

## Positioning yang Unik

Stanley S. Atmadja, Presiden Direktur Adira Finance berbicara mengenai *positioning* yang unik dan pengelolaan bisnis yang tumbuh cepat di sektor yang kompetitif.



**Kompetisi dalam pembiayaan kendaraan semakin meningkat selama 2005. Bagaimana Adira Finance menanggapi?**

"Keunggulan strategis kami adalah kemampuan menangani berbagai merek. Kemandirian kami terhadap pabrikan menyebabkan kami terhindar dari keharusan memangkas margin dalam upaya meraih pangsa pasar. Walaupun model baru diperkenalkan atau terjadi perubahan kecenderungan geografis, cara atau penawaran khusus, kami tetap diuntungkan: sepanjang kriteria pembiayaan sesuai dengan persyaratan risiko, kami akan tetap berbisnis. Meningkatkan kompetisi cenderung melunakkan persyaratan, meskipun begitu masih ada ruang untuk tumbuh dan kami memiliki pangsa sekitar 10,5% pada pasar yang relatif belum

dikembangkan. Rasio kepemilikan sepeda motor saat ini adalah satu unit per 11 orang, dibandingkan dengan Malaysia dan Thailand yang rasionya 5-6 orang, sehingga potensi pertumbuhan masih besar."

**Apakah kenaikan suku bunga, harga BBM dan inflasi berpengaruh terhadap bisnis?**

"Laju pertumbuhan pembiayaan sepeda motor maupun mobil memang melambat pada akhir 2005. Meskipun begitu, penjualan sepeda motor nasional tumbuh 30% menjadi lebih dari 5 juta unit baru. Hingga turunnya tingkat suku bunga yang diantisipasi, pertumbuhan di tahun 2006 diperkirakan antara 5,3 hingga 5,6 juta unit sepeda motor baru. Volume penjualan mobil secara nasional hanya tumbuh sedikit lebih tinggi dari 10% pada 2005, tetapi diperkirakan akan turun hingga 10% pada 2006. Pembiayaan mobil mewakili kurang dari 30% bisnis Adira.

Dalam kondisi biaya yang meningkat di pasar, kinerja Adira di 2005 sangat kokoh, terlihat dari pertumbuhan piutang pembiayaan sebesar 40% dan kenaikan pendapatan bunga 56%, meskipun biaya pendanaan meningkat. Pertumbuhan yang membesarkan hati tersebut didukung oleh penyempurnaan pelayanan, berkurangnya waktu yang diperlukan untuk memperoleh persetujuan kredit dan pemahaman nasabah yang lebih baik. Kami juga sangat aktif membangun hubungan dengan para dealer dan menyediakan program-program insentif yang tepat dan relevan untuk berbagai wilayah dan kebutuhan yang berbeda."

**Apakah menurut Anda kondisi kredit yang semakin sulit akan menyebabkan meningkatnya pengambilalihan barang jaminan dan penghapus bukuan?**

"Karena sebagian besar nasabah Adira Finance bergantung kepada sepeda motornya sebagai aset penting dalam berusaha, pembayaran bulanan umumnya lancar.

Sejalan dengan perusahaan induk, kami mengadopsi kebijakan akuntansi yang lebih ketat, sesuai dengan pedoman Bank Indonesia mengenai penghapusan dan pembentukan cadangan atas kerugian dari pengambilalihan barang jaminan. Persyaratan ketat ini membedakan Adira dari banyak perusahaan pembiayaan lainnya.

Sepanjang tahun kami membuat kemajuan yang berarti dalam upaya memperketat prosedur penagihan serta mengadopsi pemisahan yang jelas antara fungsi pemasaran dan penagihan. Hal ini memberikan kemampuan pengendalian yang lebih cermat dan menyebabkan terbentuknya basis nasabah berkualitas tinggi, yang bisa kami berikan tambahan nilai melalui pemberian jasa tambahan."

**Sebagai anak perusahaan Bank, apakah Anda aktif melakukan penjualan silang?**

"Penjualan silang produk dan layanan masing-masing merupakan rencana ke depan kami setelah sistem dan prosedur diselaraskan – kami melakukannya secara bertahap agar tidak secara berlebihan membebani kemampuan sistem dan pelayanan yang ada sekarang dan menghindari risiko nasabah menjadi jenuh karena mendapatkan terlalu banyak penawaran dalam waktu singkat."

**Bagaimana Anda mengikuti kebutuhan akan karyawan yang berkualitas dengan ketrampilan yang tepat pada sektor bisnis yang kompetitif dan bertumbuh pesat ini ?**

"Seperti halnya Bank, Adira Finance juga berniat menjadi perusahaan pilihan untuk berkarya. Posisi kami yang kompetitif jelas tidak akan terjadi apabila kami tidak memiliki SDM yang matang, budaya yang kuat dan komitmen untuk mengembangkan karyawan. Survei tahunan karyawan menunjukkan bahwa prioritas pertama mereka adalah pelatihan, bukan gaji - ini menunjukkan besarnya motivasi dan semangat karyawan."



Insentif dan imbalan dalam bekerjasama: perjalanan ke Cina bagi dealer berprestasi yang membantu meningkatkan penjualan Adira Finance.

