



BANK FAJAR

PT. BPR FAJAR WARAPASTIKA

LAPORAN RENCANA BISNIS BANK

PT. BPR FAJAR WARAPASTIKA

TAHUN 2025

I. PENDAHULUAN

Untuk mencapai tujuan usaha BPR sesuai dengan visi dan misi yang telah ditetapkan, PT BPR Fajar Warapastika menyusun Rencana Bisnis secara realistis, komprehensif, terukur (achievable) dengan memperhatikan prinsip kehati-hatian, responsif terhadap perubahan internal dan eksternal serta pencapaian kinerja Bank sebelumnya. Rencana Bisnis PT BPR Fajar Warapastika merupakan dokumen tertulis yang menggambarkan rencana pengembangan dan kegiatan usaha BPR dalam jangka waktu tertentu serta strategi untuk merealisasikan rencana tersebut sesuai dengan target dan waktu yang ditetapkan. Penyusunan Laporan Rencana Bisnis PT BPR Fajar Warapastika ini mengacu pada ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai berikut:

Penyusunan Laporan Bisnis ini mengacu pada ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai berikut:

1. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No.15/POJK.03/2021 tentang Rencana Bisnis Bank Perkreditan Rakyat dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah tanggal 24 Agustus 2021.
2. Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) No. 28/SEOJK.03/2021 tentang Rencana Bisnis Bank Perkreditan Rakyat tanggal 22 November 2021.

Rencana Bisnis BPR sesuai ketentuan di atas memuat:

1. Ringkasan eksekutif
2. Strategi bisnis dan kebijakan
3. Proyeksi laporan keuangan
4. Target rasio dan pos keuangan
5. Rencana penghimpunan dana
6. Rencana penyaluran dana
7. Rencana permodalan
8. Rencana pengembangan dan pengadaan teknologi informasi dan pengembangan sumber daya manusia
9. Rencana pelaksanaan kegiatan usaha baru bagi BPR atau rencana penerbitan produk dan pelaksanaan aktivitas baru bagi BPR
10. Rencana pengembangan dan/atau perubahan jaringan kantor; dan
11. Informasi lainnya

Rencana Bisnis PT BPR Fajar Warapastika ini disusun oleh Direksi dan disetujui oleh Dewan Komisaris serta disampaikan kepada OJK melalui APOLO (Aplikasi Pelaporan Online OJK).

RINGKASAN EKSEKUTIF

A. Visi BPR

Menjadi Bank Perkreditan Rakyat yang peduli dan siap memberi solusi keuangan masyarakat Lampung.

B. Misi BPR

1. Menjadi lembaga keuangan yang amanah dengan memberikan pelayanan prima
2. Menyediakan produk jasa keuangan yang handal dan berdaya saing khususnya di sektor UMKM
3. Memberikan layanan yang CEPAT, PRIMA DAN AKURAT

C. Rencana dan Langkah Strategi Jangka Pendek

1. Strategi Penyaluran Kredit
 - a) Tetap fokus menjaga pertumbuhan kredit UMKM sebagai mayoritas kredit yang dibiayai oleh BPR dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian.
 - b) Memetakan penyaluran kredit ke daerah dengan pertumbuhan kredit yang baik, produktif dan berpotensi serta memiliki persentase NPL rendah dan melakukan penetrasi ke daerah baru yang berkembang.
 - c) Perluasan produk kredit baru sesuai dengan kebutuhan nasabah melalui MOU ke perusahaan, lembaga, yayasan dan kelompok masyarakat dengan terukur dan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian.
 - d) Melakukan kerjasama sindikasi kredit dengan BPR lain baik di Lampung ataupun di luar provinsi Lampung atau kerjasama dengan lembaga fintech.
 - e) Pemberian special pricing untuk nasabah lancar, nominal besar dan nasabah lama yang loyal.
2. Strategi Penghimpunan Dana
 - a) Mengoptimalkan seluruh karyawan untuk melakukan referal nasabah agar menggunakan pelayanan one stop service di CS dengan memanfaatkan fasilitas internet banking Bank Umum.
 - b) Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media online BPR untuk semua produk jasa perbankan yang bisa dipasarkan oleh BPR melalui optimalisasi jasa layanan Bank Umum termasuk agen laku pandai.
 - c) Melakukan promosi program tabungan berhadiah barang maupun cash back dan melakukan promosi program deposito berhadiah atau deposito dengan special rate.
 - d) Melanjutkan dan meningkatkan kerjasama dengan Lembaga Fintech Komunal dan kerjasama dengan Lembaga Keuangan Bank Umum/ BPR yang menyalurkan linkage program dengan tetap memperhatikan keuntungan bisnis.
 - e) Meningkatkan kerjasama dengan sekolah yang sudah bermitra dengan BPR, menginisiasi sekolah- sekolah baru dan menjalin kerjasama dengan LPK (Lembaga Penyalur Kerja) dan lembaga haji atau umroh di wilayah kerja BPR.
 - f) Meningkatkan kualitas SDM Funding dan penyebaran SDM sesuai kebutuhan dengan target pasar yang berbeda sesuai kondisi market di daerah tersebut.
3. Strategi Pengendalian Kredit Bermasalah
 - a) Mengoptimalkan pelaksanaan reminder call kepada nasabah dengan kolektibilitas 1 dan kolektibilitas 2 yang dilakukan sebelum jatuh tempo dan/ atau nasabah yang terlambat melakukan pembayaran.
 - b) Melakukan mapping kepada nasabah kredit yang bermasalah sehingga efisien dan efektif dalam melakukan penagihan kepada nasabah-nasabah yang bermasalah.
 - c) Melakukan upaya penjualan aset-aset pinjaman bermasalah secara kekeluargaan dan/ atau

melalui lembaga lelang serta membuka kerjasama dengan Lawyer untuk penanganan kredit bermasalah.

- d) Berkerjasama dengan asuransi jiwa yang bonafid minimal 2 perusahaan asuransi untuk mengcover risiko kematian nasabah.
 - e) Melakukan penyempurnaan SOP restrukturisasi dan penyelesaian kredit bermasalah.
 - f) Melakukan analisa lebih dalam untuk nasabah-nasabah besar dan nasabah high risk.
 - g) Sosialisasi mengenai kemampuan dan pengetahuan dalam menyelesaikan kredit bermasalah kepada karyawan agar mendapatkan pemahaman yang cukup dan sama.
 - h) Meningkatkan pengawasan kredit pasca pencairan kredit.
 - i) Pemberian kebijakan khusus kepada debitur bermasalah yang bersedia menyelesaikan pinjaman yang bermasalah.
4. Strategi Peningkatan Modal
- a) Dalam rangka memperkuat struktur modal maka BPR berencana pada tahun 2025 atas dividen untuk tahun buku 2024 yang dibagikan akan diinvestasikan ke BPR untuk penambahan modal disetor sesuai kebutuhan BPR.
 - b) Peningkatan perolehan laba di tahun 2025.
 - c) BPR akan terus meningkatkan kinerja keuangan sehingga pemenuhan CKPN mencukupi dan kualitas Modal BPR tetap terjaga dengan baik.
5. Strategi Peningkatan Teknologi Informasi
- a) Melakukan optimalisasi CBS existing untuk meningkatkan kemampuan system BPR dan digitalisasi BPR.
 - b) Melakukan pengembangan SDM dalam rangka penyesuaian dan/atau perubahan menu CBS sesuai perkembangan peraturan dan ketentuan.
6. Strategi Peningkatan SDM
- a) Mengikutsertakan seluruh karyawan dalam pelatihan- pelatihan yang berkaitan dengan bidang kerja masing-masing.
 - b) Menyelenggarakan E- learning wajib secara internal sebagai sarana untuk menambah dan menyegarkan pengetahuan setiap karyawan.
 - c) Melakukan briefieng secara rutin sebagai sarana sharing- knowladge antar bagian dalam rangka mengikuti perkembangan usaha dan teknologi.
 - d) Menambah SDM untuk keperluan perluasan wilayah kerja diantaranya tenaga pemasaran dan tenaga funding yang memiliki pengalaman dan basis data.

D. Rencana dan Langkah Strategi Jangka Menengah

1. Strategi Penyaluran Kredit
 - a) Menerapkan kebijakan suku bunga kredit yang kompetitif dan adaptif terhadap perkembangan kondisi pasar agar mendapatkan nasabah yang berkualitas.
 - b) Perluasan Kerjasama dengan Lembaga Fintech Komunal (P2P Landing) atau Lembaga Fintech lainnya namun tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian bank.
 - c) Meningkatkan kualitas analisa kredit BPR melalui system scoring, semi otomasi dan standard dan peningkatan kualitas SDM melalui study banding dengan BPR atau lembaga keuangan lainnya.

2. Strategi Penghimpunan Dana
 - a) Meningkatkan brand image perusahaan dengan meningkatkan reputasi BPR melalui kerjasama dengan lembaga keuangan lainnya yang memiliki jangkauan pemasaran lebih luas untuk menjaring nasabah baru dan meningkatkan loyalitas nasabah existing.
 - b) Mengembangkan fasilitas layanan nasabah melalui pengembangan CBS seperti mesin kolek tabungan, rekonsiliasi, mesin EDC dll.
 - c) Peningkatan layanan kepada nasabah dengan melalui layanan mobil kas keliling.
3. Strategi Pengendalian Kredit Bermasalah
 - a) Melakukan tindakan preventif agar pengendalian kredit bermasalah dapat optimal melalui deteksi dini dengan memanfaatkan pengolahan data kredit.
 - b) Terus menyempurnakan Sitem Operasional Prosedur (SOP) perkreditan mulai dari inisiasi kredit sampai dengan pengawasan kredit dan tetap melakukan kajian atas NPL.
 - c) Melakukan sosialisasi secara berkala secara internal dan external dengan study kasus dan lesson learn perihal nasabah kredit bermasalah dari internal maupun eksternal agar termitigasi dan tidak terulang lagi.
 - d) Melakukan monitoring/on the spot dan maintenance nasabah secara berkala.
4. Strategi Peningkatan Teknologi Informasi
 - a) Peningkatan Sistem dan Teknologi Informasi untuk meningkatkan kualitas CBS dan layanan kepada nasabah melalui benchmark dengan BPR lainnya.
 - b) Terus meningkatkan administrasi data dan dokumentasi paperless untuk meningkatkan efisiensi dan kerapihan data. Memaksimalkan fitur layanan elektronik/ digital banking Bank Umum yang dapat diimplementasikan di BPR seperti mesin edc, fitur pembayaran telp, listrik, pulsa dll agar menjadi layanan one stop services bagi nasabah.
5. Strategi Peningkatan SDM
 - a) Mengikutserakan pelatihan dan/ atau pendidikan kompetensi kepada para pejabat eksekutif dan seluruh karyawan.
 - b) Meningkatkan dan menyempurnakan fasilitas E- Learning internal BPR yang sudah ada untuk meningkatkan kompetensi seluruh karyawan.

