

ALAMI

#HijrahFinansial

Mitigasi Risiko Pembiayaan P2P di ALAMI

eBook 2020

Daftar Isi

eBook 2020



3

Bagaimana Risiko Mendanai di ALAMI?

4

Bagaimana Usaha Mitigasi Risiko di ALAMI?

- Memastikan Kompetensi Tim Risk
- Screening di Proses Awal Aplikasi Calon Penerima Pembiayaan
- Menetapkan Risk Acceptance Criteria
- Menetapkan Rating Project UKM
- Bekerjasama dengan Biro Kredit



Daftar Isi

eBook 2020

- Meriset Update Industri Secara Berkala
- Memeriksa Karakter Pengurus UKM
- Menerapkan Prinsip Kehati-hatian

17 Info Lebih Lanjut

18 Disclaimer





Bagaimana Risiko Mendanai di ALAMI?

Semua jenis pendanaan dan pembiayaan pasti ada risikonya.

Dalam prinsip keuangan syariah sendiri, kita hanya berhak mendapatkan imbal jasa/komisi setelah sebelumnya berhasil menanggung risiko.

Untuk memastikan kualitas pembiayaan dan memperkecil kemungkinan UKM gagal bayar di platform ALAMI, maka ALAMI mengimplementasi berbagai usaha mitigasi risiko.



Bagaimana Usaha Mitigasi Risiko di ALAMI?

I. Memastikan Kompetensi Tim Risk

Hal pertama yang menjadi perhatian ALAMI adalah memastikan kompetensi tim Manajemen Risiko yang ada di ALAMI.

Sebelum bergabung dengan ALAMI, Head of Risk ALAMI, M.M. Iqbal, telah berpengalaman sebagai Corporate

Financing Risk Senior Manager di Bank Muamalat selama 1 tahun, Team Leader of Internal Risk Assessment Analysis di Emirates Islamic Bank selama 1 tahun, dan sebelumnya, ia juga sudah menjalani 3 tahun pengalaman sebagai Account Officer Small and Medium Enterprise dan Account Officer Commercial and Small Division di Bank BNI Syariah, dimana ia mendapatkan berbagai sertifikasi mulai dari Risk Management Certification dari Badan Sertifikasi Manajemen Risiko, Financing Analysis in Islamic Banking dari Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, dan juga sertifikasi Financial Modelling.

Ia juga memiliki sertifikasi Credit Underwriting dari 6 Sigma. Credit Underwriting sendiri adalah sebuah proses penilaian kelayakan pembiayaan dari calon penerima pembiayaan.

Kemampuan Iqbal untuk melakukan analisa kuantitatif untuk mitigasi risiko pun tidak perlu diragukan lagi karena latar belakang pendidikannya adalah jurusan Matematika dari Institut Teknologi Bandung.

Iqbal juga didukung oleh seorang Risk Analyst Manager, Fauzan, yang memiliki pengalaman kurang lebih selama 8 tahun di manajemen risiko khususnya pembiayaan, yaitu selama 7 tahun sebagai Credit Reviewer Senior Manager di BRI Syariah dan hampir 1 tahun sebagai Corporate Risk Underwriting di Bank Muamalat.

II. Screening di Proses Awal Aplikasi Calon Penerima Pembiayaan

Sejak proses awal aplikasi calon penerima pembiayaan, ALAMI telah menerapkan berbagai kriteria yang cukup ketat. Dijelaskan secara komprehensif oleh Iqbal, bahwa setiap kriteria yang ditetapkan merupakan bagian dari screening di proses awal untuk mitigasi risiko pembiayaan.

