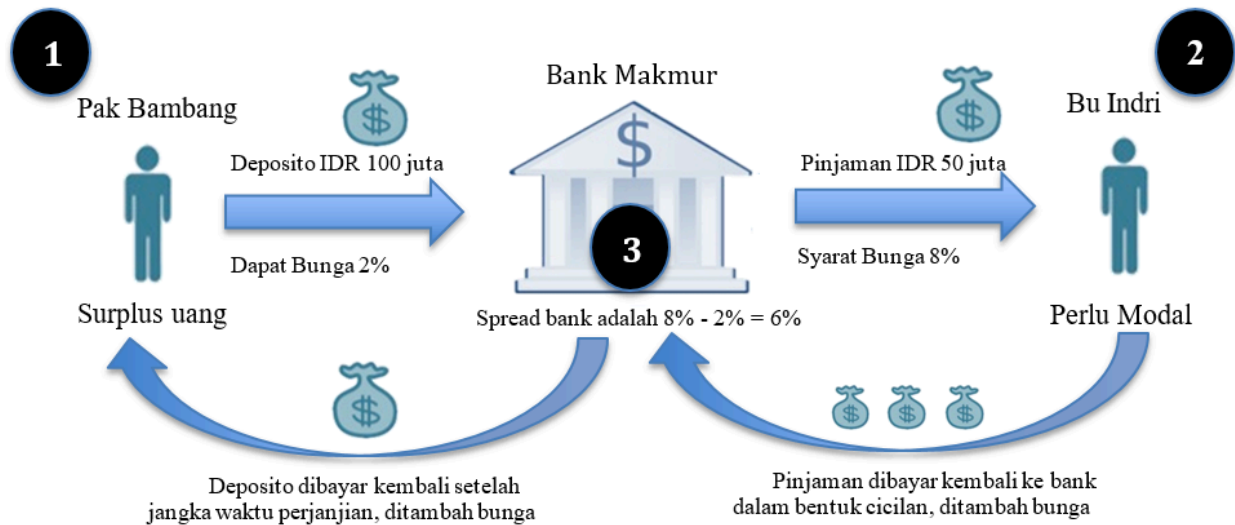


1. General Bank



1. Pihak yang Surplus Uang → Pak Bambang

- Pak Bambang memiliki **kelebihan dana (surplus uang)** sebesar **Rp100 juta**.
- Ia menitipkan uangnya ke **Bank Makmur** dalam bentuk **deposito**.
- Sebagai imbalan, Bank Makmur memberikan **bunga deposito 2%** per tahun.
- Setelah jangka waktu deposito berakhir, Pak Bambang akan menerima kembali pokok + bunga.

2. Pihak yang Membutuhkan Modal → Bu Indri

- Bu Indri membutuhkan modal usaha sebesar **Rp50 juta**.
 - Ia meminjam ke **Bank Makmur**.
 - Bank memberikan pinjaman dengan **suku bunga 8%**.
 - Bu Indri wajib mengembalikan pinjaman dalam bentuk cicilan bulanan + bunga.
-

3. Peran Bank → Bank Makmur

- Bank Makmur bertindak sebagai **intermediary (perantara)** antara pihak yang surplus uang (Pak Bambang) dan pihak yang membutuhkan modal (Bu Indri).
 - Bank membayar bunga ke Pak Bambang (2%), dan menarik bunga dari Bu Indri (8%).
 - Selisih bunga inilah yang disebut **spread bank** = $8\% - 2\% = 6\%$.
 - Spread ini menjadi **sumber keuntungan utama bank**.
-

Inti Alur

- **Pak Bambang (surplus)** → setor dana ke Bank (funding).
- **Bank Makmur (perantara)** → menyalurkan dana ke pihak lain (lending).

- **Bu Indri (defisit/perlu modal)** → menerima pinjaman dari Bank.
- Bank mengambil keuntungan dari **spread bunga** antara deposito dan pinjaman.

2. Bank Jago

1. Proses Bisnis Funding & Lending Bank Jago

Funding: Penghimpunan Dana

Bank Jago menghimpun dana dari masyarakat untuk menyediakan likuiditas. Dana ini diperoleh dari tabungan (Pocket/CASA), deposito, dan produk syariah.

Keunggulan Bank Jago ada pada **model bisnis tech-based + ekosistem kolaboratif**, di mana layanan funding terintegrasi dengan GoPay, Tokopedia, Bibit, Stockbit, dll.

- **Hasil Funding:**
 - DPK per Juni 2024 = Rp14,8 triliun
 - 61% berupa CASA (Rp9,1 T), 39% deposito (Rp5,7 T).

Lending: Penyaluran Kredit

Dana yang dihimpun dari funding disalurkan kembali sebagai kredit. Bank Jago menjalankan dua model utama:

1. **Kolaborasi (Channeling/Partnership)** → melalui mitra fintech, multifinance, dan ekosistem digital (GoTo, Bibit, Stockbit).
2. **Direct Lending via Jago App** → kredit langsung kepada nasabah aplikasi Jago dengan proses digital end-to-end.

- **Hasil Lending:**
 - Kredit H1 2023 = Rp11,2 T
 - Kredit H1 2024 = Rp15,7 T (+40%)
 - Kredit H1 2025 = Rp21,4 T (+37%)

- **NPL Gross** hanya 0,2%–0,4%.
-

2. Spesifikasi Produk Funding Bank Jago

1. Tabungan Pocket (CASA)

- Bisa buat hingga 60 Pocket.
- Gratis biaya admin, tanpa minimal saldo.
- Integrasi dengan GoPay (GoPay Tabungan by Jago), Tokopedia, Bibit, Stockbit.
- Fitur budgeting otomatis.

2. Deposito Berjangka

- Tenor fleksibel.
- Bunga lebih tinggi dari tabungan.
- Dibuka digital via aplikasi.

3. Produk Syariah

- Tabungan Wadiah, deposito Mudharabah.
- Dikelola unit usaha syariah Bank Jago.

4. Integrasi e-Wallet

- GoPay ↔ Jago: top-up & transfer instan tanpa biaya.

- Menjadikan rekening Jago sebagai rekening tabungan digital yang embedded ke ekosistem.
-

3. Spesifikasi Produk Loan (Lending) Bank Jago

1. Kredit Channeling (Partnership Lending)

- Bank Jago menyalurkan dana via mitra.
- Mitra: fintech lending, multifinance, GoTo, Bibit, Stockbit.
- Jenis pinjaman: konsumtif (personal loan), produktif (UMKM), pembiayaan aset.
- Credit decision akhir tetap di Bank Jago.

2. Direct Lending via Jago App

- Nasabah aplikasi Jago bisa mengajukan pinjaman langsung.
- Proses digital: e-KYC, scoring (data internal + eksternal), pencairan ke Pocket.
- Cicilan autodebet dari rekening Pocket.
- Jenis pinjaman: personal loan, micro loan untuk merchant UMKM.

3. Karakteristik Kredit

- Bunga sesuai Suku Bunga Dasar Kredit (SBDK).
- Tenor fleksibel.

- Segmen target: individu, UMKM, merchant digital.
 - Portofolio sehat: NPL < 0,5%.
-

Ringkasan (Funding vs Lending)

Aspek	Funding (Penghimpunan Dana)	Lending (Penyaluran Kredit)
Produk Utama	Pocket (CASA), Deposito, Tabungan Syariah, GoPay Tabungan by Jago	Channeling (partner lending), Direct lending via Jago App
Integrasi Ekosistem	GoPay, Tokopedia, Bibit, Stockbit	GoTo, Bibit, Stockbit, fintech lending, multifinance
Fitur Spesifik	Pocket hingga 60 akun, budgeting, bebas admin	Scoring digital, autodebet cicilan, e-KYC, digital-only
Skala 2024/2025	DPK: Rp14,8 T (61% CASA, 39% Deposito)	Kredit: Rp21,4 T (H1 2025)
Prinsip Risiko	Likuiditas stabil, cost of fund rendah	Risk engine kuat, NPL < 0,5%

3. Bisnis Bank End to End

~~Panduan Komprehensif Alur Bisnis~~

~~Perbankan: Dari Dana ke Aset dalam Ekosistem Digital~~

~~Bagian 1: Funding — Fondasi Operasional dan Profitabilitas Perbankan~~

~~1.1. Pendahuluan: Bank sebagai Jantung Perekonomian~~

~~Definisi dan Fungsi Intermediasi Keuangan~~

~~Bank merupakan lembaga intermediasi keuangan yang memegang peranan vital dalam perekonomian modern. Fungsi fundamentalnya adalah menjembatani antara unit surplus, yaitu pihak yang memiliki kelebihan dana (masyarakat, korporasi), dengan unit defisit, yaitu pihak yang membutuhkan dana untuk konsumsi atau investasi (peminjam).⁴ Dalam perannya sebagai perantara, bank secara efisien menghimpun dana yang tersebar di masyarakat dan menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Proses ini tidak hanya memfasilitasi aliran modal, tetapi juga mendorong pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan taraf hidup masyarakat secara keseluruhan.⁴ Tanpa fungsi intermediasi ini, alokasi modal akan menjadi tidak efisien, menghambat investasi dan memperlambat laju pembangunan ekonomi.~~

Neraca Bank Sederhana

Untuk memahami model bisnis perbankan, esensial untuk mengerti struktur dasar neraca bank. Secara sederhana, neraca bank terdiri dari dua sisi utama: Aset (*Assets*) dan Kewajiban (*Liabilities*) ditambah Ekuitas (*Equity*).

- **Sisi Kewajiban (*Liabilities*):** Sisi ini mencatat sumber dana yang berhasil dihimpun oleh bank. Komponen utamanya adalah Dana Pihak Ketiga (DPK), yang merupakan utang bank kepada nasabah penyimpan dana. Ini termasuk giro, tabungan, dan deposito. Dana ini adalah "bahan baku" utama bagi operasional bank.
- **Sisi Aset (*Assets*):** Sisi ini mencatat bagaimana bank mengalokasikan atau menggunakan dana yang telah dihimpun. Aset utama bank adalah kredit yang disalurkan kepada nasabah. Aset ini bersifat produktif karena menghasilkan pendapatan bagi bank dalam bentuk bunga pinjaman.

Profitabilitas inti bank berasal dari selisih atau *spread* antara pendapatan bunga yang diperoleh dari aset (pinjaman) dan biaya bunga yang harus dibayarkan untuk kewajiban (simpanan). Selisih ini dikenal sebagai *Net Interest Margin* (NIM), yang merupakan salah satu indikator utama kinerja keuangan bank.⁹ Dengan demikian, kemampuan bank untuk mengelola kedua sisi neraca—menghimpun dana dengan biaya serendah mungkin (*funding*) dan menyalurkannya menjadi aset berkualitas dengan imbal hasil seoptimal mungkin (*lending*)—adalah kunci keberhasilannya.