E. Indikator Keuangan Utama

1. Indikator Permodalan

Proyeksi Rasio permodalan yang meliputi rasio KPMM sebesar 46.38%, rasio modal inti 98.26% dan rasio modal terhadap kredit bermasalah sebesar 903.35%. Rasio permodalan BPR baik atau telah memenuhi ketentuan regulator. Fokus BPR adalah menjaga kondisi rasio permodalan tetap baik dan terus meningkatkan kinerja BPR.
2. Indikator Kualitas Aset

Rasio PPKA diproyeksikan sebesar 168.28%. Rasio PPKA BPR dalam kondisi baik dan sehat.
3. Indikator Rentabilitas

Dari sisi rentabilitas rasio ROA diproyeksikan menjadi 5.7%. Untuk rasio BOPO diproyeksikan sebesar 74.15%. Rasio rentabilitas BPR dalam kondisi baik dan efisien. Rasio ROA BPR turun dibandingkan rasio ROA tahun 2024, karena pada tahun 2024 BPR membukukan pendapatan non operasional dari penjualan gedung milik BPR.

4. Indikator Likuiditas

Proyeksi Cash Ratio diproyeksikan sebesar 24% dan Loan to Deposit Ratio (LDR) diproyeksikan 205.58%. Cash rasio BPR dalam kondisi baik dan sehat. Kondisi Loan to Deposit Ratio (LDR) relative tinggi karena pertumbuhan kredit belum linear terhadap pertumbuhan DPK. BPR akan terus berupaya meningkatkan DPK dengan memaksimalkan perolehan funding dari 3 kantor kas dan 1 kantor pusat dan menginisiasi nasabah-nasabah besar BPR.

5. Indikator Lainnya

Rasio NPL Gross 2,76% dan NPL Net 2.18% serta rasio NIM diproyeksikan 17.9%. Penentuan rasio NPL dipengaruhi oleh beberapa kemungkinan seperti adanya potensi gagal panen karena pengaruh cuaca, menunda waktu tanam serta ada yang menunda waktu panen, sehingga berdampak pada keterlambatan angsuran yang mana sebagian besar kredit Bank Fajar disalurkan pada sektor pertanian, kemudian adanya kemampuan beli masyarakat yang masih rendah, sehingga banyak omzet pedagang dan penjualan hasil pertanian yang menurun dan mempengaruhi kemampuan bayar, adapun proses penyelesaian kolektibilitas 3, 4 dan 5 juga masih terus diupayakan karena dalam proses pendekatan ada beberapa debitur yang mau melakukan pembayaran kembali tetapi masih belum bisa menyelesaikan tunggakan secara keseluruhan dalam 1x pembayaran sehingga kualitas kredit yang timbul masih cenderung rendah, serta adanya proses penyelesaian kredit macet dengan cara penjualan jaminan menjadi salah satu faktor kualitas kredit rendah bertambah karna penjualan jaminan membutuhkan waktu dan proses yang cukup lama, sehingga jumlah kredit bermasalah masih cenderung konstan dan/atau bertambah.

F. Target Jangka Pendek

Dalam jangka pendek BPR akan tetap terus menjaga kondisi rasio kesehatan dalam kondisi baik dan sehat. Saat ini BPR menerapkan 4 parameter tingkat kesehatan yaitu Capital, Earnings, Tata kelola dan Profir Risiko dengan peringkat TKS pada krietria sehat (>1.51 sd 2.6). BPR juga berupaya untuk terus menjaga NPL tetap rendah (NPL gross <3%) ditengah meningkatnya NPL rata- rata industry BPR sebesar 11,67% di tahun 2024 (statistic perbankan Indonesia Agustus 2024).

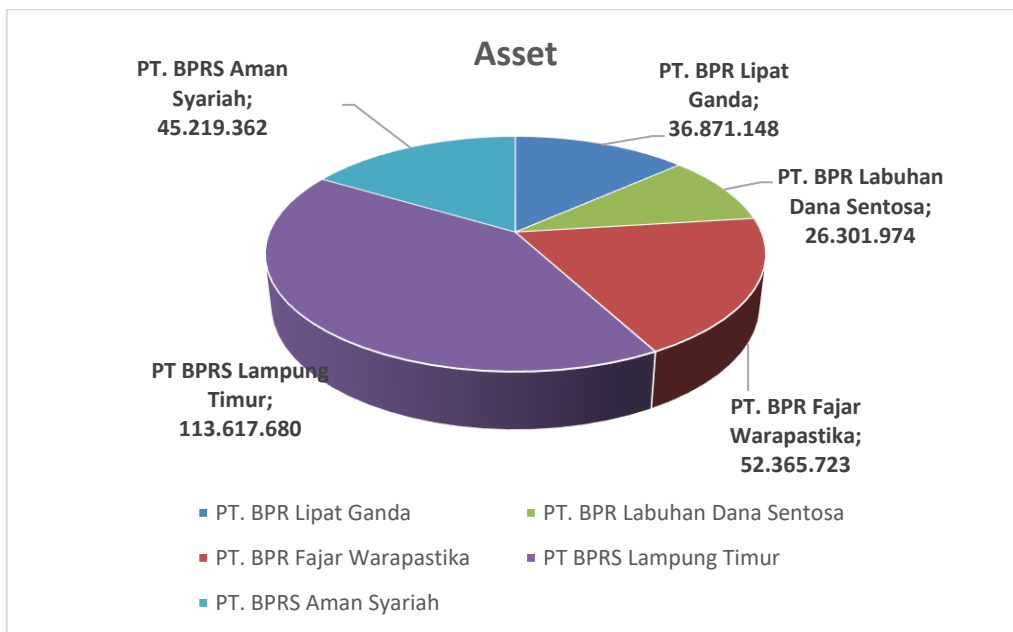
G. Target Jangka Menengah

Dalam jangka menengah BPR optimis dapat terus maju dan berkembang. Adapun upaya yang dioptimalkan oleh BPR dalam jangka menengah yaitu : Kosistensi BPR dalam menjaga tingkat kesehatan, memperkuat pondasi kepatuhan, pertumbuhan usaha yang terus meningkat, peningkatan kualitas SDM, dapat bersaing kompetitif dengan kompetitor BPR dan aktif memberikan kontribusi positif bagi pertumbuhan daerah, Jangka menengah BPR akan mempertahankan NPL <3%, terus berupaya menurunkan LDR <200% seiring dengan pertumbuhan usaha BPR, struktur modal KPMM >35% dan ROA > 4,5%.

II. STRATEGI BISNIS DAN KEBIJAKAN

1. Analisis Posisi BPR dalam Persaingan Usaha Berdasarkan Aset dan/atau Lokasi

BPR Fajar Warapastika berkedudukan dan beralamat di Jl. Raya Lintas Timur No. 244 Labuhan Ratu I, Way Jepara, Lampung Timur. Berdasarkan lokasi dan aset BPR jika disandingkan dengan BPR dan BPRS yang ada di Lampung Timur per posisi September 2024 (sumber: cfs.ojk). BPR Fajar Warapastika berada pada posisi ke-2 setelah BPRS Lampung Timur. Posisi aset BPR dan BPRS di Lampung Timur per posisi September 2024 adalah BPRS Lampung Timur sebesar Rp 113,62 milyar, BPR Fajar Warapastika sebesar Rp 52,36 milyar, BPRS Aman Syariah sebesar Rp 45,29 milyar, BPR Lipat Ganda sebesar Rp 36,87, dan BPR Labuhan Dana Sentosa sebesar Rp 26,30 milyar.



Hasil Analisa BPR dalam persaingan usaha berdasarkan Lokasi dan Aset BPR di Lampung Timur sebagai berikut:

- 1) BPR/ BPRS yang bersinggungan secara langsung dengan wilayah kerja BPR adalah PT. BPRS Lampung Timur, PT. BPR Labuhan Dana Sentosa dan Cabang PT. BPR Eka Bumi Artha. Sedangkan PT. BPRS Aman Syariah dan PT. BPR Lipat Ganda bersinggungan tidak langsung karena berada diluar jangkauan wilayah kerja BPR walaupun berada di Kabupaten Lampung Timur.
- 2) Wilayah pemasaran BPR untuk funding, persaingan usaha terjadi dengan BPRS Lampung Timur dan Cabang BPR Eka Bumi Artha. Produk unggulan funding BPRS Lamtim adalah saldo nasabah P3K, saldo PNS dan Pesantren dan Cabang BPR Eka Bumi Artha adalah produk tabungan arisan. Untuk memperoleh funding, maka BPR Fajar akan fokus pada tabungan pedagang di pasar yang ditarik harian, pemasaran ke tabungan pelajar sekolah swasta dan produk tabungan berhadiah yang bukan merupakan fokus dari BPRS Lamtim dan BPR Eka.
- 3) Wilayah pemasaran BPR untuk lending, persaingan usaha terjadi dengan BPRS Lampung Timur, BPR Labuhan Danas Sentosa dan Cabang BPR Eka Bumi Artha. Strategi BPR adalah dengan fokus ke daerah pemasaran dengan nasabah rendah NPL, perluasan wilayah ke daerah yang produktif dan meningkatkan kecepatan pelayanan proses kredit tanpa mengurangi prinsip kehati-hatian.

Hasil Analisa BPR dalam persaingan usaha berdasarkan Asset BPR di Provinsi Lampung dengan posisi asset BPR antara Rp.25 miliar sd Rp.50 miliar dari September 2023 ke September 2024 (YoY) sebanyak 10 BPR dengan hasil sebagai berikut:

Rata- rata asset BPR antara Rp.25 miliar sd Rp.50 miliar; pertumbuhan Asset: 14,77%, Tabungan 17,70%, Deposito 12,29% dan Kredit 22,77%. Sedangkan berdasarkan data pertumbuhan peer group BPR KU 1(modal Inti < Rp. 15 miliar) Provinsi Lampung per September 2023- September 2024 (YoY) sebanyak 15 BPR diperoleh informasi rata- rata pertumbuhan Asset 8,29%, pertumbuhan tabungan 11,80%, pertumbuhan deposito 10,65% dan pertumbuhan kredit 15,32%. Data di atas dapat digunakan sebagai salah satu acuan penetapan pertumbuhan atau RBB ditahun 2025.

Berdasarkan Data Statistik Perbankan Indonesia tersedia per Agustus 2024 yang dikeluarkan oleh OJK dapat tergambar pertumbuhan BPR secara Nasional berdasarkan data Agustus 2023-Agustus 2024 yaitu sbb : Pertumbuhan Asset : 5,42%, Tabungan: 6,79%, Deposito : 5,17% dan Kredit : 6,35%. Berdasarkan Laporan Perekonomian Provinsi Lampung Agustus 2023, pertumbuhan BPR dapat juga dilihat dari indikator pertumbuhan ekonomi. PDRB Provinsi Lampung Tri Wulan II 2024 : 4,80 dan Inflasi sebesar 2,84%. Dari informasi ini dapat disimpulkan pertumbuhan minimal BPR adalah sebesar PDRB ditambah nilai Inflasi yaitu sebesar 7,64%.

