



RINGKASAN EKSEKUTIF

REYNALDO SARAGIH, 2005. Analisis Kelayakan Pendirian Kantor Cabang Bank Perkreditan Rakyat Di Citeureup Kabupaten Bogor (Studi Kasus PT. BPR Rama Ganda). Di bawah bimbingan **HAMDANI M SYAH** dan **HERMANTO SIREGAR**.

Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Indonesia masih belum dapat mewujudkan kemampuan dan peranannya secara optimal dalam perekonomian nasional. Hal itu disebabkan oleh kenyataan bahwa UMK masih menghadapi berbagai hambatan dan kendala, baik yang bersifat eksternal maupun internal, dalam bidang produksi, pemasaran, permodalan, sumber daya manusia, teknologi serta iklim usaha yang belum mendukung bagi perkembangannya. Dihadapkan pada era perdagangan bebas dalam rangka mengantisipasi keterbukaan perekonomian dunia, baik pada tingkat regional maupun internasional, usaha kecil dituntut menjadi tangguh dan mandiri agar mampu bersaing dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif.

BPR Rama Ganda merupakan salah satu BPR yang beroperasi di Kotamadya Bogor sejak tahun 1994. BPR Rama Ganda memiliki potensi pasar yang baik karena lokasinya berdekatan dengan pasar milik pemerintah daerah Bogor dan berdekatan dengan pedesaan yang penduduknya berdagang hasil bumi dan sembako. Perputaran usaha cepat karena kredit perdagangan, termasuk perdagangan sembako, memiliki perputaran cepat bila dibandingkan usaha di bidang pertanian. Pemasaran kredit yang diberikan BPR RG tidak hanya terpusat di Kotamadya Bogor dan sekitarnya saja, namun dikembangkan sampai ke daerah Citeureup, Gunung Putri, Jonggol, Ciawi, Cisarua dan Cigombong dimana sebagian besar nasabah bergerak di bidang UMK.

Melihat peluang tersebut PT. BPR RG bermaksud untuk melakukan perluasan usaha dengan mendirikan kantor cabang di Kabupaten Bogor terutama di daerah Citeureup. Pihak manajemen beranggapan bahwa Kabupaten Bogor memiliki potensi untuk dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dan untuk meningkatkan pelayanan nasabah yang sudah ada.

Penelitian ini bertujuan untuk : (1) Menganalisis prospek pasar bagi perusahaan di Kabupaten Bogor (2) Menganalisis faktor pendukung yang diperlukan ditinjau dari segi legal, teknis dan SDM dalam pendirian kantor cabang di Citeureup (3) Menganalisis kelayakan finansial dengan didirikannya kantor cabang BPR RG di Citeureup.

Penelitian ini merupakan studi kasus, dan pada dasarnya bersifat deskriptif tentang kelayakan pendirian kantor cabang Bank Perkreditan Rakyat dengan informasi yang bersumber dari internal maupun eksternal, baik berupa data primer maupun data sekunder. Data primer diperoleh dengan wawancara langsung dengan pihak manajemen BPR Rama Ganda meliputi aspek bisnis, aspek teknis dan aspek keuangan. Untuk aspek keuangan menyangkut informasi keuangan seperti laporan keuangan, rencana target penghimpunan dan penyaluran dana, jumlah simpanan maupun pinjaman. Sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi terkait seperti BPS dan BAPPEDA Kabupaten Bogor serta melalui studi



pustaka. Data yang digunakan berupa data yang berkaitan dengan demografi, ekonomi wilayah, jumlah dan pertumbuhan kelembagaan dan data perbankan. Mekanisme pengolahan dan analisis data adalah sebagai berikut: (1) Menilai aspek pasar dilakukan dengan mengkaji potensi daerah dengan melihat aspek demografi, ekonomi wilayah, tingkat persaingan dan potensi simpanan maupun pinjaman dari daerah calon kantor cabang dengan menyajikan data-data secara kuantitatif maupun kualitatif (2) Menganalisis aspek legal dengan menyajikan informasi tentang hal-hal yang berkaitan dengan Peraturan Perundangan dalam mendirikan Kantor Cabang BPR; menganalisis aspek teknis dengan menyajikan informasi yang berkaitan dengan penentuan lokasi dan letak pendirian proyek serta peralatan yang diperlukan dalam menjalankan kegiatan operasional; dan menganalisis aspek SDM dengan menyajikan informasi yang berkaitan dengan jumlah serta kualifikasi sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk menjalankan kegiatan operasional (3) Menganalisis kelayakan finansial dengan metode *payback period*, *Net Present Value* dan *Internal Rate of Return*.

