

04

Pembahasan & Analisis Manajemen





Tinjauan Ekonomi Makro

Ikhtisar Utama
 Laporan Manajemen
 Profil Perusahaan
 Pembahasan dan Analisis Manajemen
 Tinjauan Operasional
 Tata Kelola Perusahaan
 Tanggung Jawab Sosial Perusahaan
 Data Perusahaan

Pada tahun 2018, pasa keuangan global bergerak dengan sangat fluktuatif. Kondisi yang penuh dengan ketidakpastian sepanjang tahun ditutup dengan kemungkinan hasil yang positif atas perundingan perang dagang antara Amerika Serikat dan Tiongkok. Hal ini membuat aliran dana kembali masuk ke Pasar Negara Berkembang termasuk Indonesia sehingga menyebabkan naiknya portfolio *risk appetite* para investor.

Pada tahun 2018, pasa keuangan global bergerak dengan sangat fluktuatif. Kondisi yang penuh dengan ketidakpastian sepanjang tahun ditutup dengan kemungkinan hasil yang positif atas perundingan perang dagang antara Amerika Serikat dan China. Hal ini membuat aliran dana kembali masuk ke Pasar Negara Berkembang termasuk Indonesia sehingga menyebabkan naiknya portfolio *risk appetite* para investor.

Perkembangan kondisi tersebut dimanfaatkan oleh sektor publik dan swasta sebagai peluang untuk menerbitkan utang jangka panjang berdenominasi Dollar AS (USD). Aliran dana asing yang masuk ke pasar efek di Indonesia yang mencapai USD 15 miliar turut membantu membaiknya nilai Rupiah. Nilai tukar Rupiah (Rp) di bulan Oktober mencapai Rp15.230/USD sebelum ditutup pada angka Rp14.480/USD pada akhir 2018. Dikarenakan kebijakan tersebut, aset cadangan bank sentral senilai USD10 miliar telah digunakan untuk menjaga stabilitas nilai tukar sehingga posisi cadangan menjadi USD121 miliar.

Faktor utama di balik melemahnya fundamental Rupiah adalah ketidakseimbangan antara permintaan domestik dengan permintaan eksternal. Pertumbuhan ekonomi Indonesia (PDB) terus pulih secara bertahap menjadi 5,17%, investasi tetap dan konsumsi rumah tangga merupakan kontribusi utama dari pertumbuhan ekonomi Indonesia. Namun, peningkatan permintaan domestik memicu kebutuhan akan barang-barang impor. Walaupun barang impor tersebut bersifat produktif, deficit neraca transaksi berjalan melebar menjadi 3,0% dari total PDB dibandingkan dengan 1,6% tahun lalu.

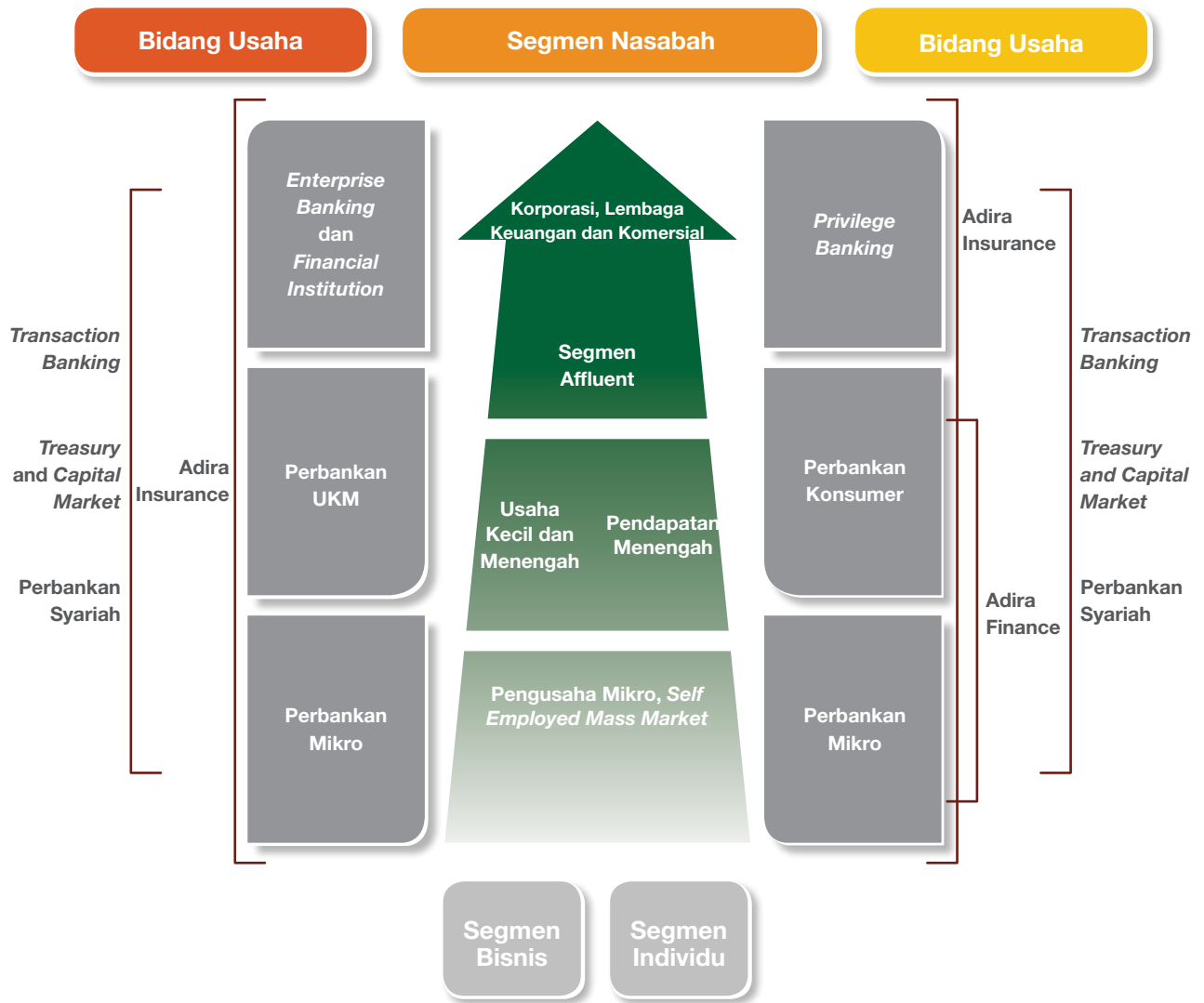
Sebagai upaya untuk mempertahankan Rupiah dan menjaga Neraca Transaksi Berjalan, Bank Indonesia memutuskan untuk memperketat kebijakan moneternya melalui peningkatan 7 *days repo rate* sebesar 175bps melalui enam kebijakan terpisah hal ini juga mendorong tingkat inflasi lebih stabil. Di sisi lain, sistem Perbankan Indonesia tetap kuat dengan kualitas kredit yang membaik, sementara likuiditas dan rasio kecukupan modal juga mampu untuk memitigasi risiko.

Memasuki 2019, proyeksi ekonomi diperkirakan akan tumbuh stabil pada kisaran 5,1%-5,2%. Konsumsi rumah tangga dan manajemen impor diharapkan akan menjadi pendorong utama untuk mencapai target pertumbuhan. Diharapkan perekonomian Indonesia akan terlepas dari sejumlah tekanan dari keseimbangan eksternal dan deficit neraca transaksi berjalan dapat ditekan hingga 2,8% dari PDB.





Tinjauan Segmen Usaha



Danamon melayani seluruh segmen nasabah mulai dari Konsumer, Komersial, termasuk Usaha Kecil dan Menengah, nasabah Mikro, serta *Enterprise* (Komersial dan Korporasi), dengan rangkaian produk dan jasa perbankan dan keuangan yang komprehensif, termasuk layanan perbankan Syariah. Selain itu, Danamon juga menyediakan pembiayaan otomotif dan barang-barang konsumen melalui Adira Finance serta layanan asuransi umum melalui Adira Insurance.

Enterprise Banking and Financial Institution



EB melayani segmen Korporasi, Komersial, dan Lembaga Keuangan. EB menyediakan solusi keuangan yang komprehensif, seperti pemberian kredit/pinjaman, *cash management*, *trade finance*, dan layanan *treasury*.

EB melayani segmen Korporasi, Komersial, dan Lembaga Keuangan. EB menyediakan solusi keuangan yang komprehensif, seperti pemberian kredit/pinjaman, *cash management*, *trade finance*, dan layanan *treasury*.

Dengan memahami kebutuhan nasabah kami, EB bertujuan untuk menjadi bank transaksional pilihan.

Produk dan Jasa

Hingga saat ini, produk dan jasa yang disediakan melalui layanan EB adalah sebagai berikut:

1. Kredit Modal Kerja (*Trade Finance & Financial Supply Chain*)
2. Kredit Investasi
3. Cash Management (Pembayaran, Penagihan dan Manajemen Likuiditas)
4. Devisa
5. Kustodian

Strategi dan Inisiatif 2018

EB terus berfokus dalam mempererat hubungan dengan para nasabah yang sudah terjalin. Danamon juga akan mengembangkan portofolio EB melalui akuisisi nasabah baru di dalam segmen yang menjadi sasaran kami serta masuk ke dalam mata rantai segmen tersebut.

Sebagai bagian dari transformasi EB, proses kredit kami secara menyeluruh telah ditingkatkan untuk melayani para nasabah dengan lebih cepat namun tetap menjaga budaya risiko yang kuat.

EB berkomitmen untuk berinvestasi pada sumber daya manusia dengan merekrut dan mempertahankan talenta, menerapkan program pelatihan yang ekstensif, dan mengedepankan organisasi berbasis kinerja.

Kinerja 2018

Pada tahun 2018, EB membukukan pertumbuhan kredit sebesar 11,0% mencapai Rp41,48 triliun dibandingkan dengan Rp37,37 triliun tahun lalu.

Strategi dan Inisiatif 2019

Untuk menghadapi tantangan di tahun 2019, EB akan mencanangkan berbagai strategi sebagai berikut:

- Memperoleh nasabah baru yang sesuai dengan target pasar kami dan masuk ke dalam mata rantai dari para nasabah kami.
- Menjalin kolaborasi yang baik dengan MUFG Group untuk memaksimalkan kerja sama dengan perusahaan-perusahaan Jepang dan jaringan korporasi multinasional
- Terus memelihara dana pihak ketiga dengan menawarkan solusi *Cash Management* yang menyeluruh
- Berinvestasi pada Sumber Daya Manusia dan meningkatkan kapabilitasnya melalui berbagai pelatihan dan penugasan. Termasuk melalui rekrutmen dan merawat talenta yang ada.

Treasury and Capital Market



Data Perusahaan

Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

Tata Kelola Perusahaan

Tinjauan Operasional

Pembahasan dan Analisis Manajemen

Profil Perusahaan

laporan Manajemen

Ikhtisar Utama

Treasury and Capital Market (TCM) akan terus fokus pada pengelolaan neraca yang efisien dan berpegang pada prinsip kehati-hatian. Sebagai mitra produk bagi lini bisnis di Bank Danamon, TCM menyediakan solusi bagi nasabah yang memiliki kebutuhan *hedging* dan produk-produk investasi. TCM juga mendukung regulator dalam upaya peningkatan dan pengembangan pasar keuangan.

TCM mendapat tanggung jawab dari *Asset and Liability Committee* (ALCO) untuk mengelola risiko likuiditas Bank dengan memastikan bahwa kebutuhan likuiditas Bank senantiasa terpenuhi untuk mendukung pertumbuhan usaha dengan berprinsip kehati-hatian. Selain itu, TCM juga mendapat tugas untuk mengelola risiko suku bunga yang melekat di neraca Bank.

Produk dan Jasa

TCM menawarkan berbagai produk dan layanan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan nasabah serta melakukan aktivitas trading. Produk-produk yang tersedia untuk nasabah di antaranya Foreign Exchange Today (FX-TOD), Foreign Exchange Tomorrow (FX-TOM), Foreign Exchange Spot (FX-SPOT), Foreign Exchange Forward (FX-FWD), Foreign Exchange Swap (FX-SWAP), Interest Rate Swap (IRS), Cross Currency Swap (CCS), Domestic Non-Deliverable Forward (DNDF), Surat Berharga Negara (SBN) Konvensional dan Syariah, dan Obligasi Korporasi.

Strategi dan Inisiatif 2018

Pada tahun 2018, TCM terus memperluas basis nasabah ritel, komersial, dan korporasi. Strategi yang digunakan dengan melakukan pendekatan terhadap perusahaan-perusahaan yang melakukan kegiatan ekspor atau impor sesuai dengan kebijakan pada *Industry Acceptance Criteria* serta mampu menjangkau hingga ke daerah-daerah yang masih berpotensi melakukan transaksi valuta asing dan obligasi.

Sebagai *dealer* utama, TCM secara aktif berpartisipasi dalam mendukung kebutuhan pembiayaan pemerintah melalui penjualan Surat Utang Negara, baik di pasar perdana maupun sekunder.

Kinerja 2018

Pada tahun 2018, TCM secara aktif mendukung rencana pembiayaan pemerintah dengan mengikuti kegiatan lelang Surat Utang Negara terutama seri-seri baru yang diterbitkan pada tahun 2018. TCM juga menyediakan alternatif solusi bagi nasabah dalam rangka memenuhi kebutuhan valuta asing dan lindung nilai dengan menggunakan beragam produk *treasury*. Untuk memperkuat pendanaan Bank, TCM melakukan kegiatan pendanaan melalui pinjaman subordinasi dengan MUFG Bank Ltd.

Strategi dan Inisiatif 2019

Di tahun 2019, TCM akan terus fokus pada peningkatan basis nasabah. TCM juga akan mengembangkan dan menawarkan alternatif produk lindung nilai dan investasi yang sesuai dengan profil risiko nasabah dan patuh terhadap peraturan yang berlaku, juga termasuk penawaran obligasi korporasi.

Selain penghimpunan dana yang bersumber dari dana pihak ketiga konvensional, TCM juga akan mengeksplorasi pendanaan dari instrumen yang tersedia di pasar modal sesuai dengan peraturan yang berlaku baik untuk pendanaan jangka pendek maupun jangka panjang. TCM akan senantiasa mendukung strategi Bank secara keseluruhan dan tetap fokus pada manajemen risiko yang berlandaskan pada prinsip kehati-hatian, serta kontrol yang kuat terhadap kegiatan operasional, biaya dan proses.

Transaction Banking (Cash Management, Trade Finance, and Financial Supply Chain)



Danamon Transaction Banking memiliki berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan segmen perusahaan dan pebisnis, baik nasabah korporasi, komersial maupun UKM. Dengan memanfaatkan kemampuan cash management, trade finance dan financial supply chain, Danamon dapat menyediakan solusi transaksi perbankan yang sesuai, kompetitif dan efisien kepada nasabah.

Pengembangan dan peningkatan platform internet banking memungkinkan pengguna untuk menikmati layanan terpadu antara *Cash Management*, *Trade Finance* & *Financial Supply Chain* guna meningkatkan efisiensi kegiatan bisnis.

