

# NEWSLETTER

EDISI  
#09  
2019

Dapatkan *newsletter* ini di: [www.idscore.id](http://www.idscore.id)



Pembaca yang kami hormati,

**T**anpa terasa saat ini kita telah memasuki triwulan ke IV yang merupakan triwulan terakhir di tahun 2019. Bagi sebagian dari kita, saat ini mungkin sudah dapat gambaran proyeksi hasil dan pencapaian target sampai akhir 2019. Beberapa strategi yang diterapkan mungkin telah memberikan hasil sesuai rencana, beberapa lainnya mungkin perlu penyesuaian atas asumsi dan target sesuai kondisi saat ini guna mencapai target dan menutup tahun sesuai rencana. Kami berharap hasil yang diperoleh hingga saat ini dapat memberikan optimisme dalam mendorong bisnis kita untuk mencapai target sesuai harapan.

Periode ini juga merupakan masa dimana kita terlibat dalam penyusunan target dan strategi tahun depan guna memanfaatkan peluang usaha, mengejar pertumbuhan dan memenangi persaingan ditengah berbagai tantangan yang masih akan mewarnai perjalanan kita di tahun depan.

Dinamika perekonomian global dan domestik yang dipicu perang dagang Amerika Serikat (AS) dan Cina membuat kita harus lebih adaptif dan antisipatif dalam menyusun strategi. Berdasarkan Analisis Uang Beredar yang dikeluarkan Bank Indonesia (BI) 30 Agustus 2019, penyaluran pembiayaan perbankan per Juli 2019 tumbuh 9,7% secara *year-on-year* (yoy), atau lebih lambat dibanding bulan sebelumnya. Perlambatan yang terjadi ditopang penurunan jumlah kredit bagi korporasi. Penyaluran kredit korporasi tumbuh 11,4% secara yoy, atau lebih lambat 6 basis poin (bps) dibanding pembiayaan pada Juni 2019. Sementara itu, pemberian kredit bagi perorangan tumbuh 9,1% atau lebih tinggi dibanding bulan sebelumnya.

Sedangkan untuk tahun depan, OJK memprediksi kredit perbankan akan tumbuh 12-16% menjadi Rp771-875 triliun. Akan tetapi BI memproyeksikan pertumbuhan kredit akan mencapai titik optimal setidaknya 3-4 tahun ke depan. Diprediksi pertumbuhan kredit

akan mencapai 15-17% pada periode 2022-2023. Hal itu didukung oleh kebijakan makroprudensial yang masih memiliki ruang untuk mengakomodasi pertumbuhan kredit.

Untuk tahun 2020, Pemerintah telah menyusun asumsi ekonomi makro dengan tingkat pertumbuhan ekonomi akan berada pada level 5,3% melalui konsumsi dan investasi sebagai motor penggerak utamanya. Inflasi akan tetap dijaga rendah pada level 3,1% untuk mendukung daya beli masyarakat. Pemerintah juga akan menempuh tiga strategi kebijakan fiskal, yaitu: memobilisasi pendapatan dengan tetap menjaga iklim investasi, meningkatkan kualitas belanja agar lebih efektif dalam mendukung program prioritas, serta mencari sumber pembiayaan secara hati-hati dan efisien melalui penguatan peran kuasi fiskal. Sejalan dengan hal tersebut, kebijakan RAPBN tahun 2020 dirancang ekspansif, namun tetap terarah dan terukur.

Namun ditengah berbagai kondisi yang penuh tantangan tersebut, lembaga keuangan juga perlu menjaga kualitas portofolio kredit dan menerapkan manajemen risiko terukur agar tidak menimbulkan potensi kredit macet atau *non performing loan* (NPL). Sebagai lembaga yang dipercaya untuk memberikan layanan informasi

perkreditan, kami berupaya berkomitmen penuh mendukung anggota dalam mewujudkan target pertumbuhan bisnis dengan mengedepankan pengelolaan risiko disamping menggali potensi bisnis secara optimal.

Newsletter edisi kali ini akan mengulas tentang tren penurunan suku bunga dan dampaknya bagi bisnis perkreditan, peran *credit scoring* bagi bisnis *peer to peer lending* (P2P Lending) serta komitmen PEFINDO Biro Kredit dalam meningkatkan mutu layanan melalui implementasi ISO 9001:2015 dan ISO 27001:2013.

Selain itu, kami juga menyajikan beberapa informasi kilas kegiatan kami beberapa waktu lalu.