- Mempunyai legalitas badan usaha sebagai PT atau CV. Sebuah badan usaha PT atau CV biasanya telah mempunyai standard laporan keuangan, baik audited maupun in-house, yang bisa dianalisa lebih lanjut untuk keperluan pembiayaan.
- Berlokasi di Jakarta dan sekitarnya. Kriteria ini ditetapkan agar tim ALAMI secara pribadi bisa langsung melakukan site visit ke lokasi perusahaan sebagai salah satu syarat sebagai penerima pembiayaan.
- Telah beroperasi minimum satu tahun. Kriteria satu tahun ini tidak dilihat dari tanggal sejak berdirinya perusahaan tersebut sampai tanggal pengajuan pembiayaan. Melainkan, ALAMI menilai bahwa UKM tersebut telah beroperasi minimal satu tahun secara settled dan established di bidang industri yang diajukan pembiayaan, yang dibuktikan dengan laporan keuangan dan surat izin

perusahaan (SIUP) di industri terkait. Jadi, jika sebuah perusahaan telah berdiri selama lima tahun dan bergerak di industri A, namun baru bergerak di industri B selama enam bulan, dan kemudian yang diajukan untuk mendapatkan pembiayaan di ALAMI adalah invoice financing di industri B, maka perusahaan tersebut belum memenuhi syarat mitigasi risiko ALAMI. Hal ini juga dilakukan karena dengan adanya waktu satu tahun di industri tersebut, ALAMI bisa memeriksa laporan keuangan untuk industri tersebut: apakah ada siklus pendapatan naik turun di bulan-bulan tertentu, atau memang stabil pendapatan tinggi sepanjang tahun.

- Kualitas hubungan dengan bouwheer/payor.
ouwheer/payor adalah pemberi kerja untuk UKM calon penerima pembiayaan yang akan memberikan pembayaran untuk invoice yang telah dialihkan ke ALAMI. Oleh karena itu, penting untuk ALAMI memastikan bahwa telah terjalin hubungan yang baik antara UKM dan payor, dilihat dari waktu kerjasama yang telah terjalin untuk project yang diajukan pembiayaan ke ALAMI dan bagaimana pola pembayaran invoice dari payor tersebut ke calon penerima pembiayaan dilihat dari rekening koran perusahaan. Misalnya, jika UKM tersebut baru saja pertama kali bekerjasama dengan payor sehingga tidak ada catatan historisnya, atau invoice yang harusnya dibayar dalam satu bulan baru dibayar dalam enam bulan, maka hal tersebut tidak sesuai dengan Risk Acceptance Criteria (RAC) yang

telah diterapkan oleh Divisi Risk ALAMI sebagai langkah penting dalam mitigasi risiko.

- Selain itu, kualitas payor juga sangat diperhatikan, seperti misalnya perusahaan BUMN, multinasional, perusahaan terbuka, atau institusi pemerintah dengan track record credit scoring yang bagus di biro kredit PEFINDO. Sebagai langkah mitigasi risiko lainnya, secara berkala, ALAMI juga terus memantau keadaan berbagai industri untuk memastikan bahwa perusahaan payor berada di industri yang sedang sehat dan berjalan lancar.
- Kelengkapan dokumen legal. Untuk memastikan bahwa UKM yang diberikan pembiayaan mempunyai identitas yang jelas, maka ALAMI mensyaratkan adanya dokumen-dokumen legal seperti Akta Pendirian, NPWP, SIUP, TDP, NIB, dan sebagainya, serta dilengkapi juga dengan laporan keuangan, rekening koran setidaknya dalam enam bulan terakhir, company profile, dan dokumen-dokumen pelengkap invoice seperti misalnya faktur pajak, Tanda Terima Invoice yang ditandatangani oleh payor, dan Berita Acara Serah Terima (BAST) untuk memastikan bahwa pekerjaan dan seluruh kewajiban oleh UKM kepada payor telah diselesaikan sesuai dengan ketentuan. Semua dokumen ini akan diperiksa secara manual untuk memastikan validitas dan keabsahannya, misalnya dari keaslian tanda tangan dari pihak payor.

