

RAT

(Rapat Anggota Tahunan)
Tahun Buku 2020

Laporan

Pertanggungjawaban
Pengawas & Pengurus
Kopkar BSM



Koperasi Kuat, Anggota Sejahtera

☎ 021 3118 0707

📷 kopkar_bsm

🌐 www.kopkarbsm.co.id

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR ISI	i
KATA PENGANTAR	iii
BAB I LAPORAN PERTANGGUNGJAWABAN PENGURUS ATAS RENCANA KERJA (RK) DAN RENCANA ANGGARAN PENDAPATAN DAN BELANJA (RAPB) TAHUN BUKU 2020	1
A. Aspek Keanggotaan.....	1
B. Aspek Kegiatan Sosial	2
C. Aspek SDM.....	3
D. Aspek Pendanaan	5
E. Aspek Pembiayaan Unit Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (USPPS)	5
F. Aspek Keuangan & Bisnis.....	8
BAB II LAPORAN PERTANGGUNGJAWABAN PENGAWAS ATAS RK DAN RAPB TAHUN BUKU 2020	24
A. Pendahuluan.....	24
B. Aspek Keanggotaan.....	25
C. Aspek Pengawas	25
D. Aspek Keuangan	26
E. Aspek Bisnis & Operasional.....	30
F. Penutup	34
BAB III RENCANA KERJA (RK) DAN RENCANA ANGGARAN PENDAPATAN DAN BELANJA (RAPB) TAHUN BUKU 2021	36
A. Aspek Keanggotan	36
B. Aspek Pemberdayaan Anggota & Kemitraan.....	36
C. Aspek Kegiatan Sosial	37
D. Aspek SDM.....	37
E. Aspek Unit Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (USPPS)	38
F. PT. Bangun Sumberdaya Mandiri	40

G. PT. Khazanah Teknologi Indonesia.....	41
H. Aspek Keuangan dan Bisnis.....	42

KATA SAMBUTAN KETUA PENGURUS KOPKAR BSM PERIODE 2017 – 2020 UNTUK BUKU RAT TAHUN BUKU 2020

Assalaamu'alaikum Wr.Wb.
Bismillaahirrahmanirrahim.

Alhamdulillah, berkat limpahan rahmat dan berkah dari Allah SWT, Kopkar BSM dapat menyelenggarakan Rapat Anggota Tahunan (RAT) Tahun Buku 2020. Laporan RAT Tahun Buku 2020 ini merupakan bentuk tanggung jawab Pengawas dan Pengurus terhadap Rencana Kerja (RK) dan Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja (RAPB) Tahun Buku 2020 yang telah ditetapkan pada RAT tahun sebelumnya.

Dalam perjalanan perkembangan kinerja tahun buku 2020, kami menyadari banyak kekurangan dan kendala sehingga tidak semua tercapai sesuai dengan RK–RAPB Tahun Buku 2020. Dampak pandemi covid-19 sangat memukul dan menghantam separuh lebih pendapatan usaha Kopkar BSM Group. Hanya unit usaha USPPS yang mampu bertahan dan tetap dapat meningkatkan pendapatan usahanya. Dari sisi finansial, alhamdulillah Kopkar BSM Group masih mampu membukukan laba bersih atau SHU yang positif, meski mengalami penurunan yang tajam dibandingkan dengan tahun lalu. Penurunan SHU akibat dampak dari pandemi covid-19 juga dialami oleh anak usaha PT BSDM dan PT KTI, namun alhamdulillah kedua anak usaha tersebut juga mampu bertahan dan tetap dapat membukukan laba bersih yang positif. Saya berkeyakinan, tahun buku 2020 adalah tahun pembelajaran berharga bagi Kopkar BSM Group mampu *survive* mengatasi dampak pandemi covid-19 dengan masih membukukan laba bersih positif. Insya Allah tahun buku 2021 akan menjadi tahun kebangkitan kembali Kopkar BSM Group. Aamiin yaa robbal aalamiin. Dari sisi operasional, kami telah menggunakan aplikasi buatan sendiri untuk sistem absensi *online* karyawan, *log book activities* karyawan dan pengajuan serta *approval* memo dan nota sehingga mempercepat dan memudahkan proses administrasi kantor. Dari sisi layanan Anggota, kami juga terus mengembangkan fitur layanan pada aplikasi Anggota yaitu mykopkarbsm dengan menambahkan fitur pengajuan pembiayaan

online dan fitur melihat histori transaksi mutasi simpanan Anggota. Insya Allah Kopkar BSM Group siap secara internal untuk mengantisipasi dan beradaptasi dengan kondisi terkini BSM pasca merger, apapun hasil keputusan pemegang saham di dalam RAT.

Akhir kata, saya mewakili manajemen Kopkar BSM mengucapkan terima kasih atas setiap dukungan maupun masukan demi meningkatkan kualitas produk dan layanan serta memohon maaf yang sebesar-besarnya atas kekurangan dan kekhilafan kami selama mengemban amanah menjadi Pengurus Kopkar BSM. Semoga Allah SWT selalu memberikan rahmat dan hidayah kepada kita semua agar keberadaan Kopkar BSM dapat terus memberikan manfaat positif kepada seluruh *stake holders*. Aamiin.

Wassalaamu'alaikum Wr.Wb.

Muhammad Marlan Aditri
Ketua Pengurus

BAB I

LAPORAN PERTANGGUNGJAWABAN PENGURUS ATAS RENCANA KERJA (RK) DAN RENCANA ANGGARAN PENDAPATAN DAN BELANJA (RAPB) TAHUN BUKU 2020

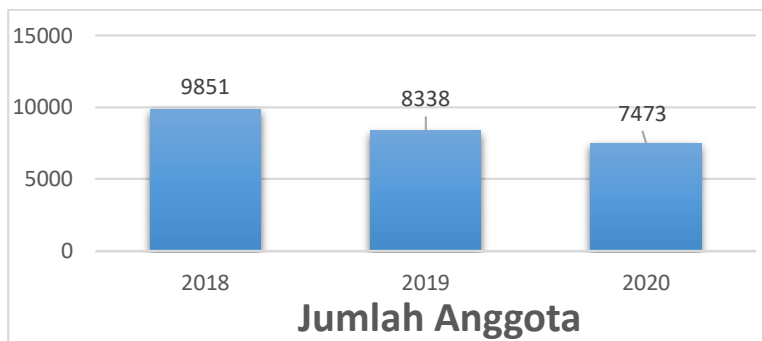
A. ASPEK KEANGGOTAAN

Kopkar BSM mempunyai jumlah anggota sebanyak 7,473 anggota di tahun 2020 yang tersebar di seluruh Indonesia. Jumlah anggota tersebut mengalami penurunan sebesar 865 anggota dibandingkan dengan tahun 2019, dengan rincian sebagai berikut:

2019		2020	
Posisi	Masuk	Keluar	Posisi
8,338	571	1,436	7,473

Keterangan:

- Target realisasi perekrutan anggota hanya tercapai 57.10% dari yang telah ditargetkan sebesar 1.000 Anggota.
 - Keluarnya anggota Kopkar BSM disebabkan karena *resign*
- Berikut ini adalah grafik posisi jumlah anggota dari tahun 2018 s.d tahun 2020:



Berdasarkan grafik di atas, sejak 2018 s.d. 2020 terjadi fluktuasi tren jumlah anggota, dan mengalami penurunan di tahun 2020.