Salam kami,

Yohanes Arts Abimanyu  
Direktur Utama



## TREN PENURUNAN SUKU BUNGA BUAT PERSAINGAN BISNIS PERKREDITAN SEMAKIN KETAT

Bank Indonesia kembali menurunkan suku bunga acuan *7 days reverse repo rate* menjadi 5,25%. Hal ini sejalan dengan kebijakan bank sentral yang sebelumnya memangkas bunga acuan sebesar 50 basis poin menjadi 5,5% dari sebelumnya 6%. Hal ini pun senada dengan yang dilakukan beberapa bank sentral negara lain di dunia.

Tren penurunan suku bunga acuan ini akan berdampak kepada suku bunga kredit perbankan dan bisnis perkreditan secara umum. Seperti debitur Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yang bakal mendapatkan suku bunga *floating* yang lebih rendah, hingga pengajuan kredit baru bisa jadi akan mendapatkan tingkat bunga yang lebih rendah.

Namun, penurunan suku bunga acuan Bank Indonesia tidak serta merta langsung menurunkan suku bunga kredit. Akan ada masa transisi sekitar sebulan sampai tiga bulan bagi bank untuk menurunkan bunga kreditnya. Sampai Maret 2019, rata-rata suku bunga kredit

menurut penggunaannya berada sekitar 10% sampai 11%. Bunga kredit konsumsi rata-rata berada di level 11,64%, bunga kredit investasi 10,34%, dan bunga kredit modal kerja 10,54%.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), rata-rata suku bunga kredit perbankan mengalami penurunan pada periode Januari - Mei 2019. Berdasarkan jenis orientasi penggunaannya, suku bunga kredit modal kerja dan kredit investasi mengalami penurunan berkisar antara 25 bps dan 50 bps.

OJK mengatakan bahwa penurunan terjadi karena segmen kredit konsumsi kini memiliki persaingan yang sangat ketat dengan semakin banyaknya pemain di industri. Tidak hanya perbankan, perusahaan teknologi finansial saat ini juga menjadi pesaing utama bagi bank di segmen konsumen. Perkembangan suku bunga kredit yang menurun tersebut merupakan cerminan persaingan di pasar yang cukup ketat, khususnya di segmen

nasabah *payroll*. Sebab bisnis kredit *payroll* sangat menarik bagi bank karena menawarkan risiko yang lebih rendah, sehingga persaingan pada bisnis tersebut cukup padat.

Di sisi lain, nasabah juga lebih pintar dalam membandingkan suku bunga sehingga persaingan kian ketat. Kendati bank-bank besar secara umum telah menurunkan suku bunga kredit konsumsi, namun khusus segmen nasabah *payroll* dijaga demi mempertahankan daya saing. Bunga kredit untuk nasabah berpendapatan tetap ini bahkan cenderung menurun dengan berbagai strategi promosi di lapangan.

Sementara itu, persaingan *pricing* suku bunga kredit *payroll* memanas setelah hadirnya para pesaing baru. Tak hanya perusahaan tekfin, tetapi juga bank-bank yang memiliki sumber dana melimpah dari induknya yang merupakan lembaga keuangan asing.

Meski demikian, penurunan suku bunga kredit konsumsi secara

umum disebabkan oleh persaingan yang kian ketat di segmen tersebut. Secara lebih spesifik, persaingan paling ketat terjadi pada bisnis Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yang mengikuti mekanisme pasar. Selain itu, penurunan bunga kredit konsumsi juga disebabkan oleh menurunnya minat masyarakat untuk KPR, khususnya hunian dengan *size* besar.

Penawaran suku bunga memang cukup sensitif dalam persaingan kredit konsumsi. Terlebih dengan adanya subsidi bunga dari pengembang yang melancarkan promo bersama dengan bank, sehingga, sangat wajar masih ada yang memberikan suku bunga khusus atau bahkan melakukan penurunan.





## CREDIT SCORING TULANG PUNGGUNG PEER TO PEER LENDING KEMBANGKAN BISNIS

Penyelenggara jasa keuangan berbasis teknologi finansial atau fintech *peer to peer lending* didorong untuk memanfaatkan *credit scoring* dalam menganalisis calon debitur mengingat *credit scoring* merupakan salah satu tulang punggung utama dalam menjalankan bisnis yang dilakukan secara digital dan mengandalkan kecepatan. *Credit scoring* berperan penting dalam mendalami profil dan karakter debitur dalam analisa kelayakan kredit sebelum memutuskan penyaluran kredit. Bisa dibilang, *credit scoring* merupakan kunci utama dalam menjaga risiko kredit dan bisnis perusahaan. Dalam prakteknya, belum banyak perusahaan fintech *peer to peer lending* yang memanfaatkan fasilitas *credit scoring*.

