



CEMPAKA BAHTERA DIGDAYA
KOPERASI JASA

PROPOSAL KERJA SAMA BISNIS

CHANNELING KREDIT PENSIUN KEPADA BANK PENDANA

KOPERASI JASA CEMPAKA BAHTERA DIGDAYA

Ringkasan Penawaran

Proposal ini disusun sebagai penawaran kerja sama bisnis channeling kredit pensiun antara Bank Pendana dan Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya sebagai mitra kredit. Fokus kerja sama adalah penyaluran fasilitas kredit kepada pensiunan melalui proses akuisisi, verifikasi, analisa, pencairan, collection, after sales, dan monitoring portofolio yang terdokumentasi serta selaras dengan konsep Perjanjian Kerja Sama Penerusan Pinjaman (Channeling).

Disiapkan untuk: Direksi Bank, Komite Kredit, dan Calon Bank Mitra Pendana
Tahun 2026

1. Ringkasan Eksekutif

Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya (KOPJAS CBD) mengajukan proposal kerja sama bisnis channeling kredit pensiun kepada Bank Pendana. Dalam skema ini, Bank bertindak sebagai pemberi fasilitas kredit, sedangkan KOPJAS CBD berperan sebagai mitra kredit yang menjalankan akuisisi debitur, pengumpulan dan verifikasi dokumen, analisa awal, rekomendasi kredit, pendampingan akad, administrasi pencairan, collection, after sales, serta monitoring portofolio sesuai ketentuan Bank dan Perjanjian Kerja Sama.

Kerja sama ini ditujukan untuk memperluas penyaluran kredit kepada segmen pensiunan ASN, TNI, Polri, BUMN, Dapenpos, janda/duda pensiunan, veteran, dan penerima manfaat pensiun lainnya yang memenuhi kriteria. Sumber pembayaran berasal dari manfaat pensiun bulanan melalui kantor bayar seperti PT Pos Indonesia, Bank Mantap, BRI, Taspen, Asabri, serta kantor bayar lain yang disepakati. Dengan dukungan jaringan operasional CBD, sistem digital, validasi berlapis, SLIK, komite, asuransi, collection, dan pelaporan portofolio, Bank memperoleh akses pasar pensiun yang lebih luas dengan proses yang terkendali.

Ikhtisar Kerja Sama Channeling

Komponen	Rancangan Kerja Sama	Nilai bagi Bank
Pola kerja sama	Penerusan pinjaman/channeling sesuai PKS antara Bank dan KOPJAS CBD.	Penyaluran kredit lebih luas dengan dukungan mitra lapangan.
Peran Bank	Menetapkan kebijakan kredit, melakukan approval, menyediakan fasilitas, dan menerima pembayaran angsuran.	Kontrol kredit tetap berada pada Bank.
Peran CBD	Akuisisi, verifikasi, analisa awal, administrasi, pendampingan debitur, collection, after sales, dan monitoring.	Efisiensi operasional dan akses jaringan pensiunan.
Target bisnis	Target penyaluran Rp25 miliar per bulan atau Rp300 miliar per tahun, mengikuti limit, appetite, dan persetujuan Bank.	Portofolio pensiun dapat tumbuh terukur.

Proposal ini tidak memuat penawaran investasi, pencarian modal, ataupun imbal hasil investor. Seluruh pembahasan diarahkan pada struktur kerja sama bisnis channeling yang bankable, patuh pada prinsip kehati-hatian, dan dapat diimplementasikan melalui PKS, SOP operasional, SLA, laporan portofolio, serta mekanisme pengendalian risiko yang disepakati para pihak.

Nilai strategis bagi Bank meliputi percepatan akuisisi debitur pensiun, peningkatan fee based dan interest income sesuai struktur produk, penguatan penetrasi pasar pensiun, efisiensi biaya operasional lapangan, serta monitoring portofolio yang didukung oleh laporan berkala dan koordinasi collection.

2. Profil Singkat Perusahaan

Nama Perusahaan: Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya

Akta Legalitas: Akta Pendirian Nomor 02 tanggal 04 Mei 2021, pengesahan AHU-00115.AH.02.01 TAHUN 2015 tanggal 29 Juni 2026., Serta perubahan Anggaran Dasar dengan pengesahan AHU-0003702.AH.01.39 TAHUN 2026 tanggal 03 Juli 2026.

Bidang Usaha: Koperasi jasa dan pembiayaan

Produk Utama: Kredit pensiun Reguler, Platinum, Plus, dan Produk PAM.

Segmen Pasar: Pensiunan ASN, TNI, Polri, BUMN, Dapenpos, janda/duda pensiunan, veteran, dan penerima manfaat pensiun lain yang memenuhi persyaratan Bank.

Model Bisnis: Mitra channeling kredit pensiun melalui akuisisi, verifikasi, analisa, administrasi, collection, after sales, dan monitoring portofolio untuk Bank Pendana.

Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya memiliki semangat untuk menjadi koperasi yang maju, sehat, profesional, dan mampu memberikan manfaat ekonomi bagi anggota serta mitra usaha. Nilai utama yang dipegang adalah Religius, Integritas, Profesional, dan Sinergi.

