



# PT BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO) Tbk

## KANTOR PUSAT

Jl. Jenderal Sudirman Kav. 44-46 Jakarta 10210  
Telepon : 5752017, 25100254, 2510264, 2510269, 2510279  
Facsimile : 2500065, 2500077 Website : [www.bri.co.id](http://www.bri.co.id) Email : [humas@bri.co.id](mailto:humas@bri.co.id)

### LAPORAN *PUBLIC EXPOSE* TAHUN 2024 PT BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO) Tbk

#### I. Tanggal, Waktu dan Tempat *Public Expose*

*Public Expose* diselenggarakan pada:

Hari/tanggal : Kamis, 29 Agustus 2024

Waktu : Pukul 09.00 – 10.00 WIB

Tempat : Dilaksanakan secara online dalam acara *Public Expose LIVE 2024*

#### II. Manajemen yang Menghadiri *Public Expose*

Direksi Perseroan yang hadir dan/atau menyampaikan materi sebagai berikut:

##### **Pemateri**

1. Bapak Sunarso – Direktur Utama
2. Bapak Supari – Direktur Bisnis Mikro
3. Ibu Viviana Dyah Ayu R.K – Direktur Keuangan

##### **Turut Hadir**

1. Bapak Agus Sudiarto – Direktur Manajemen Risiko
2. Ibu Handayani – Direktur Bisnis Konsumer
3. Bapak Agus Winardono – Direktur Human Capital

#### III. Peserta yang Hadir

933 orang

#### IV. Resume Sesi Tanya Jawab

1. **Pertanyaan:** Bapak Zayn Zarkasih

Bagaimana progres dan dampak Sinergi Holding Ultra Mikro sampai saat ini?

**Jawaban:** Bapak Supari – Direktur Bisnis Mikro

- a. Saat ini kami telah implementasi *operational synergy* dalam bentuk integrasi layanan dalam satu *outlet* yang disebut dengan "SenyuM" yang terdiri dari BRI, PNM dan Pegadaian, di mana saat ini terdapat ± 1,020 SenyuM *outlet* yang tersebar di seluruh Indonesia. BRI juga sedang dalam proses untuk *revenue synergy* dengan mengembangkan aplikasi SenyuM yang dapat diakses oleh tenaga pemasar BRI, PNM dan Pegadaian untuk mendorong *product cross selling*.
- b. Lebih lanjut,  *Holding Ultra Mikro ( Holding UMi )* juga telah memberikan *benefit* kepada Pegadaian dan PNM atas *funding support* dari BRI. Hal ini tercermin dari *Cost of Fund (COF)* PNM yang terus mengalami penurunan dari September 2021 sebesar 8.7% menjadi 6.5% di

September 2024. Sedangkan COF Pegadaian turun dari 6.2% September 2021 menjadi 6.1% di Juni 2024.

- c. Terkait dengan *business process* dan *risk management improvement*, Pegadaian dan PNM telah implementasi *cashless disbursement*, yaitu pencairan kredit non tunai. Inisiasi *cashless disbursement* tersebut dapat meningkatkan kemudahan bagi nasabah serta meningkatkan efisiensi operasional bagi PNM dan Pegadaian.
- d. Efisiensi COF dan beban operasional tersebut juga terlihat dari penurunan *Cost to Income Ratio* (CIR), dimana CIR Pegadaian turun dari 63% di September 2021 menjadi 53.2% di Juni 2024. Sementara CIR PNM juga mengalami penurunan, semula dari 76.7% di September 2021 menjadi 60.1% di Juni 2024.
- e. Di sisi lain, BRI juga telah meluncurkan produk Tabungan Simpedes UMi bagi nasabah segmen Ultramikro utamanya nasabah PNM dan Pegadaian yang belum memiliki rekening simpanan di BRI untuk meningkatkan penetrasi inklusi keuangan.

2. **Pertanyaan:** Ibu Maharani Iskandar

Apa tantangan BRI untuk mencapai target ke depan?

