

Danamon Simpan Pinjam

Danamon Simpan Pinjam (DSP) adalah layanan perbankan yang ditujukan bagi segmen *mass market* suatu segmen yang diperkirakan terdiri dari 43 juta rumah tangga yang tersebar di seluruh Indonesia. DSP menyediakan layanan perbankan profesional yang sederhana, nyaman dan cepat.

Penetrasi Bank Danamon ke *mass market* berlanjut dan hampir tidak terpengaruh oleh penurunan makroekonomi di tahun 2006. Sebaliknya, kredit tumbuh 71% dan jumlah kredit bermasalah hanya 2,8% dari seluruh kredit, menunjukkan semakin kokohnya pijakan DSP di pasar tradisional yang mempunyai tingkat ketahanan yang tinggi ini, serta kualitas dari tim pengelolanya.

Pelambatan ekonomi tidak terlalu berpengaruh di sektor ini, karena porsi terbesar yang diperjualbelikan di pasar tradisional adalah kebutuhan pokok.



Kisah Sukses Seorang Pedagang Pasar

Pak Iwan Zainal Abidin yang akrab dipanggil Pak Iwan ini memiliki ambisi besar dan pelanggan yang permintaannya banyak. Namun dengan stok barang dagangan yang terbatas di tempatnya yang kecil, ia tidak sanggup memenuhi permintaan pelanggan yang ingin membeli secara grosiran.

Ketika DSP dibuka di cabang Pasar Beringharjo, Pak Iwan menghadiri upacara peresmian. "Permohonan kredit saya langsung disetujui, dan dalam minggu yang sama saya memperoleh dana untuk ekspansi dan menambah barang dagangan. Sekarang saya dapat melayani permintaan pembelian secara grosiran.

Tidak seperti bisnis lainnya, Pak Iwan menjual kepada pelanggan grosiran maupun eceran. "Saya memenuhi jumlah yang diminta pelanggan, sebarang besar atau kecilnya, sehingga semuanya puas."

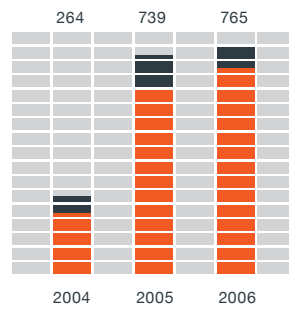
Pak Iwan telah berdagang selama sepuluh tahun, memulainya tanpa modal sama sekali. Sekarang usahanya bertumbuh dan bersama DSP penjualannya mencapai tiga kali lipat. "Pelayanan DSP cepat dan mudah. Sekarang, saya sedang mengajukan permohonan untuk meningkatkan jumlah kredit."



DSP masih memiliki kapasitas untuk terus berekspansi, meskipun telah tumbuh pesat selama beberapa tahun berturut-turut. Pertama, skala sektor informal yang besar menawarkan banyak peluang - institusi kredit masih dalam tahap pembentukan.

Kedua, pasar masih jauh dari homogen dan DSP telah mengembangkan model bisnis baru untuk meningkatkan fasilitas layanannya agar dapat memasuki rantai nilai yang lebih luas, menawarkan lebih dari aktivitas simpan pinjam yang sangat sukses saat ini di pasar tradisional.

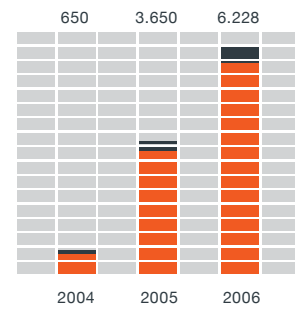
Unit DSP



Consumer Mass Market
 Self Employed Mass Market

Kredit yang Disalurkan

Dalam miliar Rp



Consumer Mass Market
 Self Employed Mass Market