B. ASPEK KEGIATAN SOSIAL

Berdasarkan hasil dari perumusan program kerja, Kopkar BSM telah memiliki program kerja pada aspek kegiatan sosial antara lain:

1. Pemberian Bingkisan Lebaran

Bingkisan lebaran merupakan komitmen Kopkar BSM dalam memberikan kesejahteraan dan kebahagiaan kepada anggota menjelang hari raya Idul Fitri. Bingkisan lebaran adalah program rutin Kopkar BSM setiap tahunnya.

Tahun 2020/1441H, sebagai bentuk pelayanan kepada anggota dalam rangka berbagi kebahagiaan menjelang Hari Raya Idul Fitri tahun 2020, Kopkar BSM telah membagikan bingkisan lebaran kepada anggota sebanyak 8.388 orang dengan rincian sebagai berikut:

No	Jenis Bingkisan	Jumlah (Org)	Nilai @ (Rp)	Total (Rp)
1	Transfer Uang Tunai	8.388	98.000	649.800.000
Total		8.388		649.800.000

2. Pemberian Santunan Duka

Kopkar BSM pada tahun 2020 memberikan santunan duka (kematian) kepada keluarga Anggota sebanyak 9 orang.

3. Pelaksanaan Qurban

Pelaksanaan pemotongan hewan qurban 1 ekor sapi untuk Kopkar BSM telah disalurkan melalui LAZNAS BSM di daerah Maluku Pulau Seram tanggal 4 Agustus 2020, dan disalurkan kepada warga kurang mampu. Sementara pelaksanaan pemotongan hewan kurban 1 ekor sapi untuk PT. BSDM dilaksanakan di Ruko Jatinegara tanggal 3 Agustus 2020, yang panitianya melibatkan warga sekitar dan disalurkan kepada warga yang kurang mampu.

4. Bantuan Sosial

Kopkar BSM pada tahun 2020 Kopkar BSM telah memberikan bantuan sosial untuk renovasi masjid Al Mu'awanah di daerah Kp. Kadaung Desa Buyut Mekar Kec.Maja Kab. Lebak Banten, senilai Rp2.500.000.

5. Penyaluran Zakat Perusahaan

Kopkar BSM pada tahun 2021 telah menyalurkan zakat perusahaan untuk tahun buku 2020 dengan nilai total sebesar Rp75.398.835 dengan rincian sebagai berikut :

No	Zakat Perusahaan	Nilai (Rp)
1.	Kopkar BSM	60.484.854
2.	PT BSDM	12.249.860
3.	PT KTI	2.664.121
	Total	75.398.835

C. ASPEK SDM

1. Jumlah Karyawan

Posisi per 31 Desember 2020 jumlah karyawan Kopkar BSM dan PT BSDM adalah sebagai berikut:

a. Jumlah Karyawan Kopkar BSM

No.	Status	Tahun	
		2020	2019
1.	Karyawan Organik	30	30
2.	Karyawan Kontrak	11	11
	Total	41	41

b. Jumlah Karyawan PT BSDM

No	Status	Tahun	
		2020	2019
1.	Karyawan Organik	17	17
2.	Karyawan Kontrak	9	11
	Total	26	28

1. Pelatihan & Training

a. Pengelola dan Anggota Kopkar BSM

Pada tahun 2020 pelatihan yang diikuti oleh Pengurus dan Pengelola Kopkar BSM meliputi :

No	Nama Pelatihan	Waktu Pelaksanaan	Jumlah Peserta
1	Webinar Nasional (Membangun Koperasi Sehat Dengan Prinsip GSG)	25 september 2020	5
2	Pelatihan Sistem Jaminan Halal MUI	26 November 2020	1
3	Webinar Anggota Kopkar “ Mengenal Lebih Dekat Kopkar BSM”	20 November 2020	100

b. PT BSDM

Pada tahun 2020 pelatihan yang diikuti oleh PT BSDM meliputi:

No	Nama Pelatihan	Waktu Pelaksanaan	Jumlah Peserta
1	Relaksasi Premi BPJS Kesehatan	Juni 2020	1 Perwakilan
2	Sosialisasi Aplikasi pada Masa Pandemi Covid 19	Agustus 2020	1 Perwakilan
3	Sosialisasi PMK 44	18 Mei 2020	1 Perwakilan
4	Sosialisasi ebuat	09 Juli 2020	1 Perwakilan
5	Update efaktur	23 Sept 2020	1 Perwakilan
4	Aplikasi UUD cipta kerja di perusahaan Alih Daya	04 Maret 2020	2 Perwakilan

D. ASPEK PENDANAAN

Pendanaan Kopkar BSM terdiri dari simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan sukarela. Berikut ini adalah data rincian yang dirangkum dari tahun 2018 s.d tahun 2020:

No.	Jenis Permodalan	Tahun		
		2018	2019	2020
1.	Simpanan Pokok	734.978.875	724.904.276	641.555.728
2.	Simpanan Wajib	29.381.595.185	33.742.536.645	33.788.973.536
3.	Simpanan Sukarela	3.013.894.468	3.159.306.720	1.879.914.259
Total		33.130.468.528	37.626.747.641	36.310.443.523

E. ASPEK PEMBIAYAAN UNIT SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH (USPPS)

1. Pembiayaan Yang Diterima

Dalam menjalankan usaha, Kopkar BSM mendapatkan fasilitas pembiayaan dari Lembaga Keuangan Syariah yang disalurkan untuk pembiayaan anggota dan investasi lainnya. Berikut adalah daftar *outstanding* pembiayaan yang diterima oleh Kopkar BSM sampai dengan 31 Desember 2020, yaitu:

No.	Nama Lembaga	Kewajiban Des 2020
1.	Bank Mandiri Syariah	37.042.252.418
2.	Bank Danamon Syariah	26.195.476.095
Total		63.237.728.513

a. Bank Mandiri Syariah

Pembiayaan dari Bank Mandiri Syariah mendominasi sebesar 58.58% dari seluruh pembiayaan yg diterima dengan rincian sebagai berikut :

No.	Cabang	OS Desember 2019
1.	KC Pekan Baru	35.989.000.000
2.	KC Woltermongonsidi	1.053.252.418
Total		37.042.252.418

b. Bank Danamon Syariah

Adapun fasilitas pembiayaan dari Bank Danamon Syariah Cabang Ciracas yg telah diterima sejak Desember 2016. Fasilitas ini disalurkan untuk pembiayaan anggota.

Cabang	OS Desember 2020
KC Ciracas	26.195.476.095

2. **Pembiayaan Yang Disalurkan**

Kopkar BSM selama tahun 2020 telah menyalurkan pembiayaan kepada anggota sebesar Rp29.155 Miliar dengan rincian sebagai berikut (dalam jutaan rupiah):

No.	Produk	Nilai Pencairan	NoA
1.	Kopkar Multiguna	6.561	391
2.	Kopkar Griya	14.549	506
3.	Kopkar ODA	3.890	437
4.	Kopkar Eduka	2.229	127
5.	Kopkar Mitra	979	182
6.	Kopkar Berkah	247	11
7.	Kopkar OTO	162	8
8.	Kopkartr3n	259	63
9.	Kopkar Medika	261	15
10.	Kopkar Hijrah	6	1
11.	Kopkar Xtra	6	1
	Total	29.155	1.742

Adapun produk-produk Unit Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah adalah sebagai berikut :

- a. Kopkar Multiguna merupakan pembiayaan kepada anggota yang digunakan untuk pembelian barang, renovasi rumah, biaya pendidikan, biaya kesehatan dan kebutuhan lainnya. Margin pembiayaan produk multiguna berkisar dari 16.00% hingga 18.75% p.a efektif dengan jangka waktu maksimal 60 bulan.