**Jawaban:** Bapak Sunarso – Direktur Utama

- a. Terdapat tantangan jangka pendek dan jangka panjang:
  - **Jangka Pendek:** Tantangannya berupa melemahnya *demand* yang menyebabkan penurunan penyaluran kredit yang juga disertai dengan penurunan kualitas kredit segmen Mikro. Atas hal tersebut, BRI saat ini melakukan *strategic response* untuk tumbuh selektif di segmen Mikro disertai dengan upaya perbaikan kualitas aset.
  - **Jangka Panjang:** Di era digitalisasi, secara fundamental akan mengubah cara berbisnis baik dari nasabah, pasar dan perbankan. Tentunya proses digitalisasi ini tidak mudah dan banyak nasabah yang belum siap pada awal penerapannya. Oleh karena itu, BRI merespon tantangan ini dengan melakukan transformasi digital dengan penjelasan sebagai berikut:
    - i. BRI mempersiapkan semua aspek digital, termasuk penggunaan AI dan teknologi lainnya. Namun, mengingat banyak nasabah di desa-desa di seluruh Indonesia yang belum memahami teknologi digital, BRI harus tetap memberikan layanan secara fisik. Oleh karenanya, BRI mengimplementasikan konsep *Hybrid Bank*, dengan memperkuat layanan di unit kerja BRI serta didukung oleh Agen BRILink untuk memperluas *coverage* layanan BRI.

- ii. Sebagai bank yang berfokus di Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), portofolio terbesar BRI akan tetap akan berada di segmen UMKM. Namun, untuk dapat mengoptimalkan potensi di semua segmen, BRI mengimplementasikan digitalisasi *product* dan *business process* untuk mendukung konsep *integrated value chain* sehingga dapat meningkatkan integrasi antar segmen bisnis, mulai dari Mikro, Konsumer, Small & Medium Enterprise (SME), Medium, hingga Korporasi.

3. **Pertanyaan:** Bapak Sabdo Panggiring

Saya lihat NPL BRI masih cukup tinggi respon terhadap hal tersebut bagaimana? Strategi BRI unntuk memperbaiki kualitas kredit bagaimana?

**Jawaban:** Bapak Sunarso – Direktur Utama

BRI merupakan bank yang fokus utama nya pada UMKM, dengan portofolio lebih dari 80% berasal dari segmen UMKM. Dampak dari pandemi belum sepenuhnya berakhir, terutama pada kredit mikro, sehingga menyebabkan pemburukan kualitas kredit. Pada tahun 2021, laba BRI mengalami peningkatan menjadi sebesar Rp30T, diikuti tahun 2022 menjadi Rp51T, dan tahun 2023 menjadi Rp60T. Secara riil, BRI mampu menghasilkan laba sebesar Rp80-90 triliun. Namun, karena BRI telah mengantisipasi pemburukan kualitas kredit di segmen Mikro pasca pandemi, BRI memilih untuk tidak membukukan seluruh laba tersebut, melainkan membukukannya sebagai cadangan. Sehingga meskipun NPL meningkat, BRI tetap berada dalam kondisi yang aman karena telah mempersiapkan cadangan yang memadai.

BRI akan tumbuh secara selektif dengan memperbaiki, mempertajam, dan memperketat *risk acceptance criteria*, serta meningkatkan pendapatan *recovery*. Dengan dukungan digitalisasi, melalui integrasi value chain menjadikan peluang bagi BRI untuk menghubungkan antar segmen hingga ke segmen Mikro.

4. **Pertanyaan:** Bapak Adrianus Ivan

Bagaimana proyeksi dari dividen BRI di tahun depan? Apakah rasio dividennya akan meningkat atau sebaliknya? Seperti apa pertimbangannya?

**Jawaban:** Bapak Sunarso – Direktur Utama

Situasi yang BRI hadapi saat ini sebenarnya sudah diprediksi sejak tahun 2020, ketika pandemi Covid-19 mulai terjadi. Untuk itu, BRI memastikan adanya sumber pertumbuhan baru. Pada tahun 2021, BRI membentuk  *Holding UMi*. Dari *right issue Holding UMi* ini, BRI menerima tambahan modal baru dari investor non-pemerintah (terutama investor asing), sehingga BRI mendapatkan penambahan modal sebesar Rp41T. Dengan demikian, modal BRI menjadi sangat kuat, dengan CAR (*Capital Adequacy Ratio*) sebesar 25%, jauh di atas *regulatory requirement* sebesar 17,5%.

Dengan modal yang kuat ini, BRI memiliki ruang untuk tumbuh dalam aspek permodalan, hanya tinggal mencari likuiditasnya. Jika diasumsikan setiap tahun hanya mengkonsumsi modal sebesar 2%, BRI yakin bahwa selama 5 tahun ke depan, BRI layak untuk membagikan dividen. Modal BRI sudah cukup kuat untuk pertumbuhan, kepastian untuk sumber pertumbuhan baru sudah ada dari Holding UMi, dan anggaran untuk mitigasi pemburukan kualitas kredit kami cadangkan. Oleh karena itu, tidak ada alasan bagi BRI untuk menumpuk laba tanpa membagikan dividen.

V. Dokumentasi Public Expose