3. Visi, Misi, dan Nilai Perusahaan

Visi

Menjadi koperasi jasa yang terpercaya, sehat, profesional, berbasis data, dan menjadi mitra strategis Bank dalam penyaluran kredit pensiun yang prudent, produktif, dan berkelanjutan.

Misi

1. Meningkatkan kesejahteraan anggota melalui pengembangan produk pembiayaan yang produktif dan terukur.
2. Membangun kerja sama strategis dengan Bank Pendana, kantor bayar, asuransi, dan lembaga pendukung untuk memperkuat ekosistem channeling kredit pensiun.
3. Mengoptimalkan sistem operasional berbasis data untuk mendukung proses pengajuan, pencairan, dan collection.
4. Menjaga kualitas portofolio pembiayaan melalui verifikasi, analisa kelayakan, monitoring, dan pengendalian risiko.

Nilai Utama

- Religius: menjunjung etika dan tanggung jawab dalam setiap tindakan bisnis.
- Integritas: menjaga kepercayaan, transparansi, dan kepatuhan.
- Profesional: menjalankan proses kerja sesuai standar operasional.
- Sinergi: membangun kolaborasi yang kuat dengan anggota, cabang, Bank Pendana, kantor bayar, dan lembaga pendukung.

4. Latar Belakang Peluang Bisnis

Unit pelayanan jasa kredit yang saat ini dijalankan oleh koperasi adalah Kredit Pensiun, yaitu produk pembiayaan yang menyasar pensiunan dengan sumber pendapatan dari manfaat pensiun bulanan. Karakteristik segmen ini memberikan peluang bisnis yang relatif terukur karena pola pembayaran angsuran dapat dipantau secara berkala melalui kantor bayar, rekening pembayaran, dan mekanisme collection yang disepakati. Untuk Produk Reguler, plafon maksimum yang ditawarkan adalah Rp350.000.000 dengan tenor maksimum 180 bulan atau 15 tahun, sehingga dapat menjawab kebutuhan pembiayaan pensiunan dengan nominal lebih besar dan jangka waktu lebih panjang.

Kebutuhan pembiayaan pensiunan juga terus ada, antara lain untuk renovasi rumah, modal usaha keluarga, biaya pendidikan anak atau cucu, kebutuhan kesehatan, pelunasan pinjaman lama, take over kredit, maupun kebutuhan konsumtif yang produktif.

Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya melihat peluang ini sebagai ruang bisnis yang dapat dikembangkan secara profesional melalui jaringan cabang, penguatan mitra pendana, sistem pengajuan yang terstruktur, dan pengendalian risiko berlapis.

5. Model Kerja Sama Channeling

Model kerja sama yang ditawarkan adalah penerusan pinjaman (channeling), yaitu Bank Pendana memberikan fasilitas kredit kepada End User melalui KOPJAS CBD sebagai mitra kredit yang bertindak berdasarkan kuasa, ketentuan, dan standar operasional yang disetujui Bank. Seluruh fasilitas kredit tetap tunduk pada kebijakan kredit Bank, persetujuan Bank, dokumen kredit, daftar nominatif, mekanisme pencairan, serta kewajiban pelaporan dan penagihan sebagaimana diatur dalam PKS.

Area Kerja Sama	Bank Pendana	KOPJAS CBD
Kebijakan kredit	Menetapkan kriteria, limit, suku bunga, biaya, dokumen, SLA, dan keputusan akhir.	Menerapkan kriteria Bank dalam proses akuisisi dan rekomendasi.
Akuisisi debitur	Memberikan arahan segmen dan parameter risiko.	Melakukan pemasaran, edukasi, screening awal, dan pengumpulan dokumen.
Analisa dan approval	Melakukan analisa akhir, SLIK sesuai ketentuan, komite/approval, dan persetujuan pencairan.	Menyusun analisa awal, validasi data, rekomendasi, serta memastikan kelengkapan berkas.
Pencairan dan administrasi	Mencairkan fasilitas sesuai daftar nominatif dan standing instruction yang disetujui.	Mengadministrasikan pencairan, bukti serah dana, dokumen kredit, dan penyerahan hard copy.
Collection dan monitoring	Menerima angsuran, melakukan review, audit, dan evaluasi portofolio.	Melakukan penagihan, follow up, after sales, laporan DPD/NPL, dan koordinasi kantor bayar.

Diagram Pembagian Tugas Bank dan CBD

Bank Pendana	KOPJAS CBD
Kebijakan kredit → SLIK/analisa akhir → komite/approval → pencairan → audit & evaluasi	Akuisisi → verifikasi berlapis → analisa awal → dokumen & akad → collection → after sales → laporan portofolio

6. Proses Bisnis End-to-End dan SOP Operasional

Proses channeling dijalankan secara end-to-end dari akuisisi debitur sampai pelunasan. Setiap tahapan wajib terdokumentasi dalam sistem, didukung dokumen fisik maupun digital, dan dapat ditelusuri oleh Bank untuk keperluan audit, monitoring, dan evaluasi portofolio.