Jumlah perusahaan tekfin *peer to peer lending* yang telah memanfaatkan data *credit scoring* saat ini masih tergolong minim. Hal itu tercermin dari total 127 perusahaan tekfin yang terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK), baru 31 perusahaan yang telah menjadi anggota PEFINDO Biro Kredit per Agustus 2019. Kedepan diharapkan jumlah anggota tekfin P2P akan semakin bertambah seiring dengan POJK No.77/2016/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi yang mewajibkan tekfin bekerja sama dengan Lembaga Pengelola Informasi Perkreditan (LPIP) swasta. Di satu sisi keberadaan tekfin *peer to peer lending* relatif masih baru dan belum memiliki *database consumer*, namun di sisi lain ada kebutuhan untuk menganalisis calon debitur guna mencegah timbulnya kredit bermasalah, sehingga salah satu caranya adalah memanfaatkan layanan biro kredit. Penggunaan *credit scoring* oleh tekfin *peer to peer lending* juga akan meningkatkan kualitas kredit dan ujungnya berdampak kepada efisiensi bisnis perusahaan.

Data kredit yang dimiliki PEFINDO Biro Kredit memiliki kemampuan prediksi yang lebih kuat karena memanfaatkan data perkreditan historis, sementara sebagian fintech P2P *lending* masih mengandalkan data dari non kredit seperti media sosial, yang boleh dibilang tidak menunjukkan karakter dan reputasi keuangan debitur.

Selain data kredit yang bersumber dari Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) OJK, PEFINDO Biro Kredit juga mengandalkan sumber data non kredit lain yang bersumber dari berbagai institusi publik seperti BPJS Ketenagakerjaan, Direktorat Jenderal Pajak, PT Taspen (Persero), Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI), Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah (LKPP), Bursa Efek Indonesia, dan sumber data lainnya.

Melalui data non kredit tersebut, fintech *peer to peer lending* bahkan dapat lebih mengenal calon nasabah potensial yang selama ini belum bisa mendapat akses layanan jasa keuangan karena keterbatasan *database* perkreditan.

Dari sisi konsumen, memilih fintech *peer to peer lending* yang berkomitmen menjaga risiko kreditnya dengan baik tentu merupakan refleksi penerapan tata kelola yang baik termasuk menjaga reputasi dan kredibilitasnya yang dapat menimbulkan kenyamanan konsumen dalam mendapatkan layanan. Selain lebih *prudent* dalam sisi bisnis, fintech *peer to peer lending* yang menerapkan manajemen risiko kredit dan menjaga tata kelola juga akan lebih *sustain* dalam melakukan kegiatan bisnisnya. Maka tidak heran jika dalam jangka panjang bakal semakin banyak perusahaan fintech *peer to peer lending* yang akan memanfaatkan *credit scoring* sebagai tulang punggung pengembangan bisnis ke depan.

## KOMITMEN PEFINDO BIRO KREDIT UNTUK MENERAPKAN SISTEM MANAJEMEN MUTU DAN SISTEM MANAJEMEN KEAMANAN INFORMASI

Sebagai perusahaan yang mengedepankan kualitas layanan dan keamanan informasi, PEFINDO Biro Kredit berkomitmen untuk menerapkan sistem manajemen berstandar internasional melalui implementasi Sistem Manajemen Mutu berbasis ISO 9001:2015 dan Sistem Manajemen Keamanan Informasi berbasis ISO 27001:2013.

Penerapan ISO 9001:2015 sendiri bertujuan guna memastikan kualitas layanan dan pemenuhan kebutuhan pelanggan serta pemangku kepentingan lain, sedangkan penerapan ISO 27001:2013 bertujuan untuk memastikan terdapatnya kontrol memadai terkait penanganan dan pengamanan informasi berdasarkan tata kelola yang baik, efektif dan handal.

Rangkaian kegiatan dalam mendukung kedua program tersebut diawali dengan *kick off* implementasi yang diikuti dengan penandatanganan komitmen bersama oleh Direksi dan segenap karyawan yang selanjutnya diikuti serangkaian aktivitas yang menitikberatkan pada aspek pengenalan sistem dan prinsip ISO, pemahaman klausul dan annex, identifikasi proses dan risiko serta pendokumentasian informasi. Pada tahap selanjutnya dilakukan sosialisasi, *workshop*, penyusunan rencana kerja, penyusunan dokumen sistem dan prosedur, *review*, *training*

audit internal, *monitoring* hingga final audit badan sertifikasi.