1.2. Arsitektur Produk Dana Pihak Ketiga (DPK)

Dana Pihak Ketiga (DPK) adalah sumber pendanaan utama bagi bank dan dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa produk utama, masing-masing dengan karakteristik dan biaya yang berbeda. Komposisi DPK ini secara langsung memengaruhi biaya dana (*Cost of Funds*) dan strategi likuiditas bank.

Giro (Demand Deposits)

Giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat menggunakan cek, bilyet giro, atau sarana perintah bayar lainnya.⁴ Produk ini umumnya digunakan oleh nasabah korporasi dan bisnis untuk memfasilitasi transaksi operasional harian mereka. Karakteristik utamanya adalah tingkat likuiditas yang sangat tinggi. Karena sifatnya yang transaksional, giro biasanya memberikan imbal hasil bunga yang sangat rendah atau bahkan nol. Bagi bank, giro merupakan sumber dana murah (

low-cost fund) yang sangat diinginkan.

Tabungan (Savings Deposits)

Tabungan adalah produk simpanan yang paling umum dikenal oleh masyarakat perorangan. Produk ini menawarkan fleksibilitas penarikan dana melalui berbagai kanal seperti ATM, *mobile banking*, dan kantor cabang.⁶ Bunga yang ditawarkan lebih tinggi dari giro, namun umumnya lebih rendah dari deposito. Tabungan berfungsi sebagai alat untuk transaksi sehari-hari sekaligus sebagai instrumen simpanan jangka pendek bagi nasabah ritel.

Deposito (Time Deposits)

Deposito adalah simpanan berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan antara nasabah dan bank (misalnya 1, 3, 6, atau 12 bulan).⁵ Karena likuiditasnya yang lebih rendah (dana "dikunci"), bank memberikan imbal hasil bunga yang lebih tinggi dibandingkan tabungan. Bagi bank, deposito merupakan sumber dana yang lebih stabil dan dapat diprediksi, sehingga sangat penting untuk perencanaan likuiditas dan penyaluran kredit jangka panjang.

Strategi Akuisisi Nasabah

Untuk menghimpun DPK, bank menerapkan berbagai strategi akuisisi yang dapat dikategorikan sebagai berikut:

- **Pertumbuhan Organik:** Strategi ini berfokus pada pertumbuhan dari dalam perusahaan. Bank menginvestasikan kembali keuntungannya untuk mengembangkan produk baru, meningkatkan kualitas layanan, dan memperkuat hubungan dengan basis nasabah yang sudah ada untuk meningkatkan loyalitas dan volume simpanan.⁹ Meskipun pertumbuhannya cenderung lebih lambat, strategi organik membangun fondasi bisnis yang kuat dan berkelanjutan.
- **Pertumbuhan Anorganik:** Strategi ini melibatkan ekspansi melalui merger dengan bank lain atau akuisisi portofolio. Tujuannya adalah untuk meningkatkan aset, pangsa pasar, dan basis nasabah secara cepat. Namun, strategi ini memiliki tantangan yang signifikan, termasuk kompleksitas integrasi sistem dan budaya, serta potensi peningkatan beban utang.
- ~~**Peran Funding Officer:**~~ Sebagai ujung tombak dalam penghimpunan dana, *Funding Officer* (atau *Marketing Funding*) bertanggung jawab untuk memasarkan produk-produk simpanan dan membangun hubungan yang kuat dengan nasabah, baik individu maupun institusi, untuk menarik dan mempertahankan dana mereka di bank.⁴⁹
- ~~**Program Nasabah Prioritas:**~~ Bank seringkali memiliki program khusus untuk nasabah dengan total dana kelolaan (*Fund Under Management – FUM*) yang besar. Sebagai contoh, Bank Mandiri menawarkan layanan prioritas dengan FUM minimum yang disesuaikan, memberikan benefit eksklusif seperti *Dedicated Relationship Manager* dan akses ke layanan premium lainnya.⁶ Strategi ini sangat efektif untuk mengamankan sumber dana besar yang stabil dari segmen nasabah *High Net Worth Individuals (HNWI)*.

1.3. Inovasi dan Ekosistem Funding di Era Digital

Transformasi digital telah mengubah lanskap perbankan secara fundamental, termasuk cara bank menghimpun dana. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara aktif mendorong pergeseran ini melalui "Cetak Biru Transformasi Digital Perbankan", yang menekankan bahwa digitalisasi bukan lagi pilihan, melainkan sebuah keharusan strategis untuk meningkatkan daya saing.¹¹

Kolaborasi Pasar Modal - Rekening Dana Nasabah (RDN)

Salah satu inovasi funding yang signifikan adalah kolaborasi antara bank dengan perusahaan sekuritas melalui Rekening Dana Nasabah (RDN). RDN adalah rekening khusus di bank yang digunakan untuk menampung dana investor yang akan digunakan untuk transaksi di pasar modal (misalnya, pembelian saham).¹² Bagi bank, RDN merupakan sumber DPK yang sangat menarik karena bersifat

low-cost (bunga rendah) dan cenderung stabil. Bagi investor, RDN memberikan kemudahan dan keamanan karena dananya terpisah dari dana perusahaan sekuritas dan dijamin oleh LPS. Kolaborasi ini menciptakan simbiosis mutualisme yang menguntungkan kedua belah pihak dan membuka kanal *funding* baru bagi bank dari ekosistem pasar modal.

Tren Digitalisasi dan Open Banking

Perkembangan teknologi telah memungkinkan bank untuk berinovasi lebih jauh dalam strategi *funding*:

- **Teknologi Pendukung:** Pemanfaatan *Cloud Computing* untuk efisiensi biaya infrastruktur, *Big Data Analytics* untuk memahami perilaku nasabah, *Artificial Intelligence* (AI) untuk personalisasi penawaran, dan *Open API* untuk integrasi dengan pihak ketiga menjadi pilar utama transformasi digital.¹³
- **Kemitraan Ekosistem:** Melalui *Open API*, bank dapat berkolaborasi dengan *e-wallet*, platform *e-commerce*, dan *fintech* lainnya. Kemitraan ini memungkinkan layanan perbankan tertanam (*embedded finance*) dalam platform yang digunakan nasabah

sehari-hari. Misalnya, pembukaan rekening tabungan atau penempatan deposito dapat dilakukan langsung dari aplikasi mitra. Hal ini tidak hanya memperluas jangkauan akuisisi nasabah secara masif, tetapi juga menciptakan sumber dana yang "melekat" pada aktivitas harian nasabah.

Pergeseran ini menandakan sebuah evolusi fundamental dalam strategi *funding*. Bank tidak lagi hanya bersaing dengan menawarkan produk simpanan yang menarik di kantor cabangnya, tetapi bersaing dengan memposisikan diri sebagai "hub" keuangan dalam ekosistem digital yang lebih luas. Strategi masa depan adalah tentang mengintegrasikan layanan perbankan ke dalam alur kehidupan digital nasabah, menciptakan sumber dana yang berbiaya rendah dan berkelanjutan. Ini adalah transisi dari sekadar *menjual produk* menjadi *memfasilitasi ekosistem*.

1.4. Metrik Kunci dan Peran Analisis Data dalam Funding

Pengelolaan *funding* yang efektif sangat bergantung pada analisis data yang cermat dan pemantauan metrik kinerja utama.

Metrik Utama: Cost of Funds (CoF)

- **Definisi:** *Cost of Funds* (CoF) adalah metrik yang mengukur biaya rata-rata yang dikeluarkan bank untuk menghimpun dana dari berbagai sumber (DPK, pinjaman antarbank, dll.). CoF dinyatakan dalam persentase dan merupakan salah satu komponen biaya terbesar bagi bank, yang secara langsung menentukan profitabilitasnya.¹⁴
- **Perhitungan:** Formula dasar untuk menghitung CoF adalah dengan membagi total biaya bunga yang dibayarkan dengan rata-rata total dana yang berhasil dihimpun selama periode tertentu.

$$\text{CoF} = \frac{\text{Rata-rata Saldo Dana Dihimpun}}{\text{Total Biaya Bunga}} \times 100\%$$

Dalam praktiknya, perhitungan yang lebih akurat menggunakan metode rata-rata

tertimbang, di mana biaya bunga dari setiap jenis produk DPK (giro, tabungan, deposito) dikalikan dengan proporsinya terhadap total DPK.¹⁶

- **Signifikansi Strategis:** CoF bukan sekadar angka biaya. Ini adalah alat strategis yang krusial bagi Komite Aset dan Liabilitas (*Asset Liability Committee* - ALCO) bank. CoF yang rendah memberikan keunggulan kompetitif, memungkinkan bank untuk menawarkan suku bunga pinjaman yang lebih menarik kepada debitur berkualitas tinggi, sehingga meningkatkan *Net Interest Spread* dan profitabilitas.¹⁴ Sebaliknya, CoF yang tinggi dapat memaksa bank untuk menyasar segmen pinjaman yang lebih berisiko demi mencari imbal hasil yang lebih tinggi, yang pada gilirannya meningkatkan profil risiko kredit bank secara keseluruhan. Oleh karena itu, analisis CoF menghubungkan secara langsung antara pengelolaan sisi kewajiban (*liabilities*) dengan strategi di sisi aset (*assets*) neraca.

Model Data Funding

Untuk melakukan analisis yang mendalam, bank mengandalkan model data yang terstruktur dengan baik, yang umumnya terdiri dari:

- **Data Master Nasabah:** Berisi informasi inti dan relatif statis tentang nasabah, seperti nama, NIK, alamat, tanggal lahir, dan informasi demografis lainnya. Data ini menjadi kunci untuk segmentasi.¹⁷
- **Data Posisi (Snapshot Data):** Merupakan potret saldo pada titik waktu tertentu, misalnya saldo akhir hari atau saldo akhir bulan untuk setiap rekening. Data ini digunakan untuk menghitung rata-rata saldo dan kewajiban bunga.
- **Data Transaksi:** Catatan setiap peristiwa keuangan yang terjadi, seperti setoran, penarikan, transfer, dan pembayaran bunga. Data ini bersifat dinamis, bervolume tinggi, dan menjadi dasar untuk analisis perilaku nasabah.¹⁸

Peran Analis Data

Dalam divisi *funding*, seorang analis data memiliki peran penting, antara lain:

- **Analisis Tren DPK:** Menganalisis pertumbuhan DPK berdasarkan jenis produk, segmen nasabah, dan kanal akuisisi untuk mengidentifikasi sumber pertumbuhan yang paling efisien.
- **Segmentasi Nasabah:** Menggunakan data master dan transaksi untuk mengelompokkan nasabah berdasarkan perilaku, demografi, dan nilai (FUM). Hasil segmentasi ini digunakan untuk merancang kampanye pemasaran yang dipersonalisasi dan program loyalitas yang efektif.
- **Pengukuran Efektivitas Kampanye:** Melacak metrik kunci seperti biaya akuisisi nasabah (*Customer Acquisition Cost* - CAC), pertumbuhan FUM, dan dampak terhadap CoF untuk setiap kampanye pemasaran atau peluncuran produk baru, sehingga dapat mengukur *Return on Investment* (ROI) dari setiap inisiatif.