PRODUK DAN LAYANAN

Transaction Banking menghadirkan beragam produk dan layanan untuk memudahkan nasabah sebagai berikut:

- **Cash Management**
Merupakan solusi perbankan terpadu yang dirancang untuk membantu nasabah dalam mengelola perputaran arus kas serta tingkat likuiditas secara efektif dan efisien sehingga menghasilkan tingkat profitabilitas yang optimal. Dengan memanfaatkan “Cash Management Danamon”, segala upaya strategis dapat lebih difokuskan pada bisnis inti.
- **Layanan Trade Finance**
Layanan Trade Finance Danamon membantu nasabah untuk melakukan transaksi perdagangan dan pembiayaan trade, baik perdagangan internasional (impor, ekspor) maupun perdagangan domestik.
- **Financial Supply Chain**
FSC Danamon dapat membantu kelancaran siklus pembayaran dari distributor ke prinsipal (*anchor*) dengan menyediakan fasilitas pinjaman bagi distributor, pelaporan dan monitoring yang menyeluruh. Pembiayaan pembayaran kepada pemasok juga menjadi bagian dari solusi FSC

STRATEGI DAN INISIATIF 2018

1. **Kemampuan Digital**
Danamon memperkenalkan aplikasi seluler FSC, yaitu D-BisMart, sebuah aplikasi *closed-loop* untuk para distributor dan pengecer. Inovasi lainnya adalah API Central, yang memungkinkan

pemrosesan cepat dan menyediakan pertukaran data yang aman antara Bank dan klien. Bank juga menambahkan Danamon Cash Connect, platform internet banking-nya, serta pembayaran akun virtual. Inovasi-inovasi ini diakui ketika Danamon dianugerahi penghargaan “Best Digital Bank” dalam Asiamoney’s Best Bank Awards selama dua tahun berturut-turut.

- **Pengembangan Digital**
Danamon meningkatkan eksistensi pada ekosistem digital melalui kerja sama dengan pemain dan pengecer utama *fintech* di pasar online dan pembayaran *gateway*. Sebagai bagian dari strategi Bank untuk meningkatkan transaksi online dan brand awareness, Danamon melakukan kampanye akun virtual serta mendukung kegiatan promosi seperti Harbolnas (Hari Belanja Online Nasional).
- **Fokus pada Financial Supply Chain**
Danamon terus mengembangkan layanan Pembayaran Langsung dan Debit FSC. Layanan *host-to-host* (transfer data otomatis antara Bank dan kliennya) dan pembiayaan distributor. Industri FMCG adalah target utama di tahun 2018 dimana Danamon telah mendapatkan pengakuan sebagai “Best Supply Chain Provider” dalam ajang penghargaan The Asset Triple A & Benchmark Awards.

STRATEGI DAN INISIATIF 2019

Pada tahun 2019, Transaction Banking akan bekerja sama dengan MUFG Bank dalam bidang *Cash Management*, FSC, dan *Trade Finance*. Kemampuan digital akan terus ditingkatkan melalui DCC (Danamon Cash Connect), API Central, dan D-BisMart. Selain itu, Danamon juga akan membentuk segmen pembiayaan supplier dan menghadirkan solusi FSC yang optimal.

Perbankan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Sejalan dengan visi “Kami Peduli dan Membantu Jutaan Orang untuk Mencapai Kesejahteraan”, layanan perbankan Danamon untuk segmen Usaha Kecil Menengah (UKM) menawarkan solusi pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan bisnis UKM. Perbankan UKM Danamon fokus kepada segmen UKM dengan total penjualan tahunan antara Rp1 miliar-Rp50 miliar, dengan fasilitas kredit sampai dengan Rp20 miliar.

Sejalan dengan visi “Kami Peduli dan Membantu Jutaan Orang untuk Mencapai Kesejahteraan”, layanan perbankan Danamon untuk segmen Usaha Kecil Menengah (UKM) menawarkan solusi pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan bisnis UKM. Perbankan UKM Danamon fokus kepada segmen UKM dengan total penjualan tahunan antara Rp1 miliar-Rp50 miliar, dengan fasilitas kredit sampai dengan Rp20 miliar.

Produk Dan Jasa

Perbankan UKM Danamon menawarkan berbagai produk pembiayaan untuk melayani UKM dengan rincian sebagai berikut:

- **Kredit Rekening Koran (KRK)**
Fasilitas pinjaman jangka pendek untuk modal kerja dengan opsi perpanjangan tenor tahunan. Produk ini menawarkan fleksibilitas tinggi. Debitur dapat menarik dana setiap saat, sampai dengan limit pinjaman, melalui rekening giro debitur.
- **Kredit Berjangka (KB)**
Pinjaman jangka pendek untuk modal kerja yang bersifat berulang. Penarikan pinjaman dapat dilakukan setiap saat dan berulang kali menggunakan Surat Promes, yang juga berisi ketentuan pembayaran.
- **Kredit Angsuran Berjangka (KAB)**
Fasilitas pembiayaan untuk modal kerja atau investasi jangka panjang dengan suku bunga kompetitif. Variasi produknya, antara lain KAB-Kepemilikan Tempat Usaha (KABKTU), yaitu fasilitas kredit investasi jangka panjang untuk pembelian atau refinancing tempat usaha, baik berupa ruko, rukan, gudang, bengkel, kios komersial *strata-title* dan tempat usaha sejenis lainnya. Tenor pinjaman bisa mencapai 20 tahun untuk beberapa jenis tempat usaha. Produk ini juga dapat digabungkan dengan produk Danamon CASA dan *e-Channel*. Produk lainnya termasuk KAB-*Asset Based Financing*.
- **Produk Lain**
Produk pinjaman lain yang juga tersedia untuk nasabah Perbankan UKM Danamon adalah pembiayaan BPR, pinjaman koperasi karyawan, *distributor financing* dan fasilitas *trade finance*.

Strategi dan Inisiatif 2018

Strategi Perbankan UKM Danamon Banking tahun 2018 konsisten dengan strategi bisnis tahun-tahun sebelumnya dengan fokus pada pertumbuhan kredit serta dana pihak ketiga di sektor UKM. Kunci dari strategi tersebut juga dilakukan dengan mendorong pertumbuhan penyaluran kredit berkualitas kepada kelompok

usaha yang lebih kecil. Hal ini dilakukan untuk memitigasi potensi kredit bermasalah sekaligus menjaga pertumbuhan kredit yang berkualitas dan berkesinambungan.

Setelah mengimplementasikan struktur Branch Network dan mempercepat proses persetujuan pinjaman, Perbankan UKM Danamon semakin fokus terhadap sektor yang menunjukkan portfolio baik. Fokus spesifik lainnya juga diarahkan pada bisnis UKM dalam kategori *emerging* yang menyediakan pagu pinjaman hingga Rp3 miliar.

Implementasi struktur Branch Network berdampak positif pada pertumbuhan kredit Perbankan UKM Danamon. Perbaikan proses kredit juga menghasilkan percepatan persetujuan kredit yang signifikan. Hal ini membuat proses persetujuan kredit Perbankan UKM Danamon menjadi salah satu yang tercepat di Indonesia.

Strategi Branch Network telah berhasil meningkatkan *cross-selling* yang lebih baik, dimana tenaga penjualan dapat menawarkan berbagai produk perbankan Danamon lainnya kepada nasabah sesuai kebutuhan dan segmennya. Setelah memiliki beragam produk Danamon, nasabah cenderung lebih aktif dalam bertransaksi. Produk *cross-selling* yang dimaksud termasuk *Cash Management* dan *Bancassurance* yang telah berhasil meningkatkan *fee-based income* Danamon.

Lebih lanjut, untuk mengantisipasi perkembangan kredit pinjaman yang bertumbuh dengan pesat. Perbankan UKM Danamon terus mengembangkan dan memaksimalkan inisiatif *lead generation* yang fokus pada program “Member-Get-Member”, Internal Referral, dan Internal Analytics.

Dari sisi risiko, Perbankan UKM Danamon juga tetap berpegang pada prinsip kehati-hatian terhadap sektor usaha yang rentan terhadap perubahan makro ekonomi. Pengelolaan risiko kredit dilakukan sesuai dengan batas yang ditentukan oleh regulator serta kebijakan internal perusahaan. Oleh karena itu, alokasi pinjaman akan mempertimbangkan faktor-faktor seperti kondisi pasar, ketersediaan agunan, dan faktor lainnya.

Menanggapi perubahan tren pasar yang cepat terhadap digitalisasi, Perbankan UKM Danamon juga mulai mengeksplorasi dan terlibat dalam kemitraan dengan agregator pinjaman digital serta pelaku *e-Commerce* dan *Financial Technology*. Dorongan terhadap pinjaman digital ini akan terus menjadi fokus.

Perbankan UKM Danamon juga secara konsisten terus mengeksplorasi jalinan kerja sama dengan komunitas bisnis melalui program *Distributor Financing* (DF) dan *Financial Supply Chain* (FSC) yang menawarkan produk dan layanan seperti pinjaman, simpanan, dan transaksional yang menarik untuk para pelanggan Danamon dengan segmen distributor. Kerja sama yang ada dengan lini bisnis lain seperti EB, DSP dan Adira Group juga meningkat.

Kinerja 2018

Di tengah kondisi ekonomi yang menantang di tahun 2018, Perbankan UKM Danamon berhasil merealisasikan portfolio kredit UKM sebesar Rp31,21 triliun, meningkat sekitar 9,7% dari tahun sebelumnya.

Pada akhir 2018, pencapaian dana pihak ketiga dari nasabah UKM tercatat sebesar Rp11,08 triliun dan meningkat sekitar 10,0% dari tahun sebelumnya.

Upaya ini mendukung strategi Danamon untuk terus fokus pada diversifikasi portfolio dengan biaya bunga yang lebih rendah (dari produk Giro dan Tabungan).

Lebih lanjut, pertumbuhan portfolio kredit di tahun 2018 tetap ditunjang dengan proses kredit yang baik.

Strategi dan Inisiatif 2019

Pada tahun 2019, Perbankan UKM Danamon akan melanjutkan inisiatif strategis yang sudah dijalankan tahun-tahun sebelumnya. Fokus akan dititik beratkan pada penambahan kapasitas tenaga penjualan di bisnis *Emerging SME*, pengembangan dan optimalisasi inisiatif leads generation, serta eksplorasi dan kolaborasi dengan perusahaan di sektor *Financial Technology* untuk meningkatkan akuisisi nasabah melalui *platform digital*.

Perbankan UKM Danamon juga akan terus mendorong value proposition sebagai solusi perbankan satu atap yang memberikan solusi pembiayaan dan pendanaan terpadu untuk pelaku usaha kecil dan menengah melalui penyediaan solusi *bundling* produk yang komprehensif, yaitu pinjaman, simpanan, perlindungan, serta produk dan layanan transaksional. Ragam produk ini akan dipasarkan dengan pendekatan kepada komunitas dan strategi *cross-selling* untuk memperkuat *lead generation* dan meningkatkan *customer loyalty*.



Perbankan Konsumer

Data
Perusahaan

Tanggung Jawab
Sosial Perusahaan

Tata Kelola
Perusahaan

Tinjauan
Operasional

Pembahasan dan
Analisis Manajemen

Profil
Perusahaan

Laporan
Manajemen

Ikhtisar
Utama



Pertumbuhan ekonomi yang pesat dan besarnya populasi Indonesia menyajikan pasar yang sangat besar dan potensial bagi unit bisnis Perbankan Konsumer. Perbankan Konsumer menyediakan memberikan layanan perbankan komprehensif bagi nasabah individual, baik wiraswasta maupun karyawan.

Produk dan Layanan

Perbankan Konsumer menawarkan produk dan layanan sebagai berikut:

- Simpanan**
 Dirancang untuk menjawab kebutuhan pasar terhadap produk simpanan, hadir dalam produk simpanan meliputi: tabungan, giro, dan deposito.
- Pinjaman**
 Produk pinjaman Perbankan Konsumer menawarkan berbagai layanan mulai dari kredit kepemilikan rumah (KPR), Kartu Kredit, dan kredit tanpa agunan (KTA).
- Investasi dan Bancassurance**
 Untuk produk investasi dan Bancassurance, Perbankan Konsumer menyediakan banyak pilihan produk melalui kerja sama dengan beberapa Institusi Finansial yang memiliki reputasi dan rekam jejak yang baik. Selain itu, untuk melayani kebutuhan nasabah di segmen *affluent*, telah disediakan juga layanan Privilege Banking yang siap memberikan pelayanan individual dan eksklusif.

Strategi dan Inisiatif 2018

Sesuai dengan objektif Perbankan Konsumer untuk memberdayakan para nasabah dalam meraih tujuan finansial, Danamon mengaktualisasikan berbagai strategi dan inisiatif pada tahun 2018. Salah satunya adalah fokus yang lebih kuat pada deposito granular, yang terdiri dari giro dan tabungan (CASA), serta deposito berjangka (TD). Strategi ini telah terbukti menghasilkan pertumbuhan yang konsisten dari tahun ke tahun.

Program orientasi pelanggan juga dikembangkan untuk memperdalam hubungan pelanggan dengan Bank. Upaya ini didukung oleh berbagai program pemasaran yang menarik.

Program loyalitas terintegrasi melalui sistem penghargaan D-Point juga dilanjutkan di tahun 2018. Pengembangan yang dilakukan adalah menyempurnakan aplikasi D-Card untuk pelanggan kartu kredit dan mengembangkan program pemasaran yang lebih menarik. Selain itu, rangkaian produk untuk jenis investasi dan obligasi semakin diperkaya, seiring layanan yang menyertakan fasilitas kartu kredit saat nasabah membuka rekening tabungan.

Berbagai inisiatif tersebut menjadi jalan bagi Perbankan Konsumer untuk membentuk *roadmap digital interface* terbaru yang memastikan pelanggan menikmati penggunaan aplikasi Danamon dan layanan perbankan *online* yang praktis dan aman.

Kinerja 2018

Dengan mengembangkan sejumlah inisiatif dan strategi yang tepat, Danamon berhasil meningkatkan kinerja pada Perbankan Konsumer. Pertumbuhan kredit di Perbankan Konsumer mencapai 17,5% atau sebesar Rp11,12 triliun. Pertumbuhan ini didorong oleh pertumbuhan produk KPR yang bertumbuh 29,3% pada tahun 2018 yang mencapai Rp7,81 triliun

Strategi dan Inisiatif 2019

Pada tahun 2019, Perbankan Konsumer akan memulai transformasi dari perspektif *product-centric* menjadi *customer-centric* dengan lebih fokus pada kebutuhan pelanggan. Bank akan semakin memperdalam analisis keuangan dengan fokus pada pelanggan dan mengungkap permintaan yang ada.

Danamon juga akan terus mengevaluasi pergeseran kebutuhan segmen pasar untuk kemudian melakukan penyesuaian fitur produk dan layanan agar tetap kompetitif di pasar perbankan.

Di sisi lain, Danamon akan mengimplementasikan strategi yang lebih fokus pada segmen tertentu, terutama diarahkan pada segmen *affluent* dan *emerging affluent* dengan proposisi yang kuat untuk masing-masing segmen ini. Manfaat Privilege Banking akan semakin dipertajam bagi segmen para *affluent customer*.

Perbankan Konsumer akan terus menyediakan rangkaian produk yang lebih lengkap, mulai dari tabungan, investasi, obligasi, valas, bancassurance, kartu kredit dan produk KPR. Seluruhnya disesuaikan dengan kebutuhan dan profil pelanggan.

Dari aspek digital, Danamon akan terus membangun kemampuan digital demi menghadirkan proses dan transaksi tanpa batas untuk para pelanggan yang *digital savvy*. Proses pembukaan akun yang sepenuhnya dilakukan secara *online* juga akan diluncurkan untuk menjangkau segmen digital yang ingin membuka rekening tanpa harus mengunjungi cabang.

Pada saat yang bersamaan, Danamon juga akan terus meningkatkan pengawasan melalui manajemen risiko yang andal untuk memastikan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Branch Network

Implementasi struktur Branch Network telah meningkatkan kemampuan para staf cabang untuk menyediakan produk dan layanan holistik kepada pelanggan.

Strategi Branch Network berhasil meningkatkan *fee-based income*. Selain itu, peluang *cross-selling* pun menjadi lebih luas, seiring kemudahan bagi para sales yang kini dapat menawarkan produk-produk perbankan Danamon kepada pelanggan sesuai dengan kebutuhan dan preferensi perbankan mereka. Setelah memiliki hubungan multi-produk dengan Danamon, pelanggan tentunya akan menjadi lebih aktif dalam melakukan lebih banyak transaksi melalui Bank.