Berdasarkan pertumbuhan BPR dalam rata- rata 3 tahun terakhir : Asset Rp.8,06 milyar, Tabungan Rp.625 juta, Deposito Rp. 694 juta dan Kredit 6,39 milyar. Sedangkan RBB tahun 2025; Asset Rp.4,71 milyar, Tabungan Rp.1,32 milyar, Deposito Rp. 1,55 milyar dan Kredit 6,39 milyar. Pertumbuhan asset lebih rendah dari rata- rata 3 tahun terakhir dengan pertimbangan BPR berencana akan mengoptimalkan arus kas yang diterima BPR dan menjaga ABP dan Pinjaman Antar Bank tetap stabil.

Kesimpulan:

Berdasarkan pendekatan di atas untuk RBB tahun 2025 PT BPR Fajar Warapastika akan menggunakan pendekatan optimis berdasarkan data peer group BPR KU 1 yaitu untuk RBB BPR tahun 2025 sbb : : pertumbuhan asset sebesar 8,77%, tabungan sebesar 11,0%, Deposito sebesar 24,0% dan pertumbuhan kredit sebesar 17,0%.

Analisis persaingan usaha berdasarkan analisis SWOT (Strenghts, Weakness, Opportunity and Threats)

1. Kekuatan (Strenghts)

- a. Memiliki basis nasabah penyimpan dan debitur yang loyal Reputasi Bank yang baik
- b. SDM yang mumpuni dalam menjalankan kegiatan usaha Bank
- c. Dukungan dari pemegang saham

2. Kelemahan (Weakness)

- a. Keterbatasan fasilitas jaringan kantor / CBS
- b. Ketersediaan produk yang terbatas
- c. Struktur Dana Pihak Ketiga didominasi Deposito, simpanan dari bank lain dan pinjaman dari bank lain yang menyebabkan biaya bunga tinggi.

3. Peluang (Opportunity)

- a. Adanya permintaan kredit dari Debitur eksisting dan calon debitur baru
- b. Potensi peningkatan dana dengan LPS Rate BPR yang lebih tinggi daripada Bank Umum
- c. Masih terbukanya peluang untuk menggarap pasar-pasar yang sudah digarap oleh pesaing
- d. Adanya jaringan kantor berupa kantor kas di beberapa lokasi sebagai kantor representative untuk

melakukan pelayanan sehingga dapat diakses dan menjangkau nasabah di wilayah Lampung Timur dan sekitarnya.

4. Ancaman (Threats)

- a. Persaingan dengan Bank Umum, BPR, Leasing, Koperasi dan dompet digital seperti Shopeepay, gopay, ovo dll
- b. Regulasi OJK yang semakin ketat dan menuntut kepatuhan BPR
- c. Kebijakan pesaing yang agresif untuk merebut nasabah baru

Tantangan BPR dalam menghadapi persaingan dan mempengaruhi penyaluran dana dari sisi lending, sebagai berikut:

- a. Pinjaman online seperti shopee pay, pay letter, easy cash dll, dimana masyarakat masih banyak yang terlewat dengan kewajiban angsuran sehingga menyebabkan kolektibilitas. Hal ini akan berdampak buruk kepada analisa nasabah ketika mengajukan pinjaman di BPR.
- b. Adanya pinjaman pada lembaga keuangan dengan sistem bayar harian dan/ atau mingguan/PNM Mekar, yang mana juga cukup mengganggu cashflow nasabah sehingga berpengaruh terhadap analisa pemberian kredit.
- c. Lembaga Fintech semakin mudah menyetujui kredit kepada nasabah dengan bunga tinggi hanya berdasarkan profile nasabah dengan tujuan konsumsi sehingga kurang meningkatkan taraf hidup masyarakat dan tidak menerapkan prinsip kehati-hatian.

Tantangan BPR dalam menghadapi persaingan dan mempengaruhi penghimpunan dana dari sisi funding, sebagai berikut:

- a. Dengan adanya pinjaman online dan pinjaman di Lembaga Fintech dapat menurunkan minat menabung masyarakat. Nasabah yang sebelumnya menabung dahulu di BPR sebelum membeli sesuatu menjadi membeli dengan kredit.
- b. Bank Umum selain juga menyalurkan KUR saat ini juga membiayai nasabah dengan plafond kecil dan dengan tingkat bunga yang rendah sehingga menyebabkan nasabah binaan BPR sejak lama beralih ke Bank Umum. Di sisi funding Bank Umum juga sudah banyak yang membuka kas mobile di daerah- daerah dan menawarkan cash management untuk perusahaan- perusahaan seperti payroll dan cash pick up.
- c. BPR/ BPRS di wilayah kerja BPR juga menawarkan produk lending dan funding yang sama dengan BPR. Tantangan utama BPR adalah memberikan layanan yang lebih baik, suku bunga harus dijaga tetap kompetitif, mempertahankan nasabah loyal dan mengoptimalkan jangkauan pemasaran.

Secara keseluruhan, BPR juga sudah melakukan upaya- upaya dalam menghadapi tantangan tersebut, antara lain:

- a. BPR memiliki tim pemasaran baik lending maupun funding di setiap jaringan kantor pusat dan kantor kas (Tridatu, Pekalongan, dan Sidorejo), sehingga mampu menjangkau dan memfasilitasi nasabah untuk melakukan transaksi di BPR Fajar Warapastika.
- b. BPR memberikan suku bunga pinjaman yang kompetitif dengan pelayanan yang cepat, prima dan akurat sehingga BPR masih dapat bersaing dengan baik.
- c. BPR juga memiliki produk simpanan dengan suku bunga yang kompetitif lebih tinggi dibandingkan dengan bunga simpanan pada bank umum, dan BPR memfasilitasi untuk nasabah dapat membuka rekening simpanan dengan setoran awal yang lebih rendah dibandingkan dengan bank umum.

- d. Setiap karyawan berkewajiban memberikan referal nasabah-nasabah baru baik lending maupun funding dan BPR juga berkerjasama dengan Fintech Komunal untuk jangkauan pemasaran yang lebih luas.

2. Arah Kebijakan BPR

Arah dan Kebijakan jangka pendek berkaitan dengan pengembangan teknologi adalah penyesuaian / upgrade fitur core banking system untuk mendukung kecepatan pelayanan dan ketersediaan informasi yang cepat untuk manajemen dan adaptasi atas perubahan regulasi OJK seperti implementasi SAK EP dalam perhitungan CKPN. Penjajakan kerjasama kolaborasi dalam rangka pemasaran produk berbasis teknologi. Memanfaatkan media sosial yang dimiliki serta sarana komunikasi sebagai sarana pemasaran produk.

Arah dan kebijakan jangka menengah berkaitan dengan pengembangan teknologi adalah kolaborasi dengan lembaga atau bank lain dalam rangka pemasaran produk berbasis teknologi dan digitalisasi. Arah dan kebijakan jangka pendek terkait dengan kondisi eksternal adalah berusaha untuk meningkatkan kinerja juga upaya untuk tetap eksis ditengah persaingan yang semakin ketat dari lembaga keuangan lainnya dengan memanfaatkan media sosial yang kami miliki untuk peningkatan pemasaran.

Arah dan kebijakan dalam penyaluran kredit yaitu:

- 1) BPR tetap fokus penyaluran kredit bagi pelaku UMKM menjadi core bisnis BPR dan membuka potensi penyaluran kredit baru seperti kredit dengan jaminan fidusia piutang, kerjasama dengan perusahaan dan koperasi karyawan namun dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian.
- 2) Penetrasi pengembangan kredit ke daerah baru di wilayah kerja kantor kas Sidorejo dan optimalisasi pertumbuhan yang baik dan rendah NPL untuk debitur kantor pusat dan kantor kas Pekalongan.
- 3) Perluasan penggunaan kredit melalui kerjasama pembiayaan kepada perusahaan, koperasi karyawan, yayasan dan lembaga LPK serta Umroh.
- 4) Penyempurnaan kebijakan perkreditan dan penyempurnaan kebijakan restrukturisasi dan ketentuan lain terkait perkreditan dan kualitas aset produktif BPR sesuai dengan kebijakan OJK.
- 5) Kerjasama sindikasi dengan BPR lainnya atau dengan fasilitas yang disediakan Fintech Komunal ataupun perusahaan fintech lainnya.
- 6) Pemberian kebijakan khusus berupa suku bunga pinjaman spesial atau lebih rendah untuk nasabah yang lancar, nominal besar dan nasabah lama yang loyal dengan BPR.
- 7) Meningkatkan kualitas analisa kredit BPR diantaranya system scoring semi otomatis, berstandard, study banding dengan BPR lain dan lesson learn debitur bermasalah.

Arah dan kebijakan dalam penghimpunan dana yaitu:

- 1) Melanjutkan promosi berkelanjutan melalui program tabungan berhadiah barang maupun cash back dan program penempatan Deposito berhadiah maupun special rate dan aktif promosi di media social BPR dan media social karyawan BPR.
- 2) Meningkatkan dan melanjutkan kerjasama linkage dan penempatan deposito dari lembaga keuangan lain sebagai sumber pendanaan jangka Panjang. Saat ini BPR telah kerjasama linkage dengan Bank CIMB Niaga, BPR Kirana dan BPR Eka dan telah menerima penempatan deposito dari beberapa BPR

lain baik secara langsung maupun melalui platform komunal. BPR tidak menutup kemungkinan untuk berkerjasama dengan lembaga keuangan (Bank Umum/BPR) lainnya.

- 3) Optimalisasi CBS sehingga dapat melakukan event- event promosi, pembukaan tabungan, setoran dan penarikan tabungan di sekolah-sekolah yang bermitra dengan BPR.
- 4) Melanjutkan dan meningkatkan kerjasama/ MOU dengan sekolah- sekolah dan pondok pesantren di wilayah kerja BPR.
- 5) Melanjutkan dan meningkatkan kerjasama/MOU dengan Lembaga bimbingan haji dan umroh di sekitar wilayah kerja BPR.
- 6) Meningkatkan pembukuan rekening pedagang di spot- spot olahraga dan keramaian seperti lapangan dan tempat hiburan.
- 7) Mengoptimalkan jobdesk kasir kantor cabang, kasir kantor kas dan CS dan referal dari karyawan untuk pelayanan one stop service kebutuhan perbankan nasabah seperti transfer, pembelian pulsa listrik, pulsa telp dll.

Arah kebijakan permodalan BPR, dalam rangka memperkuat struktur modal maka BPR berencana dividen tahun buku 2024 yang akan dibagikan pada tahun 2025 akan diinvestasikan kembali ke BPR baik dalam bentuk simpanan (tabungan ataupun deposito) atau dalam bentuk penambahan modal disetor sesuai kebutuhan BPR. BPR akan terus meningkatkan kinerja keuangan dan pencapaian laba sehingga pemenuhan CKPN mencukupi dan kualitas Modal BPR tetap terjaga dengan baik.