Bagian 2: Lending – Mesin Penggerak Pendapatan Perbankan

2.1. Pengantar Bisnis Lending

Setelah berhasil menghimpun dana dari masyarakat, fungsi utama bank selanjutnya adalah menyalurkan dana tersebut dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Aktivitas *lending* ini merupakan mesin penggerak pendapatan utama bagi perbankan.

Definisi Kredit

Berdasarkan Undang-Undang Perbankan, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.⁸ Bunga yang dibebankan kepada peminjam inilah yang menjadi sumber pendapatan utama bank.

Lending sebagai Sumber Pendapatan Utama

Seperti yang telah dibahas sebelumnya, profitabilitas bank sangat bergantung pada *Net Interest Spread* atau *Net Interest Margin* (NIM). Ini adalah selisih antara pendapatan bunga yang diterima dari portofolio pinjaman (*yield on assets*) dan biaya bunga yang dibayarkan kepada para penyimpan dana (*cost of funds*).¹⁴ Oleh karena itu, kemampuan bank untuk secara prudent dan efisien mengubah liabilitas (dana simpanan) menjadi aset (pinjaman) yang berkualitas tinggi adalah inti dari model bisnis perbankan.

2.2. Spektrum Model dan Segmen Bisnis Lending

Industri perbankan melayani berbagai segmen nasabah dengan kebutuhan pembiayaan yang berbeda-beda. Hal ini melahirkan berbagai model bisnis *lending* yang memiliki karakteristik, produk, dan pendekatan risiko yang unik.

Corporate Banking

- **Target Nasabah:** Fokus pada perusahaan skala besar, korporasi, dan institusi.²⁰
- **Karakteristik:** Model bisnis ini ditandai dengan volume transaksi yang sangat besar,

produk yang kompleks dan seringkali disesuaikan (*customized*) dengan kebutuhan spesifik klien, serta pendekatan yang sangat mengandalkan hubungan personal (*relationship-based*) antara *Relationship Manager* (RM) bank dengan manajemen perusahaan.

- **Produk Pinjaman Utama:**
 - **Kredit Investasi:** Pinjaman jangka panjang yang digunakan untuk membiayai ekspansi bisnis, seperti pembangunan pabrik baru, akuisisi aset tetap, atau modernisasi infrastruktur.²⁰
 - **Kredit Modal Kerja (KMK):** Pinjaman jangka pendek yang digunakan untuk membiayai kebutuhan operasional sehari-hari perusahaan, seperti pembelian bahan baku, pembayaran gaji, dan pengelolaan piutang.²⁰
- **Layanan Terintegrasi:** *Corporate banking* tidak hanya menawarkan pinjaman, tetapi juga serangkaian layanan keuangan terintegrasi untuk mendukung seluruh siklus bisnis klien, termasuk *Cash Management* (pengelolaan arus kas), *Treasury Services* (pengelolaan risiko valas dan suku bunga), dan *Trade Finance* (fasilitas seperti *Letter of Credit* untuk perdagangan internasional).⁸

SME Banking (UMKM)

- **Signifikansi Ekonomi:** Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, menyumbang lebih dari 99% dari total unit usaha dan sekitar 60% dari Produk Domestik Bruto (PDB).²³ Mengingat peran vital ini, regulator mewajibkan bank untuk menyalurkan sebagian dari portofolio kredit mereka ke segmen UMKM.
- **Produk dan Karakteristik:** Bank menawarkan pinjaman modal kerja dan investasi yang dirancang khusus untuk UMKM, dengan plafon yang lebih kecil dibandingkan kredit korporasi.²⁴ Skema pinjaman seringkali lebih fleksibel untuk mengakomodasi karakteristik arus kas bisnis kecil yang mungkin tidak sestabil perusahaan besar. Bank seperti SMBC Indonesia bahkan menawarkan paket "3 in 1" yang mencakup pinjaman, pengembangan rantai pasok, dan program peningkatan kapasitas nasabah.²⁵

Model Lending Digital dan Alternatif

Era digital telah melahirkan model-model *lending* baru yang menantang dominasi perbankan tradisional.

- **Direct Digital Lending:** Bank digital atau bank konvensional melalui aplikasi digitalnya menawarkan pinjaman tanpa agunan (*unsecured loan*) yang prosesnya sepenuhnya online. Mulai dari pengajuan, verifikasi (e-KYC), analisis kredit, hingga pencairan dana dilakukan melalui aplikasi dalam waktu yang sangat singkat, seringkali hanya dalam hitungan menit atau jam. Contohnya adalah produk Neo Loan dari Bank Neo Commerce.²⁶
- **Peer-to-Peer (P2P) Lending:** Platform *fintech* ini berfungsi sebagai pasar (*marketplace*) yang mempertemukan individu atau institusi yang memiliki kelebihan dana (pemberi pinjaman/investor) dengan individu atau UMKM yang membutuhkan dana (peminjam).²⁸
P2P

lending melewati peran intermediasi bank tradisional, seringkali menawarkan proses yang lebih cepat dan persyaratan yang lebih fleksibel, terutama bagi segmen yang kurang terlayani oleh bank (*unbanked/underbanked*).

- **Multifinance:** Perusahaan pembiayaan ini merupakan lembaga keuangan non-bank yang fokus pada segmen pembiayaan spesifik, terutama pembiayaan konsumen seperti kendaraan bermotor dan barang elektronik, serta sewa guna usaha (*leasing*) untuk alat berat.³¹ Berbeda dengan bank, perusahaan multifinance tidak diizinkan menghimpun dana langsung dari masyarakat dalam bentuk simpanan. Sumber pendanaan mereka berasal dari pinjaman bank (*channeling*) atau penerbitan surat utang (obligasi).³²

Skema Kemitraan Strategis dan Konvergensi Industri

Batas-batas antara model bisnis *lending* tradisional dan alternatif semakin kabur. Fenomena konvergensi ini didorong oleh kemitraan strategis yang saling menguntungkan:

- **Bank sebagai Pemberi Dana Institusional untuk P2P:** Banyak bank kini berperan

sebagai pemberi dana institusional (*institutional lender*) bagi platform P2P.³¹ Melalui skema ini, bank dapat menyalurkan kredit ke segmen UMKM atau konsumen yang lebih berisiko dan sulit dijangkau, dengan memanfaatkan kelincahan teknologi dan kemampuan *credit scoring* alternatif yang dimiliki platform P2P. Bagi platform P2P, kemitraan ini memberikan akses ke sumber pendanaan yang lebih stabil dan berbiaya lebih rendah dibandingkan dana dari investor ritel.

- **Kolaborasi Bank dan Multifinance:** Skema *channeling* dan *joint financing* adalah bentuk kerja sama umum di mana bank menyediakan fasilitas pinjaman kepada perusahaan multifinance, yang kemudian menyalurkannya kepada konsumen akhir. Ini memungkinkan bank untuk berekspansi ke pasar pembiayaan konsumen secara tidak langsung.

Fenomena ini menunjukkan bahwa bank tidak lagi hanya bersaing dengan sesama bank, tetapi juga dengan ekosistem *fintech* yang dinamis. Strategi yang paling efektif di era ini adalah "coopetition" (kolaborasi sekaligus kompetisi), di mana bank dapat memanfaatkan kekuatan mereka sebagai penyedia infrastruktur keuangan dan sumber pendanaan yang solid, sementara berkolaborasi dengan *fintech* yang unggul dalam akuisisi nasabah digital dan inovasi teknologi.

Tabel 2.1: Perbandingan Model Bisnis Lending

Karakteristik	Corporate Banking	SME (UMKM) Banking	Direct Digital Lending	P2P Lending	Multifinance
Target Nasabah	Perusahaan besar, institusi	Usaha Mikro, Kecil, & Menengah	Individu/Ritel, Usaha Mikro	Individu, UMKM (<i>unbanked/underbanked</i>)	Individu, Korporasi (untuk <i>leasing</i>)
<i>Ticket Size</i>	Sangat Besar (>\$1 Juta)	Kecil - Menengah (\$5k -	Sangat Kecil - Kecil (\$50 - \$5k)	Sangat Kecil - Menengah	Bervariasi (tergantung aset)

		\$500k)			
Produk Utama	Kredit Investasi, KMK, <i>Trade Finance</i>	Pinjaman Modal Kerja, Pinjaman Investasi	Pinjaman Tanpa Agunan, <i>PayLater</i>	Pinjaman Konsumtif, Modal Kerja	Pembiayaan Kendaraan, <i>Leasing</i> Alat Berat
Kompleksitas Risiko	Kompleks (analisis keuangan mendalam)	Menengah (kombinasi data & survei)	Tinggi (bergantung pada <i>scoring & volume</i>)	Sangat Tinggi (risiko <i>default</i> individu)	Menengah (risiko terikat pada aset)
Ketergantungan Teknologi	Rendah - Menengah (<i>relationship-based</i>)	Menengah	Sangat Tinggi (sepenuhnya digital)	Sangat Tinggi (platform-sentris)	Menengah - Tinggi (digitalisasi proses)
Contoh Produk	Pinjaman Sindikasi, <i>Letter of Credit</i>	KUR, Pinjaman Modal Usaha	Neo Loan, KTA Digital	Pinjaman <i>Online</i> , <i>Invoice Financing</i>	Kredit Mobil, Sewa Guna Usaha

2.3. Alur Proses Kredit: Dari Aplikasi hingga Pencairan

Proses penyaluran kredit di bank modern, meskipun bervariasi antar segmen, umumnya mengikuti alur yang terstruktur dan sekuensial untuk memastikan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*) terpenuhi.