Branch Network juga terbukti memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan kredit UKM. Ini adalah hasil dari penyesuaian proses kredit yang menjadikan proses persetujuan kredit menjadi jauh lebih cepat. Dengan Branch Network, Danamon meraih reputasi sebagai salah satu penyedia kredit UKM dengan waktu penyelesaian kredit pinjaman UKM tercepat di Indonesia.

Strategi Pemasaran

Danamon berinovasi dan berorientasi kepada kepuasan Nasabah menjadi landasan utama perusahaan dalam menjalankan berbagai kebijakan. Fokus Danamon disepanjang tahun 2018, yaitu melanjutkan pengembangan organisasi secara internal serta memperkuat segmen UKM.

Dari waktu ke waktu ekspektasi nasabah terhadap bank dan layanannya semakin meningkat seiring dengan perubahan trend dan gaya hidup yang salah satunya dipengaruhi oleh teknologi *digital*.

Hal ini merupakan tantangan bagi Danamon agar selalu relevan terhadap dinamika yang terjadi.

Danamon berinovasi dan berorientasi kepada kepuasan Nasabah menjadi landasan utama perusahaan dalam menjalankan berbagai kebijakan. Fokus Danamon disepanjang tahun 2018, yaitu melanjutkan pengembangan organisasi secara internal serta memperkuat segmen usaha kecil dan menengah.

Organisasi Pelaksana

Group Marketing memegang peranan kunci dalam menjalankan fungsi pemasaran yang berorientasi kepada nasabah.

Secara organisasi, Group Marketing berada di bawah Direktorat Consumer, SME, dan Branch Network. Namun secara fungsi perannya mencakup “bankwide marketing” yaitu juga unit bisnis, seperti: EB dan Syariah.

Terkait dengan role “bankwide marketing”, fungsi pemasaran bertujuan untuk membangun citra merek Danamon (*corporate level*) sebagai bank terkemuka dan terpercaya, serta meningkatkan *awareness* dan *brand recognition*. Sedangkan fungsi pemasaran yang terkait dengan bisnis bertujuan untuk mendukung kegiatan *customer acquisition* dan *customer loyalty*, yang diharapkan akan menguatkan positioning produk dan jasa dari Danamon dalam mencapai target bisnis.

CMO (Chief Marketing Officer) sebagai pemimpin dari “Group Marketing”, menjalankan fungsi pemasaran secara keseluruhan dan bertanggung jawab langsung kepada *Consumer Director*, SME dan Branch Network. Group Marketing memiliki beberapa fungsi yang meliputi: semua fungsi komunikasi baik internal maupun publik/eksternal melalui channel PR (*Public Relations*), ATL (*Above The Line*) dan BTL (*Below The Line*), membawahi fungsi digital marketing dan juga fungsi yang bertanggung jawab dalam perencanaan strategi pemasaran.

Strategi dan Inisiatif Pemasaran

Sepanjang tahun 2018, kegiatan pemasaran yang telah dilakukan adalah:

- Terus melakukan peremajaan terhadap communication campaign & key visual untuk semua produk & jasa Danamon dengan tujuan menghidupkan spirit “Saatnya Pegang Kendali”.

Beberapa implementasi yang sudah dilakukan, antara lain: Danamon Lebih (*partnership* dengan Blibli untuk NTB), Fleximax dengan bunga spesial dan mensponsori Kompas Travel Fair di 3 kota: Surabaya, Makassar dan Yogyakarta .

- Untuk kedua kalinya, Danamon berinteraksi dengan publik melalui platform event sendiri yaitu: Danamon Run, yang berhasil mengajak sekitar 5.000 pelari untuk merasakan pengalaman “Tentukan Finishmu sendiri saat sedang berlari” sebagai salah satu bentuk implementasi dari spirit “Saatnya Pegang Kendali”. Event Danamon Run ini diadakan di lokasi baru yaitu di kawasan ICE BSD, Tangerang menghasilkan *media impact* yang besar, partisipasi peserta yang meningkat dari tahun lalu dan mendapatkan dukungan sponsor sebanyak 24 *co-sponsor*.
- Untuk membangun “brand recognition” Danamon, penataan media luar ruang terus dilakukan secara bertahap, baik pada pemilihan lokasi LED/Billboard, asset branding Danamon (cabang/atm) dan/atau penempatan iklan media luar ruang lainnya yang dapat memberikan kontribusi untuk peningkatan brand *awareness* Danamon. Selain itu, dilakukan kerjasama strategis dengan PT. Railink dalam memasarkan dan meningkatkan minat masyarakat dalam menggunakan transportasi kereta api bandara, baik dalam bentuk sistem pembayaran hingga *branding* kereta.

Di ranah digital, Marketing Danamon juga sukses meluncurkan Danamon *Corporate Website* yang baru dan konsisten dalam mengembangkan interaksi dan *engagement* melalui media sosial Danamon (Instagram, Facebook dan Youtube) serta memanfaatkan medsos dalam meredam komen negatif di dunia maya.

Juga menjalankan strategi yang mengarah pada *customer centric* dan *personalized content*, sehingga dapat lebih dekat dan sesuai dengan kebutuhan pangsa pasar.

Selain itu, di ranah digital Danamon juga memaksimalkan asset digital Danamon untuk menangkap potensi *leads* dan menindaklanjutinya.

- Untuk pertama kalinya Unit Kerja Usaha Syariah Bank Danamon dipercaya sebagai BPS BPIH (Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadat Haji). Dan Danamon untuk pertama kalinya melaunching Rekening Tabungan Jemaah Haji di tahun 2018 ini.

Di tahun 2018 ini juga Danamon melakukan launching API Central – Transaction Banking. Application Programming Interface (API) Central, yaitu layanan open API yang memungkinkan nasabah terhubung langsung dengan bank untuk pelaksanaan transaksi, baik transaksi finansial maupun non-finansial. Layanan ini menjawab kebutuhan dalam era digital yang serba cepat dan agile, dimana bank dituntut untuk menyediakan layanan berbasis teknologi digital dengan implementasi yang cepat, aman dan mudah. Dengan API Central, koneksi antara Bank Danamon dan nasabah dapat dibangun dengan lebih cepat sehingga mendukung perkembangan bisnis dan transaksi nasabah dengan lebih baik lagi.

Rencana Kegiatan dan Strategi 2019

Pada tahun 2019, Danamon telah menetapkan sejumlah kegiatan pemasaran yang bertujuan mendukung pencapaian bisnis. Di antaranya, kegiatan pemasaran yang bertujuan untuk mendorong akuisisi untuk mendapatkan nasabah baru dari segmen target yang tepat.

Sejalan dengan perkembangan perilaku nasabah dalam transaksi, kegiatan pemasaran juga diarahkan untuk memperkuat eksistensi Danamon di *digital channel*. Kegiatan ini bertujuan untuk mendorong akuisisi dari segmen target yang lebih *digital savvy*.

Dalam rangka mendukung upaya memberikan nilai tambah kepada nasabah, kegiatan pemasaran Danamon juga akan bekerja sama atau menjalin kemitraan dengan penyedia produk atau pelayanan lain dalam suatu event, DEA (Danamon Entrepreneurship Award). Melalui kegiatan ini diharapkan dapat memperkuat loyalitas nasabah.

Di tahun 2019 Group Marketing juga akan melanjutkan event bagi nasabah maupun konsumen umum dengan tema yang sesuai dengan *interest* atau tren terkini, seperti: Danamon Run dan travel fair.



Perbankan Syariah

Perbankan Syariah merupakan segmen usaha Danamon yang menjalankan bisnis perbankan berdasarkan prinsip syariah dan dikelola oleh Unit Usaha Syariah (UUS) Danamon.

Perbankan Syariah merupakan segmen usaha Danamon yang menjalankan bisnis perbankan berdasarkan prinsip syariah dan dikelola oleh Unit Usaha Syariah (UUS) Danamon.

Sektor perbankan Syariah di Indonesia menyimpan potensi pertumbuhan yang luar biasa, mengingat bahwa mayoritas 80% dari sekitar 264 juta penduduk Indonesia adalah Muslim. Pangsa pasar perbankan syariah nasional relatif masih kecil, yaitu sekitar 5,6% dari total aset perbankan Indonesia. Dengan pertumbuhan seluruh aset perbankan syariah yang jauh melebihi pertumbuhan perbankan konvensional mencapai 19%, pasar ini adalah peluang yang sangat berpotensi untuk dikembangkan.

Dengan visi Membantu Jutaan Menjadi Makmur berdasarkan Prinsip-Prinsip Syariah, tujuan Unit Perbankan Syariah Danamon adalah untuk membangun Perbankan Islam yang berorientasi kepada nasabah sebagai solusi bagi segmen ritel, usaha kecil dan menengah yang didukung oleh infrastruktur dan teknologi Danamon.

Produk dan Layanan

Pengembangan produk yang unik dan kreatif merupakan kunci keberhasilan Perbankan Danamon Syariah. Danamon Syariah menawarkan produk dan layanan yang kompetitif dan memenuhi segala kebutuhan nasabah sebagai berikut:

- **Produk Tabungan**
Tabungan Bisa iB, Tabungan Haji yang langsung terkoneksi dengan SISKOHAT (RTJH) ataupun Tabungan Rencana Haji iB, Tabungan Bisa Umroh iB, Tabungan Bisa Qurban iB, Giro Bisa iB dan Deposito iB.
- **Produk Pembiayaan**
Pembiayaan Koperasi Karyawan, Pembiayaan Modal Kerja Syariah, Pembiayaan Investasi Syariah, Pembiayaan Trade Finance Syariah, Leasing Syariah, dan Pembiayaan Kepemilikan Rumah Syariah.
- **Produk Bancassurance**
Proteksi Prima Amanah (PPA).

Data Perusahaan

Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

Tata Kelola Perusahaan

Tinjauan Operasional

Pembahasan dan Analisis Manajemen

Profil Perusahaan

laporan Manajemen

Ikhtisar Utama



- **Layanan**

Cash Management, Electronic Channel, dan layanan pembayaran listrik Big Bill.

Strategi dan Inisiatif pada 2018

Beragam strategi dan inisiatif dilakukan Danamon Syariah untuk terus mengembangkan pangsa pasar perbankan syariah. Di tahun 2018 Danamon Syariah ditunjuk oleh BPKH sebagai Bank Penerima Setoran Haji, Bank Penempatan, Bank Mitra Investasi, dan Bank Pengelola Nilai Manfaat, dengan demikian kami dapat melayani kebutuhan nasabah untuk berangkat haji ke Tanah Suci. Di sisi pembiayaan kami pun terus melengkapi pembiayaan kepemilikan rumah, apartemen atau pun ruko.

Sejalan dengan pengembangan produk-produk inovatif, sosialisasi produk-produk unggulan Danamon Syariah - Sewa Syariah dan Tabungan Umroh, serta produk-produk Asuransi Syariah seperti Proteksi Prima Amanah dan Tabungan Kurban dilakukan secara intensif pada seluruh jaringan distribusi baru Danamon.

Strategi penjualan dan distribusi diterapkan untuk lebih meningkatkan pangsa pasar Danamon Syariah. Jika sebelumnya penjualan dan distribusi lebih berorientasi kepada produk, pada 2018 Danamon lebih berfokus kepada nasabah.

Danamon Syariah terus meningkatkan produktivitas sumber daya manusianya dengan meningkatkan wawasan dan kecakapan, terutama dalam mempromosikan perbankan dan produk Syariah.

Danamon Syariah juga terus mengembangkan manajemen risiko dan tata kelola yang baik. Infrastruktur dan teknologi ditingkatkan dan disempurnakan agar lebih terintegrasi sehingga mampu memperbaiki service level kepada nasabah dengan meminimalisasi proses dan mengintegrasikan sejumlah proses dengan sistem bank induk.

Kinerja 2018

Melalui berbagai strategi dan kebijakan yang diterapkan, pencapaian kinerja Danamon Syariah di tahun 2018 sesuai dengan target yang telah ditetapkan. Meskipun begitu, masih banyak hal yang perlu dioptimalisasi guna pertumbuhan produk syariah yang lebih signifikan.

• **Penyaluran Pembiayaan Syariah**

Pada 2018, Danamon Syariah fokus pada pengembangan Pembiayaan Leasing Syariah dan Pembiayaan kepada Koperasi Karyawan. Pada akhir 2018, pembiayaan tumbuh menjadi Rp4 triliun dari Rp3,6 triliun pada 2017, meningkat 11%.

• **Penghimpunan Dana Syariah**

Pada 2018, jumlah simpanan yang terhimpun tercatat mencapai Rp4,2 triliun, meningkat 20% dari Rp3,5 triliun pada 2017.

Peningkatan ini disebabkan oleh strategi leveraging yang memperluas jaringan cabang Danamon Syariah, dan membuat akumulasi dana pihak ketiga yang lebih besar.

Prestasi Lain

Pada 2018, Danamon Syariah menerima penghargaan sebagai berikut:

- Penilaian kinerja “Sangat Baik” untuk unit usaha syariah dengan aset Rp2.5 triliun hingga Rp5 triliun di Infobank Sharia Awards.
- Penghargaan Unit Perbankan Syariah Paling Menguntungkan dari Karim Consulting.

- Peringkat Kedua untuk Layanan Cabang Syariah dalam Banking Service Excellence Awards oleh Marketing Research Indonesia (MRI).

- Top 5 Customer Choice untuk Unit Perbankan Syariah oleh Warta Ekonomi.

Strategi dan Inisiatif pada 2019

Danamon telah menyusun sejumlah inisiatif strategis untuk lebih mengembangkan layanan perbankan Syariah pada 2019. Langkah ini diambil dengan mempertimbangkan kondisi eksternal yang terus berkembang, termasuk kondisi internal Bank.

Danamon tetap berkomitmen untuk meningkatkan kualitas dan kinerja penjualan produk Syariah. Pada 2019, Danamon akan membuka kantor cabang tambahan di seluruh negeri dan meningkatkan kualitas layanan Syariah di seluruh kantor cabang.

Bersamaan dengan itu, Danamon akan terus menghadirkan produk-produk inovatif dan kreatif untuk dipersembahkan kepada nasabah. Produk yang dikembangkan akan berorientasi pada kebutuhan nasabah dan lebih kompetitif dibandingkan layanan dan produk yang ditawarkan oleh kompetitor.



Perbankan Mikro

Perbankan Mikro Danamon, atau yang lebih dikenal dengan Danamon Simpan Pinjam (DSP) menyediakan pemberian kredit modal usaha kepada pelaku usaha mikro dan kecil di seluruh Indonesia.

Perbankan Mikro Danamon, atau yang lebih dikenal dengan DSP menyediakan pemberian kredit modal usaha kepada pelaku usaha mikro dan kecil di seluruh Indonesia.

Pelaku usaha mikro dan kecil adalah mereka yang total penjualan kotor tahunannya dalam rentang Rp300 juta hingga Rp2,5 miliar. Pada umumnya, UMKM berlokasi di pasar-pasar tradisional. Mereka memiliki peranan yang sangat penting dalam pengembangan ekonomi bangsa.

PRODUK DAN JASA

Dalam menawarkan produk dan jasanya, DSP menggunakan pendekatan berbasis komunitas dengan konsep unik, yakni "Mudah, Cepat, dan Nyaman". Selain itu, lokasi cabang DSP yang berada di jantung komunitas juga semakin memudahkan nasabah mengakses berbagai layanan DSP.