3. Kebijakan Manajemen Risiko dan Tata Kelola BPR

- 1) Melakukan evaluasi dan penyempurnaan penerapan Tata Kelola baik dan manajemen risiko yang menyangkut prosedur, ketentuan intern maupun SDM yang membidangi Tata Kelola termasuk upaya memaksimalkan penggunaan aplikasi Tata Kelola sehingga penerapan tata kelola dapat dilaksanakan dengan baik.
- 2) Menerapkan Tata Kelola dan pemantauan risiko yang baik serta menyusun Laporan Profil Risiko sesuai dengan ketentuan Otoritas Jasa Keuangan.
- 3) Meningkatkan kemampuan SDM yang terkait dengan penerapan Tata Kelola dan manajemen Risiko Pemenuhan semua indikator penerapan tata kelola dalam penilaian self assessment yang meliputi struktur dan infrastruktur tata kelola, proses dan hasil penerapan tata kelola sehingga dapat memperoleh hasil penilaian yang baik.
- 4) Melakukan penyempurnaan kebijakan dan prosedur, SOP dan ketentuan lainnya sesuai dengan regulasi yang berlaku baik terkait perkreditan, SDM, dll.
- 5) Melakukan penyempurnaan Analisa Kredit dan Monitoring Kredit agar dihasilkan kredit yang baik dan layak serta adanya peningkatan fungsi kepatuhan dalam proses review melalui formulir credit scoring.
- 6) Melakukan penerapan manajemen risiko secara optimal terhadap penetapan Risk Appetite dan Risk Tollerance melalui penyempurnaan Laporan Pemantauan Risiko dengan Kebijakan dan Pedoman Penerapan Manajemen Risiko berkala setiap bulan sebagai bentuk pelaksanaan tugas direksi dan komisaris dan pemantauan paramater limit risiko BPR.
- 7) Melakukan kajian dan evaluasi berkala terhadap peraturan dan ketentuan yang berlaku terhadap peraturan dan ketentuan internal BPR.

4. Strategi Penghimpunan Dana

Industri perbankan saat ini masuk dalam tingkat persaingan yang tinggi, salah satunya dalam hal penghimpunan dana pihak ketiga. Banyaknya perbankan dan lembaga jasa keuangan lain seperti Koperasi, Pinjol, Dompot digital, dll yang memiliki variasi atau ragam produk yang ditawarkan dari masing- masing Perusahaan. Strategi yang dilakukan untuk merealisasikan penghimpunan dana adalah sebagai berikut:

- a) Meningkatkan promosi berkelanjutan dengan memanfaatkan media online BPR termasuk social media Karyawan untuk mempromosikan semua produk BPR termasuk pelayanan laku pandai, lending dan khususnya funding yang akan dikoordinir format promosinya oleh team IT secara berkala paling sedikit sebanyak 2x seminggu.
- b) Melakukan promosi program tabungan atau deposito berhadiah barang maupun cash back dan memberikan suku bunga yang menarik maksimal LPS untuk nasabah prioritas atau memberikan merchandise BPR untuk nasabah- nasabah pilihan dengan ketentuan tertentu yang ditetapkan oleh perusahaan.
- c) Meningkatkan kerjasama dengan Lembaga Keuangan Bank Umum/ BPR baik melalui penempatan deposito antar bank atau melalui linkage program secara langsung atau melalui Lembaga Fintech Komunal sebagai sumber pendanaan jangka panjang dengan tetap memperhatikan keuntungan bisnis. Saat ini BPR telah kerjasama linkage dengan Bank CIMB Niaga, BPR Kirana dan BPR Eka, dan kerjasama penempatan deposito dengan beberapa BPR.
- d) Melanjutkan dan mengoptimalkan kerjasama dengan sekolah yang sudah bermitra dengan BPR, menginisiasi sekolah- sekolah baru dan menjalin kerjasama dengan LPK (Lembaga Penyalur Kerja) dan lembaga- lembaga haji- umroh di wilayah kerja BPR yang potensial.
- e) Meningkatkan brand image perusahaan dengan meningkatkan reputasi BPR melalui kerjasama dengan lembaga keuangan lainnya yang memiliki jangkauan pemasaran lebih luas untuk menjaring nasabah baru dan meningkatkan loyalitas nasabah existing. Seperti lembaga fintech, bank umum, dan BPR diluar provinsi.
- f) Meningkatkan kualitas SDM dalam melakukan pelayanan dan penyebaran petugas funding sesuai kebutuhan pada tiap lokasi atau titik pasar yang sesuai dengan kondisi didaerah tersebut.
- g) Meningkatkan promosi produk dan layanan BPR pada event- event yang diselenggarakan oleh BPR disekolah maupun ditempat lainnya yang berpotensi dan memungkinkan BPR untuk menyelenggarakannya.
- h) Mengembangkan fasilitas layanan nasabah melalui optimasilasi CBS sehingga dapat melakukan event- event promosi, pembukaan tabungan, setoran dan penarikan tabungan di sekolah- sekolah yang bermitra dengan BPR dan peningkatan layanan kepada nasabah dengan adanya pick up service dan layanan mobil kas keliling.
- i) Mempertahankan nasabah tabungan dan depositan yang saat ini sudah menjadi nasabah dengan memberikan pelayanan yang prima.

5. Strategi Penyaluran Kredit

Strategi penyaluran dalam penyaluran dana kredit yaitu dengan upaya-upaya sebagai berikut:

- 1) Tetap fokus menjaga pertumbuhan kredit UMKM terhadap 3 (tiga) sektor utama sebagai mayoritas kredit yang dibiayai BPR yaitu sektor pertanian, sektor jasa perorangan/ konsumsi dan sektor perdagangan.

- 2) Menginisiasi kredit baru yaitu kredit dengan karyawan perusahaan, kredit jaminan fidusai, kredit ke koperasi dan lembaga lainnya dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian dan analisa kredit yang baik.
- 3) Meningkatkan pemasaran produk kredit secara langsung ke prospek nasabah maupun melalui media sosial untuk melakukan promosi.
- 4) Menetapkan target kepada seluruh petugas pemasaran dan menjadikan seluruh karyawan sebagai tenaga pemasaran.
- 5) Menambah tenaga Account Officer dalam upaya untuk meningkatkan ekspansi kredit.
- 6) Memetakan penyaluran kredit ke wilayah atau daerah dengan pertumbuhan kredit yang baik dan rendah NPL melalui analisa data kredit BPR dan informasi wilayah green zone dari lembaga keuangan lainnya. Selain itu juga membatasi nasabah resiko tinggi yaitu peternakan unggas dan perikanan air laut (nelayan) dan air tawar.
- 7) Perluasan penggunaan kredit sesuai dengan permintaan pasar dan melakukan MOU dengan lembaga penyalur tenaga kerja (LPK), lembaga haji- umroh, karyawan perusahaan, koperasi dan lembaga lainnya. Penetrasi ke lembaga ini akan diberikan diskon bunga khusus untuk menarik minat.
- 8) Kerjasama sindikasi dengan BPR lainnya atau dengan fasilitas yang disediakan Fintech Komunal sebagai upaya untuk meningkatkan diversifikasi penyaluran kredit BPR.
- 9) Menerapkan kebijakan suku bunga kredit yang kompetitif dan adaptif terhadap perkembangan kondisi pasar agar mendapatkan nasabah yang berkualitas, melalui pemantauan suku bunga di BPR/BPRS lainnya.
- 10) Perluasan Kerjasama dengan Lembaga Fintech Komunal (P2P Landing) sebagai upaya untuk memahami alur proses pembiayaan online namun tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian bank.
- 11) Meningkatkan kualitas analisa kredit BPR melalui system scoring dan analisa yang terstandarisasi, meningkatkan kualitas SDM melalui study banding dengan BPR atau lembaga keuangan lainnya dan edukasi lesson learn nasabah bermasalah.

6. Strategi Penyelesaian Permasalahan Strategis BPR

Permasalahan strategis BPR adalah suatu tantangan yang harus dimitigasi oleh BPR, diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Berkaitan dengan penyelesaian kredit bermasalah strategi yang akan dilakukan, antara lain:
 - a. melakukan pemantauan pasca pencairan kredit dan perkembangan usaha debitur yang bertujuan dalam identifikasi dini kemampuan bayar debitur
 - b. melakukan evaluasi terhadap kredit bermasalah untuk menentukan langkah langkah antara lain dengan cara restrukturisasi maupun pemberian kebijakan khusus apabila melakukan penyelesaian.
 - c. meningkatkan penagihan secara lebih intensif baik secara langsung oleh petugas yang bertanggung jawab maupun dengan melakukan penagihan memakai sarana komunikasi dibantu oleh bagian lain.
 - d. melakukan penjualan agunan terhadap debitur debitur macet yang sudah tidak ada itikad baik untuk menyelesaikan pinjaman baik melalui penjualan langsung maupun melalui proses pelelangan

- 2) Berkaitan dengan penyaluran kredit, akan dilakukan peningkatan kualitas analisa kredit melalui penggalian informasi yang lebih detail, perhitungan pendapatan dan pengeluaran yang lengkap dan dituangkan dalam kertas kerja untuk menghasilkan analisa yang lebih akuntabel dan riil.
- 3) Berkaitan dengan layanan yang diberikan BPR kepada nasabah mengenai jangkauan kerja BPR, keterbatasan system BPR, SDM dan Persaingan antar BPR, Fintech, dan Bank Umum, BPR terus berupaya untuk menjaga dan meningkatkan layanan dengan cara antara lain:
 - a. mengoptimalkan layanan kantor kas BPR sebagai upaya untuk meminimalisasi keterbatasan jangkauan kerja BPR melalui inisiasi ke daerah pemasaran baru yang potensial.
 - b. keterbatasan system (CBS) BPR terus berkoordinasi dengan penyelenggara CBS untuk dapat memberikan fasilitas layanan yang baik bagi nasabah, juga dapat diminimalisir melalui kerja sama dengan Bank Umum sehingga BPR memiliki fasilitas Internet Banking yang dapat meningkatkan pelayanan BPR ke nasabah. BPR akan tetap mempertahankan bekerjasama dengan minimal 3 Bank Umum.
 - c. memiliki SDM yang berpengetahuan, mumpuni dan adaptif, dengan mewajibkan karyawan mengikuti pelatihan- pelatihan internal melalui fasilitas E- Learning yang dikembangkan BPR, aktif melakukan sharing knowledge dan mengikuti pelatihan eksternal yang diselenggarakan oleh organisasi BPR atau Lembaga lainnya.
 - d. menjaga dan meningkatkan kepercayaan nasabah dan kerjasama dengan mitra BPR sehingga terjaga keterikatan pihak ke III khususnya nasaba- nasabah loyal untuk tetap bertransaksi di BPR Fajar Warapastika.

7. Strategi Pemenuhan Ketentuan BPR

Secara umum ketentuan yang harus dipenuhi sudah sesuai dengan ketentuan yang berlaku termasuk pemenuhan modal inti minimum telah terpenuhi. Beberapa temuan pada saat pemeriksaan Otoritas Jasa keuangan yang berkaitan dengan pemenuhan ketentuan telah dilakukan tindak lanjut dan laporan tindak lanjut akan dikirimkan ke OJK.