Melalui implementasi kedua sistem manajemen tersebut diharapkan mampu mendukung bisnis organisasi tidak hanya pada level teknis, namun juga pada level strategis yang akan mewujudkan terjadinya peningkatan kualitas produk dan proses, kepuasan pelanggan dan pemangku kepentingan lainnya, efisiensi, peningkatan daya saing yang pada akhirnya meningkatkan hubungan pelanggan yang saling menguntungkan.





**The Best Trusted Company of the Year 2019**

PEFINDO Biro Kredit menerima penghargaan sebagai “The Best Trusted Company of the Year 2019” atas kinerja yang ditunjukkan dalam memberikan layanan kepada masyarakat. Penghargaan ini diberikan oleh Sembilan Bersama Media dan majalah Indonesian Inspire dan diterima oleh Yohanes Arts Abimanyu, Direktur Utama PEFINDO Biro Kredit.



**Fasilitator pada SESPIBANK angkatan 71**

PEFINDO Biro Kredit menjadi salah satu fasilitator pada program Sekolah Staf dan Pimpinan Bank (SespiBank) angkatan 71 yang diselenggarakan oleh Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, 28 Agustus 2019 di Jakarta. Pemaparan materi ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan pemahaman peserta mengenai pentingnya aspek pengelolaan risiko dalam mendukung pertumbuhan usaha melalui pendalaman profil dan karakter debitur dalam proses analisa kelayakan kredit.



**Stand PEFINDO Biro Kredit di acara Capital Market Summit & Expo 2019**

PEFINDO Biro Kredit berpartisipasi dalam kegiatan Capital Market Summit & Expo 2019 yang diselenggarakan oleh Otoritas Jasa Keuangan Indonesia; Bursa Efek Indonesia; Kliring Penjaminan Efek Indonesia; dan Kustodian Sentral Efek Indonesia di Jakarta Convention Center pada tanggal 23 - 24 Agustus 2019. Pada kegiatan tersebut PEFINDO Biro menyediakan juga fasilitas untuk melakukan pengecekan *credit score* untuk masyarakat yang berminat untuk mengetahui *credit score*-nya.



**Peluncuran Budaya S.P.I.R.I.T**

Dalam rangka membangun budaya organisasi yang kuat PEFINDO Biro Kredit telah melakukan kajian mendalam atas budaya perusahaan yang tertuang dalam nilai-nilai yang disusun membentuk kata SPIRIT yang dicanangkan pada tanggal 16 Agustus 2019 dan akan diterapkan oleh seluruh jajaran perusahaan guna mendukung visi perusahaan. SPIRIT sendiri disusun dari nilai yang dianut Perusahaan yaitu *Sustainable Excellence, Professionalism, Innovation, Respect, Integrity* dan *Team Work*.



**Kunjungan Asian Development Bank (ADB)**

PEFINDO Biro Kredit menerima kunjungan tim dari Asian Development Bank (ADB) yang diwakili oleh Shigehiro Shinozaki, Economist dan Junray C. Bautista, Consultant, dari Office of the Chief Economist and Director General Economic Research and Regional Cooperation Department ADB pada 18 Juli 2019. Pertemuan tersebut antara lain membahas pentingnya peran biro kredit dalam pengembangan produk guna mendukung pertumbuhan sektor usaha kecil dan menengah, serta akses pembiayaannya di negara-negara berkembang anggota ADB.



**Seminar Internasional Asia Credit Reporting Forum 2019 PEFINDO Credit Bureau**

Pada 11 Juli 2019, Biro Kredit PEFINDO yang didukung oleh Asia Credit Reporting Network (ACRN) mengadakan “Asia Credit Reporting Forum 2019 PEFINDO Credit Bureau” untuk pertama kalinya di Indonesia. Acara ini dihadiri oleh delegasi dan pembicara dari anggota Asia Credit Reporting Network serta perwakilan dari Regulator Keuangan, Bank Sentral, serta anggota, pembicara, mitra, pemegang saham, dewan komisaris, dan pemegang saham PEFINDO Biro Kredit. Acara ini bertujuan untuk berbagi pengetahuan mengenai peran credit reporting di negara lain serta pentingnya peran informasi kredit dalam mengelola risiko dan mengurangi informasi asimetris di era digital.