Tahap	Aktivitas Utama	Kontrol Risiko
1. Akuisisi	Prospecting pensiunan, edukasi produk, screening kebutuhan, dan identifikasi kantor bayar.	Segmentasi sesuai kriteria Bank dan validasi awal identitas.
2. Pemberkasan	KTP, KK, KARIP/ASABRI, SK pensiun, resi/printout pensiun, aplikasi, analisa, akad, jadwal angsuran, dan dokumen pendukung.	Checklist dokumen, validasi keabsahan, dan kontrol kelengkapan.
3. Verifikasi & SLIK	Verifikasi identitas, kantor bayar, manfaat pensiun, SLIK/IDEB, TIF/flagging, ePOT, IDPB, Taspen/Asabri/Kantor Pos.	Verifikasi berlapis, callback, dan validasi sumber pembayaran.
4. Analisa & Komite	Analisa kemampuan bayar, rasio angsuran, usia, tenor, plafon, dan rekomendasi kredit.	Komite internal CBD dan approval Bank.
5. Akad & Pencairan	Penandatanganan akad, asuransi, standing instruction, pencairan, dan bukti serah dana.	Asuransi aktif sebelum pencairan dan dokumen kredit lengkap.
6. Collection	Monitoring angsuran, koordinasi kantor bayar, reminder, penanganan gagal potong, dan recovery.	Early warning DPD, laporan tunggakan, dan tindakan follow up.
7. After Sales	Layanan informasi angsuran, sisa kewajiban, top up, keluhan, klaim asuransi, dan edukasi debitur.	Dokumentasi layanan dan perlindungan data debitur.
8. Pelunasan	Pelunasan normal, pelunasan dipercepat, top up, take over, dan penyelesaian dokumen.	Perhitungan kewajiban, persetujuan Bank, dan rekonsiliasi akhir.

Diagram Alur Proses Channeling

Akuisisi Debitur → Screening Awal → Pemberkasan → Verifikasi Identitas & Kantor Bayar → SLIK/IDEB → Analisa CBD → Komite Internal → Pengajuan ke Bank → Approval Bank → Asuransi & Akad → Pencairan → Collection → After Sales → Monitoring Portofolio → Pelunasan/Top Up

7. Produk Utama: Reguler, Platinum, Plus

• Produk	• Target Pasar	• Plafon Maksimal	• Tenor Maksimal
• Reguler	• Pensiunan usia masuk 40–75 tahun.	• Rp350.000.000	• 180 bulan / 15 tahun
• Platinum	• Pensiunan usia masuk 70–85 tahun.	• Rp250.000.000	• 144 bulan
• Plus	• Pensiunan usia lanjut sesuai kriteria Bank dan CBD.	• Rp50.000.000	• 60 bulan

Rate Pendana dan Rate Jual Produk

Produk	Rate Pendana
Reguler	12%
Platinum	12%
Plus	12%

Struktur rate di atas menjadi dasar usulan pricing kerja sama channeling. Rate pendana merupakan tingkat bunga yang diminta oleh Bank Pendana, sedangkan rate jual merupakan tingkat bunga yang diberlakukan kepada debitur sesuai produk. Selisih rate digunakan untuk mendukung biaya operasional akuisisi, verifikasi, administrasi, collection, after sales, monitoring portofolio, dan margin bisnis CBD sesuai kesepakatan dalam PKS.

Dana Cadangan dan Biaya Administrasi untuk Bank Pendana

Komponen	Besaran	Mekanisme	Manfaat bagi Bank Pendana
Dana Cadangan	2% dari setiap pencairan	Disimpan di Bank Pendana pada saat pencairan dan ditransfer ke rekening/tabungan penampungan CBD di Bank Pendana setiap awal bulan sesuai rekonsiliasi.	Menjadi buffer operasional dan pengamanan tambahan atas portofolio channeling.
Biaya Administrasi Bank	% dari plafon/pencairan	Dibebankan di luar spread/margin rate dan menjadi komponen pendapatan administrasi Bank sesuai kesepakatan PKS.	Memberikan fee based income langsung di luar pendapatan bunga pendana.

Dengan tambahan dana cadangan 2% dan biaya administrasi 1%, struktur keuntungan Bank Pendana tidak hanya berasal dari rate pendana, tetapi juga diperkuat oleh fee based income dan mekanisme cadangan yang tersimpan dalam ekosistem Bank Pendana. Dana cadangan tersebut menjadi instrumen pendukung pengamanan portofolio, sementara biaya administrasi% berada di luar perhitungan spread/margin antara rate pendana dan rate jual.

Produk PAM ditempatkan sebagai salah satu produk utama karena dapat memperluas basis debitur pensiun melalui mekanisme validasi yang lebih terstruktur. Manfaat bagi debitur adalah akses pembiayaan yang cepat,

terdokumentasi, dan sesuai kemampuan bayar. Manfaat bagi Bank adalah perluasan pasar pensiun dengan dukungan akuisisi, verifikasi, dan monitoring oleh CBD. Mekanisme Produk PAM mengikuti prinsip channeling: debitur diakuisisi dan diverifikasi oleh CBD, diajukan kepada Bank untuk analisa dan persetujuan akhir, kemudian pencairan, collection, after sales, dan monitoring dilakukan sesuai PKS dan SOP.