Tahap Akuisisi & Aplikasi - The Digital Front Door

Pintu masuk bagi calon debitur adalah tahap pengajuan aplikasi. Di perbankan modern, proses ini semakin terdigitalisasi dan terpusat pada **Loan Origination System (LOS)**. LOS adalah platform perangkat lunak yang dirancang untuk mengotomatiskan dan menyederhanakan seluruh siklus hidup originasi pinjaman, mulai dari ³³:

- **Pengajuan Aplikasi:** Mengumpulkan data pemohon melalui formulir digital multi-kanal (web, aplikasi seluler).
- **Pengumpulan Dokumen:** Memfasilitasi unggah dokumen digital (KTP, slip gaji, dll.).
- **Verifikasi Otomatis:** Mengintegrasikan teknologi seperti *Optical Character Recognition* (OCR) untuk mengekstrak data dari dokumen dan API untuk verifikasi identitas ke lembaga terkait (misalnya, Dukcapil, SLIK OJK).³³
- **Underwriting Awal:** Melakukan penilaian kredit awal berdasarkan aturan bisnis yang telah ditentukan.

Penerapan LOS secara signifikan meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi potensi *human error*, dan mempercepat waktu yang dibutuhkan untuk mengambil keputusan kredit (*turnaround time*).³⁵ Lebih dari sekadar efisiensi, otomatisasi melalui LOS memungkinkan skalabilitas. Dengan proses yang terotomatisasi, bank dapat memproses volume aplikasi yang jauh lebih besar tanpa perlu menambah jumlah analis kredit secara linear. Kemampuan ini membuka peluang bagi bank untuk memasuki segmen pasar dengan nilai pinjaman lebih kecil (misalnya, kredit mikro), yang sebelumnya tidak ekonomis untuk diproses secara manual. Dengan demikian, teknologi LOS bukan hanya tentang "melakukan hal yang sama dengan lebih cepat," tetapi "memungkinkan bank untuk melakukan hal-hal yang sebelumnya tidak mungkin," yang secara fundamental mengubah model bisnis

lending.

Tahap Analisis & Persetujuan - The Sequential Gateway

Proses analisis dan persetujuan kredit dapat dianalogikan dengan **Model Waterfall** dalam pengembangan perangkat lunak.³⁶ Ini adalah pendekatan sekuensial di mana setiap tahap harus diselesaikan dan divalidasi sepenuhnya sebelum dapat melanjutkan ke tahap berikutnya. Sifat terstruktur ini sangat cocok untuk proses kredit yang diatur secara ketat oleh regulasi dan Standar Operasional Prosedur (SOP) internal bank.³⁷

1. **Requirements (Pengumpulan Syarat):** Analis kredit mengumpulkan dan memverifikasi kelengkapan seluruh data dan dokumen yang diperlukan dari pemohon, baik yang diunggah melalui LOS maupun dokumen fisik.³⁸
2. **Design (Analisis dan Strukturasi Kredit):** Ini adalah inti dari proses analisis. Analis melakukan evaluasi 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*), menganalisis laporan keuangan, memeriksa riwayat kredit di SLIK OJK, dan menghitung *credit score*. Berdasarkan analisis ini, analis "merancang" struktur kredit yang sesuai, termasuk menentukan plafon, suku bunga, tenor, dan persyaratan agunan.
3. **Implementation (Pembuatan Perjanjian):** Setelah struktur kredit disetujui, tim legal atau administrasi kredit menyiapkan draf perjanjian kredit yang mengikat secara hukum, yang mencakup semua hak dan kewajiban kedua belah pihak.³⁸
4. **Testing (Verifikasi dan Persetujuan Final):** Draft perjanjian dan ringkasan analisis diajukan ke komite kredit atau pejabat dengan kewenangan memutus kredit (*credit approval authority*) untuk review dan persetujuan akhir. Tahap ini berfungsi sebagai "pengujian" akhir untuk memastikan semua aspek telah sesuai dengan kebijakan risiko bank.
5. **Maintenance (Pencairan dan Pemantauan):** Setelah persetujuan final dan penandatanganan perjanjian, proses berlanjut ke tahap pencairan dan selanjutnya pemantauan pembayaran angsuran secara berkala.

Tahap Pencairan (Disbursement)

Tahap pencairan adalah momen di mana dana pinjaman secara resmi ditransfer dari bank ke peminjam. Proses ini melibatkan beberapa langkah akhir yang krusial³⁹:

1. **Penandatanganan Perjanjian:** Peminjam menandatangani perjanjian kredit dan dokumen legal terkait lainnya.

2. **Pemenuhan Syarat Pra-Pencairan:** Peminjam harus memenuhi semua syarat yang ditetapkan dalam perjanjian, seperti penyerahan agunan asli atau pembayaran biaya provisi.
3. **Verifikasi Final:** Bank melakukan verifikasi terakhir untuk memastikan semua syarat telah terpenuhi.
4. **Transfer Dana:** Bank mentransfer dana pinjaman yang telah disetujui ke rekening peminjam atau langsung ke pihak ketiga (misalnya, dealer mobil atau developer properti).⁴⁰

2.4. Metrik Kunci dan Peran Analisis Data dalam Lending

Analisis data memainkan peran sentral dalam mengelola bisnis *lending* yang sehat dan menguntungkan.

Metrik Performa

- ~~**Loan to Deposit Ratio (LDR):** Rasio ini mengukur seberapa efektif bank menyalurkan dana yang dihimpun dari DPK ke dalam bentuk kredit. LDR dihitung dengan membagi total kredit yang diberikan dengan total DPK.⁴² LDR yang terlalu tinggi dapat mengindikasikan risiko likuiditas, sementara LDR yang terlalu rendah menunjukkan bahwa bank kurang optimal dalam menghasilkan pendapatan.~~
- ~~**Yield on Assets (YoA):** Metrik ini mengukur pendapatan bunga rata-rata yang dihasilkan dari portofolio aset produktif (terutama kredit). Ini adalah komponen pendapatan utama dalam perhitungan NIM.~~

Model Data Lending

Alur kerja *lending* menghasilkan volume data yang sangat besar dan beragam, yang dapat

dikategorikan sebagai berikut:

- **Data Aplikasi:** Informasi yang dikumpulkan saat pengajuan, termasuk data demografis pemohon, informasi pekerjaan dan pendapatan, tujuan pinjaman, dan detail lainnya.
- **Data Agunan:** Informasi terkait jaminan yang diberikan, seperti jenis agunan (tanah, bangunan, kendaraan), lokasi, dan hasil penilaian nilai pasar oleh appraisal.
- **Data Perjanjian:** Detail kontrak kredit yang telah disetujui, mencakup plafon pinjaman, suku bunga, tenor, jadwal angsuran, dan klausul-klausul penting lainnya.

Peran Analis Data

Seorang analis data di unit bisnis *lending* memiliki tanggung jawab yang luas, di antaranya:

- **Analisis Konversi (*Funnel Analysis*):** Menganalisis alur aplikasi kredit, mulai dari jumlah aplikasi yang masuk, yang lolos verifikasi awal, yang disetujui, hingga yang akhirnya dicairkan. Analisis ini membantu mengidentifikasi *bottleneck* dalam proses dan mengoptimalkan tingkat konversi.
- **Segmentasi Peminjam:** Mengelompokkan peminjam berdasarkan berbagai atribut (misalnya, demografi, skor kredit, jenis pekerjaan) untuk mengidentifikasi profil risiko dan potensi profitabilitas dari setiap segmen.
- **Analisis Profitabilitas Produk:** Mengevaluasi kinerja keuangan dari setiap produk pinjaman. Analisis ini membandingkan pendapatan bunga yang dihasilkan dengan biaya dana, biaya operasional, dan potensi biaya risiko (kerugian kredit) untuk menentukan produk mana yang paling menguntungkan.

Bagian 3: Manajemen Risiko Kredit – Pilar Stabilitas Perbankan

Manajemen risiko kredit adalah serangkaian metodologi dan proses yang dirancang untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko kerugian yang timbul dari

kegagalan peminjam dalam memenuhi kewajiban kontraktualnya.⁴³ Ini merupakan fungsi paling krusial dalam perbankan, karena kualitas aset kredit secara langsung menentukan kesehatan dan keberlanjutan sebuah bank.

3.1. Kerangka Kerja dan Tata Kelola Risiko (Berdasarkan Regulasi OJK)

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menetapkan kerangka kerja yang komprehensif bagi perbankan di Indonesia untuk menerapkan manajemen risiko secara efektif.⁴⁵ Kerangka kerja ini bertujuan untuk memastikan bahwa bank memiliki struktur, kebijakan, dan proses yang kuat untuk mengelola risiko secara prudent.

Definisi Risiko Kredit

Menurut OJK, risiko kredit adalah risiko akibat kegagalan debitur dan/atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada bank sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.⁴⁴ Risiko ini melekat pada seluruh aktivitas bank yang melibatkan penyediaan dana, termasuk pinjaman, investasi pada surat berharga, dan penempatan antarbank. Tujuan utama manajemen risiko kredit adalah memastikan eksposur bank terhadap risiko ini tidak menimbulkan kerugian yang dapat mengganggu kelangsungan usahanya.⁴⁴

Struktur Organisasi Manajemen Risiko (Three Lines of Defense)

Untuk memastikan adanya sistem *checks and balances* yang efektif, tata kelola risiko di bank diimplementasikan melalui model Tiga Lini Pertahanan (*Three Lines of Defense*)⁴³:

1. **Lini Pertama (First Line):** Unit Bisnis (*Risk-Taking Unit*). Ini adalah unit-unit yang secara

langsung melakukan aktivitas bisnis yang menghasilkan risiko, seperti divisi kredit korporasi, SME, atau ritel. Mereka bertanggung jawab sebagai pemilik risiko (*risk owner*) dan harus mengelola risiko yang melekat pada operasional sehari-hari mereka sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan.⁴³

2. **Lini Kedua (Second Line):** Fungsi Manajemen Risiko dan Kepatuhan. Lini ini bertindak sebagai pengawas dan penasihat independen bagi lini pertama. Di dalam struktur ini terdapat:
 - **Satuan Kerja Manajemen Risiko (SKMR):** Unit independen yang bertanggung jawab untuk mengembangkan kerangka kerja, metodologi, dan alat ukur risiko. SKMR memantau posisi risiko bank secara keseluruhan, melakukan *stress testing*, dan melaporkan profil risiko kepada Direksi.⁴⁵
 - **Komite Manajemen Risiko:** Komite ini terdiri dari mayoritas Direksi dan pejabat eksekutif terkait. Tugasnya adalah mengevaluasi dan memberikan rekomendasi strategis terkait kebijakan manajemen risiko, tingkat toleransi risiko (*risk appetite*), dan keputusan bisnis yang memiliki implikasi risiko signifikan kepada Direktur Utama.⁴⁸
3. **Lini Ketiga (Third Line):** Audit Internal (SKAI). Fungsi ini memberikan penjaminan (*assurance*) yang independen dan objektif kepada Dewan Komisaris dan Direksi mengenai efektivitas tata kelola, manajemen risiko, dan pengendalian internal bank.