- b. Kopkar Griya adalah Pembiayaan untuk keperluan renovasi dan pembelian rumah dengan tenor maksimal 5 tahun, plafond maksimal 50juta. Margin pembiayaan berkisar dari 17 % hingga 18.75% p.a efektif.
- c. Kopkar ODA (*One Day Approval*) adalah Pembiayaan kepada anggota yang dilakukan pencairan pada hari yang sama untuk keperluan pembelian barang, renovasi rumah, biaya pendidikan, biaya kesehatan dan kebutuhan lainnya. Margin produk ODA 12% flat dengan jangka waktu maksimal 12 bulan.
- d. Kopkar Eduka adalah Pembiayaan untuk keperluan pendidikan, dengan tenor maksimal 5 tahun, plafond maksimal 50juta. Margin pembiayaan berkisar dari 14% hingga 16 % p.a efektif.
- e. Kopkar Mitra merupakan produk pembiayaan yang disalurkan kepada anggota yang berasal dari Tenaga Alih Daya untuk kebutuhan pembelian barang, renovasi rumah, biaya pendidikan, biaya kesehatan dan kebutuhan lainnya, dengan margin pembiayaan 10% flat dan jangka waktu maksimal 12 bulan.
- f. Pembiayaan Kopkar Oto merupakan produk pembiayaan yang disalurkan kepada anggota untuk pembelian kendaraan bermotor, dengan mekanisme pengadaan melalui Mitra Kopkar BSM. Margin pembiayaan berkisar dari 18% hingga 20% p.a efektif dengan jangka waktu maksimal 60 bulan.
- g. Pembiayaan Kopkartr3n merupakan pembiayaan kepada anggota yang digunakan untuk pembelian barang dengan plafon maksimal Rp5,000,000. Maksimal tenor 12 bulan dengan margin 3% flat. Anggota hanya dapat mendapatkan fasilitas ini 1 kali dalam 6 bulan.

- h. Kopkar Medika adalah Pembiayaan untuk keperluan kesehatan dan pengobatan. dengan tenor maksimal 5 tahun, plafond maksimal 50juta. Margin pembiayaan berkisar dari 14% hingga 16 % p.a efektif.
- i. Kopkar Berkah adalah Pembiayaan untuk keperluan biaya pernikahan dengan tenor maksimal 5 tahun, plafond maksimal 50juta. Margin pembiayaan berkisar dari 17% hingga 18.75 % p.a efektif.
- j. Kopkar Hijrah merupakan produk pembiayaan yang disalurkan kepada anggota Kopkar BSM untuk keperluan pelunasan kartu kredit dengan nominal ujhro berkisar dari Rp375.000 hingga Rp3.750.000 berdasarkan jumlah pembiayaan yang dicairkan kepada anggota dengan jangka waktu maksimal 12 bulan.
- k. Kopkar Xtra adalah Pembiayaan khusus untuk anggota luar biasa (non payroll), dengan tenor maksimal 3 tahun, plafond 50 juta, dengan margin berkisar 18 % s.d 20 % efektif p.a.

F. ASPEK KEUANGAN DAN BISNIS

1. Pendapatan dan Biaya

Berikut merupakan pencapaian pendapatan unit usaha dan anak usaha Kopkar BSM pada tahun 2020 (dalam jutaan):

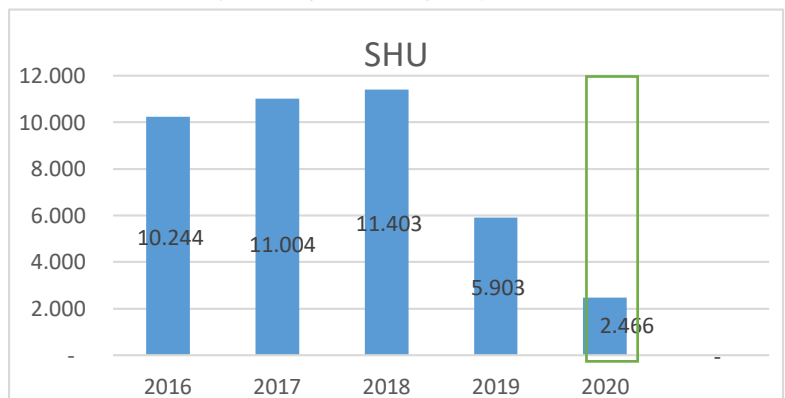
No.	Uraian	2020	2019	Growth 2020-2019		Target 2020	
		(Rp)	(Rp)	(Rp)	%	(Rp)	%
1	PT. BSDM	4.848	5.280	-432	-8%	9.709	50%
2	PT KTI	565	1.729	-1.164	-67%	2.944	19%
3	USPPS	11.858	11.367	491	4.3%	12.500	95%
4	Koffierasse	1.193	2.975	-1.782	-60%	3.800	31%
5	K-Travel	321	1.030	-709	-68%	1.700	19%
6	General Trading	3.390	6.981	-3.591	-51%	8.000	42%
	Total	22.175	29.362	-7.187	-24%	38.796	57.15%

Berikut merupakan realisasi anggaran biaya unit usaha dan anak usaha Kopkar BSM pada tahun 2020:

No	Uraian	2020	2019	Growth 2020-2019		Target 2020	
		(Rp)	(Rp)	(Rp)	%	(Rp)	%
1	PT. BSDM	3.863	3,608	255	7%	7.709	67%
2	PT KTI	236	1.005	-769	-76%	1.040	22%
3	USPPS	5357	4.239	1118	26%	3.262	164%
4	Koffierasse	1.805	3.143	-1.338	-43%	4.563	40%
5	K-Travel	449	516	-67	-13%	1.334	34%
6	General Trading	2.964	5.693	-2.729	-48%	5.811	51%
	Total	14.674	18.204	-3.530	-19%	23.719	61.86%

2. Sisa Hasil Usaha (SHU)

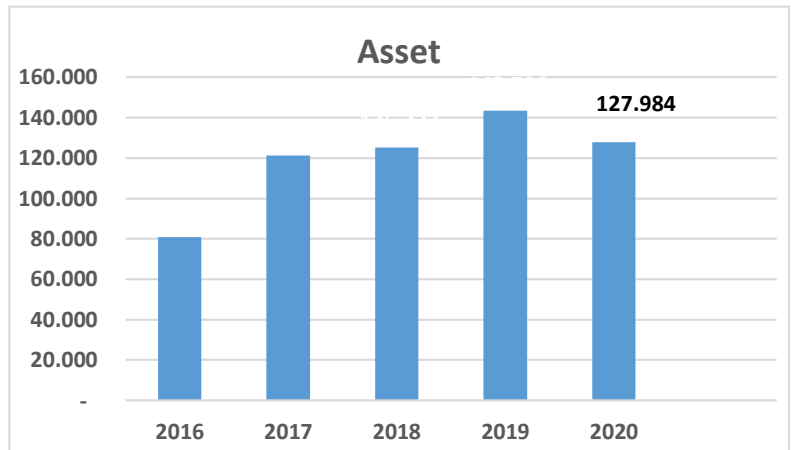
Kopkar BSM pada tahun 2020 membukukan SHU sebesar Rp2.466.224.599 turun sebesar 58.22% dari tahun 2019 yang sebesar Rp5.903.523.878. Jika dibandingkan dengan targetnya maka pencapaian SHU tahun buku 2020 sebesar 35.24%. Berikut adalah pertumbuhan SHU dari tahun 2016 s.d tahun 2020 (dalam jutaan rupiah):



Tahun	2016	2017	2018	2019	2020
SHU	10,244	11,004	11,403	5,903	2,466

3. Aset

Aset Kopkar BSM per 31 Desember 2020 sebesar Rp127.984.330.369 menurun sebesar 10.87% dari tahun 2019 yang sebesar Rp143.586.871.589 Jika dibandingkan dengan targetnya maka pencapaian aset tahun buku 2020 sebesar 89.13%. Berikut adalah pertumbuhan aset Kopkar BSM dari tahun 2016 s.d tahun 2020 (dalam jutaan rupiah):



Tahun	2016	2017	2018	2019	2020
Asset	80,913	121,342	125,223	143,586	127,984

Ada pun aset tetap Kopkar BSM adalah aktiva berwujud yang diperoleh dalam bentuk siap pakai atau dibangun terlebih dahulu yang dipergunakan untuk operasional perusahaan, tidak dimaksudkan untuk dijual dalam rangka kegiatan normal perusahaan dan mempunyai masa manfaat lebih dari satu tahun. Berikut ini rekap kenaikan persentase aktiva tetap berdasarkan jenis aktiva (dalam jutaan rupiah).