Nilai tambah Produk PAM bagi Bank meliputi peningkatan pipeline kredit pensiun, diversifikasi sub-produk, pemanfaatan jaringan cabang CBD, kontrol dokumen dan validasi kantor bayar, serta potensi repeat business melalui top up dan layanan purna jual.

8. Analisis Pasar dan Peluang Pertumbuhan

Segmen pasar Kredit Pensiun CBD mencakup pensiunan ASN, TNI, Polri, BUMN, dan pensiunan lainnya yang memiliki kebutuhan pembiayaan untuk renovasi rumah, modal usaha keluarga, pendidikan, kesehatan, pelunasan pinjaman lama, top up, dan take over. Pertumbuhan bisnis dapat didorong melalui penguatan jaringan cabang, kerja sama kantor bayar, kualitas layanan, kecepatan proses, serta disiplin seleksi portofolio.

Area Analisis	Keterangan / Data yang Dibutuhkan
Segmen prioritas	Pensiunan ASN, TNI, Polri, BUMN, dan pensiunan lainnya.
Wilayah/cabang prioritas	Sulawesi, Semarang Raya, Jawa Tengah 1, Jawa Tengah 2, NTB-Bali, NTT, Sumbangselsel, Bandung Raya, Jakarta, Priangan Timur
Sumber pertumbuhan	Akuisisi nasabah baru, repeat order/top up, take over, dan optimalisasi jaringan kantor bayar.
Keunggulan CBD	Proses berlapis, verifikasi dokumen, pendekatan layanan, jaringan cabang, dan monitoring portofolio berbasis data.

9. Keunggulan CBD sebagai Mitra Channeling

KOPJAS CBD memiliki pengalaman mengelola bisnis kredit pensiun, jaringan cabang nasional, proses operasional berbasis data, validasi berlapis, serta kedekatan layanan dengan segmen pensiunan. Keunggulan ini menjadikan CBD relevan sebagai mitra channeling bagi Bank yang ingin menumbuhkan portofolio pensiun secara prudent dan efisien.

Keunggulan Operasional dan Risiko

- Segmen pasar stabil karena menysasar pensiunan dengan penghasilan bulanan.
- Potensi pasar luas di berbagai wilayah melalui jaringan cabang dan area.
- Peluang repeat business melalui top up bagi nasabah lancar.
- Peluang take over dari pembiayaan existing di lembaga lain.
- Proses seleksi berlapis melalui verifikasi dokumen, SLIK, callback, dan komite.
- Monitoring collection dilakukan secara berkala melalui kantor bayar dan tim collection.
- Sumber pembayaran debitur berasal dari manfaat pensiun bulanan yang relatif stabil dan dapat dimonitor secara berkala melalui kantor bayar.
- Mekanisme pembayaran angsuran/tagihan dilakukan secara *Auto Debet* dan didukung melalui kantor bayar atau mekanisme pembayaran lain sesuai ketentuan kerja sama.
- Pengecekan Data validasi langsung kepada Instansi Terkait. (Kantor Pos, Taspen dan Asabri)

10. SOP Collection, After Sales, dan Monitoring Portofolio

Collection dan after sales merupakan elemen penting dalam menjaga kualitas portofolio channeling. CBD melakukan monitoring pembayaran secara berkala, mengidentifikasi potensi gagal potong, melakukan reminder, mengelola komunikasi debitur, mendampingi klaim asuransi, dan menyampaikan laporan portofolio kepada Bank.

1. Monitoring tagihan dan pembayaran angsuran melalui data kantor bayar, rekening, atau sistem yang disepakati.
2. Reminder kepada debitur menjelang tanggal pembayaran dan follow up apabila terjadi gagal potong.
3. Koordinasi dengan PT Pos Indonesia, Bank Mantap, BRI, Taspen, Asabri, atau kantor bayar terkait untuk validasi status pembayaran.
4. Penanganan DPD melalui pendekatan bertahap: reminder, kunjungan, rekonsiliasi, dan tindakan recovery sesuai ketentuan Bank.
5. Pelaporan bulanan kepada Bank mencakup realisasi pencairan, outstanding, angsuran tertagih, gagal potong, recovery, DPD, NPL, klaim asuransi, dan status dokumen.
6. Layanan after sales mencakup informasi angsuran, sisa kewajiban, edukasi pelunasan, top up, pengaduan, dan pendampingan keluarga debitur dalam proses klaim asuransi.

11. Kelengkapan Dokumen Pengajuan

Kelengkapan dokumen menjadi faktor penting untuk menjaga legalitas, kelayakan, dan kualitas portofolio pembiayaan. Dokumen utama yang digunakan antara lain:

- Form pengajuan kredit, credit memo/simulasi, dan form kredit pendana.
- KTP debitur dan pendamping, Kartu Keluarga, NPWP, dan dokumen identitas pendukung.
- Karip atau buku Asabri, SK Pensiun, slip gaji atau bukti pembayaran pensiun, IDPB/SKPP.
- Hasil TIF, form asuransi, form IDEB/SLIK, dan form pembukaan rekening.
- Surat kuasa potong gaji, form pernyataan debit, form anggota koperasi, serta dokumen akad dan wawancara.
- Dokumen tambahan sesuai ketentuan koperasi, pendana, dan kebutuhan mitigasi risiko.
- Video wawancara dan video asuransi.