Proses Inti Manajemen Risiko

OJK mewajibkan bank untuk menerapkan proses manajemen risiko secara siklis dan berkelanjutan, yang mencakup empat pilar utama⁴³:

1. **Identifikasi Risiko:** Proses proaktif untuk mengidentifikasi dan menganalisis seluruh potensi risiko kredit yang melekat pada setiap produk, aktivitas, dan proses bisnis bank.
2. **Pengukuran Risiko:** Menggunakan metodologi dan model kuantitatif untuk mengukur potensi kerugian dari eksposur risiko kredit. Ini termasuk penggunaan model statistik seperti *credit scoring* dan analisis portofolio.
3. **Pemantauan Risiko:** Proses pemantauan secara terus-menerus terhadap profil dan eksposur risiko bank, serta memastikan kepatuhan terhadap limit dan kebijakan risiko yang telah ditetapkan.

4. **Pengendalian Risiko:** Implementasi kebijakan, prosedur, dan tindakan mitigasi untuk mengelola dan mengendalikan eksposur risiko agar tetap berada dalam batas toleransi risiko yang dapat diterima oleh bank.

3.2. Penilaian Risiko Kredit (Credit Assessment)

Penilaian risiko kredit adalah proses evaluasi untuk menentukan kelayakan seorang calon peminjam dan probabilitas mereka dalam memenuhi kewajiban pembayaran. Proses ini menggabungkan verifikasi data eksternal dengan analisis internal.

Verifikasi Eksternal: Peran SLIK OJK

Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) adalah sebuah *database* terpusat yang dikelola oleh OJK dan berisi informasi riwayat kredit setiap debitur di Indonesia.⁵¹ Lembaga keuangan, termasuk bank, wajib melaporkan data fasilitas penyediaan dana yang mereka berikan ke dalam SLIK secara berkala.⁵³

- **Fungsi SLIK:** Sebelum menyetujui sebuah kredit, bank wajib mengakses data SLIK calon debitur untuk⁵³:
 - Memverifikasi kewajiban pinjaman yang ada di lembaga keuangan lain.
 - Menilai rekam jejak pembayaran dan reputasi kredit calon debitur.
 - Mempercepat proses analisis kelayakan kredit.
 - Mengidentifikasi potensi risiko gagal bayar sejak dini dan memitigasi potensi *Non-Performing Loan* (NPL).

Laporan SLIK, yang juga dikenal sebagai iDeb (Informasi Debitur), memberikan gambaran komprehensif mengenai profil kredit seseorang, yang menjadi salah satu pertimbangan utama dalam pengambilan keputusan kredit.⁵¹

Penilaian Internal: Credit Scoring

Credit scoring adalah metode statistik yang digunakan untuk mengubah berbagai data pemohon kredit menjadi sebuah skor numerik tunggal. Skor ini merepresentasikan tingkat risiko kredit atau probabilitas gagal bayar dari pemohon tersebut.⁵⁵

- **Fungsi dan Manfaat:** Penggunaan *credit scoring* memberikan beberapa keuntungan signifikan⁵⁵:
 - **Objektivitas:** Mengurangi subjektivitas dan bias dalam pengambilan keputusan.
 - **Kecepatan:** Mengotomatiskan dan mempercepat proses evaluasi kredit secara drastis.
 - **Konsistensi:** Memastikan semua aplikasi dinilai menggunakan kriteria yang seragam.
 - **Manajemen Risiko:** Memungkinkan bank untuk mengukur dan mengelola risiko secara lebih akurat dan efisien.
- **Jenis Model Scoring:** Penilaian risiko kredit adalah proses yang dinamis dan berkelanjutan, bukan sekadar penilaian satu kali saat pengajuan. Ini tercermin dari adanya dua jenis model *scoring* utama:
 - **Application Scoring:** Model ini digunakan pada saat pengajuan kredit baru. Model ini menilai risiko berdasarkan data yang tersedia pada saat itu, seperti informasi dari formulir aplikasi, data demografis, dan data eksternal dari SLIK atau biro kredit lainnya.⁵⁷
 - **Behavioral Scoring:** Model ini digunakan untuk nasabah yang sudah ada (*existing*). Penilaian risiko dilakukan secara berkala berdasarkan perilaku transaksi dan pembayaran nasabah di bank, seperti histori saldo tabungan, frekuensi penggunaan kartu kredit, dan ketepatan pembayaran cicilan. *Behavioral scoring* memungkinkan bank untuk secara proaktif mengelola risiko portofolio, misalnya dengan menyesuaikan limit kredit, menawarkan produk tambahan, atau mendeteksi tanda-tanda kesulitan keuangan lebih dini.⁵⁷
- **Tahapan Membangun Scorecard:** Pengembangan model *credit scorecard* yang andal adalah proses *data science* yang terstruktur dan melibatkan beberapa tahapan kunci:
 1. **Definisi & Persiapan Data:** Tahap awal adalah mendefinisikan variabel target secara jelas, yaitu apa yang dimaksud dengan "kredit baik" (*good*) dan "kredit buruk" (*bad*). Biasanya, kredit yang pernah menunggak lebih dari 90 hari dalam 12 bulan ke depan diklasifikasikan sebagai *bad*. Selanjutnya, data historis dari aplikasi kredit sebelumnya

dikumpulkan dan dibersihkan dari anomali atau data yang hilang (*missing values*).⁵⁹

2. **Transformasi Variabel:** Variabel prediktor (karakteristik nasabah) perlu diolah agar siap untuk dimodelkan. Proses ini melibatkan *binning* atau *classing*, yaitu mengelompokkan nilai-nilai variabel kontinu (seperti usia atau pendapatan) ke dalam beberapa kategori. Setelah itu, dihitung *Weight of Evidence* (WoE) untuk setiap kategori, yang mengukur kekuatan prediktif kategori tersebut dalam membedakan antara *good* dan *bad*. Dari WoE, dihitung *Information Value* (IV) untuk setiap variabel, yang digunakan untuk menyeleksi variabel-variabel dengan daya prediksi paling kuat.⁶³
3. **Pelatihan Model:** Model statistik, yang paling umum adalah Regresi Logistik, digunakan untuk membangun hubungan matematis antara variabel-variabel prediktor (yang sudah ditransformasi menjadi WoE) dengan probabilitas gagal bayar. Model ini akan menghasilkan koefisien untuk setiap variabel yang menunjukkan besarnya pengaruh variabel tersebut terhadap risiko.⁶⁴
4. **Validasi & Kalibrasi:** Model yang telah dibangun harus diuji kinerjanya pada data sampel yang terpisah (*testing sample*). Metrik statistik seperti *Receiver Operating Characteristic* (ROC) *Curve*, *Area Under Curve* (AUC), dan *Gini Coefficient* digunakan untuk mengukur akurasi dan kekuatan diskriminatif model.⁶⁵ Setelah divalidasi, *output* model yang berupa probabilitas gagal bayar dikalibrasi dan diskalakan menjadi skor yang mudah diinterpretasikan (misalnya, skala 300-850) untuk penggunaan operasional.

Tabel 3.2: Contoh Sederhana Credit Scorecard

Karakteristik	Atribut / Rentang Nilai	Poin
Usia	< 25 Tahun	15
	25 - 40 Tahun	30
	41 - 55 Tahun	45

	> 55 Tahun	35
Pendapatan Bulanan	< Rp 5 Juta	20
	Rp 5 Juta - Rp 15 Juta	40
	> Rp 15 Juta	65
Status Kepemilikan Rumah	Kontrak/Sewa	10
	Milik Orang Tua	25
	Milik Sendiri (KPR)	40
	Milik Sendiri (Lunas)	55
Riwayat di SLIK OJK	Pernah Kol-3 atau lebih buruk	-50
	Pernah Kol-2	20
	Hanya Kol-1 (Lancar)	70
	Tidak ada riwayat	30
Total Skor	(Jumlah dari semua poin)	Contoh: 200

Keputusan (berdasarkan Cut-off)	Skor > 210: Approve	
	Skor 180 - 210: Review Manual	
	Skor < 180: Reject	

Catatan: Tabel ini adalah ilustrasi sederhana. Scorecard nyata menggunakan lebih banyak variabel dan bobot yang ditentukan secara statistik.

- **Interpretasi Skor:** Skor kredit akhir adalah penjumlahan poin dari berbagai karakteristik. Faktor-faktor dengan bobot tertinggi dalam model seperti FICO biasanya adalah riwayat pembayaran (35%) dan jumlah utang atau utilisasi kredit (30%).⁶⁶ Skor yang lebih tinggi mengindikasikan risiko yang lebih rendah, dan bank menggunakan ambang batas (*cut-off score*) untuk membuat keputusan.

Penentuan Kebijakan: Risk Acceptance Criteria (RAC)

Risk Acceptance Criteria (RAC) adalah seperangkat aturan bisnis, kebijakan, dan ambang batas yang jelas dan terukur yang digunakan oleh bank untuk menerjemahkan *output* dari penilaian risiko (seperti *credit score*) menjadi keputusan bisnis yang konkret (Setuju, Tolak, atau Perlu Tinjauan Manual).⁶⁸ RAC memastikan bahwa keputusan kredit yang diambil konsisten dengan tingkat toleransi risiko (

risk appetite) yang telah ditetapkan oleh manajemen.

Contoh RAC dapat berupa:

- "Jika *credit score* pemohon > 720 DAN *Debt Service Ratio* (DSR) < 35% DAN tidak pernah tercatat di Kolektibilitas 3 atau lebih buruk di SLIK, maka aplikasi dapat disetujui secara

otomatis oleh sistem."

- "Jika *credit score* antara 650-720, aplikasi harus diteruskan ke analisis kredit untuk peninjauan manual."
- "Jika *credit score* < 650, aplikasi ditolak secara otomatis."

3.3. Manajemen Portofolio Kredit

Manajemen risiko tidak berhenti pada penilaian individu, tetapi juga harus dilakukan pada tingkat agregat atau portofolio. Tujuannya adalah untuk mengelola dan memitigasi risiko konsentrasi (risiko yang timbul karena eksposur yang terlalu besar pada satu debitur, satu sektor industri, atau satu wilayah geografis) dan memantau kesehatan portofolio secara keseluruhan.⁴²

Metrik Kesehatan Portofolio

Bank menggunakan serangkaian metrik standar untuk mengukur kualitas dan kesehatan portofolio kreditnya. Metrik-metrik ini saling terhubung dalam sebuah rantai sebab-akibat yang harus dipahami oleh setiap analis.