BPR akan lebih aktif untuk melakukan review atau evaluasi terhadap SOP, kebijakan dan prosedur serta ketentuan-ketentuan perusahaan sesuai dengan ketentuan regulator dengan cara melakukan kajian atas peraturan- peraturan baru yang diterbitkan agar dapat disesuaikan dan diterapkan dengan baik di BPR, seperti:

- a) Penyempurnaan SOP, kebijakan dan prosedur, serta ketentuan tentang management risiko dan tata kelola BPR termasuk dalam melakukan pemantauan risiko (Risk appetite dan Risk Tolerance)
- b) Penyempurnaan SOP, kebijakan dan prosedur serta ketentuan tentang perkreditan (restrukturisasi, penyelesaian kredit bermasalah, proses pemberian kredit termasuk analisa kredit yang lebih dalam, dll)
- c) Melakukan koordinasi dengan penyelenggara core banking system BPR untuk penerapan dan penyesuaian atas ketentuan-ketentuan terbaru yang berkaitan dengan kegiatan usaha BPR, seperti penerapan SAK EP dalam melakukan perhitungan CKPN dan penyesuaian lainnya yang berpengaruh terhadap proses kegiatan usaha BPR dan penyusunan laporan BPR.

III. PROYEKSI POSISI KEUANGAN, LABA RUGI, REKENING ADMINISTRATIF, DAN RASIO KEUANGAN

1. Proyeksi Posisi Keuangan Tahun 2025

(Dalam Satuan Rupiah)

Akun / Pos	Oktober 2024	Desember 2024	Juni 2025	Desember 2025	Tumbuh YoY
Kas dalam Rupiah	692.208.700	679.138.861	504.886.335	627.333.539	-7,63%
Kas dalam Valuta Asing	0	0	0	0	0,00%
Surat Berharga	0	0	0	0	0,00%
Penempatan pada Bank Lain	11.435.764.289	11.595.138.891	10.102.315.743	10.590.893.362	-8,66%
-/- Penyisihan Penghapusan Aset Produktif	0	0	0	0	0,00%
Kredit yang Diberikan (Baki Debet)	37.119.998.074	37.619.998.074	40.619.896.890	44.015.397.747	17,00%
-/- Provisi Belum Diamortisasi	90.064.880	92.301.206	116.682.983	117.056.972	26,82%
Biaya Transaksi Belum Diamortisasi	0	0	0	0	0,00%
-/- Pendapatan Bunga yang Ditangguhkan dalam rangka restrukturisasi	0	0	0	0	0,00%
-/- Cadangan Kerugian Restrukturisasi	0	0	0	0	0,00%
-/- Penyisihan Penghapusan Aset Produktif	449.547.513	579.547.513	812.397.938	880.307.955	51,90%
Agunan yang diambil alih	0	0	0	0	0,00%
Aset Tetap dan Inventaris	5.252.726.866	5.252.726.866	5.252.726.867	5.252.726.867	0,00%
-/- Akumulasi Penyusutan dan Penurunan Nilai	1.627.598.619	1.683.287.771	1.850.355.227	2.017.442.268	19,85%
Aset Tidak Berwujud	215.586.875	215.586.875	215.586.875	215.586.875	0,00%
-/- Akumulasi Amortisasi dan Penurunan Nilai	199.840.028	201.093.096	204.852.300	208.611.504	3,74%
Aset Antarkantor	0	0	0	0	0,00%
Aset Lainnya	963.782.577	924.396.822	1.227.519.731	965.490.867	4,45%
TOTAL ASET	53.313.016.341	53.730.756.803	54.938.643.993	58.444.010.558	8,77%
Liabilitas Segera	240.218.377	246.330.496	238.192.398	260.348.387	5,69%
Tabungan	11.752.521.308	12.052.521.308	12.715.409.980	13.378.298.652	11,00%

Akun / Pos	Oktober 2024	Desember 2024	Juni 2025	Desember 2025	Tumbuh YoY
-/- Biaya Transaksi Belum Diamortisasi	0	0	8.499.993	10.999.974	100,00%
Deposito	7.787.494.698	6.477.494.698	7.254.794.062	8.032.093.426	24,00%
-/- Biaya Transaksi Belum Diamortisasi	0	0	31.875.000	41.250.000	100,00%
Simpanan dari Bank Lain	16.200.000.000	16.200.000.000	14.001.100.000	14.001.200.000	-13,57%
-/- Biaya Transaksi Belum Diamortisasi	0	0	0	0	0,00%
Pinjaman yang Diterima	5.851.653.363	5.355.143.017	9.195.455.658	9.674.336.116	80,66%
-/- Biaya Transaksi Belum Diamortisasi	0	0	0	0	0,00%
-/- Diskonto Belum Diamortisasi	0	0	0	0	0,00%
Dana Setoran Modal- Kewajiban	0	0	0	0	0,00%
Liabilitas Antarkantor	0	0	0	0	0,00%
Liabilitas Lainnya	382.070.977	587.973.452	700.127.203	862.871.136	46,75%
TOTAL LIABILITAS	42.213.958.723	40.919.462.971	44.064.704.308	46.156.897.743	12,80%
Modal Dasar	8.000.000.000	15.000.000.000	15.000.000.000	15.000.000.000	0,00%
Modal yang Belum Disetor - /-	1.476.000.000	6.949.000.000	6.949.000.000	6.949.000.000	0,00%
Agio (Disagio)	0	0	0	0	0,00%
Modal Sumbangan	0	0	0	0	0,00%
Dana Setoran Modal - Ekuitas	0	0	0	0	0,00%
Tambahan Modal Disetor Lainnya	0	0	0	0	0,00%
Keuntungan (Kerugian) dari Perubahan Nilai Aset Keuangan dalam Kelompok Tersedia untuk Dijual	0	0	0	0	0,00%
Keuntungan Revaluasi Aset Tetap	0	0	0	0	0,00%
Lainnya	0	0	0	0	0,00%
Pajak Penghasilan terkait dengan Ekuitas Lain	0	0	0	0	0,00%
Umum	1.304.800.000	1.304.800.000	1.610.200.000	1.610.200.000	23,41%
Tujuan	0	0	0	0	0,00%
Tahun-Tahun Lalu	0	0	0	0	0,00%
Tahun Berjalan	3.270.257.618	3.455.493.832	1.212.739.685	2.625.912.815	-24,01%
TOTAL EKUITAS	11.099.057.618	12.811.293.832	10.873.939.685	12.287.112.815	-4,09%
TOTAL LIABILITAS DAN EKUITAS	53.313.016.341	53.730.756.803	54.938.643.993	58.444.010.558	8,77%

Ringkasan Eksekutif Proyeksi Posisi Keuangan

Secara umum total aset mengalami pertumbuhan sebesar 8.77% dari proyeksi Desember 2024 Rp53.730.756.803 menjadi Rp58.443.136.767 pada akhir Desember 2025. Pertumbuhan aset diproyeksikan dipengaruhi oleh proyeksi pertumbuhan kredit sebesar 17% dari Rp37.619.998.074 pada proyeksi Desember 2024 menjadi Rp44.015.397.747 pada proyeksi akhir Desember tahun 2025, pertumbuhan juga dipengaruhi oleh dana pihak ketiga berupa tabungan yang diproyeksikan tumbuh 11%, deposito tumbuh 24%.

Pertumbuhan ini masih optimis berdasarkan data pertumbuhan peer group BPR KU 1(modal Inti < Rp. 15 miliar) Provinsi Lampung yang BPR hitung periode per September 2023 sd September 2024 (YoY) sebanyak 15 BPR diperoleh informasi rata-rata pertumbuhan aset 8,29%, pertumbuhan tabungan 11,80%, pertumbuhan deposito 10,65% dan pertumbuhan kredit 15,32%

2. Proyeksi Laba Rugi Tahun 2025

(Dalam Satuan Rupiah)

Akun / Pos	Oktober 2024	Desember 2024	Juni 2025	Desember 2025	Tumbuh YoY
Pendapatan Operasional	8.655.950.128	10.648.926.773	5.716.105.691	11.910.566.574	11,85%
Surat Berharga	0	0	0	0	0,00%
Giro	35.177.307	47.576.109	28.654.520	56.517.260	18,79%
Tabungan	6.894.051	7.394.051	1.263.342	2.119.020	-71,34%
Deposito	332.925.909	399.856.465	193.811.514	398.872.812	-0,25%
Sertifikat Deposito	0	0	0	0	0,00%
Kepada Bank Lain	0	0	0	0	0,00%
Kepada Pihak Ketiga bukan Bank	8.015.168.285	9.872.662.571	5.359.247.872	11.161.157.852	13,05%
Kepada Bank Lain	0	0	0	0	0,00%
Kepada Pihak Ketiga Bukan Bank	92.435.787	112.435.787	44.004.543	112.016.874	-0,37%
Surat Berharga	0	0	0	0	0,00%
Kepada Bank Lain	0	0	0	0	0,00%
Kepada Pihak Ketiga bukan Bank	0	0	0	0	0,00%
Koreksi Atas Pendapatan Bunga -/-	0	0	0	0	0,00%
Pendapatan Jasa Transaksi	9.575.315	12.473.621	7.700.000	14.500.000	16,25%
Keuntungan Penjualan Valuta Asing	0	0	0	0	0,00%
Keuntungan Penjualan Surat Berharga	0	0	0	0	0,00%
Penerimaan Aset Produktif yang Dihapusbuku	0	0	0	0	0,00%
Pemulihan Penyisihan Penghapusan Aset Produktif	27.223.349	32.668.019	0	0	-100,00%
Lainnya	136.550.125	163.860.150	81.423.900	165.382.756	0,93%