12. Proyeksi Bisnis dan Pipeline Channeling

Untuk menjaga target penyaluran Rp25.000.000.000 per bulan atau Rp300.000.000.000 per tahun, CBD menjaga pipeline pengajuan yang lebih besar dari target pencairan. Pipeline dikelola melalui proses screening, verifikasi, analisa awal, komite internal, dan pengajuan ke Bank agar rasio approval dan realisasi pencairan tetap sehat. Dengan plafon Produk Reguler sampai dengan Rp350.000.000 dan tenor maksimum 180 bulan, pipeline dapat mencakup kebutuhan pembiayaan bernilai lebih besar, sepanjang tetap memenuhi rasio angsuran, usia, kemampuan bayar, SLIK, dan ketentuan Bank Pendana.

Tahap Pipeline	Volume Estimasi	Rasio Lolos
Pengajuan Masuk	Rp30-40 miliar/bulan	100%
Lolos Verifikasi Internal	Rp27-30 miliar/bulan	±78-80%
Disetujui Mitra Pendana	Rp26-27 miliar/bulan	±70-75%
Realisasi Pencairan	Rp20 miliar/bulan	±60-65%

Implikasinya, setiap area tidak hanya mengejar angka pencairan, tetapi juga wajib menjaga kualitas pipeline sejak tahap awal agar rasio konversi tetap sehat.

13. Simulasi Kebutuhan Debitur dan Kapasitas Penyaluran

• Rata-rata Plafon/Debitur	• Estimasi Debitur/Bulan untuk Target Rp25 M	• Keterangan
• Rp75.000.000	• ±334 debitur	• Skenario konservatif.
• Rp100.000.000	• ±250 debitur	• Skenario moderat.
• Rp150.000.000	• ±167 debitur	• Skenario ideal untuk kombinasi Reguler dan Platinum.
• Rp250.000.000	• ±100 debitur	• Skenario plafon tinggi untuk produk Platinum.
• Rp350.000.000	• ±72 debitur	• Skenario plafon maksimum Produk Reguler dengan tenor sampai 180 bulan.

14. Skema Kerja Sama Bank Pendana

Skema kerja sama Bank Pendana dan KOPJAS CBD dituangkan dalam Perjanjian Kerja Sama Penerusan Pinjaman (Channeling). Bank menetapkan kebijakan kredit, limit kerja sama, suku bunga pendana, biaya, SLA, dokumen, dan mekanisme pencairan. CBD menjalankan fungsi mitra kredit untuk mendukung proses pemasaran, verifikasi, administrasi, collection, after sales, dan monitoring portofolio sesuai mandat Bank. Usulan rate kerja sama adalah Produk Reguler dengan rate pendana 11%, serta Produk Platinum dan Plus dengan rate pendana 14%. Selain pendapatan bunga pendana, Bank memperoleh biaya administrasi% di luar spread/margin serta dana cadangan 2% dari setiap pencairan yang disimpan di Bank Pendana dan direkonsiliasi untuk ditransfer ke rekening penampungan CBD di Bank Pendana setiap awal bulan.

Pokok Pengaturan PKS

- Penunjukan CBD sebagai Mitra Kredit untuk penyaluran fasilitas kredit kepada End User.
- Penetapan limit kerja sama, pola penarikan, kriteria debitur, plafon produk, tenor produk, rate pendana, rate jual, biaya administrasi ...%, dana cadangan 2%, SLA, dan mekanisme rekonsiliasi rekening penampungan.
- Kewajiban CBD untuk melakukan analisa, verifikasi, kelengkapan dokumen, penagihan, administrasi tagihan, dan pelaporan kepada Bank.
- Hak Bank untuk melakukan review, pemeriksaan dokumen, evaluasi berkala, approval akhir, dan penolakan pengajuan yang tidak memenuhi kriteria.
- Mekanisme pembayaran angsuran, standing instruction, penyerahan dokumen, pelunasan dipercepat, klaim asuransi, dan penanganan cedera janji.