1. **Days Past Due (DPD):** Ini adalah metrik operasional paling dasar yang menghitung jumlah hari keterlambatan pembayaran angsuran dari tanggal jatuh tempo.⁷¹ DPD dikelompokkan ke dalam "bucket" (misal, 1-30 hari, 31-60 hari, 61-90 hari, dst.) untuk memantau pergerakan tunggakan. DPD adalah *leading indicator* atau sinyal peringatan dini untuk potensi masalah kredit.⁷¹
2. **Tingkat Kolektibilitas (OJK):** Berdasarkan durasi DPD, OJK menetapkan klasifikasi kualitas kredit formal yang disebut Kolektibilitas. Ini adalah standar yang harus diikuti oleh semua bank di Indonesia.⁷⁴
3. **Non-Performing Loan (NPL):** NPL adalah rasio yang mengukur proporsi total kredit bermasalah terhadap total kredit yang disalurkan. Ini adalah *lagging indicator* utama yang

mencerminkan kesehatan portofolio kredit bank dan diawasi ketat oleh regulator dan investor. Bank Indonesia menetapkan ambang batas kesehatan NPL, misalnya di bawah 5%.⁷⁶ NPL dihitung dengan formula:

$$\text{NPL Ratio} = \frac{\text{Total Kredit dengan Kol-3, Kol-4, Kol-5}}{\text{Total Kredit yang Diberikan}} \times 100\%$$

4. **Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (CKPN):** Sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK), bank wajib membentuk cadangan untuk mengantisipasi potensi kerugian dari kredit yang kemungkinan tidak dapat ditagih (NPL). CKPN dibentuk berdasarkan estimasi penurunan nilai aset kredit, yang dihitung dari selisih antara nilai tercatat pinjaman dengan nilai kini (*present value*) dari estimasi arus kas masa depan yang diharapkan dapat diterima.⁷⁹ Pembentukan CKPN yang besar akan mengurangi laba bank.

Rantai sebab-akibat dari metrik-metrik ini sangat jelas: kenaikan jumlah debitur dengan DPD tinggi (misalnya, > 30 hari) akan menyebabkan lebih banyak pinjaman turun status kolektibilitasnya (misalnya, dari Kol-1 ke Kol-2). Jika tren ini berlanjut, pinjaman tersebut akan masuk ke kategori NPL (Kol-3 hingga Kol-5). Peningkatan rasio NPL akan memaksa bank untuk membentuk CKPN yang lebih besar, yang pada akhirnya akan menggerus profitabilitas. Memahami rantai ini memungkinkan manajemen untuk mengambil tindakan preventif sejak dini, yaitu saat DPD mulai menunjukkan tren peningkatan.

Tabel 3.1: Tingkat Kolektibilitas Kredit dan Metrik Terkait (Standar OJK)

Tingkat Kolektibilitas	Nama Status	Kriteria DPD (Hari Tunggakan)	Status Pinjaman	Implikasi bagi Debitur
Kol-1	Lancar (<i>Pass</i>)	0 hari	Performing Loan (PL)	Reputasi kredit sangat baik, mudah mendapatkan kredit di masa depan.

Kol-2	Dalam Perhatian Khusus (DPK) / (<i>Special Mention</i>)	1 - 90 hari	Performing Loan (PL)	Peringatan awal, bank mulai meningkatkan intensitas penagihan. Masih mungkin mendapat kredit, tapi dengan pengawasan.
Kol-3	Kurang Lancar (<i>Substandard</i>)	91 - 120 hari	Non-Performing Loan (NPL)	Reputasi kredit buruk. Bank mengeluarkan Surat Peringatan (SP) pertama. Sulit mendapatkan kredit baru.
Kol-4	Diragukan (<i>Doubtful</i>)	121 - 180 hari	Non-Performing Loan (NPL)	Reputasi kredit sangat buruk. Bank dapat memulai proses persiapan penyitaan agunan. Hampir tidak mungkin

				mendapat kredit baru.
Kol-5	Macet (<i>Loss</i>)	> 180 hari	Non-Performing Loan (NPL)	Masuk daftar hitam (<i>blacklist</i>) SLIK. Bank akan melakukan tindakan penyelesaian kredit seperti lelang agunan. Tidak bisa mendapat kredit dari lembaga keuangan manapun.

Teknik Analisis Portofolio Tingkat Lanjut

Untuk mendapatkan pemahaman yang lebih dalam tentang risiko portofolio, analis menggunakan teknik yang lebih canggih:

- ***Vintage Analysis***: Teknik ini menganalisis kinerja sekelompok pinjaman (disebut kohort atau *vintage*) yang memiliki periode originasi (pencairan) yang sama. Misalnya, semua KPR yang dicairkan pada kuartal pertama tahun 2023 dianalisis sebagai satu *vintage*. Dengan membandingkan tingkat gagal bayar dari *vintage* yang berbeda dari waktu ke waktu (misalnya, *vintage* Q1 2023 vs Q1 2024), bank dapat menilai apakah kualitas proses

underwriting dan akuisisi kreditnya membaik atau memburuk.⁸¹ Jika *vintage* yang lebih baru menunjukkan tingkat gagal bayar yang lebih tinggi pada bulan-bulan awal, ini bisa menjadi indikasi adanya pelanggaran standar kredit.

- **Flow Rate Analysis (Transition Matrix):** Analisis ini menggunakan matriks transisi untuk memodelkan probabilitas sebuah pinjaman berpindah dari satu "bucket" DPD atau status Kolektibilitas ke "bucket" lainnya dalam periode waktu tertentu (misalnya, satu bulan).⁸⁵ Sebagai contoh, matriks ini dapat menunjukkan bahwa ada probabilitas 5% pinjaman di Kol-1 akan pindah ke Kol-2 bulan depan, dan 15% pinjaman di Kol-2 akan pindah ke Kol-3. Model ini sangat berguna untuk melakukan peramalan (*forecasting*) tingkat NPL di masa depan dan menghitung kebutuhan CKPN secara lebih akurat.⁸⁷

3.4. Penanganan Kredit Bermasalah (Post-Approval Management)

Manajemen risiko tidak berhenti setelah kredit disetujui dan dicairkan. Bank harus memiliki proses yang kuat untuk menangani kredit yang mulai menunjukkan tanda-tanda masalah.

Proses Penagihan (Collection)

Proses penagihan (*collection*) adalah serangkaian tindakan yang dilakukan bank untuk menagih pembayaran yang telah jatuh tempo. Pendekatan ini biasanya bertahap, disesuaikan dengan tingkat tunggakan⁸⁹:

1. **Pengingat (*Repayment Reminders* / *Soft Collection*):** Untuk tunggakan ringan (misalnya, DPD 1-30 hari), penagihan dilakukan melalui pengingat sopan via SMS, email, atau telepon oleh *desk collector*.
2. **Pemulihan (*Credit Recovery*):** Jika tunggakan berlanjut (misalnya, DPD 31-90 hari), intensitas penagihan meningkat. Bank mungkin akan melakukan kunjungan lapangan (*field collection*) dan memulai negosiasi untuk mencari solusi pembayaran.

3. **Penyelesaian (*Credit Resolution / Hard Collection*):** Untuk kredit yang sudah masuk kategori NPL, bank akan mengambil tindakan yang lebih tegas. Proses ini diatur secara ketat oleh OJK, yang melarang penggunaan kekerasan atau ancaman dan menetapkan batasan waktu serta lokasi penagihan untuk melindungi hak-hak konsumen.⁸⁹

Strategi Pemulihan Kredit (Loan Recovery)

Untuk kredit bermasalah, bank memiliki beberapa strategi pemulihan untuk meminimalkan kerugian⁹¹:

- **Restrukturisasi Kredit:** Jika debitur menunjukkan itikad baik tetapi mengalami kesulitan keuangan yang bersifat sementara, bank dapat menawarkan restrukturisasi. Opsi restrukturisasi meliputi perpanjangan jangka waktu (*tenor*), penurunan suku bunga, atau penundaan pembayaran pokok (*principal forbearance*).⁹³ Tujuannya adalah untuk meringankan beban angsuran debitur sehingga mereka mampu kembali membayar.
- **Penyelesaian Damai (*Amicable Settlement*):** Bank dan debitur dapat menegosiasikan penyelesaian di luar pengadilan, misalnya dengan memberikan diskon (potongan) pada total utang jika debitur bersedia membayar sejumlah dana secara tunai.⁹²
- **Eksekusi Agunan:** Jika pinjaman dijamin dengan agunan dan upaya restrukturisasi gagal, bank memiliki hak untuk menjual atau melelang agunan tersebut untuk menutupi sisa utang. Ini adalah langkah terakhir dalam proses pemulihan.⁹²

Hapus Buku (Write-Off)

Hapus buku atau *write-off* adalah tindakan akuntansi di mana bank menghapus catatan piutang macet dari neraca (*on-balance sheet*) dan memindahkannya ke catatan administratif (*off-balance sheet*).⁹⁵ Tujuan utamanya adalah untuk "membersihkan" laporan keuangan bank dari aset yang tidak produktif sehingga rasio NPL terlihat lebih baik.

Penting untuk dipahami bahwa **hapus buku tidak berarti menghapus utang debitur**.¹ Bank

tetap memiliki hak tagih penuh atas utang tersebut dan akan terus melakukan upaya penagihan. Kewajiban debitur untuk melunasi utangnya tidak hilang hanya karena kreditnya telah dihapusbukukan oleh bank.⁹⁷

Bagian 4: Peran Data dan Teknologi dalam Ekosistem Perbankan Modern

Data dan teknologi bukan lagi sekadar fungsi pendukung, melainkan telah menjadi inti dari strategi dan operasional perbankan modern. Kemampuan untuk mengelola, menganalisis, dan memanfaatkan data secara efektif menjadi pembeda utama dalam persaingan di industri keuangan.

4.1. Arsitektur Sistem dan Data Perbankan

Di balik setiap transaksi dan keputusan di bank, terdapat arsitektur sistem dan data yang kompleks.

Core Banking System (CBS)

Core Banking System (CBS) adalah sistem perangkat lunak terpusat yang menjadi jantung operasional sebuah bank.⁹⁹ CBS berfungsi sebagai

system of record yang mencatat semua transaksi secara *real-time* di seluruh jaringan cabang dan kanal digital. Fungsi utamanya meliputi¹⁰⁰:

- Pengelolaan rekening nasabah (pembukaan, penutupan, pemeliharaan).

- Pemrosesan transaksi harian (setoran, penarikan, transfer).
- Administrasi pinjaman dan deposito.
- Perhitungan bunga.
- Menyediakan data terpusat yang dapat diakses oleh semua unit dan aplikasi lain di bank.