No.	Aktiva Tetap	2020	2019	Kenaikan
1	Tanah	34.270	34.270	0.00%
2	Gedung	8.925	8.925	0.00%
3	Mebel	191	256	-25%
4	Peralatan Kantor	965	863	12%
5	Software	163	130	25%
6	Kendaraan	1.584	1.584	0.00%
7	Inventaris Kantor Lainnya	81	81	0.00%
Total		46.179	46.109	12%

4. Rasio Keuangan

Kinerja keuangan ditunjukkan melalui rasio keuangan, antara lain:

No.	Rasio	Tahun	
		2020	2019
1.	Likuiditas	579.23%	549.72%
	Profitabilitas		
	a. Net Profit Margin	14.71%	26.64%
	b. Return of Asset (ROA)	1.72%	4.11%
	c. Return of Equity (ROE)	4.19%	9.22%

5. Aspek Bisnis (Non USPPS)

a. PT BSDM

PT Bangun Sumberdaya Mandiri (PT BSDM) merupakan salah satu anak perusahaan Koperasi Karyawan PT Bank Mandiri Syariah yang berdiri sejak tahun 2012. Kegiatan PT BSDM berfokus terhadap pengelolaan tenaga alih daya (*Outsourcing*) dan *General property service*. Pada tahun 2020 PT BSDM mengembangkan pengelolaan tenaga *outsourcing* diantaranya sebagai berikut :

- 1) PT. BANK SYARIAH MANDIRI (Perbankan)
- 2) KEDUBES COLOMBIA
- 3) Multi Bangu Abadi (Kopkar XL)
- 4) PT.PPT Trading Co.Ltd

- 5) PT.Sicepat Ekspres Indonesia
- 6) PT.Lazada Exspress Indonesia
- 7) PT.PLI Indonesia
- 8) UNDP
- 9) PT.Adya Tours
- 10) PT. Jotun Indonesia
- 11) PT. Khazanah Teknologi Indonesia
- 12) PT.Mursmedic
- 13) PT.MMC
- 14) PT.Mitra 10
- 15) PT.Panca Mitra Sejahtera
- 16) PT.Sejahtera Murti Lestari
- 17) PT.Pacific Paint
- 18) PT.Reka Cakra Buana Logistic
- 19) Kopkar BSM
- 20) PT.UG Mandiri

PT BSDM di tahun 2020 juga fokus bergerak di unit usaha diantaranya:

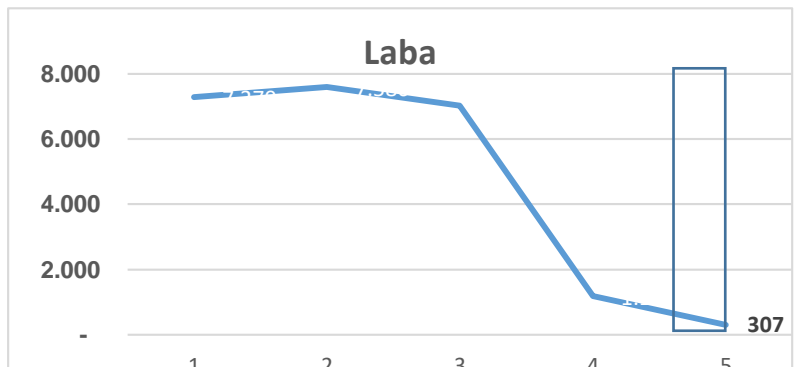
Unit General Property Service yakni unit yang melayani usaha di bidang renovasi property baik di lingkungan Bank Syariah Mandiri, Anggota Koperasi BSM, dan Laznas BSM Umat selaku mitra strategis maupun umum. Selain itu, fokus bisnisnya mencakup *general cleaner* dengan pemasaran melalui media sosial dan jejaring *online* lainnya seperti : sejasa.com dll. Beberapa contoh project diantaranya:

- a. Pembersihan rumah dan kantor
- b. Perbaikan rumah dan kantor
- c. Pembuatan rumah dan kantor

PT BSDM juga melakukan penguatan internal dalam menghadapi kompetisi di Industri pengelolaan alih daya berupa:

- 1) Mengimplementasikan sistem HRIS untuk *outsourcing* yang sangat bermanfaat bagi pemberi kerja maupun tenaga alih daya.
- 2) Sistem absensi online berupa aplikasi *people management system* karyawan atau tenaga alih daya sehingga kegiatan absensi dapat dilakukan secara secara *digital* dan *real time*.
- 3) Penempatan kantor baru milik sendiri di jalan Matraman Raya No.148 Blok C No.3 untuk meningkatkan efisiensi biaya operasional perusahaan.

PT BSDM pada tahun 2020 memberikan kontribusi laba Kopkar BSM Sebesar Rp307.152.073 turun 74% dari tahun 2019 sebesar Rp1.186.902.913. Jika dibandingkan dengan targetnya maka pencapaian laba PT BSDM tahun buku 2020 hanya tercapai sebesar 26%. Berikut adalah pertumbuhan laba dari tahun 2016 s.d tahun 2020 (dalam jutaan rupiah):



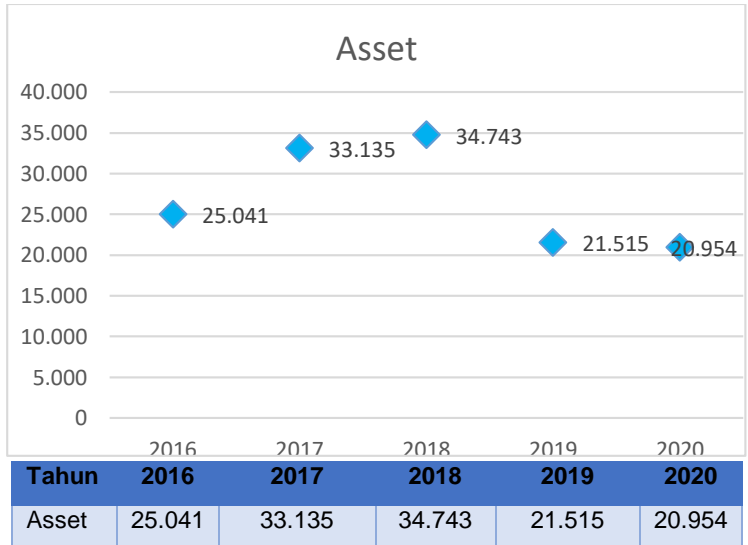
Tahun	2016	2017	2018	2019	2020
Laba	7.279	7.586	7.028	1.186	307

Menurunnya kontribusi laba PT. BSDM terhadap Kopkar BSM hal ini dikarenakan :

1. Berkurangnya TAD pengelolaan yang terdapat di User BSM, Bali Tower dan UG Mandiri
2. Inisiatif strategi yang tidak berfokus pada core bisnis pengelolaan TAD, sehingga terdapat beberapa inisiasi bisnis yang tidak tepat sasaran

Aset PT BSDM per 31 Desember 2020 sebesar Rp20.953.797.513 turun sebesar 3% dari tahun 2019 sebesar Rp21.515.309.666 Jika dibandingkan dengan targetnya maka pencapaian aset tahun buku 2019 sebesar 97%.