15. Track Record dan Kinerja Portofolio Berjalan

Indikator Portofolio	Data Aktual
Periode/bulan	15.000.000.000
Total pencairan, jumlah debitur	65.000.000.000, 749 Debitur
Angsuran tertagih, angsuran gagal potong, recovery tunggakan	1.200.000.000/ 249.000.000/209.000.000
DPD 1–30, DPD 31–60, DPD >60, NPL gross, NPL net	NPL Net 0,8 %
Klaim asuransi	6 Debitur (500.000.000)

16. Manajemen Risiko dan Mitigasi Berlapis

Risiko Utama	Mitigasi CBD	Nilai Kontrol bagi Bank
Pengajuan fiktif	Verifikasi identitas, callback, dokumentasi akad, validasi kantor bayar, dan pemeriksaan dokumen.	Menekan risiko fraud dan menjaga keabsahan debitur.
SK palsu/mark up usia	Validasi SK pensiun, KARIP/ASABRI, data Taspen/Asabri/Kantor Pos, dan pengecekan dokumen pendukung.	Menjaga legalitas dokumen kredit.
Gaji minus/double tagihan	Analisa rasio angsuran, SLIK/IDEB, SKSUP/IDPB, ePOT, TIF/flagging, dan validasi sisa manfaat pensiun.	Memastikan kemampuan bayar realistis.
Meninggal dunia	Asuransi jiwa/kredit aktif sebelum pencairan dan pendampingan klaim.	Memitigasi risiko outstanding yang tidak tertagih.
Gagal potong/pindah kantor bayar	Monitoring kantor bayar, reminder, rekonsiliasi, dan follow up collection.	Menjaga kualitas pembayaran dan DPD.

Infografik Mitigasi Risiko: Screening Awal → SLIK/IDEB → Validasi Taspen/Asabri/Kantor Pos → Analisa Rasio Angsuran → Komite → Asuransi → Collection Monitoring → Laporan DPD/NPL → Recovery

17. Legalitas, Kepatuhan, dan Dokumentasi

Kerja sama channeling dijalankan dengan dasar legalitas koperasi, PKS, dokumen kredit, dokumen jaminan, daftar nominatif, standing instruction, dan laporan portofolio. Seluruh dokumen disimpan, diserahkan, dan diperiksa sesuai SLA serta ketentuan Bank.

18. Sistem Pelaporan dan Monitoring Portofolio

Dokumen / Aspek	Status
Akta pendirian/perubahan, AHU, NIB, NPWP, AD/ART	Terlampir
Struktur pengurus dan pengawas	Terlampir
PKS dengan pendana/Investor	Terlampir

Seluruh skema kerja sama pendanaan akan dituangkan dalam Perjanjian Kerja Sama yang mengatur hak dan kewajiban para pihak, alur dana, mekanisme imbal hasil, pelaporan, pengamanan portofolio, penyelesaian sengketa, dan kepatuhan terhadap ketentuan hukum yang berlaku.

19. Nilai Strategis bagi Bank Pendana

- Akses ke pasar pensiunan ASN, TNI, Polri, BUMN, Dapenpos, dan penerima manfaat pensiun melalui jaringan CBD.
- Efisiensi akuisisi dan pemberkasan karena CBD mendukung proses lapangan secara end-to-end.
- Kontrol risiko melalui SLIK, validasi kantor bayar, verifikasi dokumen, analisa rasio angsuran, komite, dan asuransi.
- Peningkatan portofolio kredit pensiun dengan target penyaluran yang dapat disesuaikan dengan limit dan risk appetite Bank.
- Pendapatan bunga pendana dari struktur rate produk: Reguler 12%, Platinum 12%, dan Plus 12% sesuai kesepakatan PKS.
- Fee based income dari biaya administrasi ...% di luar spread/margin antara rate pendana dan rate jual.
- Dana cadangan 2% dari setiap pencairan yang disimpan di Bank Pendana sebagai buffer portofolio dan direkonsiliasi untuk ditransfer ke rekening/tabungan penampungan CBD di Bank Pendana setiap awal bulan.
- Pelaporan berkala mengenai pencairan, outstanding, pembayaran, gagal potong, DPD/NPL, klaim asuransi, dana cadangan, rekening penampungan, dan status dokumen.
- Potensi hubungan jangka panjang melalui top up, take over, repeat business, dan layanan purna jual debitur.

20. Strategi Pemasaran dan Pertumbuhan Channeling

- Optimalisasi jaringan cabang dan area dengan target pencairan serta pipeline yang terukur.
- Pendekatan komunitas pensiunan ASN, TNI, Polri, BUMN, dan kelompok purna tugas.
- Program take over kredit dari lembaga lain dengan layanan yang kompetitif.
- Program top up bagi nasabah lancar untuk meningkatkan portofolio dari basis nasabah existing.
- Penguatan kemitraan kantor bayar untuk kelancaran pemotongan dan pembayaran angsuran.
- Digital monitoring pipeline untuk memantau status pengajuan, approval, pencairan, dan collection.

21. Manajemen Risiko Operasional

Manajemen risiko operasional dalam kerja sama channeling dijalankan sebagai bagian dari tupoksi KOPJAS CBD selaku Mitra Kredit. Fungsi ini tidak hanya bersifat administratif, tetapi menjadi sistem pengendalian menyeluruh sejak akuisisi debitur, verifikasi dokumen, analisa awal, rekomendasi kredit, pendampingan akad, administrasi pencairan, collection, after sales, monitoring portofolio, pelaporan kepada Bank, hingga eskalasi penyelesaian apabila terjadi penyimpangan atau tunggakan.