- Total penjualan per tahun minimal Rp2,5 miliar. Jumlah ini ditentukan dengan pertimbangan bahwa ALAMI memberikan pembiayaan untuk Usaha Kecil dan Menengah, dimana definisi perusahaan kecil adalah perusahaan yang memiliki omset antara Rp300 juta sampai Rp2,5 miliar, sementara usaha menengah memiliki omset Rp2,5 miliar sampai Rp50 miliar. Selain itu, dengan jumlah minimum invoice financing yang ditawarkan ALAMI mulai dari Rp50 juta, maka diestimasikan bahwa syarat tersebut baru bisa dipenuhi oleh usaha yang setidaknya memiliki penjualan per tahun Rp2,5 miliar.

III. Menetapkan Risk Acceptance Criteria

Semua UKM yang terdaftar di ALAMI harus memenuhi Risk Acceptance Criteria sebagai berikut:

Hubungan dengan Payor	Minimal telah menyelesaikan 2 proyek kerja dari payor dengan sejarah pembayaran yang baik, dibuktikan dari rekening bank UKM
Lama Bisnis Berdiri	Menjalani bisnis di industri tersebut lebih dari 2 tahun
Kondisi Finansial	Mempunyai jangka waktu penerimaan Account Receivable dalam periode 90 – 180 hari
Kondisi Finansial Payor	<ul style="list-style-type: none"> - Penjualan tahunan lebih besar dari Rp 250 miliar - Debt Service Coverage Ratio lebih besar dari 1,25
Kriteria Payor	Perusahaan multinasional, perusahaan terbuka, BUMN, institusi pemerintah, dsb

ALAMI juga menempuh langkah-langkah sebagai berikut untuk memastikan aspek penjaminan pembiayaan:

- Meminta personal guarantee dari UKM
- Meminta giro mundur (post-dated cheque) dari UKM

IV. Menetapkan Rating Project UKM

Sesuai dengan RAC yang telah ditetapkan, ALAMI kemudian akan melakukan penilaian atau rating terhadap kualitas hubungan dengan bouwheer/payor, kualitas bouwheer/payor itu sendiri, dan kualitas UKM calon penerima. Informasi ini penting untuk disajikan agar ALAMI bisa membantu pendana untuk melakukan mitigasi risiko secara mandiri.

Analisa dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif. Menganalisa semua informasi yang disebutkan di atas, ALAMI memberikan bobot dan penilaian untuk setiap faktor dan kriteria. Bahkan sampai lamanya lama operasional pun dipertimbangkan, dengan estimasi semakin lama perusahaan tersebut beroperasi, maka semakin berpengalaman dan semakin mahir menjalankan bisnisnya.

ALAMI juga menilai beberapa rasio keuangan rasio keuangan dari laporan keuangan, lima diantaranya yaitu Current Ratio, Debt Equity Ratio, Debt Service Coverage Ratio, Sales Growth, dan Profitability Ratio.

Untuk melengkapi data laporan keuangan, ALAMI juga menilai secara teliti rekening koran UKM untuk memeriksa arus kas dan jumlah penjualan yang masuk ke rekening UKM. Semakin representatif mutasi rekeningnya terhadap angka yang ada di laporan keuangan, semakin akurat data rasio keuangan yang ditarik dari laporan keuangan.

ALAMI juga memastikan bahwa calon penerima pembiayaan mempunyai aspek jaminan (collateral), atau second way out. Jaminan yang diterapkan di ALAMI bukan berupa fixed asset seperti di bank.

Namun, UKM bisa menyiapkan Personal Guarantee, jaminan perorangan sebagai pengurus/pemegang saham di UKM tersebut bahwa mereka mampu menjamin pembayaran. Selain itu, bisa juga dengan menyiapkan Post-Date Cheque (PDC) atau giro mundur sebagai alat pembayaran. Walaupun bukan merupakan jaminan, namun giro ini bisa menjamin untuk efektif bisa dilakukan pencairan pada saat jatuh tempo pengembalian pembiayaan.