Untuk memenuhi kebutuhan nasabah, DSP menawarkan produk Simpanan, Pinjaman, Bancassurance, dan Jasa dengan rincian sebagai berikut:

- **Simpanan**
Produk Simpanan DSP menyediakan beragam jenis tabungan, yaitu TabunganKu, Danamon Lebih, Sipinter, Tabungan CitaCitaku, dan Deposito Berjangka.
- **Pinjaman**
Produk Pinjaman DSP mencakup pinjaman tanpa agunan maupun dengan agunan mulai dari Rp5 juta sampai Rp1,5 miliar, dengan tenor mulai dari 12 bulan sampai 60 bulan
- **Bancassurance**
Produk Bancassurance ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan spesifik nasabah.
- **Jasa**
Jasa pengiriman uang disediakan melalui layanan Western Union

Strategi dan Inisiatif 2018

Pada tahun 2018 Danamon fokus meningkatkan kualitas kredit, penagihan, perbaikan dan rasionalisasi jaringan cabang Danamon. Untuk mengatasi tantangan tersebut, DSP menyusun ulang strategi yang terfokus pada penagihan dan perbaikan kualitas kredit. Proses internal diperkuat untuk mengurangi resiko tindakan fraud.

Untuk memperkuat manajemen pencegahan fraud, DSP mengembangkan sistem deteksi dini fraud, menerapkan prinsip 'Pengenalan Nasabah' kepada seluruh pegawai, dan menerapkan aturan disiplin yang ketat serta mendorong kontrol internal yang lebih baik. Selain itu, DSP juga merasionalisasi cabang-cabangnya untuk menghasilkan jalur distribusi yang lebih optimal dan mengelola biaya lebih efisien. Keputusan ini didasarkan pada studi yang komprehensif terhadap faktor-faktor antara lain: potensi pasar, ketersediaan tenaga kerja, kinerja keuangan, dan kualitas pinjaman dari masing-masing cabang. Penutupan cabang dilakukan sesuai dengan peraturan/undang-undang yang berlaku, dengan tetap menjalin komunikasi yang terbuka dan efektif antara manajemen dan karyawan.

Kinerja 2018

Hingga akhir tahun 2018, Danamon Simpan Pinjam mencatatkan total outstanding kredit sebesar Rp2,28 triliun dibandingkan tahun lalu yang mencapai Rp6,98 triliun. Penurunan ini disebabkan karena fokus internal kepada perbaikan kualitas kredit dan pemberian kredit baru yang lebih selektif.

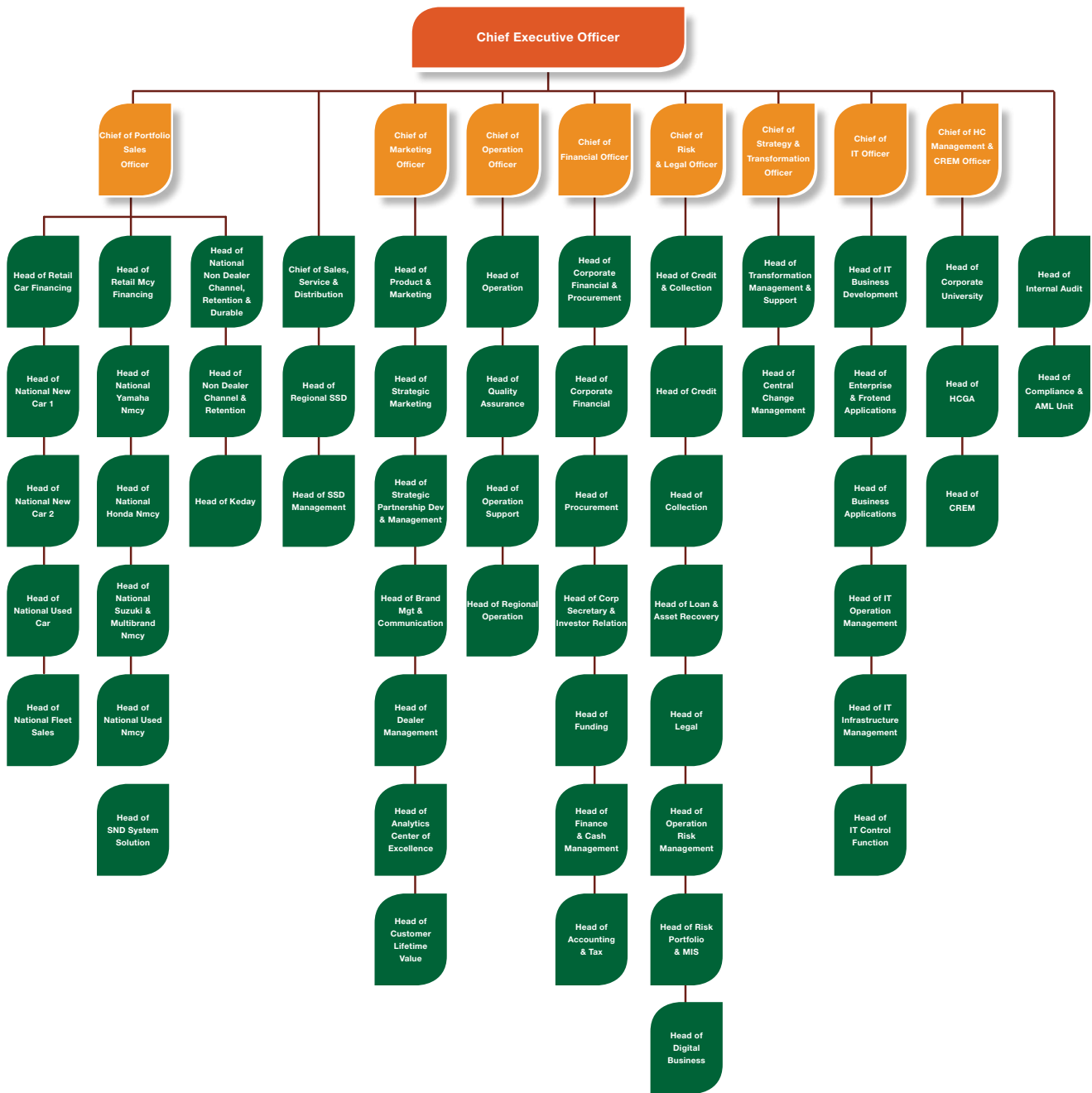
STRATEGI DAN INISIATIF 2019

Di tahun 2019, DSP akan melanjutkan fokus pada perbaikan kualitas kredit, penagihan dan pemulihan aset seiring dengan upaya untuk rasionalisasi jaringan cabang.

Tinjauan Bisnis Anak Perusahaan

Adira Finance

Data Perusahaan
 Tanggung Jawab Sosial Perusahaan
 Tata Kelola Perusahaan
 Tinjauan Operasional
 Pembahasan dan Analisis Manajemen
 Profil Perusahaan
 Laporan Manajemen
 Ikhtisar Utama



Struktur Organisasi Per 31 Desember 2018

Pada tahun 2018, pertumbuhan pembiayaan konsumen Adira Finance tumbuh 13% secara keseluruhan menjadi Rp 51,3 triliun pada akhir tahun 2018. Kenaikan dua digit ini didukung oleh pembiayaan baru Adira Finance yang tumbuh masing-masing sebesar 15% dan 23% untuk kendaraan roda dua dan roda empat.

Profil

PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk ("Adira Finance") didirikan pada tahun 1990 dan mulai beroperasi pada tahun 1991. Pada tahun 2004, Adira Finance mulai melakukan Penawaran Umum Perdana dan Bank Danamon menjadi pemegang saham mayoritas sebesar 75%. Melalui beberapa aksi korporasi, saat ini Bank Danamon memiliki kepemilikan saham sebesar 92,07% atas Adira Finance.

Adira Finance memiliki visi untuk "Menciptakan nilai bersama demi kesinambungan perusahaan dan kesejahteraan masyarakat Indonesia".

Perusahaan berkomitmen untuk membangun hubungan kerja sama jangka panjang dengan konsumen dan mitra bisnis melalui logo dan tagline "Sahabat Setia Selamanya." Identitas ini merupakan manifestasi dari strategi bisnis jangka panjang yang diyakini mampu mendukung kinerja berkelanjutan.

Melalui identitas ini, Adira Finance ingin melayani konsumen di seluruh aspek kehidupannya, sehingga akan terbentuk sebuah hubungan jangka panjang atau customer for life. Perusahaan ingin agar konsumen merasakan kehadiran Adira Finance sebagai sahabat yang mampu memberikan solusi, sekaligus bersinergi dalam konsep "Sahabat Adira." "SAHABAT" dalam filosofi Perusahaan memiliki makna yang sangat dalam, yaitu nilai-nilai kepribadian yang dicerminkan Adira Finance kepada para konsumen: cerdaS, dipercAya, ramaH, AdirA memBerikan kemudahan, mAu peduli, dan komiTmen.

Produk dan Layanan

Ruang lingkup Adira Finance meliputi bidang usaha: pembiayaan investasi, pembiayaan modal kerja, pembiayaan multiguna, kegiatan usaha pembiayaan lain berdasarkan persetujuan Otoritas Jasa Keuangan, serta sewa operasi (operating lease) dan/atau kegiatan berbasis fee sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan di sektor jasa keuangan serta pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Unit usaha syariah Perusahaan memiliki ruang lingkup meliputi bidang usaha: pembiayaan jual beli, pembiayaan investasi, dan pembiayaan jasa.

Strategi dan Program Kerja 2018

Adira Finance telah menetapkan strategi dan program kerja sejak awal tahun. Beberapa yang telah ditetapkan sepanjang tahun 2018 adalah:

- **Strategi dalam Pengembangan Bisnis**
 - a. Meningkatkan dealer value proposition dan segmen konsumen untuk meningkatkan market share;
 - b. Mengembangkan produk baru untuk meningkatkan volume pembiayaan.
 - c. Mengembangkan saluran distribusi baru Keday, dan kemitraan (Indomaret dan Alfamart);
 - d. Meningkatkan sinergi dalam induk perusahaan/ meningkatkan cross sell;
 - e. Meningkatkan sisi operasional melalui digitalisasi proses untuk mengoptimalkan layanan konsumen dan dealer.
- **Strategi dalam pengelolaan pendanaan yang optimal**

Dengan jalan menjaga tingkat likuiditas yang memadai dan memastikan tersedianya dana, baik untuk kebutuhan penyaluran pembiayaan, operasional, maupun untuk melunasi pinjaman ataupun surat utang yang telah jatuh tempo. Selain itu, Adira Finance berupaya menjaga gearing ratio agar tidak melebihi batasan yang telah diatur oleh badan pengawas melalui Peraturan OJK No. 29/2014, yang ditetapkan maksimal sebesar 10x dari ekuitas. Adira Finance juga melakukan diversifikasi sumber pendanaan, yang antara lain berasal dari pinjaman perbankan, baik dalam maupun luar negeri, serta pasar modal melalui penerbitan obligasi dan sukuk, supaya Perusahaan dapat memperoleh biaya pendanaan yang paling optimal.
- **Strategi dalam Pengembangan SDM**

Adira terus meningkatkan kompetensi dan loyalitas karyawan lewat program pelatihan yang sistematis dan komprehensif serta meningkatkan proses penilaian kinerja karyawan yang lebih objektif. Selain itu, perusahaan memiliki Adira Corporate University (AFCU) sebagai wadah untuk membina dan mengembangkan sumber daya manusia sehingga dapat mencetak karyawan karyawan yang berkualitas.

Kinerja 2018

Pada tahun 2018, pertumbuhan pembiayaan konsumen Adira Finance tumbuh 13% secara keseluruhan menjadi Rp 51,3 triliun pada akhir tahun 2018. Kenaikan dua digit ini didukung oleh pembiayaan baru Adira Finance yang tumbuh masing-masing sebesar 15% dan 23% untuk kendaraan roda dua dan roda empat.

| Rp miliar | 2017 | 2018 | YoY |
|--------------------|---------------|---------------|------------|
| Kendaraan Roda 2 | 20,277 | 22,776 | 12% |
| Kendaraan Roda 4 | 23,211 | 26,638 | 15% |
| Pinjaman Multiguna | 1,744 | 1,882 | 8% |
| Total | 45,232 | 51,296 | 13% |

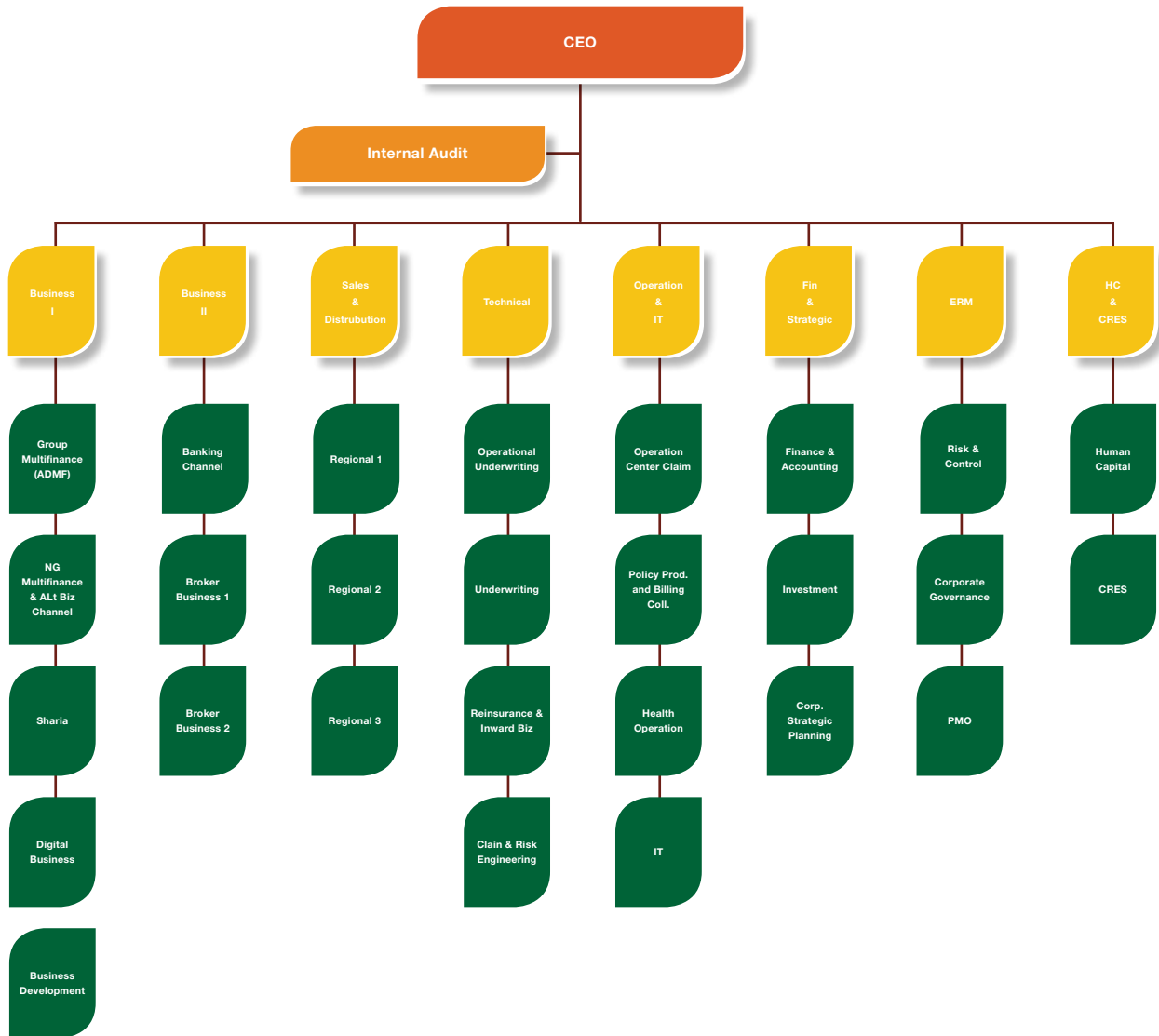
Strategi dan Rencana 2019

Adira Finance telah menetapkan strategi dan program kerja sejak awal tahun. Beberapa strategi yang akan dilakukan sepanjang tahun 2019 adalah:

- Meningkatkan penjualan pada segment pembiayaan kendaraan bekas dan pinjaman multi guna dengan menerapkan pemanfaatan *Customer Relationship Management* (CRM) untuk prospek penjualan.
- Menjaga hubungan baik dengan *dealers* dengan menawarkan *marketing campaign* dan program sponsor untuk meningkatkan market share.
- Membangun proses order digital sehingga dapat mengoptimalkan kecepatan dalam credit approval.
- Meningkatkan produktivitas dan kapasitas pada segmen bisnis yang memiliki pertumbuhan yang tinggi terutama pada segmen Pinjaman Multiguna dan kendaraan bekas.
- Melanjutkan investasi pada teknologi dan terus melakukan perbaikan proses pada sistem *Enterprise Resources Planning* (ERP), *Digital Marketing System* (DMS) dan *digital processing*.
- Optimalisasi market place platform melalui momobil dan momotor.
- Melanjutkan monitoring kualitas aset dengan ketat dan terus memperkuat penagihan.
- Melanjutkan upaya diversifikasi sumber pendanaan untuk mendapatkan beban bunga yang optimal.