Berikut adalah pertumbuhan aset PT BSDM dari tahun 2016 s.d tahun 2020 (dalam jutaan rupiah):



Kinerja keuangan ditunjukkan melalui rasio keuangan, antara lain:

No.	Rasio	Tahun	
		2020	2019
1.	Likuiditas	176.37%	147.83%
	Profitabilitas		
	a. Net Profit Margin	5.3%	22.48%
	b. Return of Asset (ROA)	1.5%	5.52%
	c. Return of Equity (ROE)	3.1%	14.55%

b. PT. KHAZANAH TEKNOLOGI INDONESIA

PT. Khazanah Teknologi Indonesia merupakan perusahaan *joint venture*/patungan antara Karyawan BSM dan PT. Muhammad Abdul Aziz Indonesia (PT MAAI) yang didirikan pada tanggal 7 Agustus 2018, dihadapan Notaris Julius Purnawan SH. MSI dengan nomor akta 08, berdasarkan SK Menkumham Nomor : AHU-0038081.AH.01.01.Tahun 2018. PT. MAAI sendiri Merupakan perusahaan yang sudah memiliki pengalaman bisnis berbasis teknologi dengan ruang lingkup bisnis diantaranya adalah : penyedia layanan berbasis IT, jasa konsultasi management dan peyedia barang dan jasa.

Pandemik Covid-19 sangat berdampak pada bagi perekonomian Indonesia, kerugian yang sangat dirasakan akibat pandemik global ini adalah pelarangan perjalanan umroh ke Mekkah. Dengan adanya pelarangan perjalanan umroh sejak 27 Februari 2020, praktis KTI yang pendapatan terbesarnya berasal dari pendapatan fee jamaah umroh harus berusaha untuk mendapatkan peluang bisnis baru agar dapat survive di tengah pandemik Covid-19.

Di tengah pandemik global yang masih mewabah saat ini, KTI lebih menfokuskan pengembangan bisnis pada software development. Fokus bisnis yang menyediakan layanan aplikasi digital dalam bentuk web based maupun mobile, yang tidak hanya dapat membantu Kopkar BSM Grup dalam memodernisasi penggunaan software namun dapat digunakan oleh perusahaan lainya yang dapat dikustom sesuai fungsi dan kebutuhan. Saat ini KTI sudah memiliki produk software diantaranya adalah :

- 1) Web Referral Multitravel
- 2) Human Resource Application System
- 3) ESS/Attendance Mobile Android & IOS
- 4) Accounting System
- 5) Stock Monitoring Mobile Android & IOS

Disamping itu, PT. Khazanah Teknologi Indonesia memiliki ruang lingkup bisnis dengan menyediakan produk dan layanan teknologi informasi seperti :

1. Software development
2. Cloud Computing Service
3. Company Website & Mail Hosting
4. Opensource Solution
5. IT Support & Maintenance

PT KTI pada tahun 2020 memberikan kontribusi laba kepada Kopkar BSM sebesar Rp49.528.081,- Jika dibandingkan dengan targetnya maka pencapaian laba PT KTI tahun buku 2020 hanya tercapai sebesar 7.08%. Kinerja keuangan ditunjukkan melalui rasio keuangan, antara lain:

No.	Rasio	Tahun	
		2020	2019
1.	Likuiditas	682.42%	269.62%
	Profitabilitas		
	a. Return of Asset (ROA)	17.90%	40.28%
	b. Return of Asset (ROA)	3.86%	17.77%
	c. Return of Equity (ROE)	8.15%	41.02%

c. General Trading & Services

General Trading & Services (GTS) merupakan salah satu unit usaha Kopkar BSM yang bergerak dalam beragam bisnis. Ada 4 bisnis utama dalam GTS yakni : perdagangan umum, rental, jasa umum dan logistik.

Tahun 2020, GTS membukukan pendapatan Rp3.390.031.904 atau turun 51.44% dari tahun 2019 Rp6.981.426.835. Sektor sewa / jasa saat ini menjadi penyumbang utama pendapatan GTS pada tahun 2020 dengan jumlah sebesar Rp2.166.644.170 atau turun 63.91% dari total pendapatan, sementara sektor perdagangan menyumbang Rp1,223,387,734 atau turun 36.09% dari total pendapatan GTS di tahun 2020.

Berikut adalah tabel pendapatan GTS dari tahun 2019 sd tahun 2020 (dalam jutaan rupiah):

No.	Pendapatan	2020	2019
1.	Perdagangan	1,223	3,685
2.	Sewa/Jasa	2,167	3,295
Total		3,390	6,981

Saat ini GTS memiliki bidang bisnis yang meliputi :

1. Perdagangan Umum

GTS menyediakan kebutuhan berbagai produk baik bersifat ritel maupun *corporate*. Penjualan *online* bersifat ritel dikelola oleh GTS melalui brand *e-commerce*-nya

“pegemart.com” serta di sokong dengan penggunaan *social media* Instagram. Pada Tahun 2020 ini GTS mampu bertahan dari pandemic yang melanda Indonesia sejak triwulan ke-2 tahun 2020. GTS sedikit merubah strategy penjualan dalam menghadapi pandemic Covid-19, salah satunya dengan menjual berbagai macam vitamin serta peralatan pendukung untuk menghadapi pandemic seperti: Vitamin C, masker kain, *thermometer gun*, dll. Disamping itu GTS juga tetap menyediakan barang - barang yang berskala besar melalui mekanisme tender ataupun penunjukan langsung. Dari beberapa pengadaan dengan spesifikasi berskala besar yang telah ditangani GTS diantaranya adalah : Penyedia barang inventaris Kantor BSM, souvenir untuk program hijrah dari bank konvensional ke syariah di Aceh, dll.

Pada tahun 2020 kemarin, Perdagangan Umum, membukukan pendapatan Rp1.223.387.734 atau menyumbang sebesar 36.09% dari pendapatan GTS.

2. Rental

GTS saat ini memiliki bisnis Rental yang mencakup penyewaan mobil, ruko/Gedung dan *equipment*. Rental mobil GTS memiliki 3 armada mobil yang telah disewakan kepada PT. Bank Mandiri Syariah. Selain itu, GTS memiliki jasa rental *equipment* diantaranya adalah penyewaan laptop. Kelebihan dari jasa rental GTS adalah memiliki fleksibilitas masa sewa serta biaya yang kompetitif.

GTS juga mengelola asset Gedung / Ruko Kopkar BSM yang saat ini disewakan ke BSM diantaranya adalah : Gedung Area Pekanbaru, Ruko Bandarjaya dan Ruko Kutai Kartanegara.

GTS senantiasa berkomitmen memberikan layanan berkualitas dan harga terbaik untuk menjadi mitra terpercaya dalam pengadaan layanan jasa rental.

Di tahun 2020 bisnis rental telah membukukan pendapatan Rp1.441.386.361 dengan kontribusi 42.52% dari total pendapatan GTS. Dan pada tahun 2020 kemarin, pendapatan Jasa Sewa merupakan penyumbang terbesar untuk pendapatan GTS.