Semua penilaian dan bobot masing-masing dari aspek RAC tersebut kemudian digabungkan untuk mendapat Risk Rating internal ALAMI. Hanya calon penerima pembiayaan yang berhasil memenuhi standard risk rating yang ditentukan ALAMI yang kemudian dapat lolos menjadi salah satu daftar project penerima pembiayaan di platform ALAMI.

Berdasarkan risk rating, ditetapkan sistem penilaian Bintang 1 sampai 5 untuk setiap project yang mendapatkan pembiayaan, dimana Bintang 1 artinya risikonya semakin besar dan Bintang 5 artinya risikonya semakin kecil. Semakin besar risiko yang harus ditanggung pendana, maka semakin besar juga imbalan atau ujah yang bisa diharapkan oleh pendana.

V. Bekerjasama dengan Biro Kredit

Selain dilakukan pemeriksaan secara internal, ALAMI juga bekerjasama dengan Pefindo Kredit Biro (PKB) sebagai biro kredit swasta yang mempunyai informasi berapa banyak pinjaman yang telah dilakukan, seberapa agresif UKM dalam mengajukan pembiayaan dibandingkan dengan plafon yang mereka miliki, track record pembayaran apakah telat atau tepat waktu dan alasannya, dan juga pemberian credit scoring. Pemeriksaan secara internal dan eksternal ini dilakukan baik terhadap bouwheer/payor, dan juga terhadap UKM calon penerima pembiayaan.

Ini adalah langkah penting untuk mitigasi risiko ALAMI karena informasi yang dimiliki oleh biro kredit swasta sangat membantu ALAMI dalam menentukan kelayakan UKM untuk menerima pembiayaan.

VI. Meriset Update Industri Secara Berkala

Dengan adanya pergerakan industri yang begitu cepat, menjadi tugas tim Risk ALAMI untuk secara berkala memantau perkembangan berbagai industri. Hal ini perlu dilakukan karena menjadi satu bagian penting untuk menilai kelancaran pembiayaan. Salah satu hal yang mendapatkan bobot untuk menilai rating risiko suatu project adalah penilaian tentang prospek industri yang terkait. ALAMI mengejar informasi ini mulai dari web checking sampai menggunakan platform tertentu yang menjadi sumber informasi tentang berbagai industri. Selain itu, informasi ini juga penting untuk memutuskan kriteria industri mana saja yang bisa diberikan pembiayaan untuk dianalisa lebih lanjut, dan mana yang harus ditolak karena memang industrinya sedang berada di fase sunset atau berada dalam kondisi krisis, seperti misalnya industri minyak dan gas ketika harga turun dan harus melakukan PHK besar-besaran.

VII. Memeriksa Karakter Pengurus UKM

Salah satu prinsip manajemen risiko pembiayaan yang harus dipegang adalah 5C of Credit, yaitu Character, Capacity, Capital, Collateral dan Conditions. Untuk faktor Capacity,

Capital, Collateral dan Conditions ini bisa dinilai dan dievaluasi dengan mudah. Berbeda dengan Character. Walaupun faktor ini paling sulit untuk dinilai, namun hal inilah yang paling berpengaruh terhadap pelunasan pembiayaan. Karena, dibutuhkan karakter yang baik untuk bersedia memprioritaskan pembayaran pembiayaan yang telah diberikan oleh ALAMI dan telah jatuh tempo.

Oleh karena itu, tim Risk ALAMI menekankan perlunya kerjasama dan hubungan yang baik antara UKM calon penerima pembiayaan dan tim Sales ALAMI yang mencari nasabah untuk mendapatkan pembiayaan. Dengan kerjasama dan hubungan yang baik, tim Sales mampu memberikan estimasi tentang karakter baik dari seorang calon penerima pembiayaan tersebut. Ditambah lagi, tim Sales ALAMI mempunyai pengalaman gabungan lebih dari 50 tahun untuk pembiayaan dan penyeleksian penerima pembiayaan.