Tinjauan Bisnis Anak Perusahaan

Adira Insurance



Struktur Organisasi Per 31 Desember 2018

Profil

Secara umum PT Asuransi Adira Dinamika (Adira Insurance) yang berdiri pada 24 Januari 2002 merupakan sebuah perusahaan asuransi, bagian dari Danamon Group. Pada September 2018 Danamon sepakat menjual kepemilikan saham sebesar 70% di PT Asuransi Adira Dinamika kepada Zurich Insurance Company Ltd ("Zurich") melalui Conditional Sales and Subscription Agreement (CSSA). Transaksi tersebut tunduk pada ketentuan yang berlaku, termasuk persetujuan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Sejalan dengan visi "Menciptakan nilai bersama demi kesinambungan perusahaan dan kesejahteraan masyarakat Indonesia", Adira Insurance menawarkan produk-produk kompetitif melalui saluran distribusi langsung maupun tidak langsung.

Distribusi langsung yaitu salesperson cabang, *telemarketer*, agen asuransi, juga website perusahaan.

Sedangkan distribusi tidak langsung yaitu perusahaan pembiayaan, bank, aliansi bisnis, dan *marketplace digital*.

Untuk jalur digital, Adira Insurance mendistribusikan produk-produknya melalui website perusahaan www.asuransiadira.com, *marketplace* besar di Indonesia, dan agregator asuransi.

Website Adira Insurance, www.asuransiadira.com, dirancang dengan tujuan dapat diandalkan dan mudah digunakan. Website tersebut menawarkan jelajah yang bersahabat kepada pengguna dan kebijakan pembelian asuransi dengan daftar lengkap produk dan layanan. Website Adira juga menampilkan Simulasi Premi yang memungkinkan pengunjung menghitung biaya dan pembayaran untuk beberapa produk.

Produk dan Layanan

Adira Insurance memiliki 34 outlet di 31 kota di Indonesia. Pada 2018 Adira mengelola 8.4 juta polis aktif baik produk asuransi yang konvensional maupun yang berbasis syariah untuk perorangan dan klien korporat.

Produk Adira Insurance di antaranya adalah Autocilin (asuransi mobil), Motopro (asuransi motor), Medicilin (asuransi kesehatan) dan Travellin (asuransi perjalanan). Adira Insurance juga menyediakan produk lainnya seperti asuransi kecelakaan diri, properti, alat berat, kerangka kapal, rekayasa, surety bonds, pengangkutan, trade credit insurance, dan berbagai produk lainnya.

Guna memastikan kenyamanan pelanggan, Adira Insurance menyediakan berbagai layanan seperti Pusat Pelanggan "Adira Care", jalur komunikasi lewat SMS, interaksi lewat media sosial dan Autocillin Rescue.

Adira Insurance mengoperasikan website terpisah untuk produk asuransi perjalanannya, Travellin, di www.travellin.co.id. Website ini menyediakan solusi mudah dan cepat untuk transaksi pembelian polis asuransi perjalanan mulai dari pemilihan produk, mencetak polis asuransi sampai dengan pembayaran premi. Pilihan produk dapat mencakup perjalanan domestik dan internasional.

Untuk pengajuan klaim asuransi mobil Autocilin dapat dipenuhi secara real time melalui aplikasi Autocilin Mobile Claim Apps. Aplikasi ini memudahkan para pelanggan untuk mengunggah foto kerusakan kendaraan dan mengatur waktu masuk bengkel.

Strategi dan Inisiatif 2018

Pada 2018 Adira Insurance melakukan upaya mengoptimalkan penetrasi business chanel yang sudah ada dengan tetap menerapkan prinsip kehati-hatian. Fokus bisnis tetap pada produk-produk yang berpopulasi besar dengan risiko yang seragam dan tersebar, seperti kendaraan bermotor, asuransi properti & kecelakaan diri.

Adira Insurance juga meningkatkan kapasitas sumber daya manusia baik *front-liner* maupun fungsi penunjang langsung, seperti Underwriting Development Program & Actuary Development Program. Adira Insurance fokus melakukan pengembangan untuk sektor perbankan seperti frontliners maupun *sales & distribution*. Pelayanan berbasis digital juga ditingkatkan sesuai tuntutan pasar ditambah pelayanan khas Adira Insurance dengan *value proposition*: Caring, Simple and Reliable.

Pada 2018 Adira Insurance terus melakukan efisiensi business process berkelanjutan sementara tetap meningkatkan kualitas terutama pada proses bisnis utama yang menghasilkan efisiensi biaya pembuatan polis, penagihan premi dan proses klaim.

Kinerja 2018

Pada 2018 Adira Insurance memperoleh total premi sebesar Rp2,70 triliun, pencapaian ini naik 15,0% dibandingkan dengan pencapaian tahun lalu. Kenaikan ini didorong kenaikan premi non-motor dan motor. Portfolio motor naik 14,1% menjadi Rp1,58 triliun dari Rp1,39 triliun sedangkan portfolio non-motor naik 14,4% menjadi Rp1,14 triliun. Adira Insurance juga berkontribusi Rp615 miliar terhadap pendapatan non-bunga. Pencapaian ini bertumbuh 24% dibandingkan dengan Rp495 miliar pada tahun lalu.

Strategi dan Inisiatif 2019 Business

- Business
Group business – memaksimalkan secara optimal 4 juta pelanggan grup sebagai jalur distribusi antara lain menjangkau *dealer-dealer* Adira Finance sebagai *cash-buyer channel*.

Strategi Produk – menciptakan produk dengan pemanfaatan teknologi dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan, seperti produk berbasis *telematics*.

- Sumber Daya Manusia
Mengembangkan kemampuan sumber daya manusia dalam hal kemampuan menganalisis agar mampu mengikuti perubahan pasar yang terjadi.
- Efisiensi
Proses efisiensi dapat dilakukan dengan pemanfaatan teknologi dan pengurangan proses secara manual sehingga mampu meningkatkan produktivitas.
- Digital
Bekerjasama dengan aggregator untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas lagi.

Tinjauan Keuangan



Kendati menghadapi kondisi yang menantang selama 2018, pencapaian Danamon terus membaik pada tahun 2018. Laba bersih setelah pajak meningkat 6,5% dari 2017 mencapai Rp 3,92 triliun.

Kendati menghadapi kondisi yang menantang selama 2018, pencapaian Danamon terus membaik pada tahun 2018. Laba bersih setelah pajak meningkat 6,5% dari 2017 mencapai Rp 3,92 triliun. ROA dan ROE berada di 2,2% dan 10,6% di akhir 2018 lebih baik bila dibandingkan dengan pencapaian tahun sebelumnya yang tercatat sebesar 2,1% dan 10,5%. Danamon juga dapat mempertahankan kualitas asetnya. Rasio NPL Danamon dikelola dengan baik pada 2,7% pada akhir 2018. Danamon juga berhasil mencatatkan biaya kredit yang lebih baik menjadi 2,5% dibandingkan dengan 2,8% tahun lalu.

Tinjauan keuangan yang diuraikan berikut mengacu kepada Laporan Keuangan pada tanggal 31 Desember 2018 dan untuk

tahun yang berakhir pada tanggal tersebut. Laporan Keuangan tersebut telah diaudit oleh Kantor Akuntan Publik Tanudiredja, Wibisana, Rintis, dan Rekan (Firma anggota jaringan global PwC) berdasarkan Standar Audit yang ditetapkan oleh Institut Akuntan Publik Indonesia dengan informasi keuangan entitas induk dengan opini tanpa modifikasi.

Konsisten dengan strategi beberapa tahun ini pertumbuhan kredit di segmen inti Danamon dengan memperhatikan kualitas kredit yang disalurkan menjadi kunci keberhasilan pencapaian tahun ini.

Ikhtisar Keuangan Segmen Usaha

(dalam miliar rupiah)

| | 2018 | | | | | 2017 | | | | |
|--|---------------------|-----------------------|------------------------|--------|---------|---------------------|-----------------------|------------------------|--------|---------|
| | Retail ¹ | Mid Size ² | Wholesale ³ | Other | Total | Retail ¹ | Mid Size ² | Wholesale ³ | Other | Total |
| Aset | 64.358 | 49.157 | 59.459 | 13.788 | 186.762 | 60.532 | 44.523 | 53.804 | 19.397 | 178.257 |
| Liabilitas | 63.480 | 18.826 | 50.282 | 12.234 | 144.822 | 63.663 | 19.329 | 43.513 | 12.579 | 139.085 |
| Pendapatan Bunga Bersih | 10.449 | 2.591 | 1.201 | | 14.241 | 9.901 | 2.789 | 1.289 | - | 13.979 |
| Pendapatan Selain Bunga | 1.617 | 465 | 357 | | 2.439 | 2.181 | 381 | 282 | - | 2.844 |
| Pendapatan Operasional | 12.066 | 3.056 | 1.558 | | 16.680 | 12.082 | 3.170 | 1.571 | | 16.823 |
| Beban Operasional | (6.580) | (1.109) | (378) | | (8.067) | (6.650) | (1.070) | (304) | | (8.024) |
| Beban atas Kredit | (2.509) | (592) | (166) | | (3.267) | (2.478) | (619) | (368) | | (3.465) |
| Pendapatan dan beban non operasional | 38 | - | (192) | (267) | (421) | 57 | (4) | (199) | (274) | (420) |
| Laba Sebelum Pajak Penghasilan | 3.015 | 1.355 | 822 | (267) | 4.925 | 3.011 | 1.477 | 700 | (274) | 4.914 |
| Beban Pajak Penghasilan | (839) | (379) | (206) | 70 | (1.354) | (929) | (389) | (176) | 69 | (1.425) |
| Laba Bersih dari operasi yang dilanjutkan | 2.176 | 976 | 616 | (197) | 3.571 | 2.082 | 1.088 | 524 | (205) | 3.489 |
| Laba Bersih dari kelompok pelepasan yang dimiliki untuk dijual | - | - | - | 536 | 536 | - | - | - | 408 | 408 |
| Laba (Rugi) Bersih Setelah Pajak Penghasilan | 2.176 | 976 | 616 | 339 | 4.107 | 2.082 | 1.088 | 524 | 203 | 3.897 |

- 1) Terdiri dari bisnis mikro, kartu kredit, syariah, bisnis asuransi, pembiayaan konsumen, pegadaian, dan perbankan retail.
 2) Terdiri dari usaha kecil dan menengah dan komersial.
 3) Terdiri dari perbankan korporasi, institusi keuangan, dan tresuri.

LAPORAN POSISI KEUANGAN KONSOLIDASIAN

Aset

Total aset Danamon pada tahun 2018 mencapai Rp186,76 triliun, naik 4,8% dibandingkan dengan tahun lalu sebesar Rp178,26 triliun. Peningkatan aset sebagian besar disebabkan oleh peningkatan pinjaman bersih dari Rp120,50 triliun pada 2017 menjadi Rp130,15 triliun pada 2018.

(dalam miliar rupiah)

| | 2018 | 2017 | pertumbuhan |
|---|---------|---------|-------------|
| | | | YoY |
| Kas | 2.824 | 2.546 | 10,9% |
| Giro pada Bank Indonesia | 6.460 | 7.556 | -14,5% |
| Giro pada Bank Lain - net | 1.387 | 2.032 | -31,7% |
| Penempatan pada bank lain dan Bank Indonesia - net | 8.576 | 5.199 | 65,0% |
| Efek-efek - net | 9.149 | 16.060 | -43,0% |
| Total pinjaman (termasuk piutang pembiayaan konsumen dan sewa pembiayaan) - net | 130.154 | 120.495 | 8,0% |
| Obligasi Pemerintah | 10.973 | 10.974 | 0,0% |
| Aset Tetap - net | 1.903 | 2.288 | -16,8% |
| Aset lainnya | 15.338 | 11.107 | 38,1% |
| Total Aset | 186.762 | 178.257 | 4,8% |

Kas

Posisi kas Danamon mencapai Rp2,82 triliun pada 2018, naik sebesar 10,9% dibandingkan dengan posisi kas sebesar Rp2,55 triliun pada 2017. Peningkatan kas dikarenakan kenaikan kas dalam Rupiah menjadi Rp2,35 triliun menjadi Rp2,68 triliun. Kas memberi kontribusi 1,5% terhadap total aset Danamon.

Giro pada Bank Indonesia

Danamon mampu mempertahankan rasio Giro Wajib Minimum Primer (GWM) dalam Rupiah dan Mata Valuta Asing Bagi Bank Konvensional di atas ketentuan Bank Indonesia masing-masing sebesar 6,5% untuk GWM Primer dalam mata uang Rupiah dari dana pihak ketiga dalam Rupiah dan Penyangga Likuiditas Makroprudensial (GWM Sekunder) sebesar 4,0% dari dana pihak ketiga dalam Rupiah dan 8,0% untuk Giro Wajib Minimum (GWM) dalam valuta asing. Rasio GWM Danamon dalam Rupiah adalah 17,2% sementara GWM dalam valuta asing adalah 8,1% pada 2018.

Pada 2018, Giro pada Bank Indonesia turun menjadi Rp6,46 triliun dibandingkan dengan Rp7,56 triliun pada tahun sebelumnya.

Giro pada Bank Lain

Porsi giro pada bank lain Danamon terhadap total aset mencapai 0,7% pada 2018 dibandingkan dengan 1,1% pada 2017. Giro pada bank lain pada 2018 menurun 31,7% menjadi Rp1,39 triliun terutama seiring menurunnya giro valas yang turun dari Rp1,68 triliun menjadi Rp1,19 triliun pada tahun 2018.

Penempatan pada Bank Lain dan Bank Indonesia

Per Desember 2018, penempatan pada bank lain dan BI mencapai Rp8,58 triliun meningkat 65,0% dibandingkan dengan Rp5,20 triliun pada 2017. Peningkatan ini terutama disebabkan oleh meningkatnya penempatan valuta asing di Bank Indonesia sebesar Rp7,33 triliun pada 2018 dibandingkan dengan Rp678,4 miliar pada tahun sebelumnya. Sementara penempatan pada bank lain dalam rupiah turun menjadi Rp1,24 triliun dibandingkan dengan Rp4,33 triliun pada 2017.

Surat-Surat Berharga

Danamon mencatat penurunan investasi pada surat-surat berharga sebesar 43,0% dari Rp16,06 triliun tahun lalu menjadi Rp9,15 triliun pada 2018. Penurunan ini terutama disebabkan oleh berkurangnya investasi pada surat-surat berharga, khususnya berupa Sertifikat Bank Indonesia (SBI) menjadi Rp798,7 miliar dari Rp5,86 triliun pada 2017 serta penurunan obligasi korporasi dari Rp7,72 triliun pada tahun sebelumnya menjadi Rp6,09 triliun pada 2018, sementara investasi di Bank turun menjadi Rp2,05 triliun dari Rp2,52 triliun.