3. Jasa Umum

GTS sedang menjalankan usaha yang bergerak di bidang jasa umum, meliputi : Jasa Design Grafis, Jasa Pembuatan Video Promosi, dll

Di tahun 2020 Jasa Umum membukukan pendapatan Rp616.256.911 dengan kontribusi 18.18% dari total pendapatan GTS.

4. Jasa Logistik

GTS menyediakan jasa pengiriman barang dan dokumen dengan cakupan wilayah pengiriman ke seluruh Indonesia dengan menggandeng beberapa perusahaan yang bergerak di bidang logistic diantaranya adalah : Lion Parcel, Wahana Cargo.

Di tahun 2020 Jasa Logistik membukukan pendapatan Rp109.000.898 dengan kontribusi 3.22% dari total pendapatan GTS.

d. K - Travel

K-Travel merupakan unit bisnis Kopkar BSM yang meliputi pelayanan jasa tour & travel. Unit bisnis K-travel hadir untuk melayani pemesanan tiket dan akomodasi perjalanan dinas dan pribadi.

K-Travel selalu berusaha untuk meningkatkan kualitas layanan dan kenyamanan *customer* yang mengutamakan prinsip *service excellent*.

Peningkatan SDM dan Teknologi menjadi fokus utama dalam meningkatkan komitmen untuk melayani semua *customer* lebih baik lagi sehingga mampu menjadi mitra utama dalam memenuhi pelayanan jasa tour & travel. Langkah ini merupakan fokus K-Travel dalam penguatan filosofi bisnis yang selalu berkomitmen menjadi Unit Bisnis yang inovatif, modern dan terpercaya.

K-Travel di tahun 2020 membukukan pendapatan sebesar Rp321.289.851,- atau turun 68.82% dari tahun 2019 yang membukukan pendapatan Rp1,030,396,861.

Reservasi tiket maskapai Garuda mendominasi transaksi penjualan tiket sebesar 66.46% dari total transaksi tiket di tahun 2020. Berikut adalah tabel transaksi dan fee K-Travel dari tahun 2019 sd tahun 2020 (dalam jutaan rupiah):

No	Keterangan	2020		2019	
		Transaksi	Fee	Transaksi	Fee
1	Garuda	2,321,3	206	9,912	534,7
2	Batik Air	628,7	64,4	2,774,6	120,1
3	Citilink	210,8	15,1	1,257,7	80,2
4	Lion Air	129,9	11,5	637,4	35,11
5	Wings Air	29,6	3,2	188,8	12,3
6	Sriwijaya	10,7	9	290,6	19,08
7	Nam Air	3,5	3	75,8	5,1
8	KAI	50,0	6,7	266,7	33,8
9	Hotel	63,4	7,0	926,6	109,2
10	Air Asia	0	0	134,9	7,2
11	Lain-Lain	44,8	6,7	428,2	73,35
TOTAL		3,493	321	16,894	1,030

Dalam meningkatkan layanan dan pendapatan usaha, K-Travel telah melakukan modernisasi sistem dan layanan reservasi berbasis *online*. Saat ini K-Travel telah memiliki system reservasi k-travel online yang dapat diakses melalui web dan apps pada android. Melalui situs url <https://ktravel.kopkarbsm.co.id>. Pelayanan k-travel online ini memiliki fitur yang dapat dilakukan oleh *customer*, contohnya dapat dengan mudah mengecek jadwal penerbangan dan melakukan *booking* secara mandiri dengan harga yang kompetitif.

Produk-produk unggulan K-travel meliputi :

- a. Tiket pesawat domestic
- b. Tiket pesawat international
- c. Kereta api
- d. Hotel
- e. Penyewaan Bus

K-travel telah melayani beberapa mitra untuk perjalanan dinas dari berbagai instansi seperti PT. Bank Syariah Mandiri, Kementerian Perhubungan, Komisi Pemilihan Umum (KPU), Laznas BSMU, dan lain-lain.

Ketentuan yang ditetapkan untuk pegawai PT Bank Syariah Mandiri yang akan melakukan perjalanan dinas, pemesanan tiket dapat dilakukan hanya dengan melampirkan surat perjalanan dinas (SPJ).

Khusus untuk anggota Kopkar BSM, K-Travel memberikan layanan khusus berupa kemudahan pembayaran. Semua layanan yang disediakan dapat dibayar melalui pembayaran tunai, transfer, dan menggunakan fasilitas potong gaji khusus untuk anggota Kopkar BSM aktif. Dengan kemudahan skema pembayaran yang ditawarkan, Anggota Kopkar BSM dapat memanfaatkan layanan tersebut untuk berbagai kepentingan keluarga, liburan ataupun bisnis.

e. **Koffierasse**

Koffierasse di tahun 2020 membukukan pendapatan sebesar Rp1.192.814.545 atau turun 59.91% dari tahun 2019 yang membukukan pendapatan Rp2.975.250.031.

Berikut adalah omzet penjualan Koffierasse dari tahun 2019 sd tahun 2020 berdasarkan outlet (dalam jutaan rupiah):

No.	Outlet	Realisasi	
		2020	2019
1.	Wisma Mandiri	381	935
2.	Wisma Antara	587	1.477
3.	Permata Kuningan	224	564
Total		1.192	2.975

Koffierasse selalu meningkatkan *service excellent* untuk para *customer* dengan berbagai macam jenis minuman dan makanan yang disajikan dan disertai ruangan yang bernuansa *cozy* dapat menambah kenyamanan sehingga *customer* akan terus berkunjung ke koffierasse, tidak hanya itu saja fasilitas yang didapatkan sudah tersedia seperti *Wifi*, *TV*, *full music* serta *meeting room arabica* dan *robusta*.

Tidak hanya mengutamakan konsep kenyamanan dan layanan, Koffierasse juga sangat mengutamakan proses seleksi bahan baku dan penyajiannya dengan menggunakan standardisasi *House Blend* dan menu. Dari proses seleksi bahan baku, Koffierasse hanya menggunakan bahan baku bersertifikasi halal MUI, sehingga dapat menjamin kehalalan produk yang disajikan ke *customer*. Selain itu, Koffierasse aktif dalam memberikan program *loyalty*, promo dan *event* berkelanjutan. Diantara promo yang diberikan adalah *discount* 50% untuk pembelian produk minuman dengan menggunakan tumbler Koffierasse, dan *discount* 10% khusus untuk Anggota

Kopkar BSM. Dan banyak promo moment lainnya yang dapat dinikmati oleh para pelanggan seperti *discount, extreme package, buy one get one, breakfast package, gift, customer loyalty program* dll.

BAB II

LAPORAN PERTANGGUNGJAWABAN PENGAWAS ATAS RENCANA KERJA (RK) DAN RENCANA ANGGARAN PENDAPATAN DAN BELANJA (RAPB) TAHUN BUKU 2020

A. PENDAHULUAN

Tahun Buku 2020 telah dilalui oleh Kopkar BSM dengan segala hambatan dan tantangan dalam mewujudkan visi:

“Mewujudkan koperasi yang modern, sehat, mandiri & adil”

serta misi:

1. Meningkatkan layanan & produk berbasis teknologi sesuai kebutuhan anggota.
2. Mengutamakan pertumbuhan usaha yang berkesinambungan.
3. Menjadi mitra usaha yang terpercaya.
4. Mengembangkan organisasi yang modern.
5. Memberikan kontribusi positif kepada *stakeholder*.

Pengawasan atas operasional dan pencapaian target kinerja 2020 Kopkar BSM sebagaimana diamanatkan dalam RAT Tahun Buku 2020 telah dilakukan oleh jajaran oleh Pengawas.