Dari tim Risk, penilaian karakter ini juga bisa melalui kemauan calon penerima pembiayaan untuk memberikan Personal Guarantee. Antara tim Risk dan tim Sales pun butuh keterbukaan dan kedekatan agar mampu berdiskusi secara terbuka dan transparan untuk keputusan pemberian pembiayaan. Nah, keterbukaan dan kedekatan antara kedua tim tersebut ini selalu dijaga di ALAMI.

VII. Menerapkan Prinsip Kehati-hatian

Dalam situasi pandemi, beberapa langkah yang diambil oleh tim Risk ALAMI misalnya adalah melakukan evaluasi langsung terhadap semua UKM penerima pembiayaan. Jika ada industri yang terdampak negatif, maka harus dilakukan pengawasan lebih detail dan diperketat seleksinya. Jika sebuah industri ditengarai sedang tenggelam atau krisis, maka bukan tidak mungkin akan langsung ditolak oleh ALAMI.

Selain itu, dengan adanya COVID-19, ALAMI juga menambah kolom analisa UKM di Dashboard Pendana dengan Analisa Dampak COVID-19 terhadap industri project tersebut, sehingga pendana bisa langsung mengukur risikonya. Banyak industri di daftar pembiayaan ALAMI yang masih berjalan dengan baik, misalnya di sektor fast moving consumer goods (FMCG), logistik, dan kesehatan, yang justru naik permintaannya selama pandemi COVID-19.

Bagaimana jika ada yang sampai berkasus? Misalnya telat bayar atau sudah dibayar oleh payor tapi tetap bilang belum dibayar? Dengan prinsip due diligence (uji kelayakan) dan prudence (kehati-hatian), ALAMI harus mampu menilai bagaimana cara terbaik untuk menanganinya. Pernah ada penerima pembiayaan yang telat bayar karena mengaku

belum dibayar oleh payor, walaupun ketika diperiksa ulang (cross-check) ternyata sudah dibayar. Dengan pertimbangan jika dikonfrontasi maka kemungkinan akan kabur, maka ALAMI tetap memilih jalur diskusi dan meminta komitmen tanggal pembayaran baru, yang akhirnya berhasil membuat mereka melunasi pembayaran.

Prinsip dalam pembiayaan adalah “trust no one”. Hal ini diterapkan ALAMI dengan selalu memeriksa data faktual yang dimiliki UKM dan melakukan seleksi ketat untuk setiap UKM yang melakukan pengajuan pembiayaan.

Dengan melakukan proses yang berlapis untuk memastikan UKM yang terpilih sudah mempunyai kualitas terbaik, namun dilakukan dalam waktu sangat efisien dan cepat melalui bantuan perangkat teknologi, diharapkan pendana pun bisa terus puas melakukan transaksi peer-to-peer financing dengan memberikan pembiayaan produktif yang memberdayakan sektor UKM Indonesia.



Info Lebih Lanjut

Website ALAMI

p2p.alamisharia.co.id

Blog ALAMI

Blog.alamisharia.co.id

Sosial Media ALAMI

Instagram, Facebook, Twitter: @alamisharia

LinkedIn: ALAMI

WA Group P2P ALAMI Community

081296069566 (Maulana)

Customer Service ALAMI

WA: +62 819-9898-7191

Telepon: (+62-21) 311-161-91

Senin-Jumat, 10 AM – 6 PM (kecuali hari libur)

Disclaimer

ALAMI adalah penyelenggara layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi dengan prinsip Syariah yang telah berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan.

Isi dari e-Book ini hanyalah sebagai konten edukasi bagi para pengguna untuk mengetahui dan memahami usaha mitigasi risiko pembiayaan melalui skema Peer-to-Peer di Platform ALAMI.

Kami tidak menyajikan konten untuk memberikan nasihat finansial ataupun investasi kepada pihak manapun.