21.1 Ruang Lingkup Tupoksi Operasional CBD

Fungsi/Tupoksi	Aktivitas Utama	Output/Kontrol
Akuisisi dan pemasaran	Melakukan prospecting debitur pensiun, edukasi produk, pemetaan kebutuhan dana, dan screening awal sesuai parameter Bank.	Pipeline debitur yang terukur, terdokumentasi, dan sesuai target segmen.
Verifikasi dan validasi	Memeriksa identitas, KTP, KK, KARIP/ASABRI, SK pensiun, kantor bayar, manfaat pensiun, serta kesesuaian data Taspen/Asabri/Kantor Pos.	Debitur valid, dokumen sah, risiko fiktif dan data tidak sesuai dapat ditekan.
SLIK dan analisa awal	Melakukan pra-analisa kelayakan, pengecekan histori kredit, rasio angsuran, usia, tenor, plafon, dan kemampuan bayar.	Rekomendasi kredit awal yang layak diajukan ke Bank.
Komite internal CBD	Mereview kelengkapan dokumen, hasil verifikasi, simulasi kredit, risiko, dan rekomendasi sebelum diajukan kepada Bank.	Kontrol mutu pengajuan sebelum masuk approval Bank.
Administrasi akad dan pencairan	Mendampingi penandatanganan akad, memastikan asuransi aktif, menyiapkan daftar nominatif, bukti pencairan, dan dokumen pendukung.	Proses pencairan tertib, lengkap, dan dapat diaudit.
Collection dan recovery	Memantau angsuran, melakukan reminder, koordinasi kantor bayar, penanganan gagal potong, kunjungan, rekonsiliasi, dan recovery tunggakan.	DPD terkendali, risiko NPL dapat dimitigasi sejak dini.
After sales dan retensi	Memberikan informasi angsuran, sisa kewajiban, pelunasan, top up, klaim asuransi, pengaduan, dan edukasi kewajiban debitur.	Loyalitas debitur terjaga dan peluang repeat business meningkat.

Fungsi/Tupoksi	Aktivitas Utama	Output/Kontrol
Monitoring dan pelaporan	Menyusun laporan pencairan, outstanding, angsuran, gagal potong, DPD, NPL, status dokumen, klaim asuransi, dan pipeline.	Bank memperoleh transparansi portofolio dan dasar evaluasi kerja sama.

21.2 Pengendalian Risiko Berdasarkan Tahapan Kerja

1. **Pra-akuisisi:** CBD memastikan calon debitur masuk dalam segmen pensiunan yang diperkenankan, memiliki sumber pembayaran yang jelas, dan tidak berada dalam kondisi awal yang berisiko tinggi.
2. **Verifikasi awal:** setiap dokumen dasar diperiksa kesesuaiannya dengan identitas debitur, pasangan/ahli waris, kantor bayar, dan bukti penerimaan pensiun.
3. **Validasi eksternal:** CBD melakukan validasi kepada pihak terkait seperti Taspen, Asabri, Kantor Pos, Bank Mantap, BRI, atau kantor bayar lain sesuai skema kerja sama.
4. **Analisa kelayakan:** kelayakan kredit dihitung berdasarkan plafon, tenor, usia, manfaat pensiun, rasio angsuran, SLIK/IDEB, rate pendana, rate jual, serta riwayat kewajiban debitur. Untuk Produk Reguler, analisa memperhatikan plafon maksimum Rp350.000.000 dan tenor maksimum 180 bulan.
5. **Komite dan rekomendasi:** pengajuan hanya diteruskan kepada Bank setelah melalui review internal CBD dan dinyatakan layak secara dokumen, risiko, serta kemampuan bayar.
6. **Pencairan:** pencairan dilakukan setelah persetujuan Bank, dokumen kredit lengkap, asuransi aktif, dan seluruh syarat pencairan terpenuhi.
7. **Pasca pencairan:** CBD melakukan monitoring pembayaran, early warning atas potensi gagal potong, collection, after sales, dan pelaporan portofolio secara berkala.

21.3 Matriks Risiko Operasional dan Tindak Lanjut

Risiko Operasional	Indikator Awal	Tindak Lanjut CBD	Eskalasi ke Bank
Dokumen tidak lengkap/tidak valid	Perbedaan identitas, SK tidak sesuai, data kantor bayar tidak cocok.	Hold pengajuan, klarifikasi, perbaikan dokumen, validasi ulang.	Dilaporkan jika berpotensi fraud atau tidak dapat diselesaikan.
Pengajuan fiktif/rekayasa data	Debitur sulit dikonfirmasi, foto/akad tidak valid, data tidak konsisten.	Reject internal, investigasi, dokumentasi temuan, blacklist internal.	Wajib dilaporkan segera kepada Bank.
Gaji minus/double tagihan	Rasio angsuran tidak memadai, kewajiban lain tinggi, SLIK bermasalah.	Penyesuaian plafon/tenor, penolakan, atau permintaan dokumen tambahan.	Diajukan hanya jika mitigasi disetujui Bank.
Gagal potong angsuran	Angsuran tidak masuk, perubahan kantor bayar, saldo tidak cukup.	Reminder, koordinasi kantor bayar, kunjungan, rekonsiliasi, recovery.	Dilaporkan dalam laporan DPD/gagal potong.