Pinjaman yang Diberikan

Pinjaman bersih yang diberikan termasuk sewa usaha dan piutang pembiayaan konsumen tumbuh 8,0% menjadi Rp130,15 triliun pada tahun 2018 dibandingkan dengan Rp120,49 triliun pada tahun 2017. Pertumbuhan ini ditopang oleh peningkatan kredit UKM, Kredit Kepemilikan Rumah, EB serta portfolio pembiayaan konsumen dari anak perusahaan Danamon Adira Finance.

Berdasarkan jenisnya, kredit konsumsi meningkat 21,7% menjadi Rp59,80 triliun dibandingkan dengan Rp49,15 triliun pada tahun sebelumnya. Kredit modal kerja Danamon sedikit turun 0,6% menjadi Rp52,09 triliun dibandingkan dengan Rp52,39 triliun tahun lalu.

(dalam miliar rupiah)

| Pinjaman yang Diberikan Berdasarkan Jenis Kredit | 2018 | 2017 | pertumbuhan | |
|--|---------|---------|-------------|--|
| | | | YoY | |
| Konsumsi | 59.800 | 49.152 | 21,7% | |
| Modal Kerja | 52.092 | 52.385 | -0,6% | |
| Investasi | 21.033 | 21.670 | -2,9% | |
| Ekspor | 1.594 | 1.559 | 2,2% | |
| Total | 134.519 | 124.766 | 7,8% | |

Pinjaman yang diberikan berdasarkan sektor ekonomi

Berdasarkan Pinjaman yang diberikan berdasarkan sektor ekonomi, sektor rumah tangga dan pembiayaan konsumen berkontribusi sebesar 41.2% terhadap total pinjaman Danamon. Pada 2018, sektor ini tumbuh 12,8% menjadi Rp55,46 triliun dari Rp49,14 triliun pada tahun sebelumnya. Selain itu, *Real Estate*, Sewa, Jasa dan Perusahaan Pelayanan tumbuh dua digit pada tahun 2018.

(dalam miliar rupiah)

| Pinjaman yang diberikan berdasarkan sektor ekonomi | 2018 | 2017 | pertumbuhan |
|--|----------------|----------------|-------------|
| | | | YoY |
| Rumah Tangga, Pembiayaan Konsumen dan Sewa Pembiayaan | 55.460 | 49.147 | 12,8% |
| Pedagang Besar dan Eceran | 36.228 | 36.224 | 0,0% |
| Manufaktur | 19.233 | 18.190 | 5,7% |
| Transportasi, Pergudangan dan Komunikasi | 4.400 | 4.643 | -5,2% |
| <i>Real Estate</i> , Sewa, Jasa dan Perusahaan Pelayanan | 3.048 | 2.544 | 19,8% |
| Lain-lain | 16.150 | 14.019 | 15,2% |
| Total | 134.519 | 124.766 | 7,8% |

Pinjaman yang diberikan berdasarkan Wilayah Geografi

Berdasarkan area geografis, area Jabodetabek, Karawang dan Lampung merupakan kontributor utama dari seluruh total pinjaman Danamon. Wilayah-wilayah tersebut tumbuh 14,7% YoY menjadi Rp54,20 triliun dari Rp47,26 triliun tahun lalu dikarenakan cabang Danamon yang banyak beroperasi di wilayah tersebut.

(dalam miliar rupiah)

| Pinjaman yang diberikan berdasarkan Wilayah Geografi | 2018 | 2017 | pertumbuhan |
|---|----------------|---------------|-------------|
| | | | YoY |
| Jakarta, Bogor, Tangerang, Karawang, Bekasi dan Lampung | 54.202 | 47.260 | 14,7% |
| Sumatra Utara | 10.882 | 10.387 | 4,8% |
| Jawa Timur | 9.959 | 9.633 | 3,4% |
| Sulawesi, Maluku, dan Papua | 7.113 | 7.182 | -1,0% |
| Jawa Barat | 6.291 | 5.857 | 7,4% |
| Jawa Tengah dan Yogyakarta | 5.843 | 5.974 | -2,2% |
| Kalimantan | 5.534 | 5.492 | 0,8% |
| Sumatra Selatan | 2.639 | 3.116 | -15,3% |
| Bali, NTT, dan NTB | 2.109 | 2.068 | 2,0% |
| Total | 104.572 | 96.969 | 7,8% |

Kolektibilitas Pinjaman yang Diberikan

Danamon terus mengelola dan meningkatkan kualitas asetnya pada tahun 2018. NPL Danamon berada pada level 2,7%, mengalami perbaikan dari 2,8% dibandingkan dengan tahun lalu. Pinjaman dalam perhatian khusus membaik menjadi 6,7% dari 7,5% tahun lalu yang disebabkan karena adanya perbaikan dalam mengelola pelanggaran di seluruh portfolionya.

Pinjaman yang diberikan berdasarkan Jenis Mata Uang

Berdasarkan jenis mata uang, 94,8% kredit Danamon berdenominasi Rupiah. Kredit berdenominasi rupiah tumbuh 7,8% menjadi Rp123,43 triliun dibandingkan Rp114,46 triliun pada tahun sebelumnya. Kredit berdenominasi mata uang asing tumbuh menjadi Rp6,73 triliun dibandingkan dengan Rp6,03 triliun pada 2017.

Berdasarkan suku bunga, kredit dengan bunga mengambang Danamon meningkat 9,3% menjadi Rp61,07 triliun dibandingkan dengan Rp55,89 triliun pada tahun sebelumnya; sementara kredit dengan bunga tetap Danamon meningkat sebesar 6,9% menjadi Rp69,08 triliun pada 2018.

Pembiayaan Konsumen dan Lease Financing Receivables

Di samping kredit perbankan, pinjaman yang diberikan Danamon secara konsolidasi juga berupa piutang pembiayaan konsumen dan piutang sewa pembiayaan. Piutang bersih pembiayaan konsumen Adira Finance tumbuh sebesar 8,4% menjadi Rp28,26 triliun pada 2018, dari Rp26,08 triliun pada tahun sebelumnya. Peningkatan ini terutama disebabkan oleh peningkatan pasar otomotif selama 2018

(dalam miliar rupiah)

| Jenis Pinjaman yang diberikan berdasarkan Jenis Mata Uang net | 2018 | 2017 | Pertumbuhan |
|---|---------|---------|-------------|
| | | | YoY |
| Rupiah | 123.425 | 114.462 | 7,8% |
| Mata Uang Asing | 6.729 | 6.033 | 11,5% |
| | 130.154 | 120.495 | 8,0% |

(dalam miliar rupiah)

| Jenis Pinjaman yang diberikan berdasarkan Suku Bunga net | 2018 | 2017 | Pertumbuhan |
|--|---------|---------|-------------|
| | | | YoY |
| Mengambang | 61.071 | 55.891 | 9,27% |
| Tetap | 69.083 | 64.604 | 6,93% |
| Total | 130.154 | 120.495 | 8,02% |

Obligasi Pemerintah

Investasi Bank Danamon terhadap obligasi pemerintah mencapai Rp10,97 triliun pada tahun 2018 hampir sama dengan pencapaian tahun lalu.

Aset Tetap

Aset tetap Danamon pada 2018 turun 16,7% menjadi Rp1,90 triliun dari Rp2,29 triliun. Penurunan ini terutama disebabkan penjualan properti dan reklasifikasi aset Adira Insurance yang diklasifikasikan sebagai kelompok lepasan yang dimiliki untuk dijual.

Aset Lain-lain

Aset lain-lain Danamon, terdiri dari akun-akun selain yang dijelaskan meningkat 38,1% dari Rp11,11 triliun di tahun sebelumnya menjadi Rp15,33 triliun. Peningkatan aset lain-lain ini terutama dipengaruhi oleh penambahan aset dari kelompok lepasan yang dimiliki untuk dijual.

Liabilitas

Untuk mendukung pertumbuhan kredit, Danamon mengumpulkan dana pihak ketiga terutama dari simpanan nasabah, tetapi juga dari bank lain, efek yang diterbitkan dan pinjaman yang diterima. Fokus bank adalah menumbuhkan dana murah seperti giro dan tabungan. Pada tahun 2018, rasio CASA Danamon berada pada level 47,1%.

(dalam miliar rupiah)

| Liabilitas | 2018 | 2017 | Pertumbuhan |
|---|---------|---------|-------------|
| | | | YoY |
| Simpanan Nasabah | 107.696 | 101.897 | 5,7% |
| Simpanan dari Bank Lain | 3.152 | 4.635 | -32,0% |
| Efek yang Dijual Dengan janji Dibeli Kembali (Repo) | 248 | 10 | 2380,0% |
| Efek yang Diterbitkan | 9.640 | 10.171 | -5,2% |
| Pinjaman yang Diterima | 11.828 | 9.794 | 20,8% |
| Pinjaman Subordinasi | 25 | - | 100,0% |
| Lain-lain | 12.233 | 12.578 | -2,7% |
| Jumlah | 144.822 | 139.085 | 4,1% |

Pinjaman yang Diterima

Pembiayaan jangka panjang dengan jangka waktu lebih dari satu tahun dikelola untuk mempertahankan kemampuan Adira Finance dalam menangani kesenjangan likuiditas dan risiko suku bunga. Peningkatan tersebut terutama disebabkan oleh peningkatan pinjaman dari Rp9,79 triliun menjadi Rp11,83 triliun pada 2018. Diversifikasi sumber pendanaan Danamon juga berasal dari pinjaman dari berbagai lembaga keuangan domestik dan asing. Peningkatan pinjaman terutama disebabkan oleh peningkatan pinjaman mata uang asing dari Rp5,00 triliun menjadi Rp7,83 triliun pada 2018.

Efek yang Diterbitkan

Bank Danamon melalui Anak Perusahaannya, Adira Finance menerbitkan obligasi untuk mendukung kegiatan usaha pembiayaan. Total obligasi Adira Finance yang belum jatuh tempo dikurangi biaya penjaminan emisi dan lain-lain adalah Rp8,91 triliun, lebih rendah dari Rp9,51 triliun tahun lalu. Selain itu, Adira Finance memiliki Sukuk Mudharabah yang belum jatuh tempo sebesar Rp728,0 miliar pada 2018, lebih tinggi dibandingkan dengan Rp661,0 miliar pada 2017. Seluruh obligasi Adira Finance diberi peringkat idAAA oleh PT Pemeringkat Efek Indonesia (Pefindo).

Liabilitas Lain-lain

Liabilitas lain-lain yang terdiri dari akun-akun selain yang disebutkan di atas mengalami penurunan sebesar 2,7% menjadi Rp12,23 triliun dibandingkan dengan tahun sebelumnya yaitu Rp12,58 triliun.

(dalam miliar rupiah)

| Total Dana Pihak Ketiga | 2018 | 2017 | Pertumbuhan |
|-------------------------|---------|---------|-------------|
| | | | YoY |
| Simpanan nasabah | | | |
| Giro | 15.885 | 14.646 | 8,5% |
| Tabungan | 33.945 | 34.073 | -0,4% |
| Deposito | 57.865 | 53.178 | 8,8% |
| Total simpanan nasabah | 107.696 | 101.897 | 5,7% |
| Simpanan dari bank lain | 3.152 | 4.635 | -32,0% |
| Total dana pihak ketiga | 110.848 | 106.532 | 4,1% |

Simpanan Nasabah

Simpanan nasabah merupakan kontributor utama terhadap liabilitas. Total simpanan nasabah Danamon mencapai Rp107,70 triliun, lebih tinggi dari Rp101,90 triliun pada 2017. Danamon secara konsisten lebih memprioritaskan sumber pendanaan dengan biaya yang lebih murah dengan meningkatkan pendanaan yang berasal dari rekening giro maupun tabungan.

Simpanan dari Bank Lain

Simpanan dari bank lain pada 2018 menurun 32,0% menjadi Rp3,15 triliun dari Rp4,63 triliun pada tahun lalu. Penurunan tersebut terutama disebabkan oleh penurunan *on call money* dari tahun sebelumnya sebesar Rp1,88 triliun menjadi Rp290,0 miliar pada 2018.

EKUITAS

Ekuitas Danamon yang dapat diatribusikan kepada pemilik entitas induk terus menguat pada tahun 2018. Ekuitas Danamon bertumbuh 7,1% menjadi 41,94 triliun. Peningkatan terutama disebabkan oleh naiknya laba ditahan dari Rp25,38 triliun pada tahun 2017 menjadi Rp28,30 triliun pada tahun 2018.

(dalam miliar rupiah)

| Keterangan | 2018 | 2017 | Pertumbuhan | |
|-------------------------------------|--------|--------|-------------|--|
| | | | YoY | |
| Modal ditempatkan dan disetor penuh | 5.901 | 5.901 | 0,0% | |
| Tambahan modal disetor | 7.256 | 7.256 | 0,0% | |
| Modal disetor lainnya | 0 | 0 | 0,0% | |
| Komponen ekuitas lainnya | (154) | 121 | n/m | |
| Saldo laba | 28.308 | 25.382 | 11,5% | |
| Kepentingan non-pengendali | 629 | 512 | 22,9% | |
| Jumlah Ekuitas | 41.940 | 39.172 | 7,1% | |

Laporan Laba-Rugi Konsolidasian

(dalam miliar rupiah)

| Keterangan | 2018 | 2017*) | Pertumbuhan | |
|--|--------|--------|-------------|--|
| | | | YoY | |
| Pendapatan Bunga Bersih | 14.241 | 13.980 | 1,9% | |
| Pendapatan Operasional lainnya | 3.696 | 3.688 | 0,2% | |
| Beban Operasional Lainnya | 12.779 | 12.557 | 1,8% | |
| Pendapatan Operasional Bersih | 5.158 | 5.110 | 0,9% | |
| Beban Non Operasional-Bersih | 232 | 223 | 4,2% | |
| Laba Sebelum Pajak Penghasilan | 4.926 | 4.887 | 0,8% | |
| Pajak Penghasilan | 1.354 | 1.494 | -9,3% | |
| Laba bersih dari Operasi yang dilanjutkan | 3.571 | 3.394 | 5,2% | |
| Laba bersih dari kelompok lepasan yang dimiliki untuk dijual | 536 | 434 | 23,4% | |
| Laba bersih setelah beban pajak | 4.107 | 3.828 | 7,3% | |
| Laba bersih yang dapat diatribusikan kepada pemilik entitas induk | 3.922 | 3.682 | 6,5% | |
| Laba bersih yang dapat diatribusikan kepada kepentingan non-pengendali | 185 | 147 | 25,9% | |
| Laba Bersih per Saham (Dasar) - nilai penuh | 409 | 384 | 6,5% | |
| Laba Komprehensif yang Dapat diatribusikan Kepemilik Entitas Induk | 3.939 | 3.573 | 10,2% | |
| Laba Komprehensif yang Dapat diatribusikan Kepada Kepentingan Non Pengendali | 188 | 136 | 38,1% | |

* diklasifikasikan kembali

LAPORAN LABA RUGI

Seiring dengan naiknya pendapatan bunga bersih sebesar Rp1,9% menjadi Rp14,24 triliun dibandingkan Rp13,98 triliun pada 2017 dan kemampuan untuk mempertahankan keunggulan operasi yang meliputi peningkatan kualitas aset, kinerja Danamon terus meningkat pada 2018. Laba bersih setelah pajak meningkat 6,5% mencapai Rp3,92 triliun dibandingkan Rp3,68 triliun tahun lalu.