Alur Data untuk Analisis

Data mentah dari sistem operasional seperti CBS dan LOS perlu diolah agar dapat digunakan untuk analisis strategis. Alur data ini umumnya mengikuti proses *Extract, Transform, Load* (ETL) atau *Extract, Load, Transform* (ELT) menuju platform data terpusat.

- **Data Warehouse:** Merupakan *database* relasional yang dirancang khusus untuk analisis dan pelaporan. *Data warehouse* menyimpan data historis yang telah dibersihkan, distrukturkan, dan diorganisir berdasarkan subjek bisnis (misalnya, nasabah, produk, risiko).¹⁰² Ini adalah sumber data utama untuk *Business Intelligence* (BI) dan pelaporan manajemen.
- **Data Lake:** Adalah repositori terpusat yang dapat menyimpan data dalam volume masif dalam format aslinya (mentah), baik terstruktur (seperti data dari CBS) maupun tidak terstruktur (seperti log aplikasi, data media sosial).¹⁰⁴ *Data lake* memberikan fleksibilitas bagi *data scientist* untuk melakukan eksplorasi data tingkat lanjut dan membangun model *machine learning*.

Arsitektur data modern seringkali mengadopsi pendekatan *hybrid* seperti *Data Lakehouse* atau *Data Mesh* yang menggabungkan keunggulan skalabilitas *data lake* dengan kapabilitas manajemen data dari *data warehouse*. Investasi pada arsitektur data yang modern bukan lagi sekadar biaya IT, melainkan sebuah *enabler* strategis. Kemampuan bank untuk berinovasi, mempersonalisasi layanan, dan mengelola risiko secara proaktif sangat bergantung pada seberapa cepat dan efektif mereka dapat memanfaatkan aset data, yang secara fundamental ditentukan oleh arsitektur datanya.¹⁰⁴

Konsep Fundamental Data

Dalam ekosistem data perbankan, penting untuk membedakan tiga jenis data utama:

- **Data Master:** Data inti, referensial, dan relatif statis yang mendeskripsikan entitas bisnis fundamental. Contohnya termasuk data profil nasabah (CIF - *Customer Information File*), data produk, dan data hierarki organisasi.¹⁷ Menjaga kualitas dan konsistensi data master (*Master Data Management* - MDM) sangat krusial karena data ini digunakan oleh berbagai sistem di seluruh organisasi.
- **Data Transaksi:** Data yang mencatat setiap peristiwa atau aktivitas bisnis yang terjadi pada titik waktu tertentu. Contohnya adalah catatan transfer dana, pembayaran cicilan, penarikan ATM, atau gesekan kartu kredit.¹⁸ Data ini bersifat sangat dinamis dan memiliki volume yang sangat besar.
- **Data Posisi:** Merupakan *snapshot* atau potret dari suatu nilai pada akhir periode waktu tertentu. Contohnya adalah saldo akhir hari sebuah rekening, total *outstanding* pinjaman pada akhir bulan, atau jumlah NPL pada akhir kuartal. Data posisi seringkali merupakan hasil agregasi dari data transaksi dan digunakan untuk pelaporan keuangan dan risiko.¹⁰⁷

4.2. Perangkat dan Peran Analis Data di Perbankan

Untuk mengubah data mentah menjadi wawasan yang dapat ditindaklanjuti, analis di perbankan menggunakan berbagai perangkat dan sistem canggih.

Tools of the Trade

- **SQL (BigQuery):** *Structured Query Language* (SQL) adalah bahasa standar yang wajib dikuasai untuk berinteraksi dengan *database* dan *data warehouse*. Analis menggunakan SQL untuk mengambil, memfilter, menggabungkan, dan mengagregasi data. Platform *cloud data warehouse* seperti Google BigQuery menjadi pilihan populer karena kemampuannya menangani kueri analitik pada set data berskala petabyte dengan sangat

cepat, yang sangat cocok untuk volume data perbankan.¹⁰⁹

- **Python:** Python telah menjadi bahasa pemrograman dominan dalam *data science* dan analisis. Dengan pustaka seperti Pandas untuk manipulasi data, NumPy untuk komputasi numerik, dan Scikit-learn untuk *machine learning*, Python digunakan secara ekstensif untuk tugas-tugas seperti pembersihan data, analisis statistik, dan, yang terpenting, membangun model prediktif seperti *credit scoring*.¹¹²
- **Platform Visualisasi (Looker, Tableau):** Data yang telah diolah perlu disajikan dalam format yang mudah dipahami oleh para pengambil keputusan. Alat seperti Tableau dan Looker memungkinkan analis untuk membuat *dashboard* interaktif, grafik, dan laporan visual yang dapat menyoroti tren, pola, dan anomali dalam data. Kemampuan *data storytelling*—menyajikan narasi yang meyakinkan dari data—adalah keterampilan kunci di sini.⁴⁷

Sistem Pendukung Keputusan

- **Decision Engine:** Ini adalah sistem perangkat lunak yang mengotomatiskan keputusan operasional berulang berdasarkan serangkaian aturan bisnis (*rules-based*) dan/atau model prediktif (*model-based*).¹¹⁶ Dalam konteks risiko kredit, *decision engine* terintegrasi dengan LOS dan sistem *scoring*. Secara *real-time*, ia menerima data aplikasi, memanggil model *credit score*, membandingkan hasilnya dengan *Risk Acceptance Criteria* (RAC), dan secara otomatis menghasilkan keputusan: Setuju, Tolak, atau Eskalasi ke analis manusia.¹¹⁷

Jalur Karir di Bidang Data Perbankan

Peran yang terkait dengan data di perbankan sangat beragam, dengan dua jalur utama yang seringkali saling bersinggungan:

- **Credit Analyst:** Peran ini secara tradisional lebih fokus pada analisis kualitatif dan kuantitatif dari setiap aplikasi kredit. Tanggung jawabnya meliputi evaluasi laporan

keuangan debitur korporasi, analisis industri, penilaian agunan, dan memberikan rekomendasi persetujuan pinjaman kepada komite kredit.⁵⁰

- **Data Analyst / Data Scientist:** Peran ini lebih fokus pada analisis data dalam skala besar (*big data*). Tanggung jawabnya meliputi pembersihan dan persiapan data, membangun dan memvalidasi model prediktif (seperti *credit scoring* dan *behavioral scoring*), melakukan segmentasi nasabah, mengoptimalkan kampanye pemasaran, dan menemukan *insight* tersembunyi dari data. Jenjang karir di bidang ini sangat jelas, mulai dari level junior yang fokus pada pelaporan dan analisis dasar, hingga level senior yang memimpin proyek-proyek strategis dan mengembangkan model *machine learning* yang kompleks.¹²¹

Seiring dengan meningkatnya otomatisasi, peran analis di perbankan telah berevolusi.

Tugas-tugas rutin seperti pembuatan laporan kini banyak digantikan oleh *dashboard* otomatis. Hal ini membebaskan waktu analis untuk fokus pada aktivitas yang memiliki nilai tambah lebih tinggi, seperti analisis prediktif (apa yang akan terjadi?), analisis preskriptif (apa yang seharusnya kita lakukan?), dan menerjemahkan temuan data yang kompleks menjadi rekomendasi bisnis yang strategis. Dengan kata lain, peran analis bergeser dari "penjaga laporan" menjadi "mitra strategis" bagi unit bisnis.¹²³

Kesimpulan

Alur bisnis perbankan merupakan sebuah siklus yang terintegrasi dan dinamis, di mana setiap tahapan—*Funding*, *Lending*, dan Manajemen Risiko—saling terkait dan bergantung satu sama lain. Laporan ini telah membedah ketiga pilar tersebut, menunjukkan bagaimana bank berfungsi sebagai jantung sistem keuangan yang mengalirkan modal dari unit surplus ke unit defisit.

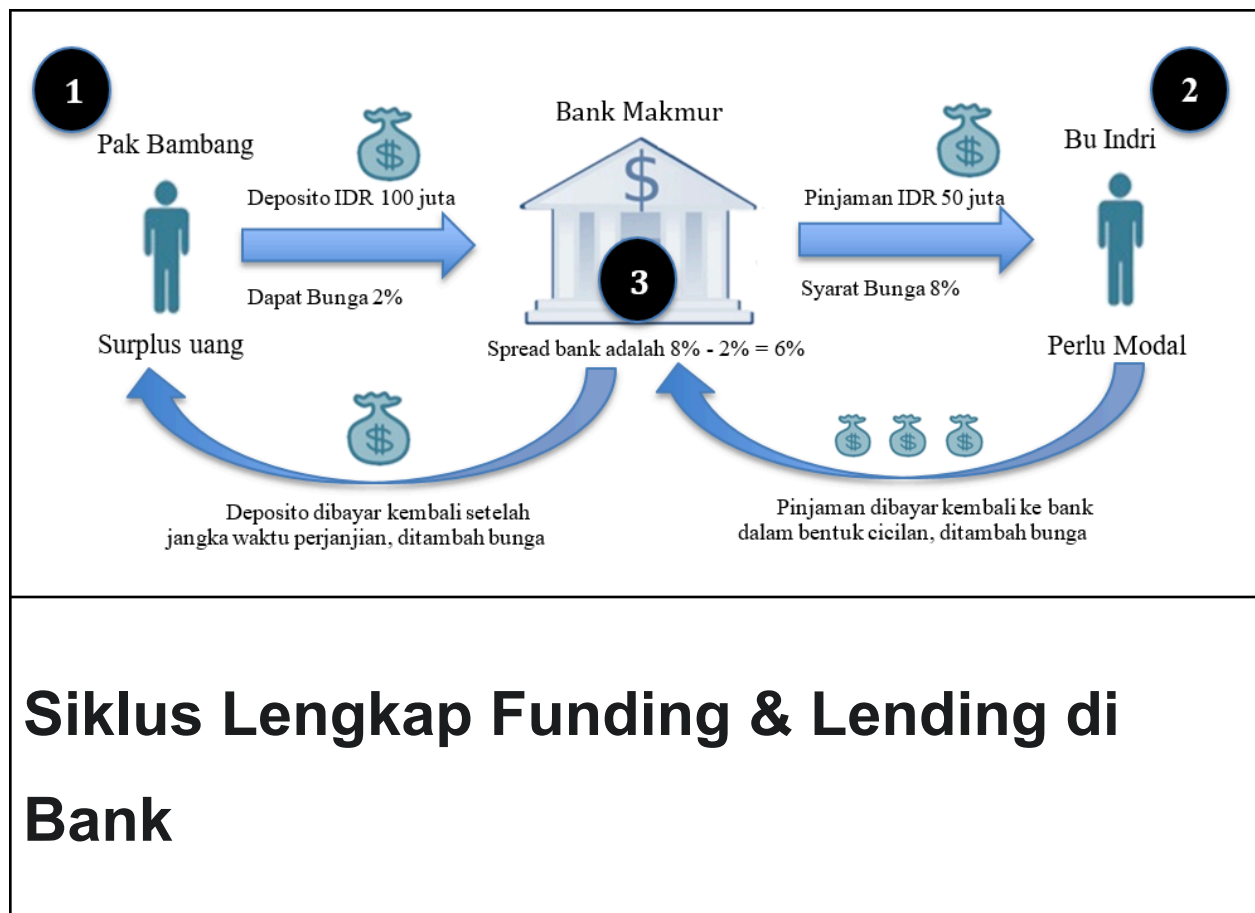
Pada pilar **Funding**, telah ditunjukkan bahwa bank tidak lagi hanya mengandalkan produk simpanan tradisional. Inovasi digital dan kemitraan ekosistem, seperti melalui RDN dan *Open Banking*, telah mengubah paradigma dari pendekatan produk-sentris menjadi ekosistem-sentris. Metrik kunci seperti *Cost of Funds* (CoF) bukan hanya sekadar ukuran biaya, melainkan sebuah tuas strategis dalam Manajemen Aset-Liabilitas (ALM) yang secara langsung mempengaruhi strategi penetapan harga dan selera risiko di sisi *lending*.