Akun / Pos	Oktober 2024	Desember 2024	Juni 2025	Desember 2025	Tumbuh YoY
Beban Operasional	5.858.445.708	7.395.628.738	4.390.933.618	8.832.146.146	19,42%
Tabungan	89.433.632	109.433.632	62.196.031	127.681.506	16,67%
Deposito	413.857.257	475.985.051	246.394.182	520.421.356	9,34%
Simpanan dari bank lain	674.479.839	775.203.629	497.255.292	969.761.083	25,10%
Dari Bank Indonesia	0	0	0	0	0,00%
Dari Bank Lain	495.344.559	581.171.895	314.208.115	730.997.066	25,78%
Dari Pihak Ketiga Bukan Bank	0	0	0	0	0,00%
Berupa Pinjaman Subordinasi	0	0	0	0	0,00%
Lainnya	50.907.000	62.308.000	36.000.000	75.000.000	20,37%
Kepada Bank Lain	24.644.430	29.573.316	0	0	-100,00%
Kepada Pihak Ketiga Bukan Bank	42.289.000	57.843.500	16.625.007	61.750.026	6,75%
Beban Kerugian Restrukturisasi Kredit	0	0	0	0	0,00%
Beban Penyisihan Penghapusan Aset Produktif	49.389.553	58.587.220	342.850.425	416.760.442	611,35%
Surat Berharga	0	0	0	0	0,00%
Penempatan pada Bank Lain	3.401.219	3.401.219	0	0	-100,00%
Kepada Bank Lain	0	0	0	0	0,00%
Kepada Pihak Ketiga Bukan Bank	45.988.334	55.186.001	342.850.425	416.760.442	655,19%
Beban Pemasaran	15.502.340	17.794.000	9.301.404	18.602.808	4,55%
Beban Penelitian dan Pengembangan	0	0	0	0	0,00%
Gaji dan Upah	1.395.345.095	1.968.879.387	1.155.683.666	2.322.567.332	17,96%
Honorarium	783.114.000	1.020.139.464	561.076.704	1.122.153.408	10,00%
Lainnya	808.343.679	970.012.415	533.506.830	1.067.013.660	10,00%
Beban Pendidikan dan Pelatihan	111.109.000	160.329.065	40.248.000	148.770.938	-7,21%
Gedung Kantor	32.083.328	39.749.994	13.604.166	27.208.332	-31,55%
Lainnya	0	0	0	0	0,00%
Beban Penyusutan/ Penghapusan atas Aset Tetap dan Inventaris	261.842.272	322.531.424	167.067.457	334.134.912	3,60%
Beban Amortisasi Aset Tidak Berwujud	19.532.004	23.585.072	3.759.204	7.518.408	-68,12%
Beban Premi Asuransi	43.423.509	52.761.817	27.876.238	58.137.298	10,19%
Beban Pemeliharaan dan Perbaikan	19.215.000	23.058.000	0	0	-100,00%
Beban Barang dan Jasa	418.521.339	514.352.867	296.040.000	687.390.000	33,64%
Pajak-pajak	37.467.688	52.467.688	34.112.604	56.038.082	6,80%
Kerugian Penjualan Valuta Asing	0	0	0	0	0,00%
Kerugian Penjualan Surat Berharga	0	0	0	0	0,00%
Lainnya	72.601.184	79.861.302	33.128.293	80.239.489	0,47%
Laba (Rugi) Operasional	2.797.504.420	3.253.298.035	1.325.172.073	3.078.420.428	-5,38%

Akun / Pos	Oktober 2024	Desember 2024	Juni 2025	Desember 2025	Tumbuh YoY
Pendapatan Non Operasional	966.595.316	986.714.379	49.891.837	125.328.709	-87,30%
Aset Tetap dan Inventaris	866.000.000	866.000.000	0	0	-100,00%
AYDA	0	0	0	0	0,00%
Aset Tetap dan Inventaris	0	0	0	0	0,00%
AYDA	0	0	0	0	0,00%
Pendapatan Ganti Rugi Asuransi	0	0	0	0	0,00%
Bunga Antar Kantor	0	0	0	0	0,00%
Selisih Kurs	0	0	0	0	0,00%
Lainnya	100.595.316	120.714.379	49.891.837	125.328.709	3,82%
Beban Non Operasional	20.462.118	24.554.542	7.138.339	18.238.979	-25,72%
Aset Tetap dan Inventaris	0	0	0	0	0,00%
AYDA	0	0	0	0	0,00%
Aset Tetap dan Inventaris	0	0	0	0	0,00%
AYDA	0	0	0	0	0,00%
Bunga Antar Kantor	0	0	0	0	0,00%
Selisih Kurs	0	0	0	0	0,00%
Lainnya	20.462.118	24.554.542	7.138.339	18.238.979	-25,72%
Laba (Rugi) Non Operasional	946.133.198	962.159.837	42.753.498	107.089.730	-88,87%
Laba (Rugi) Tahun Berjalan Sebelum Pajak	3.743.637.618	4.215.457.872	1.367.925.571	3.185.510.158	-24,43%
Taksiran Pajak Penghasilan	473.380.000	759.964.040	155.185.886	559.597.343	-26,37%
Pendapatan Pajak Tangguhan	0	0	0	0	0,00%
Beban Pajak Tangguhan	0	0	0	0	0,00%
Jumlah Laba (Rugi) Tahun Berjalan	3.270.257.618	3.455.493.832	1.212.739.685	2.625.912.815	-24,01%
Keuntungan Revaluasi Aset Tetap	0	0	0	0	0,00%
Lainnya	0	0	0	0	0,00%
Pajak Penghasilan terkait	0	0	0	0	0,00%
Keuntungan (Kerugian) dan Perubahan Nilai Aset Keuangan Dalam Kelompok Tersedia untuk Dijual	0	0	0	0	0,00%
Lainnya	0	0	0	0	0,00%
Pajak Penghasilan terkait	0	0	0	0	0,00%
Penghasilan Komprehensif Lain Setelah Pajak	0	0	0	0	0,00%
Total Laba (Rugi) Komprehensif Tahun Berjalan	3.270.257.618	3.455.493.832	1.212.739.685	2.625.912.815	-24,01%

Ringkasan Eksekutif Proyeksi Laba Rugi

Pendapatan operasional diproyeksikan tumbuh 11.85% dari Rp10.648.926.773 pada proyeksi Desember 2024 menjadi Rp11.910.566.574 pada proyeksi akhir Desember 2025, penyumbang pendapatan terbesar adalah pendapatan bunga kredit yang diberikan diproyeksikan sebesar Rp11.161.157.852, pendapatan bunga ABA sebesar Rp457.509.092, pendapatan provisi kredit sebesar Rp112.016.874.

Dari sisi beban operasional diproyeksikan mengalami pertumbuhan 19.42% dari Rp7.395.628.738 pada Desember 2024 menjadi Rp8.832.146.146 pada proyeksi akhir Desember tahun 2025. Proyeksi penyumbang beban yang jumlahnya besar meliputi beban dana pihak ketiga mencapai Rp2.423.861.011, beban tenaga kerja sebesar Rp4.511.734.400, beban penyihan penghapusa aktiva produktif Rp416.760.442.

Laba tahun berjalan sebelum pajak diproyeksikan mengalami pertumbuhan sebesar -24.43% dari proyeksi Desember 2024 sebesar Rp4.215.457.872 menjadi Rp3.184.510.158 sehingga laba bersih setelah pajak diproyeksikan mengalami pertumbuhan sebesar -24.01% dari Rp3.455.493.832 pada proyeksi Desember 2024 menjadi Rp2.625.912.815 pada proyeksi laba tahun 2025. Laba BPR di tahun 2025 mengalami koreksi dibandingkan tahun 2024 karena pada tahun 2024 BPR mendapatkan laba non operasional dari penjualan gedung sebesar Rp.866.000.000,- dan pada tahun 2025 BPR akan mencadangkan kekurangan PPAP untuk membentuk CKPN sebesar Rp.300.760.442. Jika tanpa memperhitungkan pendapatan non operasional dari penjualan gedung namun tetap memperhitungkan CKPN maka laba BPR tumbuh sekitar 5% atau sebesar Rp.125 juta.

3. Proyeksi Rekening Administratif Tahun 2025

(Dalam Satuan Rupiah)

Akun / Pos	Oktober 2024	Desember 2024	Juni 2025	Desember 2025	Tumbuh YoY
Fasilitas Pinjaman yang Diterima yang Belum Ditarik	8.000.000.000	8.000.000.000	3.000.000.000	0	-100,00%
Tagihan Komitmen Lainnya	0	0	0	0	0,00%
Fasilitas Kredit kepada Nasabah yang Belum Ditarik	0	0	0	0	0,00%
Penerusan Kredit	0	0	0	0	0,00%
Kewajiban Komitmen Lainnya	0	0	0	0	0,00%
Bunga Kredit yang Diberikan	165.000.000	154.124.000	81.840.000	39.937.755	-74,09%
Bunga Penempatan pada Bank Lain	0	0	0	0	0,00%
Surat Berharga Lainnya	0	0	0	0	0,00%
Kredit yang Diberikan	67.000.000	67.000.000	67.000.000	67.000.000	0,00%
Penempatan pada Bank Lain	0	0	0	0	0,00%
Pendapatan Bunga Atas Kredit yang dihapusbuku	0	0	0	0	0,00%
Pendapatan Bunga Atas Penempatan Dana pada Bank Lain yang dihapusbuku	0	0	0	0	0,00%
Akun / Pos	Oktober	Desember	Juni	Desember	Tumbuh

	2024	2024	2025	2025	YoY
Agunan dalam Proses Penyelesaian Kredit	0	0	0	0	0,00%
Tagihan Kontinjensi Lainnya	0	0	0	0	0,00%
Kewajiban Kontinjensi	0	0	0	0	0,00%
Rekening Administratif Lainnya	0	0	0	0	0,00%

Ringkasan Eksekutif Proyeksi Rekening Administratif

Proyeksi kredit hapus buku diproyeksikan sebesar Rp67.000.000, bunga dalam penyelesaian diproyeksikan sebesar Rp39.937.755. Proyeksi hapus buku ini digunakan untuk optimalisasi NPL dan debitur yang dihapus buku akan diseleksi berdasarkan kriteria- kriteria yang terpenuhi sesuai ketentuan BPR.

4. Target Rasio dan Pos Keuangan Tahun 2025

Akun / Pos	Oktober 2024	Desember 2024	Juni 2025	Desember 2025
Rasio Kewajiban Penyediaan Modal Minimum (KPM) (%)	38.55%	52.19%	46.87%	46.38%
Modal (Rp)	9.709.901.413	11.083.546.916	10.448.044.045	11.168.396.358
ATMR (Rp)	25.187.130.465	21.236.739.769	22.290.984.758	24.081.537.109
Rasio Modal Inti terhadap keseluruhan modal (%)	97.65%	100%	98.27%	98.26%
Modal Inti (Rp)	9.481.428.809	11.083.546.916	10.267.569.843	10.974.156.408
Modal (Rp)	9.709.901.413	11.083.546.916	10.448.044.045	11.168.396.358
Rasio Modal Inti terhadap Aset Produktif yang Bermasalah (%)	1006.74%	1280.95%	1015.15%	903.35%
Modal Inti (Rp)	9.481.428.809	11.083.546.916	10.267.569.843	10.974.156.408
Aset Produktif yang Bermasalah (Rp)	941.792.500	865.259.956	1.011.435.433	1.214.824.978
Rasio Kualitas Aktiva Produktif (KAP) (%)	1.71%	1.38%	1.5%	1.64%
Aset Produktif yang Diklasifikasikan (Rp)	728.166.250	677.159.966	762.638.565	894.612.960
Total aset produktif (Rp)	42.696.997.313	49.215.136.965	50.722.212.633	54.606.291.109
Rasio PPAP terhadap PPAP yang Wajib Dibentuk (%)	100%	100%	171.98%	168.28%
PPAP (Rp)	449.547.513	579.521.999	812.397.938	880.307.955
PPAP yang Wajib Dibentuk (Rp)	449.547.513	579.547.513	472.377.636	523.133.319
Rasio Non Performing Loan (NPL) Neto (%)	1.8%	1.43%	1.92%	2.18%
Kredit Bermasalah - PPAP	667.005.217	537.687.585	781.439.890	957.723.117
Total Kredit	37.119.998.074	37.619.998.074	40.619.896.890	44.015.397.747