Pendapatan Bunga Bersih

Pendapatan bunga bersih Danamon naik 1,9% menjadi Rp14,24 triliun dibandingkan dengan Rp13,98 triliun pada tahun 2017. Peningkatan pendapatan bunga bersih disebabkan oleh naiknya pendapatan bunga dikarenakan kenaikan pinjaman pada segmen Danamon.

(dalam miliar rupiah)

| Keterangan | 2018 | 2017* | Pertumbuhan |
|------------------|--------|--------|-------------|
| | | | YoY |
| Pendapatan Bunga | 20.172 | 19.883 | 1,5% |
| Beban bunga | 5.931 | 5.903 | 0,5% |
| Jumlah | 14.241 | 13.980 | 1,9% |

Beban - beban operasional lainnya

(dalam miliar rupiah)

| Keterangan | 2018 | 2017* | Pertumbuhan |
|-----------------------------------|--------|--------|-------------|
| | | | YoY |
| Beban Tenaga Kerja & Tunjangan | 4.966 | 4.817 | 3,1% |
| Beban Umum & Administrasi | 2.715 | 2.826 | -3,9% |
| Cadangan Kerugian Penurunan Nilai | 3.267 | 3.513 | -7,0% |
| Beban Provisi & Komisi lain | 333 | 347 | -4,1% |
| Lain-Lain | 1.498 | 1.054 | 42,1% |
| Jumlah | 12.779 | 12.557 | 1,8% |
| * diklasifikasikan kembali | - | - | |

Beban Operasional Lainnya

Danamon berhasil mempertahankan keunggulan operasionalnya di tahun 2018. Biaya umum dan administrasi Danamon turun menjadi Rp2,71 triliun dibandingkan dengan Rp2,82 triliun tahun lalu. Cadangan kerugian penurunan nilai Danamon juga membaik menjadi Rp3,26 triliun dibandingkan dengan Rp3,51 triliun yang disebabkan oleh peningkatan kualitas aset.

Pendapatan Operasional Bersih

Pendapatan operasional bersih Danamon bertumbuh sebesar 0,9% menjadi Rp5,16 triliun dibandingkan dengan Rp5,11 triliun pada tahun sebelumnya. Kenaikan ini disebabkan oleh peningkatan pendapatan bunga bersih.

Pendapatan Bersih dari Operasi Lanjutan

Laba bersih dari operasi lanjutan meningkat sebesar 5,2% pada 2018 menjadi Rp3,57 triliun dibandingkan dengan Rp3,39 triliun tahun lalu. Peningkatan ini sebagian besar disebabkan Peningkatan pendapatan atas pinjaman yang diberikan dan kualitas aset yang didukung kemampuan Perseroan untuk mengelola biaya operasional.

Pada bulan September 2018, Danamon mengumumkan divestasi PT Adira Insurance ke Zurich. Maka dengan itu pendapatan dari Adira Insurance dibukukan di bawah laba bersih atas dari kelompok lepasan yang dimiliki untuk dijual. Penghasilan bersih dari Adira Insurance tercatat sebesar Rp536 miliar, naik 23,4% dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

Laba Sebelum Pajak

Seiring naiknya pendapatan operasional bersih pada tahun 2018, Danamon membukukan pertumbuhan laba sebelum pajak sebesar Rp4,11 triliun, meningkat 7,3% dibandingkan dengan Rp3,83 triliun pada tahun sebelumnya.

Laba Bersih yang diatribusikan kepada pemegang ekuitas dari entitas induk

Laba bersih Danamon yang diatribusikan kepada entitas Induk, tumbuh sebesar 6,5% menjadi Rp3,92 triliun setelah menghitung beban pajak penghasilan pada tahun 2018. Laba per saham Danamon mencapai Rp409 per saham (nilai penuh) meningkat dibandingkan dengan Rp384 per saham (nilai penuh) pada 2017.

LAPORAN ARUS KAS

(dalam miliar rupiah)

| Description | 2018 | 2017 | Pertumbuhan |
|--|---------|---------|-------------|
| | | | YoY |
| Arus Kas Bersih Diperoleh dari Aktivitas Operasi | 4.445 | 3.749 | 18,6% |
| Arus Kas Bersih Diperoleh dari /(Digunakan untuk) Aktivitas Investasi | 3.387 | (3.189) | n/m |
| Arus Kas Bersih Diperoleh dari Aktivitas Pendanaan | (4.382) | 23 | n/m |
| Penurunan kas dan setara kas dari kelompok lepasan yang dimiliki untuk dijual - neto | (344) | 0 | 100,0% |
| (Penurunan)/Kenaikan Kas dan Setara Kas Bersih | 3.106 | 583 | 432,8% |
| Dampak neto perubahan nilai tukar atas kas dan setara kas | 89 | 98 | -9,2% |
| Kas dan Setara Kas pada Awal Tahun | 15.834 | 15.154 | 4,5% |
| Kas dan Setara Kas pada Akhir Tahun | 19.029 | 15.834 | 20,2% |

Arus Kas dari Aktivitas Operasi

Danamon membukukan surplus arus kas bersih dari aktivitas operasi sebesar Rp4,44 triliun pada 2018, meningkat 18,6% dari Rp3,75 triliun pada tahun 2017.

Arus Kas dari Aktivitas Investasi

Kas bersih Danamon yang diperoleh dari aktivitas investasi mencapai surplus Rp3,38 triliun dibandingkan dengan defisit sebesar Rp3,19 triliun tahun lalu. Hal ini disebabkan oleh menurunnya akuisisi surat-surat berharga dan surat-surat berharga pemerintah.

Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan

Kas bersih yang diperoleh dari defisit aktivitas pendanaan adalah sebesar Rp4,38 triliun, dibandingkan dengan surplus Rp23,0 miliar pada tahun sebelumnya.

Pada akhir 2018, total kas dan setara kas Danamon meningkat menjadi Rp19,03 triliun dari Rp15,83 triliun pada 2017. Peningkatan ini terutama disebabkan oleh meningkatnya kegiatan operasional dan kegiatan investasi.

Komitmen dan Kontinjensi

Danamon memiliki komitmen penyediaan fasilitas pinjaman kepada nasabah maupun kontinjensi diantaranya dalam bentuk pendapatan dalam penyelesaian dan garansi bank yang diterima. Total utang komitmen bersih dan utang kontinjensi pada tahun 2018 mencapai Rp5,82 triliun, 10% lebih tinggi dibandingkan dengan Rp5,29 triliun pada tahun sebelumnya.

(dalam miliar rupiah)

| Commitment payables | 2018 | 2017 | Pertumbuhan |
|--|-------|-------|-------------|
| | | | YoY |
| Fasilitas kredit kepada debitur yang belum digunakan | 45 | 259 | -82,4% |
| Irrevocable L/C yang masih berjalan | 1.932 | 1.894 | 2,0% |
| Jumlah liabilitas komitmen | 1.977 | 2.153 | -8,2% |
| Contingent receivables | | | |
| Garansi dari bank lain | 66 | 29 | 127,6% |
| Pendapatan bunga dalam penyelesaian | 531 | 459 | 15,8% |
| Jumlah tagihan kontinjensi | 597 | 488 | 22,4% |
| Contingent payables | | | |
| Garansi bank | 4.206 | 3.468 | 21,3% |
| Standby letters of credits | 240 | 165 | 45,4% |
| Jumlah Liabilitas kontinjensi | 4.446 | 3.633 | 22,4% |
| Liabilitas kontinjensi - neto | 3.850 | 3.146 | 22,4% |
| Liabilitas komitmen dan kontinjensi-neto | 5.827 | 5.299 | 10,0% |

RASIO KEUANGAN UTAMA

Danamon konsisten menjalankan bisnis dengan penuh kehati-hatian dan senantiasa mematuhi Peraturan Bank Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan, dan undang-undang yang berlaku. Di tengah fokus untuk mendorong pertumbuhan kredit, Danamon mampu memenuhi kewajiban rasio keuangan yang ditetapkan oleh regulator. Danamon terus mempertahankan permodalan yang kuat dengan Rasio KPMM konsolidasi mencapai 22,2% pada tahun 2018. Danamon

juga mampu mempertahankan efisiensi operasionalnya dengan BOPO yang meningkat menjadi 70,9% dibandingkan dengan 72,1% pada tahun 2017. Fokus Danamon dalam menjaga kualitas asetnya mendorong NPL Danamon mencapai 2,7%. NIM Danamon turun sebesar 30 bps menjadi 8,9% terkait kebijakan Bank Sentral Indonesia yang memutuskan untuk menaikkan suku bunga repo Bank Indonesia sebanyak 6 kali. ROA Danamon tercapai sebesar 2,2% pada 2018, meningkat dibandingkan dengan 2,1% tahun lalu.

(dalam miliar rupiah)

| dalam % | 2018 | 2017 | Pertumbuhan |
|--|------|------|-------------|
| | | | YoY |
| Rasio KPMM - Konsolidasi | 22,2 | 22,1 | 0,1 |
| NPL | 2,7 | 2,8 | -0,1 |
| NIM | 8,9 | 9,3 | -0,3 |
| Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional - BOPO | 70,9 | 72,1 | -1,2 |
| ROA | 2,2 | 2,1 | 0,1 |
| Rasio Intermediasi Makroprudensial - RIM | 97,2 | n/a | n/m |

KEMAMPUAN MEMBAYAR UTANG DAN KOLEKTIBILITAS PIUTANG

Kemampuan Danamon dalam memenuhi seluruh kewajiban baik kewajiban jangka panjang maupun jangka pendek, diukur melalui beberapa rasio, antara lain rasio solvabilitas, rasio rentabilitas dan rasio likuiditas. Berikut ini adalah rasio keuangan perbankan untuk mengukur solvabilitas, kolektibilitas dan profitabilitas.

Solvabilitas Bank

Danamon memastikan kecukupan modal Bank untuk memenuhi risiko penyaluran dana dan risiko pasar melalui rasio Kewajiban Penyediaan Modal Minimum (KPMM) dalam mengukur solvabilitas melalui rasio modal bank. Rasio KPMM Konsolidasi Danamon pada 2018 meningkat 22,2% dibandingkan dengan 22,1% pada tahun sebelumnya.

Rentabilitas

Kinerja rentabilitas Bank Danamon diukur menggunakan rasio ROA, ROE, NIM, dan BOPO. NIM Danamon berada pada 8,9% sedikit menurun dibandingkan dengan 9,3% tahun lalu karena peningkatan biaya dana. Namun, ROA Danamon membaik menjadi 2,2% dari 2,1% tahun lalu karena peningkatan laba bersih. ROE juga meningkat menjadi 10,6% dibandingkan dengan 10,5% tahun lalu.

Likuiditas Bank

Pengelolaan likuiditas bank sangat penting karena dipengaruhi oleh struktur pendanaan, likuiditas aset, liabilitas kepada *counterparty* dan komitmen untuk menyediakan pembiayaan kepada debitur. Bank Danamon melakukan pengukuran risiko likuiditas dalam pengelolaan likuiditas RIM. Pada tahun 2018, RIM Danamon tercatat 97,2%.

STRUKTUR MODAL

Struktur permodalan Bank saat ini terdiri dari:

- i. Modal inti (tier 1) tersebut terdiri dari modal disetor dan cadangan tambahan modal dikurangi dengan perhitungan pajak tangguhan, aset tidak berwujud dan penyertaan di entitas anak.

Cadangan tambahan modal terdiri dari agio saham, cadangan umum, laba tahun-tahun lalu, laba tahun berjalan, penghasilan komprehensif lainnya, dikurangi selisih kurang antara PPA dan cadangan kerugian penurunan nilai atas aset produktif, dan PPA atas aset non produktif yang wajib dihitung.

- ii. Modal pelengkap (tier 2) terdiri dari cadangan umum PPA atas aset produktif yang wajib dibentuk (maksimum 1,25% dari ATMR untuk risiko kredit) dan instrumen modal dalam bentuk pinjaman subordinasi yang memenuhi persyaratan *tier 2*.

Pengelolaan Modal

Manajemen modal dilakukan melalui pemantauan basis modal dan rasio modal berdasarkan standar industri untuk mengukur kecukupan modal. Pendekatan BI dan OJK dalam pengukuran seperti itu utamanya didasarkan pada pengukuran dan pemantauan persyaratan modal minimum untuk sumber daya modal yang tersedia.

Bank telah memenuhi peraturan BI dan OJK mengenai Kewajiban Penyediaan Modal Minimum (KPMM) dan perhitungan Aset Tertimbang Menurut Risiko (ATMR).

Bank juga telah menerapkan mekanisme Internal Capital Adequacy Assessment Process (ICAAP), yaitu proses penilaian sendiri oleh Bank yang tidak hanya mencakup kecukupan modal dari risiko dasar berdasarkan Pilar I (Risiko Kredit, Pasar, dan Operasional) tetapi juga memperhitungkan pertimbangan kecukupan modal dari risiko lainnya (Risiko Konsentrasi Kredit, Risiko Bunga Buku Perbankan, Risiko Likuiditas dan Dampak Stress Test) sebagaimana ditentukan dalam Pilar 2 Basel II & Peraturan OJK.

| Rp Milliar | individual | | | konsolidasi | | |
|--|------------|---------|-------|-------------|---------|------|
| | 2018 | 2017 | YoY | 2018 | 2017 | YoY |
| Modal Inti (Tier-1 capital) | 28.496 | 28.219 | 1,0% | 35.193 | 33.357 | 5,5% |
| Modal Pelengkap (Tier-2) | 1.223 | 1.137 | 7,6% | 1.368 | 1.261 | 8,5% |
| Total Modal | 29.720 | 29.356 | 1,2% | 36.561 | 34.619 | 5,6% |
| Aset Tertimbang Rata Menurut Risiko Kredit, Operasional, Pasar | 130.387 | 126.334 | 3,2% | 164.394 | 157.002 | 4,7% |
| Rasio KPMM | 22,8% | 23,2% | -0,4% | 22,2% | 22,1% | 0,1% |

INVESTASI BARANG MODAL

Danamon melakukan investasi aset tetap pada tahun 2018, yang terdiri dari bangunan, perlengkapan kantor, kendaraan bermotor dan aset dalam penyelesaian. Investasi barang modal pada tahun 2018 mencapai Rp272,1 miliar, meningkat 2,4% dibandingkan tahun lalu.

| Rp juta | 2018 | 2017 | YoY |
|-------------------------|---------|---------|---------|
| Tanah | - | - | - |
| Bangunan | 36.200 | 32.880 | 10,1% |
| Perlengkapan kantor | 204.915 | 206.358 | -0,7% |
| Kendaraan Bermotor | 31.001 | 12.531 | 147,4% |
| Aset dalam penyelesaian | 2 | 13.878 | -100,0% |
| Jumlah | 272.118 | 265.647 | 2,4% |

DAMPAK PERUBAHAN SUKU BUNGA, PERUBAHAN MATA UANG, DAN REGULASI TERHADAP KINERJA DANAMON

Dampak Perubahan Suku Bunga

Risiko suku bunga adalah probabilitas kerugian yang mungkin terjadi akibat pergerakan berlawanan dalam posisi vis-à-vis pasar suku bunga atau transaksi Bank. Manajemen risiko suku bunga dilengkapi secara teratur dengan melakukan analisis sensitivitas pada sejumlah skenario untuk melihat dampak perubahan suku bunga.

Dampak Perubahan Nilai Tukar

Risiko nilai tukar mata uang asing timbul dari posisi on dan off-balance sheet baik dalam sisi aset maupun liabilitas melalui transaksi dalam mata uang asing. Bank mengukur risiko nilai tukar mata uang asing guna memahami dampak pergerakan nilai tukar terhadap pendapatan dan modal Bank.

PERBANDINGAN TARGET DAN PENCAPAIAN

Pada tahun 2018, Danamon berhasil mencapai target yang dicanangkan. Pinjaman bank Danamon tercatat sebesar Rp104,57 triliun, lebih tinggi dari target yang ditetapkan, yaitu Rp102,73 triliun. Sementara laba bersih setelah pajak Danamon mencapai sebesar Rp3,92 triliun, sesuai dengan target yang ditetapkan.