Pada pilar **Lending**, terlihat jelas adanya konvergensi antara model bisnis perbankan tradisional, multifinance, dan P2P *lending*. Batasan antar lembaga menjadi semakin kabur, mendorong model "coopetition" di mana kolaborasi menjadi kunci untuk menjangkau segmen pasar baru. Di sisi operasional, teknologi seperti *Loan Origination System* (LOS) dan *Decision Engine* telah menjadi penggerak utama, tidak hanya untuk efisiensi, tetapi juga untuk skalabilitas yang memungkinkan bank melayani segmen yang sebelumnya tidak terjangkau.

Pilar **Manajemen Risiko Kredit** berdiri sebagai fondasi yang menjaga stabilitas seluruh struktur. Kerangka kerja yang diamanatkan oleh OJK, yang diimplementasikan melalui model *Three Lines of Defense*, memastikan adanya sistem *checks and balances* yang kuat. Proses penilaian risiko telah berevolusi menjadi sebuah siklus yang dinamis dan berkelanjutan, dari *Application Scoring* pada saat akuisisi hingga *Behavioral Scoring* selama siklus hidup nasabah. Metrik-metrik kesehatan portofolio—DPD, Kolektibilitas, NPL, dan CKPN—membentuk sebuah rantai sebab-akibat yang memberikan sinyal peringatan dini bagi manajemen untuk mengambil tindakan preventif.

Terakhir, laporan ini menegaskan bahwa **data dan teknologi** adalah benang merah yang menyatukan seluruh alur bisnis perbankan modern. Arsitektur data yang canggih bukan lagi sekadar infrastruktur IT, melainkan *enabler* strategis yang menentukan kelincahan dan daya saing bank. Peran analis pun telah bertransformasi dari sekadar penyaji laporan menjadi mitra strategis yang menerjemahkan data kompleks menjadi wawasan yang dapat ditindaklanjuti.

Bagi para intern yang memasuki dunia perbankan, pemahaman holistik terhadap siklus ini—bagaimana dana dihimpun dengan biaya efisien, disalurkan menjadi aset yang produktif dan berkualitas, serta dilindungi melalui manajemen risiko yang proaktif dan berbasis data—adalah fondasi pengetahuan yang esensial untuk dapat berkontribusi secara signifikan dalam industri yang terus berevolusi ini.



1. Onboarding Proses (Pak Bambang & Bu Indri sebagai Nasabah Bank)

Sebelum bisa menabung atau meminjam, setiap nasabah harus melalui proses onboarding:

- **Registrasi & e-KYC**
 - Verifikasi identitas (KTP, selfie, biometrik).
 - Pengecekan ke SLIK OJK (riwayat kredit).
 - Screening AML/CTF (anti pencucian uang & anti pendanaan terorisme).
- **Pembukaan Rekening**
 - Pak Bambang → membuka rekening tabungan/deposito.
 - Bu Indri → membuka rekening tabungan sekaligus mengajukan pinjaman.
- **Digital Onboarding** (Bank modern seperti Bank Jago)
 - Proses dilakukan via aplikasi, cepat & tanpa cabang fisik.
 - Hasil: kedua nasabah resmi terdaftar & bisa menggunakan produk bank.

2. Siklus Pendanaan Deposito – Pak Bambang (Funding Side)

a. Setoran Awal

- Pak Bambang menempatkan **Rp100 juta** dalam bentuk **deposito** di Bank Makmur.
- Jangka waktu: 12 bulan.
- Imbal hasil bunga: 2% per tahun (Rp2 juta).

b. Penempatan Dana oleh Bank

- Bank menghimpun dana dari banyak deposan seperti Pak Bambang → total ini disebut **Dana Pihak Ketiga (DPK)**.
- Dana tersebut menjadi sumber likuiditas bagi bank.
- Bank menggunakan sebagian untuk **penyaluran kredit** (lending) ke debitur.

c. Pembayaran Bunga Deposito

- Bank membayar bunga deposito ke Pak Bambang:
 - Bisa bulanan, kuartalan, atau saat jatuh tempo.
 - Contoh: bunga 2% × Rp100 juta = Rp2 juta/tahun.

d. Jatuh Tempo

- Setelah 12 bulan:
 - Bank mengembalikan **Rp100 juta pokok + Rp2 juta bunga**.

- Pak Bambang bisa **perpanjang deposito (roll over)** atau mencairkan.
-

3. Hubungan dengan Lending (Bu Indri sebagai Debitur)

- Dana dari deposito Pak Bambang digunakan Bank Makmur untuk memberikan pinjaman Rp50 juta kepada Bu Indri.
 - Bu Indri membayar bunga 8% per tahun → Rp4 juta.
 - Bank membayar bunga ke Pak Bambang 2% → Rp2 juta.
 - **Spread Bank = 6% (Rp3 juta)** → keuntungan bank.
-

4. Skenario Lanjutan Bu Indri (Debitur)

- **Repayment normal** → Bu Indri bayar cicilan tepat waktu.
 - **Collection** → jika telat, bank menagih.
 - **Restrukturisasi** → jika kesulitan, bank beri keringanan (perpanjangan tenor, pengurangan cicilan).
 - **Berhasil Lunas** → kredit selesai, riwayat positif.
 - **Gagal bayar** → **Write-off** → kredit macet, bank rugi, debitur masuk daftar hitam.
-

Intisari Tambahan

- **Onboarding** memastikan nasabah layak & sesuai regulasi sebelum masuk ke sistem bank.
- **Deposito (Funding)** → sumber likuiditas bank, menjadi modal utama untuk menyalurkan kredit.
- **Lending** → penggunaan dana untuk menghasilkan pendapatan bunga.
- **Bank** bertindak sebagai **intermediary**, menjaga keseimbangan antara kewajiban ke deposan & piutang ke debitur.

Siklus Pinjaman (Loan Lifecycle) di Bank

1. Proses Underwriting (Sebelum Kredit Cair)

- **Tujuan:** menilai apakah calon debitur (contoh: Bu Indri) layak diberi pinjaman.
- **Tahapan:**
 1. **Analisis data & dokumen** → identitas, penghasilan, laporan usaha, rekening, agunan.
 2. **Scoring & Risk Assessment** → menggunakan model kredit (skor kredit, DSR, LTV, dsb.).
 3. **Keputusan kredit** → approve/reject, menentukan limit, tenor, dan bunga.

- **Hasil:** Bu Indri disetujui dapat pinjaman Rp50 juta dengan bunga 8% tenor 12 bulan.
-

2. Loan Disbursement & Repayment (Cicilan)

- Dana dicairkan ke rekening Bu Indri.
 - Loan schedule dibuat (cicilan pokok + bunga per bulan).
 - Bu Indri membayar cicilan tiap bulan → **status: performing loan** (lancar).
-

3. Proses Collection (Jika Terjadi Keterlambatan)

- Jika Bu Indri **terlambat membayar (DPD)**, bank melakukan **collection**:
 - **DPD 1–30 hari** → Reminder (SMS, telepon, email).
 - **DPD 31–60 hari** → Intensif collection (kunjungan, negosiasi).
 - **DPD >90 hari** → Masuk kategori NPL, collection lebih agresif.
 - Bank mengenakan **late fee/denda** sesuai ketentuan.
-

4. Restrukturisasi (Jika Kesulitan Bayar)

- Jika Bu Indri mengalami kesulitan, bank bisa menawarkan **restruktur kredit**:

- **Rescheduling** → memperpanjang tenor, menurunkan cicilan bulanan.
 - **Restructuring** → mengubah syarat bunga.
 - **Reconditioning** → memberikan grace period (penundaan pembayaran).
 - Tujuan: meringankan beban debitur dan meningkatkan peluang pembayaran kembali.
 - Status bisa berubah dari “macet” ke “dalam restrukturisasi”.
-

5. Skenario Berhasil Bayar Lunas

- Bu Indri disiplin bayar cicilan sampai bulan ke-12.
 - Pinjaman selesai → status “**LUNAS/Closed**”.
 - Bank menerima kembali pokok + bunga, Pak Bambang tetap menerima bunga deposito.
 - Riwayat kredit Bu Indri positif, meningkatkan **skor kredit**.
-

6. Skenario Gagal Bayar → Write-Off

Jika restrukturisasi gagal dan Bu Indri tetap tidak membayar:

- Setelah periode tertentu (misalnya **>180 DPD**), kredit dinyatakan **macet permanen**.

- Bank melakukan **write-off (penghapusbukuan)** → pinjaman dikeluarkan dari neraca aset produktif.
- Namun, tagihan tetap ada secara hukum → bank masih bisa melakukan **recovery** lewat penagihan eksternal atau menjual piutang (ke perusahaan collection/debt buyer).
- Dampak:
 - Bagi Bank → kerugian, harus membentuk cadangan kerugian penurunan nilai (**CKPN**).
 - Bagi Bu Indri → nama masuk daftar hitam di SLIK OJK, sulit dapat pinjaman di masa depan.

Ringkasan Alur

1. **Underwriting** → Analisis & approval kredit.
2. **Repayment Normal** → Cicilan lancar sesuai jadwal.
3. **Collection** → Jika DPD muncul, bank menagih.
4. **Restrukturisasi** → Negosiasi ulang syarat agar debitur bisa bayar.
5. **Berhasil Lunas** → Kredit selesai, riwayat positif.
6. **Gagal Bayar & Write-Off** → Kredit macet, kerugian bank, debitur masuk blacklist.

