

Bangun lini kredit pensiun di BPR Anda — dari asesmen kelayakan sampai tim siap jualan.

Kebijakan underwriting dan desain produk sudah di tangan Anda di minggu keempat. Setup penuh 21 minggu, lalu pendampingan berjalan.

YANG BIASANYA MENAHAN

Anda melihat segmen pensiunan sebagai peluang, tapi berhenti di titik yang sama seperti kebanyakan BPR:

- Belum punya kebijakan underwriting khusus pensiun. Yang ada kebijakan kredit umum, dan itu memang tidak cocok — risiko utama kredit pensiun bukan kemampuan bayar, tapi kelangsungan manfaat dan usia debitur saat jatuh tempo.
- Kanal ke Taspen, Asabri, PT Pos, dan koperasi pensiunan belum dipetakan. Ini penghambat nomor satu, dan hampir tidak pernah soal modal.
- Mencari satu kepala divisi berpengalaman di segmen ini sulit, lama, dan berisiko. Kalau pun dapat, Anda mendapat satu orang, bukan sistemnya.
- Tim penjualan belum punya skrip, target, dan insentif yang dirancang untuk produk ini.
- Belum ada pemantauan portofolio yang berjalan sendiri, sehingga masalah baru ketahuan saat sudah jadi angka NPL.

YANG SAYA BANGUN

Bukan menyewakan satu orang, tapi memasang sistemnya.

Komponen	Cakupan	Kode
Model bisnis kredit pensiun	Desain produk, pricing, tenor, struktur margin	SETUP-03
Kebijakan underwriting & risiko	Kriteria layak, plafon, kapasitas angsur, mitigasi risiko	SETUP-01
Channel mapping	Taspen / Asabri / PT Pos / dana pensiun BUMN	SETUP-02
SOP operasional	Originasi → pencairan → penagihan → pelunasan	SETUP-04
Kepatuhan regulasi	Checklist OJK untuk BPR, atau Kemenkop/OJK untuk koperasi	SETUP-05
Strategi sales & distribusi	Rencana kanal dan aktivasi penjualan	GTM-01
Sales playbook & manajemen tim	Skrip, funnel, target, insentif, pelatihan	GTM-02/03
Pemantauan portofolio	Dashboard NPL, penyaluran, dan umur tunggakan	MAINT-01
Evaluasi & pelaporan berkala	Review kebijakan dan laporan kinerja kuartalan	MAINT-02

TAHAPAN DAN DURASI

0 DIAGNOSTIC Kesiapan & potensi wilayah 3 minggu	1 SETUP BISNIS Kebijakan, kanal, SOP 8 minggu	2 GO-TO-MARKET Tim jualan siap jalan 10 minggu	3 MAINTENANCE Pendampingan & pertumbuhan ≥ 12 bulan
--	---	--	---

Anda tidak menunggu sampai akhir untuk melihat hasil. Kebijakan underwriting dan desain produk diserahkan di minggu keempat Fase 1, sehingga uji coba terbatas bisa dimulai sementara SOP diselesaikan.

PAKET

	Starter	Scale-Up ★	Partner
Cakupan	Fase 0–1	Fase 0–2	Fase 0–3 + retainer
Untuk Anda yang	ingin dasarnya benar dulu	ingin sampai bisa jualan & tim siap	ingin mitra jangka panjang
Durasi	± 11 minggu	± 21 minggu	setup 21 minggu + retainer min. 12 bln
Investasi	Rp 75 juta	Rp 145 juta	Rp 145 juta + Rp 12,5 jt/bln

Harga di atas acuan untuk BPR; untuk koperasi tersedia penyesuaian skema. **Fase 0 dapat dijalankan sebagai keputusan terpisah** tanpa komitmen ke fase berikutnya — investasi Fase 0 dibahas setelah percakapan awal, disepakati berdasarkan kondisi lembaga Anda.

BATAS YANG JUJUR

Proses kerja sama dengan kanal bayar saya dampingi, tapi persetujuannya keputusan pihak lain dan berada di luar komitmen durasi — saya tidak akan menjanjikannya. Yang saya jamin: berkas Anda diajukan dalam bentuk yang benar sejak awal, tidak bolak-balik, dan kebijakan yang Anda pakai memang dirancang untuk risiko kredit pensiun, bukan salinan kredit umum.

KENAPA DARI SAYA

- **Operator, bukan pengamat.** Materi ini lahir dari 25 tahun menjual dan menganalisis kredit pensiun, bukan dari buku teks.
- **Yang datang bicara adalah yang mengerjakan.** Tidak ada tim junior yang menggantikan setelah kontrak diteken.
- **Tidak berhenti di dokumen.** Fase 3 memang dirancang sebagai pendampingan: dashboard portofolio, review kebijakan berkala, dan retainer bulanan.
- **Dashboard portofolio dibangun sendiri.** Pemantauan NPL, penyaluran, dan umur tunggakan tanpa harus menunggu laporan manual.

LANGKAH BERIKUTNYA

Mulai dari Fase 0 — asesmen kesiapan 3 minggu dan estimasi potensi pensiunan di wilayah kerja Anda. Hasilnya satu rekomendasi jujur: lanjut, tunda, atau tidak usah.

Diskusikan via WhatsApp → 0813-9591-1979

Darpan, A.Md., S.T., S.M.

Darus & Rekan · Bandung
darusrekan.my.id

Dokumen ini penawaran umum, bukan nasihat hukum. Ruang lingkup, harga, dan jadwal final ditetapkan melalui diskusi dan proposal tertulis.