INFORMASI DAN FAKTA MATERIAL YANG TERJADI SETELAH TANGGAL LAPORAN AKUNTAN

Pada 22 Januari 2019, Bank bersama dengan PT Bank Nusantara Parahyangan Tbk, telah menandatangani Merger Plan dan melaporkannya ke OJK. Rencana tersebut menguraikan rincian merger yang diusulkan, antara lain, bahwa entitas yang masih ada akan menjadi Bank dan berkantor pusat di Jakarta.

Rencana merger harus disetujui oleh otoritas regulasi terkait, kedua pemegang saham bank, dan penyelesaian persyaratan formal lainnya yang diperlukan untuk transaksi tersebut.

TRANSAKSI PENTING LAINNYA DALAM JUMLAH YANG SIGNIFIKAN

Selama tahun 2018, tidak terdapat transaksi dalam jumlah yang signifikan yang dilakukan oleh Bank Danamon.

KEBIJAKAN DIVIDEN

Kebijakan dividen ditentukan setiap tahun melalui persetujuan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan (RUPS Tahunan). Pada tahun 2018, Bank Danamon telah melakukan pembayaran dividen tunai sebesar Rp1,29 triliun atau 35% dari laba bersih tahun buku 2017.

*(dalam miliar Rupiah)

| Laba Tahun | Tanggal RUPST | % Laba Bersih | Dividen per Saham untuk Seri A dan Seri B (Rp jumlah penuh) | Jumlah* Pembayaran Dividen* | Tanggal Pembayaran | Cadangan Umum & Wajib* |
|------------|---------------|---------------|---|-----------------------------|--------------------|------------------------|
| 2017 | 20-Mar-18 | 35% | 134,44 | 1.288,5 | 18-Apr-18 | 36,8 |
| 2016 | 12-Apr-17 | 35% | 97,48 | 934,3 | 12-May-17 | 26,7 |
| 2015 | 28-Apr-16 | 30% | 74,9 | 717,9 | 27-May-16 | 23,9 |

PROGRAM KEPEMILIKAN SAHAM OLEH MANAJEMEN DAN/ATAU KARYAWAN

Pada tahun 2018, Danamon tidak memiliki program pemberian opsi saham bagi Direksi, Dewan Komisaris maupun karyawan.

PERUBAHAN-PERUBAHAN PENTING YANG TERJADI DI BANK DAN KELOMPOK USAHA BANK DI 2018

Tidak terdapat perubahan-perubahan penting yang terjadi di Bank dan kelompok usaha Bank sampai dengan periode Desember 2018 yang berpengaruh terhadap posisi keuangan Danamon.

INFORMASI MATERIAL MENGENAI INVESTASI, EKSPANSI, DIVESTASI, AKUISISI, ATAU RESTRUKTURISASI UTANG DAN MODAL**Investasi**

Pada 2018, Bank tidak melakukan proses investasi apa pun.

Ekspansi

Pada tahun 2018, Bank tidak melakukan proses ekspansi.

Divestasi

Pada tanggal 27 September 2018, Bank telah melakukan penandatanganan Conditional Sale and Subscription Agreement ("CSSA") dengan Zurich Insurance Company Ltd. sehubungan dengan rencana penjualan saham milik Bank dalam PT Asuransi Adira Dinamika ("AI") sebesar 70% dari saham yang dikeluarkan AI. Pada penyelesaian transaksi, kepemilikan Bank atas AI akan menjadi sebesar 20%. Mengacu pada kondisi tertentu, termasuk memperoleh persetujuan regulator, transaksi ini diharapkan untuk diselesaikan selambat-lambatnya sembilan bulan sejak

tanggal penandatanganan CSSA. Pada saat yang sama, AI menjalin kemitraan strategis jangka panjang dengan Bank dan PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk ("ADMFF").

Akuisisi

Pada tahun 2018, Bank tidak melakukan proses akuisisi.

Restrukturisasi Utang dan Modal

Pada tahun 2018, Bank tidak melakukan proses restrukturisasi utang atau modal.

REALISASI PENGGUNAAN DANA HASIL PENAWARAN PUBLIK

Pada 2018, Danamon sebagai perusahaan induk juga tidak melakukan penawaran umum apapun baik obligasi maupun saham.

INFORMASI TRANSAKSI MATERIAL YANG MENGANDUNG BENTURAN KEPENTINGAN

Selama tahun 2018, Bank tidak melakukan transaksi material yang mengandung benturan kepentingan.

PENGUNGKAPAN TRANSAKSI DENGAN PIHAK BERELASI

Danamon melakukan berbagai transaksi dengan pihak-pihak berelasi yang bukan merupakan transaksi benturan kepentingan dalam menjalankan aktivitas bisnisnya. Transaksi tersebut dilakukan secara wajar sesuai persyaratan komersial normal seperti transaksi yang dilakukan dengan pihak yang tidak berelasi. Informasi lebih lengkap terkait transaksi dengan pihak berelasi dapat dilihat di lampiran laporan keuangan audit tahun 2018 PT Bank Danamon Tbk (catatan no. 48).

*(dalam miliar rupiah)

| No | Nama Pihak Berelasi | Jenis Hubungan Berelasi | Jenis Transaksi | Jumlah Transaksi* |
|----|---|--|-------------------------|-------------------|
| 1 | Standard Chartered Bank PLC | Dimiliki oleh pemegang saham akhir yang sama | Penempatan dana | 38,23 |
| 2 | MUFG Bank, Ltd. | Dimiliki oleh pemegang saham akhir yang sama | Penempatan dana | 1,75 |
| 3 | PT Bank DBS Indonesia | Dimiliki oleh pemegang saham akhir yang sama | Penempatan dana | 0,02 |
| 4 | Development Bank of Singapore, Ltd | Dimiliki oleh pemegang saham akhir yang sama | Penempatan dana | 72,28 |
| 5 | PT Bank DBS Indonesia | Dimiliki oleh pemegang saham akhir yang sama | Efek-Efek | 0,77 |
| 6 | Standard Chartered Bank, London | Dimiliki oleh pemegang saham akhir yang sama | Tagihan Derivatif | 0,01 |
| 7 | MUFG Bank, Ltd. | Dimiliki oleh pemegang saham akhir yang sama | Tagihan Derivatif | 54,55 |
| 8 | PT Mitra Pinasthika Mustika Finance | Dimiliki oleh pemegang saham akhir yang sama | Pinjaman yang diberikan | 65,99 |
| 9 | PT General Integreted Company (GIC) | Dimiliki oleh pemegang saham akhir yang sama | Pinjaman yang diberikan | 1,73 |
| 10 | Dewan Komisaris, Direksi dan Karyawan Kunci | Pejabat Eksekutif dan Karyawan Kunci | Pinjaman yang diberikan | 30,77 |
| 11 | Dewan Komisaris, Direksi dan Karyawan Kunci | Pejabat Eksekutif dan Karyawan Kunci | Pinjaman yang diberikan | 0,54 |

PERUBAHAN PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN YANG BERPENGARUH SIGNIFIKAN TERHADAP BANK

Beberapa peraturan perbankan baru yang diterbitkan oleh Otoritas Jasa Keuangan dan Bank Indonesia pada tahun 2018 dan dampaknya terhadap Bank Danamon diuraikan dalam tabel berikut:

| Regulasi | Deskripsi | Dampak terhadap BDI |
|--|--|---|
| PBI No. 20/3/PBI/2018 tanggal 29 Maret 2018 dan PADG No. 20/30/PADG/2018 tanggal 30 November 2018 tentang Giro Wajib Minimum dalam Rupiah dan Valuta Asing Bagi Bank Umum Konvensional (BUK), Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) | <ol style="list-style-type: none"> GWM untuk BUK <ol style="list-style-type: none"> GWM Primer - Rupiah sebesar 6,5% dari rata-rata dua minggu DPK BUK dalam Rupiah, efektif berlaku tanggal 1 Desember 2018: <ul style="list-style-type: none"> - Wajib dipenuhi secara harian sebesar 3,5%; - Wajib dipenuhi secara rata-rata dua mingguan sebesar 3%. GWM Primer - Valas sebesar 8% dari rata-rata dua minggu DPK BUK dalam Valas, efektif berlaku tanggal 1 Oktober 2018: <ul style="list-style-type: none"> - Wajib dipenuhi secara harian sebesar 6%; - Wajib dipenuhi secara rata-rata dua mingguan sebesar 2%. GWM untuk UUS dan BUS <ol style="list-style-type: none"> GWM Primer - Rupiah sebesar 5% dari rata-rata dua minggu DPK BUS/UUS dalam Rupiah, efektif berlaku tanggal 1 Desember 2018: <ul style="list-style-type: none"> - Wajib dipenuhi secara harian sebesar 2%; - Wajib dipenuhi secara rata-rata dua mingguan sebesar 3%. GWM Primer - Valas sebesar 1% dari rata-rata dua minggu DPK BUS/UUS dalam Valas, wajib dipenuhi secara harian, efektif berlaku tanggal 1 Oktober 2018. | Implementasi kebijakan GWM rata-rata berdampak positif terhadap pengelolaan likuiditas harian bank. |
| PBI No. 20/4/PBI/2018 tentang Rasio Intermediasi Makroprudensial (RIM) dan Penyangga Likuiditas Makroprudensial (PLM) bagi Bank Umum Konvensional (BUK), Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) Tanggal terbit : 29 Maret 2018 | <ol style="list-style-type: none"> Rasio Intermediasi Makroprudensial (RIM) adalah pengganti dari rasio Loan to Funding Ratio (LFR), dimana terdapat tambahan komponen surat berharga korporasi yang dimiliki Bank. Batasan yang ada adalah: <ol style="list-style-type: none"> Batas bawah : 80% Batas atas : 92% Batasan tidak berlaku jika KPMM \geq 14% Giro RIM BUK efektif berlaku tanggal 16 Juli 2018, sedangkan Giro RIM Syariah efektif berlaku tanggal 1 Oktober 2018. Penyangga Likuiditas Makroprudensial (PLM) adalah pengganti GWM Sekunder yang ditetapkan sebesar 4% dari DPK BUK dalam Rupiah. PLM wajib dipenuhi dalam bentuk surat berharga dalam rupiah yang dapat digunakan dalam operasi moneter. Ketentuan ini efektif berlaku tanggal 16 Juli 2018. | Dengan penerbitan aturan yang dimaksud, dengan persetujuan BI, sebagian dari PLM dapat digunakan untuk pemenuhan likuiditas apabila diperlukan. |
| PBI No. 20/8/PBI/2018 tentang Rasio Loan To Value Untuk Kredit properti (KP), Rasio Financing To Value Untuk Pembiayaan Properti (PP), dan Uang Muka Untuk Kredit Kendaraan Bermotor (KKB) atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB) Tanggal terbit : 30 Juli 2018 | <ol style="list-style-type: none"> Penentuan rasio LTV untuk KP dan Rasio FTV untuk PP, diserahkan kepada kebijakan Bank untuk: <ol style="list-style-type: none"> KP atau PP untuk fasilitas pertama; dan KP atau PP untuk fasilitas kedua dan seterusnya bagi Rumah Tapak dengan luas bangunan sampai dengan 21m². Selain hal diatas, rasio LTV untuk KP dan rasio FTV untuk PP ditentukan oleh Bank Indonesia. Pengaturan atas tahapan pencairan KP atau PP dan perubahan persyaratan untuk kepemilikan properti inden. Maksimal kepemilikan properti inden adalah 5 fasilitas KP/PP. Penyesuaian batas plafon KP/PP yang penilaian agunannya harus dilakukan oleh penilai independen, dari yang sebelumnya diatur sebesar di atas Rp5 miliar, menjadi di atas Rp10 miliar. | Mendukung pertumbuhan bisnis KP/PP Bank, dimana salah satu target segmen pertumbuhan kredit Bank adalah Kredit Properti/ Pembiayaan Properti. |
| Peraturan ini mulai berlaku sejak 1 Agustus 2018 | | |
| SEOJK No. 12 /SEOJK.03/2018 Tentang Penerapan Manajemen Risiko dan Pengukuran Risiko Pendekatan Standar Untuk Risiko Suku Bunga dalam Banking Book (Interest Rate Risk in The Banking Book) bagi Bank Umum Tanggal terbit : 21 Agustus 2018 | <ol style="list-style-type: none"> IRRBB (Interest Rate Risk in The Banking Book) adalah Risiko akibat pergerakan suku bunga di pasar yang berlawanan dengan posisi banking book, yang berpotensi memberikan potensi kerugian saat ini dan yang akan datang terhadap profitabilitas (earnings) dan modal bank. Terdapat dua (2) metode Pengukuran Risiko untuk IRRBB, yakni berdasarkan perubahan pada nilai ekonomis dari ekuitas (economic value of equity / EVE) dan berdasarkan perubahan pada pendapatan bunga bersih (net interest income / NII). Ketentuan ini mengatur mengenai pedoman untuk menghitung IRRBB dan kecukupan modal untuk IRRBB Pelaporan dan Publikasi IRRBB, efektif pertama kali untuk data Juni 2019. | Metode pengukuran baru tersebut akan memperkaya proses pemantauan dan kontrol bank terhadap risiko pasar, sehingga memungkinkan bank untuk dapat memenuhi rencana bisnis sejalan dengan Risk Appetite Statement. Saat ini, secara internal Bank telah menerapkan metode pengukuran tersebut. Dalam rangka mematuhi ketentuan OJK ini, Bank akan menyesuaikan metode dan kebijakan terkait serta meningkatkan kemampuan ALM system yang telah dimiliki, sehingga memungkinkan dilakukannya |

PERUBAHAN KEBIJAKAN AKUNTANSI

Standar, amandemen, dan interpretasi berikut ini efektif berlaku pada 1 Januari 2018 dan relevan bagi Bank dan Entitas Anak:

- a) Amandemen PSAK No. 2: Laporan Arus Kas tentang Prakarsa Pengungkapan. Amandemen ini mensyaratkan entitas untuk menyediakan pengungkapan yang memungkinkan pengguna laporan keuangan untuk mengevaluasi perubahan pada liabilitas yang timbul dari aktivitas pendanaan, termasuk perubahan yang timbul dari arus kas maupun perubahan non-kas.
- b) Amandemen PSAK No. 46: Pajak Penghasilan tentang Pengakuan Aset Pajak Tangguhan untuk Rugi yang Belum Direalisasi. Amandemen menjelaskan apakah laba kena pajak akan tersedia sehingga perbedaan temporer yang dapat dikurangkan dapat dimanfaatkan; estimasi atas kemungkinan besar laba kena pajak masa depan dapat mencakup pemulihan beberapa aset entitas melebihi jumlah tercatatnya.
- c) Amendemen PSAK 13: Properti Investasi tentang Pengalihan Properti Investasi. Amendemen ini menjelaskan mengenai persyaratan untuk pengalihan ke atau dari properti investasi.
- d) Amendemen PSAK 53: Pembayaran Berbasis Saham tentang Klasifikasi dan Pengukuran Transaksi Pembayaran Berbasis Saham. Amendemen ini menjelaskan tentang perlakuan akuntansi terkait klasifikasi dan pengukuran untuk pembayaran berbasis saham.
- e) PSAK 111: Akuntansi untuk Wa'd Tentang pengakuan Wa'd, klasifikasi surat berharga dalam repo Syariah dan pengakuan selisih kurs item lindung nilai.

Penerapan standar di atas tidak mengakibatkan perubahan kebijakan akuntansi dan tidak memiliki dampak signifikan terhadap konsolidasi laporan keuangan untuk periode berjalan atau tahun-tahun buku sebelumnya.

Halaman Ini Sengaja Dikosongkan