di 2006 menjadi kenyataan, biaya pendanaan akan turun dan proses sebaliknya akan terjadi. Pertumbuhan usaha nasabah akan menciptakan peluang untuk menjual lebih banyak produk, memperbesar nilai dari setiap hubungan dan meningkatkan rata-rata saldo simpanan, sehingga memberikan kontribusi bagi stabilitas basis pendanaan bagi seluruh bank.”

Apa rencana selanjutnya?

"Kami harus tetap fokus kepada nasabah. Ini tercermin dalam visi "Kita peduli dan membantu jutaan orang mencapai kesejahteraan". Saat ini kami telah membuka akses terhadap layanan perbankan bagi kelompok nasabah dengan kebutuhan tertentu. Kami memiliki model bisnis berbeda untuk kelompok lainnya yang sama-sama "digerakkan oleh kebutuhan" dan memiliki kapasitas yang mudah diadaptasikan. Melihat lebih jauh keluar dari pasar domestik kami meningkatkan mobilitas sehingga dapat menjangkau komunitas bisnis yang lebih luas. Kami juga membantu mengembangkan rantai nilai antara pedagang dan petani atau nelayan.

Sebagai bank universal kami semakin mampu mendayagunakan hubungan dengan nasabah korporasi dan komersial dan mempertemukan mereka dengan nasabah pedagang serta peritel dengan menyediakan pembiayaan di sepanjang rantai distribusi. Kami juga akan bekerjasama erat dengan Adira Finance dan jaringannya untuk saling mempromosikan layanan satu sama lain."

Bagaimana Anda mendeskripsikan DSP saat ini?

"Yang pertama dan yang terpenting, kami menyediakan solusi keuangan yang cepat dan mudah diakses, dan karenanya kami yakin bahwa kami merupakan titik penghubung pertama bagi pasar yang luas, yang belum

tersentuh oleh layanan perbankan. Kami berperan menyediakan kenyamanan maupun nasihat keuangan, tetapi juga ibarat lantai pertama dari sebuah toko yang lebih besar: Bank Danamon sebagai bank universal yang memberikan layanan penuh. Lantai pertama berpeluang besar memberikan kesan dan menarik pelanggan untuk melihat ke lantai lainnya. Kami menawarkan kesempatan kepada nasabah untuk mengunjungi lantai lainnya ketika kebutuhan mereka berubah dan tumbuh. Hal ini baik bagi mereka, begitu juga bagi kami."