Pengawas, sebagai salah satu perangkat organisasi Koperasi, sesuai dengan Pasal 39 ayat (1) Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Koperasi memiliki tugas :

- (i) Melaksanakan pengawasan terhadap pelaksanaan kebijaksanaan dan pengelolaan Koperasi, dan
 - (ii) Membuat laporan tertulis tentang hasil pengawasannya.
- Dokumen ini merupakan Laporan Tertulis Pengawas mengenai Hasil Pengawasan terhadap Kopkar BSM Tahun Buku 2020.

B. ASPEK KEANGGOTAAN

Kopkar BSM hadir sebagai wujud dari perjuangan bersama karyawan BSM untuk mencapai tujuan bersama yaitu kesejahteraan dan terpenuhinya kebutuhan anggota. Kesejahteraan anggota direfleksikan dalam bentuk SHU/anggota yang diterima anggota, sementara kebutuhan anggota terpenuhi dari pelayanan yang diberikan oleh kopkar BSM kepada seluruh anggotanya.

DATA ANGGOTA KOPKAR BSM PER 31 DESEMBER 2020							
No	Jabatan	Anggota		Outstanding Pembiayaan			
		Jumlah	%	Nominal	%	NoA	%
1	Senior Management	28	0,37%	177.677.832	0,35%	6	0,18%
	<i>Komisaris, Direksi, GH, dan Regional CEO</i>						
2	Middle Management	557	7,45%	7.834.704.992	15,34%	274	8,17%
	<i>DH, AM, BM, dan RM</i>						
3	Karyawan	4.534	61,47%	39.593.847.956	77,52%	2.603	77,66%
	<i>Manager, Officer, dan Staff</i>						
4	Karyawan Non Organik	2.354	31,50%	3.472.381.139	6,80%	469	13,99%
	<i>Kopkar, BSDM, TAD dan Anggota LB</i>						
Total		7.473	100%	51.078.611.919	100%	3.352	100%

C. ASPEK PENGAWAS

Pada tahun 2020 terjadi perubahan komposisi Susunan Pengawas Kopkar BSM periode 2017 – 2020 menjadi sebagai berikut :

No	Jabatan	Nama
1	Ketua	Prisma Bayunindra <i>Decentralized Compliance & Operational Risk (DCOR – DSD)</i>

Pengawas Kopkar BSM melakukan tugas pengawasan sesuai dengan Anggaran Dasar (AD) Kopkar BSM Bab X Pasal 34, dimana tugasnya adalah sebagai berikut:

1. Melaksanakan pengawasan terhadap pelaksanaan, kebijakan & pengelolaan usaha koperasi yang berhubungan langsung dengan anggota.
2. Membuat laporan tertulis tentang hasil pengawasan.
Pelaksanaan pengawasan dilakukan dengan metode:
 - ✓ Pengawasan langsung, antara lain berupa rapat rutin setiap bulan bersama Pengurus dan Pengelola dan rapat lainnya/diskusi langsung terkait dengan kegiatan operasional/bisnis Kopkar BSM.
 - ✓ Pengawasan tidak langsung, berupa analisis serta evaluasi atas laporan (laporan keuangan bulanan dan laporan keuangan tahun 2020 yang telah diaudit KAP).

D. ASPEK KEUANGAN

Pada tahun 2020, pertumbuhan bisnis Kopkar BSM masih mengandalkan 2 bisnis utama yaitu alih daya & simpan-pinjam, namun karena dengan komponen SHU terbesar masih didominasi oleh pendapatan *fee* manajemen dari alih daya, maka saat pendapatan tersebut terkoreksi cukup dalam. Hal ini menyebabkan penurunan SHU kepada anggota. Penurunan jumlah anggota kopkar BSM juga terjadi akibat berkurangnya Tenaga Alih Daya yang awalnya dilayani oleh Kopkar BSM melalui PT BSDM, beralih kepada vendor lain.

Kinerja Keuangan Kopkar BSM Periode 2016-2020 (Rp juta)								
No.	Keterangan	2016	2017	2018	2019	2020	Growth (2019-20)	
		Audited	Audited	Audited	Audited	Audited	Naik/ (turun)	%
1	Total Asset	80.913	121.341	125.222	143.587	127.984	-15.603	-10.87%
2	SHU Setelah Pajak	10.244	11.003	11.403	5.904	2.466	-3.438	-58.23%
3	Simpanan Pokok	756	752	734	725	642	-83	-11.45%
4	Simpanan Wajib	21.778	25.872	29.381	33.743	33.789	46	0.14%

5	Piutang Usaha	731	412	888	271	664	393	145%
6	Piutang Pembiayaan	39.292	44.295	49.200	58.911	51.390	-7.521	-12.77%
7	Jumlah Anggota	10.112	9.443	9.851	8.338	7.489	-849	-10.18%
8	SHU/Anggota	1,01	1,17	3,03	0,42	0,33	-0,37	-52.86%

Posisi aset Kopkar BSM tahun 2020 sebesar Rp 127,984 miliar, menurun sebesar Rp15,60 miliar atau -10,87% dibandingkan jumlah aset pada tahun 2019 sebesar Rp143,586 miliar. Penurunan asset ini diikuti dengan penurunan SHU Kopkar BSM, yang hanya membukukan Laba atau SHU bersih tahun 2020 sebesar Rp2,466 miliar, menurun sebesar Rp3.438 juta dari tahun lalu atau (58,23%) dibandingkan Laba/SHU bersih tahun 2019 yang tercatat sebesar Rp5.904 miliar.

Laporan Keuangan Kopkar BSM Periode 2018 - 2020 (RpJuta)									
No	Keterangan	2018	%	2019	%	2020	%	Growth (2019-2020)	
		Audited	Porsi	Audited	Porsi	Audited	Porsi	Naik/ (turun)	%
1	Aset Lancar	64.935	52%	88.152	61%	68.514	54%	(19.638)	-22%
2	Aset Tidak Lancar	60.287	48%	55.435	39%	59.470	46%	4.035	7.3%
3	Total Aset	125.222	100%	143.587	100%	127.984	100%	(15.603)	-11%
4	Hutang Lancar	20.131	16%	16.036	11%	11.827	9%	(4.209)	-26%
5	Hutang Jangka Panjang	44.201	35%	63.538	44%	57.343	45%	(6.195)	-10%
6	Modal	60.889	49%	64.013	45%	58.814	46%	(5.199)	-8%
7	Total Passiva	125.222	100%	143.587	100%	127.984	100%	(15.603)	-11%
8	Pendapatan	17.068	100%	22.161	100%	16.762	100%	(5.399)	-24%
9	HPP	4.325	25%	(6.943)	-31%	(6.053)	-36%	(890)	-13%

10	Laba Bruto	12.743	75%	15.218	69%	10.709	64%	(4.509)	-30%
11	Beban Usaha	(7.893)	-46%	(9.947)	-45%	(8.509)	-51%	(1.438)	-14%
12	Laba Usaha	4.850	28%	5.271	24%	2.200	13%	(3.071)	-58%
13	Pendapatan (Beban)Lain	7.692	45%	1.827	8%	576	3%	(1.270)	-69%
14	Laba Sebelum Zakat Pajak	12.542	73%	7.098	32%	2.776	17%	(4.322)	-61%
15	Zakat	(137)	-1%	(139)	-2%	(60)	-2%	(79)	-57%
16	Laba Sebelum Pajak	12.404	73%	6.959	31%	2.716	16%	(4.243)	-61%
17	Pajak	(1.001)	-8%	(1.055)	-15%	(249)	-9%	(806)	-76%
18	Laba Setelah Pajak (SHU)	11.403	67%	5.904	27%	2.466	15%	(3.438)	-58%
19	Rasio Lancar (Current Ratio)	323%		550%		579%		29%	5%
20	Rasio Profitabilitas	67%		27%		15%		-12%	-44%
21	Return on Asset (RoA)	9%		4%		2%		-2%	-50%
22	Return on Equity (RoE)	19%		9%		4%		-5%	-56%
23	Rasio Solvabilitas (DER)	106%		124%		118%		-6%	-5%