Akun / Pos	Oktober 2024	Desember 2024	Juni 2025	Desember 2025
Rasio Non Performing Loan (NPL) Gross (%)	2.54%	2.3%	2.49%	2.76%
Total Kredit yang Bermasalah (Rp)	941.792.500	865.259.956	1.011.435.433	1.214.824.978
Total Kredit (Rp)	37.119.998.074	37.619.998.074	40.619.896.890	44.015.397.747
Rasio Kredit terhadap Total Aset Produktif (%)	86.94%	76.44%	80.08%	80.6%
Total Kredit (Rp)	37.119.998.074	37.619.998.074	40.619.896.890	44.015.397.747
Total Aset Produktif (Rp)	42.696.997.313	49.215.136.965	50.722.212.633	54.606.291.109
Rasio Return on Assets (ROA) (%)	9.16%	8.45%	5.06%	5.7%
Laba sebelum Pajak (Rp)	4.492.365.143	4.215.457.872	2.735.851.142	3.185.510.158
Rata-rata Total Aset (Rp)	49.061.691.957	49.859.811.092	54.017.421.713	55.874.016.489
Rasio Net Interest Margin (NIM) (%)	18.27%	16.74%	17.93%	17.9%
Pendapatan Bunga Bersih (Rp)	8.059.548.964	8.348.405.960	8.908.606.328	9.245.072.781
Rata-rata Total Aset Produktif (Rp)	44.113.802.456	49.859.811.092	49.675.080.253	51.659.604.203
Rasio Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) (%)	67.28%	69.45%	76.82%	74.15%
Total Beban Operasional (Rp)	6.988.134.849	7.395.628.738	8.781.867.236	8.832.146.146
Total Pendapatan Operasional (Rp)	10.387.140.156	10.648.926.773	11.432.211.382	11.910.566.574
Cash Ratio (CR) (%)	31.85%	38.34%	27.77%	24%
Aset Likuid (Rp)	6.304.143.639	7.103.852.430	5.108.302.078	4.719.426.901
Hutang Lancar (Rp)	19.793.734.383	18.530.016.006	18.394.697.925	19.662.717.109
Loan to Deposit Ratio (LDR) (%)	189.51%	203.02%	203.4%	205.58%
Total Kredit (Rp)	37.029.933.194	37.619.998.074	40.619.896.890	44.015.397.747
Total Dana Pihak ketiga	19.540.016.006	18.530.016.006	19.970.204.042	21.410.392.078
Rasio Aset Likuid terhadap Total Aset (%)	11.82%	13.22%	9.3%	8.08%
Aset Likuid (Rp)	6.304.143.639	7.103.852.430	5.108.302.078	4.719.426.901
Total Aset (Rp)	53.313.016.341	53.730.756.803	54.938.643.993	58.444.010.558
Rasio Kredit UMKM terhadap Total Kredit (%)	99.31%	99.31%	99.09%	98.4%
Total Kredit UMKM (Rp)	36.864.433.074	37.360.420.087	40.250.255.829	43.311.151.383
Total Kredit (Rp)	37.119.998.074	37.619.998.074	40.619.896.890	44.015.397.747
Rasio Dana Pendidikan dan Pelatihan terhadap Total Beban Tenaga Kerja Tahun Sebelumnya (%)	3.37%	5%	155.49%	155.49%
Total Dana Pendidikan dan Pelatihan (Rp)	108.129.065	160.329.065	6.156.036.000	6.156.036.000
Total Beban Tenaga Kerja Tahun Sebelumnya (Rp)	3.206.581.292	3.206.581.292	3.959.031.266	3.959.031.266

Akun / Pos	Oktober 2024	Desember 2024	Juni 2025	Desember 2025
Rasio Realisasi Dana Pendidikan dan Pelatihan terhadap Total Dana Pendidikan dan Pelatihan yang Dianggarkan (%)	102.76%	100%	0.65%	2.42%
Realisasi Dana Pendidikan dan Pelatihan (Rp)	111.109.000	160.329.065	40.248.000	148.770.938
Total Dana Pendidikan dan Pelatihan yang Dianggarkan (Rp)	108.129.065	160.329.065	6.156.036.000	6.156.036.000
Rasio Agunan yang Diambil Alih terhadap Total Kredit (%)	0%	0%	0%	0%
Agunan yang Diambilalih (Rp)	0	0	0	0
Total Kredit (Rp)	37.119.998.074	37.619.998.074	40.619.896.890	44.015.397.747
Rasio Realisasi Penyelesaian Agunan yang Diambil Alih terhadap Agunan yang Diambil Alih (%)	0%	0%	0%	0%
Realisasi Penyelesaian Agunan yang Diambil Alih (Rp)	0	0	0	0
Agunan yang Diambil Alih (Rp)	0	0	0	0

Ringkasan Eksekutif Proyeksi Rasio

Secara rinci target rasio indikator keuangan utama tahun 2025 adalah Rasio KPMM 46.38%, Rasio Modal Inti 98.26%, rasio PPKA 168.28%, rasio BOPO 74.15%, Cash rasio 24%, ROA 5.7%, LDR 205.58% dan rasio NPL Gross 2.76%, NPL net 2.18%. Rasio pos tertentu lainnya yaitu rasio dana pendidikan tetap dianggarkan sesuai dengan ketentuan minimal 3% dari biaya tenaga kerja tahun 2024. Untuk Rasio penyelesaian AYDA diproyeksikan 0% pada akhir tahun 2025, karena belum ada debitur BPR yang di AYDA . Rasio kredit yang menjadi fokus utama BPR yaitu kredit UMKM diproyeksikan sebesar 98.4%. Secara keseluruhan rasio-rasio di mengindikasikan pada tahun 2025 BPR dalam kondisi sehat.

IV. RENCANA PENGHIMPUNAN DANA

1. Rencana Penghimpunan Dana Pihak Ketiga

Sampai dengan akhir tahun 2025 dana pihak ketiga ditargetkan tumbuh sebesar 15.54% dari proyeksi Desember 2024 sebesar Rp18.530.016.006 menjadi sebesar Rp21.410.392.078 Pada Desember tahun 2025 dengan rincian tabungan ditargetkan sebesar Rp13.378.298.652 Dan deposito sebesar Rp8.032.093.426. Adapun rencana penghimpunan DPK sbb:

- a. Mengoptimalkan jobdesk kasir kantor cabang, kasir kantor kas dan CS dan referral dari karyawan untuk pelayanan one stop service kebutuhan perbankan nasabah seperti transfer, pembelian pulsa listrik, pulsa telp dll dengan tujuan meningkatkan variasi pelayanan nasabah dan meningkatkan fee based income BPR.
- b. Melanjutkan promosi berkelanjutan melalui program tabungan berhadiah barang maupun cash back dan program penempatan Deposito berhadiah maupun special rate dan aktif promosi di media social BPR dan media social karyawan BPR, dengan tujuan untuk menjaga kesinambungan dan keberlanjutan perkembangan BPR sehingga meningkatkan kepercayaan nasabah dan menambah nasabah baru.
- c. Optimalisasi CBS sehingga dapat melakukan event- event promosi, pembukaan tabungan, setoran dan penarikan tabungan di sekolah-sekolah yang bermitra dengan BPR, dengan tujuan dapat lebih flexible dalam melayani kebutuhan nasabah.
- d. Menjaga keberlanjutan kerjasama dengan nasabah institusi baik sekolah- sekolah maupun lembaga keagamaan agar tetap berbanking di BPR ditengah penawaran kompetitor yang meningkat dengan menjaga hubungan baik, solutif dan aktif dalam sponsorsip kegiatan nasabah.
- e. Memaksimalkan SDM funding melalui pembagian tugas yang efektif dan efisien sehingga dapat tepat sasaran sesuai kondisi perkembangan kegiatan ekonomi di wilayah kerja BPR, seperti perubahan pusat keramaian/ perekonomian, pertumbuhan siswa sekolah dan selalu menjaga kepercayaan nasabah.

2. Rencana Penghimpunan Dana Lainnya

- a. Mengikatkan dan melanjutkan kerjasama linkage dengan lembaga keuangan sebagai sumber pendanaan jangka Panjang dan kerjasama deposito online dengan Fintech Komunal. Saat ini BPR telah kerjasama linkage dengan Bank CIMB Niaga, BPR Kirana dan BPR Eka. BPR tidak menutup kemungkinan untuk berkerjasama dengan lembaga keuangan (Bank Umum/BPR) lainnya.
- b. Optimalisasi penempatan Deposito antar Bank baik secara langsung dengan BPR maupun dengan Fintech Komunal.
- c. Optimalisasi penempatan deposito dari deviden pemegang saham untuk didepositokan di BPR.

V. RENCANA DAN KOMPOSISI PENYALURAN KREDIT

1. Komposisi Penyaluran Kredit Berdasarkan Jenis Usaha

No.	Sektor Ekonomi	Kinerja Okt 2024 (X-1)	Nominal Des 2024 (X-1)	Nominal Jun 2025 (X)	Nominal Des 2025 (X)
1	Usaha Mikro	Rp36.840.683.074	Rp37.337.848.088	Rp40.217.759.911	Rp43.267.135.985
2	Usaha Kecil	Rp23.750.000	Rp22.571.999	Rp32.495.918	Rp44.015.398
3	Usaha Menengah	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0

Analisa / Pertimbangan

Sektor utama dalam penyaluran kredit BPR adalah sektor UMKM, sehingga pada RBB 2025 BPR masih terus fokus meningkatkan penyaluran kredit ke UMKM. Proyeksi rencana penyaluran kredit berdasar jenis usaha adalah sektor Usaha Mikro menjadi prioritas dengan proyeksi sebesar Rp42.897.331.404 (98.3%), kemudian Usaha Kecil diproyeksikan sebesar Rp43.639.198 (0.1%), dan Usaha Menengah diproyeksikan sebesar Rp0 (0%).

Strategi

1. Penyaluran kredit UMKM di wilayah Lampung Timur masih berpotensi tumbuh dengan baik. Di Lampung Timur terdapat 4 BPR dan 2 BPRS dengan jarak dan segmen berbeda, sehingga masih kompetitif. Faktor utama dalam proses kompetisi ini adalah suku bunga kompetitif, pendekatan humanis ke nasabah, menjaga kepercayaan dan solutif terhadap kebutuhan serta kondisi nasabah.
2. Memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah loyal BPR agar dapat terus berkerjasama dengan BPR sehingga faktor penghambat kompetisi seperti jarak, suku bunga, pelayanan online dapat diminimalisasi BPR.
3. Meningkatkan kualitas analisa kredit BPR melalui system scoring dan analisa yang terstandarisasi sehingga menghasilkan nasabah UMKM dengan kualitas kredit yang baik dan berpotensi terus berkembang dikemudian hari.