Risiko Operasional	Indikator Awal	Tindak Lanjut CBD	Eskalasi ke Bank
Debitur meninggal dunia	Informasi keluarga/cabang/kantor bayar.	Verifikasi kematian, pengumpulan dokumen klaim, pendampingan keluarga.	Dilaporkan untuk proses klaim asuransi dan penyelesaian outstanding.
Dokumen hard copy terlambat	Berkas belum diterima sesuai SLA.	Follow up cabang, checklist ulang, pengiriman prioritas.	Dilaporkan jika melewati batas waktu PKS.

21.4 Standar Eskalasi dan Akuntabilitas

Setiap risiko operasional harus memiliki pemilik proses yang jelas. Cabang bertanggung jawab atas akuisisi, pemberkasan, dan komunikasi awal dengan debitur. Tim verifikasi bertanggung jawab atas keabsahan data dan dokumen. Tim analisa bertanggung jawab atas kelayakan kredit dan rekomendasi plafon. Komite internal bertanggung jawab atas keputusan rekomendasi sebelum diajukan kepada Bank. Tim collection bertanggung jawab atas monitoring pembayaran, penanganan tunggakan, dan recovery. Tim after sales bertanggung jawab menjaga layanan debitur, penyelesaian keluhan, klaim asuransi, dan peluang top up. Manajemen CBD bertanggung jawab atas evaluasi portofolio, pelaporan kepada Bank, dan tindak lanjut strategis sesuai PKS.

Alur Eskalasi Operasional: Cabang → Verifikasi → Analisa → Komite Internal CBD → Pengajuan Bank → Approval Bank → Pencairan → Collection → After Sales → Monitoring Portofolio → Laporan dan Evaluasi Berkala

22. Sistem Pelaporan kepada Bank Pendana

Untuk menjaga transparansi, akuntabilitas, dan kualitas kerja sama, CBD menyediakan laporan berkala kepada Bank Pendana. Laporan digunakan untuk memantau realisasi pencairan, outstanding, angsuran, gagal potong, DPD/NPL, status dokumen, collection, after sales, klaim asuransi, dan rekomendasi tindak lanjut.

- Laporan realisasi pencairan dan daftar nominatif debitur.
- Laporan outstanding/baki debet dan posisi angsuran.
- Laporan gagal potong, recovery, DPD, dan NPL.
- Laporan status dokumen kredit, dokumen jaminan, dan dokumen End User.
- Laporan klaim asuransi dan penyelesaian debitur meninggal dunia.
- Laporan pipeline pengajuan, approval, reject, pending, batal, dan pencairan.
- Laporan kegiatan after sales dan penanganan keluhan debitur.
- Laporan evaluasi portofolio dan rekomendasi perbaikan proses.

Format laporan kepada Bank Pendana akan disusun sebagai lampiran operasional yang menjadi bagian pendukung proposal, meliputi laporan realisasi pencairan, outstanding, pembayaran angsuran, gagal potong, DPD/NPL, status dokumen, collection, after sales, klaim asuransi, pipeline, dana cadangan 2%, mutasi rekening/tabungan penampungan CBD di Bank Pendana, biaya administrasi 1%, dan rekomendasi tindak lanjut portofolio.

23. Penutup

KOPJAS CBD siap menjadi mitra channeling kredit pensiun bagi Bank Pendana dengan mengedepankan prinsip kehati-hatian, integritas, profesionalisme, dan sinergi. Melalui jaringan operasional, proses verifikasi berlapis, SLIK, analisa kredit, komite, validasi Taspen/Asabri/Kantor Pos, collection, after sales, serta monitoring portofolio, kerja sama ini diharapkan dapat memperkuat ekspansi portofolio kredit pensiun Bank secara sehat dan berkelanjutan.

Proposal ini disusun sebagai dasar diskusi strategis dengan Direksi Bank, Komite Kredit, dan calon Bank Mitra Pendana untuk menyepakati struktur kerja sama, limit, produk, SLA, tata kelola, pelaporan, dan mitigasi risiko dalam PKS Channeling.

24. Kontak Kerja Sama

Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya

Alamat: Jl Sanggar Kencana No. 2B

Email: cempakabahteradigdaya@gmail.com

Website: www.koperasicbd.com

Contact Person: Taofik Firi J – Ketua Koperasi – 087823000351

25. Lampiran: Data dan Dokumen Pendukung

- Company profile Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya.
- Dokumen legalitas koperasi: akta, AHU, NIB, NPWP, AD/ART, dan dokumen perubahan.
- Struktur organisasi, pengurus, pengawas, dan tim operasional.
- Draft Perjanjian Kerja Sama Penerusan Pinjaman (Channeling).
- Dokumen produk Reguler, Platinum, Plus, dan Produk PAM.
- Contoh daftar nominatif debitur dan dokumen pengajuan kredit.
- SOP akuisisi, verifikasi, analisa, pencairan, collection, after sales, dan monitoring portofolio.
- Dokumen mitigasi risiko: SLIK/IDEB, TIF/flagging, ePOT, IDPB, validasi NIK, validasi Taspen/Asabri/Kantor Pos, asuransi, dan klaim.