Berdasarkan hasil pengamatan, perhitungan dan pembahasan, maka terdapat beberapa hal yang dapat disimpulkan, yaitu : (1) Prospek pasar perbankan di Kabupaten Bogor memiliki potensi untuk terus berkembang. Hal ini terlihat dari pola pertumbuhan kredit yang mampu disalurkan pihak perbankan di Kabupaten Bogor selama beberapa tahun terakhir terus mengalami pertumbuhan dari tahun ke tahun. Pertumbuhan kredit ini mempunyai korelasi positif dengan tingkat pertumbuhan penduduk di Kabupaten Bogor. Demikian pula halnya dengan potensi penghimpunan dana masyarakat di bank dalam bentuk simpanan, dimana berdasarkan data jumlah simpanan masyarakat pada pihak perbankan terus mengalami pertumbuhan dari tahun ke tahun. Ditinjau dari aspek pasar, pendirian kantor cabang BPR Rama Ganda di Kabupaten Bogor adalah layak. (2) Ditinjau dari segi legal, dalam mendirikan kantor cabang yang mengacu pada Peraturan Bank Indonesia dapat dikatakan layak dengan syarat BPR Rama Ganda harus terus dapat mempertahankan tingkat kesehatan bank pada posisi penilaian yang tergolong sehat dan juga mempertahankan tingkat CAR agar selalu diatas 15 persen. Aspek teknis yang diperlukan agar kantor cabang dapat melakukan kegiatan operasional adalah : gedung kantor cabang, peralatan kantor, fasilitas kantor, mebel dan kendaraan bermotor. Sedangkan untuk sumber daya manusia yang diperlukan untuk mengoperasikan kantor cabang adalah : 1 orang kepala cabang, 1 orang kepala bagian kredit, 1 orang kepala bagian dana, 1 orang kasir, 1 orang bagian pembukuan dan administrasi serta 5 orang marketing / kolektor. (3) Berdasarkan hasil analisis kelayakan finansial, maka pendirian kantor cabang BPR Rama Ganda di Citeureup Kabupaten Bogor adalah layak karena :NPV positif sebesar Rp. 226.067.000,- dengan asumsi *cost of capital* untuk sumber dana kombinasi antara dana sendiri dan dana pihak lain sebesar 17 persen pertahun (WACC); IRR sebesar 30 persen yang menggambarkan tingkat keuntungan yang diproyeksikan akan diperoleh perusahaan dari investasi yang dilakukan, masih lebih tinggi dari *cost of capital* nya; *Payback period* atau lama periode pengembalian investasi adalah selama 2 Tahun 6 Bulan, sesuai dengan keinginan para pemegang saham BPR Rama Ganda yang menghendaki pengembalian investasi sebelum tahun ke tiga.

Berdasarkan perhitungan sensitivitas dengan dua skenario dimana pada skenario pertama diasumsikan target pendapatan hanya tercapai 90 persen dari

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

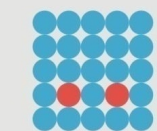
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



target awal dan pada skenario kedua diasumsikan terjadi peningkatan biaya sebesar 10 persen dari proyeksi semula, pendirian kantor cabang tetap layak dilakukan karena NPV masih tetap positif, IRR masih lebih tinggi dari WACC dan *payback period* masih dalam batas toleransi yang diinginkan para pemegang saham BPR Rama Ganda.

Beberapa saran yang direkomendasikan kepada manajemen adalah (1) Para pemegang saham sesegera mungkin menyetorkan modal dasar perseroan yang wajib disetorkan sesuai Peraturan Bank Indonesia untuk pengajuan izin pendirian kantor cabang Bank Perkreditan Rakyat dan sesegera mungkin mengajukan izin prinsip pendirian kantor cabang kepada pihak Bank Indonesia. (2) Mempertahankan tingkat kesehatan bank dan CAR yang ada saat ini agar tingkat kesehatan bank tetap berada pada posisi sehat dan CAR di atas 15 persen. (3) Mencari lokasi pendirian Kantor Cabang di mana lokasi tersebut dapat sedekat mungkin dengan pasar tradisional yang ada di Kecamatan Citereup sehingga minimal Kantor Cabang berpotensi meraih nasabah yang ada di pasar tersebut dengan keunggulan kemudahan pelayanan karena lokasi yang berdekatan. (4) Mencoba menerapkan sistem penggajian/ prestasi yang lebih menarik bagi para karyawan termasuk karyawan Kantor Pusat, karena para karyawan terutama *marketing* mempunyai peranan penting dalam pemasaran kredit dengan sistem "jemput bola" yang diterapkan BPR Rama Ganda dalam mencari nasabah.

Kata Kunci : Bank Perkreditan Rakyat, PT BPR Rama Ganda, Manajemen Finansial, Analisis Kelayakan, Pendirian Kantor Cabang.



MB-IPB
Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.