2. Komposisi Penyaluran Kredit Berdasarkan Sektor Ekonomi

No.	Sektor Ekonomi	Kinerja Okt 2024 (X-1)	Nominal Des 2024 (X-1)	Nominal Jun 2025 (X)	Nominal Des 2025 (X)
1	Pertanian Padi	Rp4.373.037.500	Rp4.480.541.771	Rp4.959.689.410	Rp5.669.183.230
2	Aktivitas Jasa Perorangan Lainnya	Rp4.169.144.074	Rp3.999.005.795	Rp4.147.291.472	Rp4.454.358.252
3	Pertanian Aneka Umbi Palawija	Rp3.543.645.000	Rp3.641.615.814	Rp4.106.671.576	Rp4.555.593.667
4	Perkebunan Karet Dan Tanaman Penghasil Getah	Rp2.262.563.000	Rp2.110.481.892	Rp2.477.813.710	Rp2.684.939.263
5	Perdagangan Eceran	Rp1.939.965.500	Rp2.012.669.897	Rp2.185.350.453	Rp2.381.233.018

Analisa / Pertimbangan

BPR tetap fokus menjaga pertumbuhan kredit UMKM sebagai mayoritas kredit yang dibiayai oleh BPR dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian. Kebutuhan nominal kredit sektor-sektor di atas masih

dapat dipenuhi oleh BPR sehingga merupakan prospek pertumbuhan yang baik di tahun 2025. sektor ekonomi pertanian padi ditargetkan masih menjadi sektor ekonomi terbesar yang diibiayai pada tahun 2025 disusul pertanian aneka umbi palawija menjadi sektor terbesar. sektor aktivitas jasa perorangan lainnya, perkebunan karet dan tanaman penghasil getah, dan perdagangan eceran tetap akan menjadi bagian dari 5 sektor terbesar yang akan dibiayai pada tahun 2025. proyeksi sektor ekonomi tersebut di atas merupakan sektor ekonomi terbesar yang dibiayai oleh bpr, dengan sektor terbesar adalah pertanian padi mencapai 12.88% disusul pertanian aneka umbi palawija sebesar 10.35%.

Strategi

Strategi dalam pencapaian rencana penyaluran kredit berdasarkan jenis usaha yaitu:

- a. Memanfaatkan keunggulan kompetitif dan komparatif wilayah kerja BPR di Lampung Timur. Keunggulan tersebut adalah sebagian besar lahan pertanian dialiri air irigasi, banyak terdapat lahan produktif sayuran, jagung dan merupakan sentra ubikayu di Propinsi Lampung, Pengembangan usaha pertanian akan membutuhkan modal kerja dari perbankan dengan demikian sektor pertanian potensial untuk dibiayai BPR untuk meningkatkan penyaluran kredit.
- b. Melakukan penyaluran kredit ke nasabah dengan potensi penyaluran/ penyerapan kredit yang masih tinggi yaitu fokus ke sektor UMKM. Dimana sektor ini yang dikuasai BPR dan masih memiliki daya saing dibandingkan sektor konsumsi/kredit PNS yang market sharenya sudah dikuasai BPR lain.
- c. Membina nasabah existing dengan pelayanan yang baik dan kompetitif agar tetap loyal berbanking dengan BPR, sehingga tidak berpindah ke BPR/ BPRS lain atau ke Bank penyalur KUR.

3. Komposisi Penyaluran Kredit Berdasarkan Jenis Penggunaan

No.	Sektor Ekonomi	Kinerja Okt 2024 (X-1)	Nominal Des 2024 (X-1)	Nominal Jun 2025 (X)	Nominal Des 2025 (X)
1	Modal Kerja	Rp35.313.560.074	Rp35.787.904.168	Rp38.641.707.911	Rp41.871.847.877
2	Investasi	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
3	Konsumsi	Rp1.806.438.000	Rp1.832.093.906	Rp1.978.188.979	Rp2.143.549.870

Analisa / Pertimbangan

Kredit modal kerja menjadi kredit yang banyak disalurkan oleh BPR, karena kredit ini sesuai dengan kebutuhan masyarakat di Lampung Timur untuk pengembangan usaha UMKM di sektor pertanian.

Proyeksi rencana penyaluran kredit berdasar jenis usaha adalah sektor Modal Kerja menjadi prioritas dengan proyeksi sebesar Rp 41.871.847.877 (95.13%), kemudian sektor Konsumsi diproyeksikan sebesar Rp 2.143.549.870 (4.87%)

Strategi

Strategi penyaluran kredit berdasarkan jenis penggunaan dilakukan BPR dengan pendekatan:

- a. Memberikan suku bunga yang kompetitif mengikuti persaingan bisnis, dimana saat ini bunga pinjaman kredit modal kerja minimal sebesar 1,25% flat sd 2.0% perbulan.
- b. Mobilitas marketing yang cepat, akurat dan handal sehingga dapat menjadi strong point



BANK FAJAR

PT. BPR FAJAR WARAPASTIKA

dalam memenangkan persaingan terutama pada penyaluran KUR yang dilakukan Bank Umum dan BPR/ BPRS.

- c. Memonitor pertumbuhan usaha nasabah sehingga dapat tumbuh berkembang bersama antara BPR dan nasabah dan aktif melakukan penetrasi ke wilayah- wilayah produktif lainnya yang memiliki potensi kredit yang baik.

VI. RENCANA PERMODALAN

1. Modal Pemegang Saham

No.	Nama Pemegang Saham	Saldo Desember 2024	Saldo Juni 2025	Saldo Desember 2025
1	Wati Rahmi Ria	Rp7.431.060.000	Rp7.431.060.000	Rp7.431.060.000
2	Half Mei Husna	Rp165.730.000	Rp165.730.000	Rp165.730.000
3	Aditha Wibowo	Rp125.190.000	Rp125.190.000	Rp125.190.000
4	Aisya Armitha	Rp125.190.000	Rp125.190.000	Rp125.190.000
5	Arif Wijaya	Rp96.030.000	Rp96.030.000	Rp96.030.000
6	Ikrar Rizal	Rp90.070.000	Rp90.070.000	Rp90.070.000
7	Risnawati	Rp9.160.000	Rp9.160.000	Rp9.160.000
8	Jaya Putra Nuzwar	Rp8.570.000	Rp8.570.000	Rp8.570.000
	Total	Rp8.051.000.000	Rp8.051.000.000	Rp8.051.000.000

2. Modal Sumbangan

No.	Nama	Saldo Desember 2024	Saldo Juni 2025	Saldo Desember 2025
	Total	Rp0	Rp0	Rp0

3. Revaluasi Aset Tetap

Saldo Oktober 2024 (X-1)	Saldo Desember 2024 (X-1)	Proyeksi Juni 2025 (X)	Proyeksi Desember 2025 (X)
Rp0	Rp0	Rp0	Rp0

Analisa / Penjelasan

Tidak ada rencana penambahan setoran modal pada tahun 2025.

VII. RENCANA PENGEMBANGAN SDM DAN PENGEMBANGAN TI

1. Rekap Rencana Rekrutmen Tenaga Kerja Baru

No.	Bidang Tugas	Target Waktu	Jumlah Orang	Biaya Rekrutmen
1	Pemasaran	Triwulan 1	4	Rp100.000
2	Teknologi Informasi		0	Rp0
3	Audit Internal		0	Rp0
4	Pembukuan		0	Rp0
5	Layanan Nasabah		0	Rp0
6	Kasir		0	Rp0
7	Lainnya	Triwulan 1	4	Rp100.000

2. Rincian Rencana Pendidikan

No.	Bidang Pendidikan/Pelatihan	Target Waktu (Triwulan)	Biaya Satuan	Jumlah Peserta	Total Biaya
1	Pelatihan IT (105)	4	Rp1.500.000	1	Rp1.500.000
2	Perkreditan (103)	3	Rp1.000.000	20	Rp20.000.000
3	Pelayanan Prima (201)	2	Rp900.000	44	Rp39.600.000
4	Sertifikasi Dekom (102)	3	Rp9.670.938	1	Rp9.670.938
5	Leadership (204)	3	Rp1.200.000	8	Rp9.600.000
6	Manajemen SDM (107)	2	Rp1.200.000	2	Rp2.400.000
7	Pembukuan (106)	1	Rp1.500.000	2	Rp3.000.000
8	Pelatihan audit (109)	1	Rp1.450.000	2	Rp2.900.000
9	Lainnya (199)	4	Rp1.200.000	44	Rp52.800.000
10	Financial Planning (205)	4	Rp1.500.000	3	Rp4.500.000
11	Manajemen Risiko (104)	2	Rp1.400.000	2	Rp2.800.000
Jumlah Rencana Pengunaan Dana Pendidikan				129	Rp148.770.938

3. Rencana Pemanfaatan Tenaga Kerja Alih Daya

No.	Bidang Tugas	Jumlah Tenaga Kerja	Jangka Waktu Perjanjian	Nama Perusahaan Penyedia	Alasan Pemanfaatan Tenaga Kerja
Tidak ada rencana pemanfaatan tenaga kerja alih daya					

4. Rencana Pengembangan dan Pengadaan Teknologi Informasi yang Bersifat Mendasar

No.	Jenis Rencana	Uraian
Tidak ada rencana pengembangan dan pengadaan teknologi informasi yang bersifat mendasar		

VIII. RENCANA PELAKSANAAN KEGIATAN USAHA BARU

No.	Jenis Kegiatan Usaha	Biaya Investasi		Keterangan
		CAPEX	OPEX	
Tidak ada rencana pelaksanaan kegiatan usaha baru				

IX. RENCANA PENGEMBANGAN DAN/ATAU PERUBAHAN JARINGAN KANTOR

No.	Rencana	Rencana Waktu	Perkiraan Biaya	Alamat Lengkap
Tidak ada rencana pengembangan dan/atau perubahan jaringan kantor				

BAB X PENUTUP

Demikian Laporan Rencana Bisnis BPR ini dibuat sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

Way Jepara, 12 Desember 2024
PT BPR Fajar Warapastika



BANK FAJAR
PT. BPR FAJAR WARAPASTIKA

AISYA ARMITHA
Direktur

ADITHA WIBOWO
Direktur Utama

LEMBAR PERSETUJUAN DEWAN KOMISARIS

Nama BPR : PT. BPR FAJAR WARAPASTIKA
Alamat : Jl. Raya Lintas Timur No. 244 Way Jepara
Kota/Kabupaten : Lampung Timur

Dengan ini kami menyatakan bahwa Laporan Rencana Bisnis PT. BPR Fajar Warapastika Tahun 2025 yang disusun oleh Direksi dan telah mendapat persetujuan dari Dewan Komisaris sesuai dengan ketentuan Otritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai berikut:

1. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No. 15/POJK.03/2021 tentang Rencana Bisnis Bank Perkreditan Rakyat dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah tanggal 24 Agustus 2021
2. Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) No. 28/SEOJK.03/2021 tentang Rencana Bisnis Bank Prkreditan Rakyat tanggal 22 November 2021.

Way Jepara, 11 Desember 2024


WATI RAHMI RIA
Komisaris Utama


BANK FAJAR
PT. BPR FAJAR WARAPASTIKA


RUSDI SAID
Komisaris