Rasio-rasio pertumbuhan masih menunjukkan angka yang positif walaupun mengalami tekanan yang cukup besar dibandingkan tahun 2019 lalu, kecuali *Current Rasio* yang masih menunjukkan pertumbuhan dari tahun lalu. Berikut beberapa rasio keuangan kopkar BSM 2019:

1. Rasio Likuiditas

Current Ratio Kopkar BSM 2020 menunjukkan pertumbuhan yang cukup tinggi dibandingkan dengan tahun 2019 lalu yaitu sebesar 579% atau meningkat 29% dari tahun lalu sebesar 550%. Kondisi ini menunjukkan bahwa kopkar BSM mampu untuk memenuhi kewajiban jangka pendek. Hal ini dapat menjadi modal kuat bagi Kopkar BSM untuk dapat memanfaatkan/mengoptimalkan likuiditas yang tersedia untuk dapat dikelola secara maksimal.

2. Rasio Profitabilitas

a. *Net Profit Margin (NPM)* tahun 2020 sebesar 15% menurun 12% dari tahun 2019 sebesar 27%.

b. *Return on Asset (ROA)* tahun 2020 sebesar 2% turun 2 % dari tahun 2019 sebesar 4%.

Hal ini menunjukkan aset yang dimiliki masih mampu berkontribusi terhadap keuntungan, walaupun kemampuan aset yang dimiliki untuk berkontribusi menurun 50% dari tahun lalu.

c. *Return on Equity (ROE)* tahun 2020 sebesar 4% menurun 5% dari tahun 2019 sebesar 9%.

Hal ini menunjukkan bahwa modal yang digunakan masih mampu memberikan kontribusi terhadap keuntungan, hanya saja terjadi penurunan yang cukup besar.

Rasio-rasio profitabilitas bisnis ini dapat menunjukkan kondisi aset Kopkar BSM saat ini, serta dapat memberikan gambaran SHU Kopkar BSM kepada anggota.

Kondisi profitabilitas bidang-bidang usaha Kopkar BSM secara umum menunjukkan pertumbuhan negatif (negatif growth) kecuali USPPS. Hal ini tidak terlepas dari kondisi perekonomian Indonesia dan dunia pada umumnya yang tengah dilanda Pandemi Covid-19. Namun

untuk PT BSDM diperlukan adanya evaluasi, Re-focusing bisnis serta inovasi untuk meningkatkan bisnis PT BSDM kembali, mengingat PT BSDM pernah menjadi pen-generate laba terbesar Kopkar BSM. Hal ini bertujuan untuk dapat memberikan pendapatan serta keuntungan yang lebih baik kepada kopkar BSM, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan anggota.

3. Rasio Solvabilitas

Debt to Equity Ratio (DER) tahun 2020 sebesar 118% turun sebesar 6% dari tahun 2019 sebesar 124%. Hal ini menunjukkan kemampuan modal kopkar BSM untuk memenuhi kewajiban masih cukup besar.

Di tengah-tengah kondisi pandemi yang cukup sulit seperti sekarang ini, *alhamdulillah*, Kopkar BSM masih dapat memberikan kontribusi kepada para anggotanya. Semua ini tidak terlepas dari kerja keras & kerjasama seluruh elemen Kopkar BSM. Pengawas mengapresiasi kinerja Kopkar BSM selama tahun 2020, namun demikian masih terdapat tantangan untuk bisa bertahan, dan beradaptasi dengan kondisi bisnis yang ada saat ini, sehingga kopkar benar-benar mampu memberikan kinerja terbaiknya untuk kemaslahatan anggotanya.

E. ASPEK BISNIS & OPERASIONAL

1. Unit Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah
 - a. Simpanan wajib anggota mengalami penurunan dari Rp33,74 miliar (2019) menjadi Rp33,59 miliar (2020) atau turun sebesar Rp150 juta (0,45%).
 - b. Pendapatan yang di-*generate* dari penyaluran pembiayaan Kopkar BSM kepada anggotanya mengalami kenaikan dari Rp9,826 milyar (2019) menjadi Rp11,174 miliar (2020) atau naik sebesar Rp1,347 miliar (13,72%).

Masukan Pengawas:

- a. Melakukan sosialisasi kepada seluruh pegawai ex Legacy BSM untuk meyakinkan bahwa dengan mergernya BSM kedalam BSI, tidak membuat kopkar BSM dibubarkan.
- b. Prudentialitas pembiayaan harus selalu diperhatikan dalam menjaga kualitas kesehatan pembiayaan, sehingga risiko pembiayaan dapat diminimalisasi sejak dini.
- c. Melakukan *monitoring* dan *collection* dengan meningkatkan upaya penagihan pembiayaan macet dengan dibantu *legal officer* yang berpengalaman.
- d. Meningkatkan kemampuan staff pembiayaan untuk memahami risiko pembiayaan dan mengidentifikasi potensi pasar yang ada, sehingga diharapkan tumbuh kreatifitas dan inovasi dalam menyalurkan pembiayaan. Hal ini dapat dilakukan dengan melakukan workshop dengan mengundang tim ahli pembiayaan baik dari unit bisnis maupun unit *risk-collection* BSM dalam rangka meningkatkan kualitas bisnis.

2. GTS

Kinerja unit GTS Kopkar BSM menunjukkan penurunan yang sangat drastis, dimana waserba tahun 2020 menyumbangkan hanya menyumbang kontribusi pendapatan sebesar Rp3,3 Milyar atau turun sebesar 51.44% dari tahun 2019 yang sebesar Rp.6,9 Milyar. Kondisi penurunan ini merupakan dampak dari adanya Pandemi Covid – 19 yang melanda Indonesia sejak triwulan ke-2 tahun 2020, sehingga membuat melemahnya daya beli dari anggota serta cabang – cabang BSM sebagai *captive market* dari Kopkar BSM.

Masukan Pengawas:

Melakukan sosialisasi dan promosi kepada seluruh Region di PT.Bank Syariah Indonesia (BSI) sambil meminta *feed back* dari

seluruh Region PT.Bank Syariah Indonesia (BSI) atas kebutuhan mereka. Sehingga diharapkan semua kebutuhan dapat mereka dapat terfasilitasi oleh Kopkar BSM.

3. *K-Travel*

Kinerja *K-Travel* mengalami penurunan karena dampak dari adanya Pandemi Covid – 19 yang melanda Indonesia sejak triwulan ke-2 tahun 2020, dimana kontribusi pendapatan dari *K-Travel* Tahun 2020 sebesar Rp321,289,851 atau turun 68.82% dibandingkan dengan pendapatan tahun 2019 sebesar Rp1,030 milyar.

Masukan Pengawas:

- a. Mengembangkan inovasi baru terhadap bisnis travel yang terpuak dengan kondisi Pandemi ini. Momen pasca vaksinasi masal yang dilakukan oleh pemerintah diharapkan menjadi momentum untuk kembali meningkatkan bisnis ini.
- b. Mengembangkan pemasaran melalui *e-commerce* untuk memperluas dan memudahkan customer mengakses pembelian tiket
- c. Memperdalam ceruk pasar dengan meningkatkan volume penjualan dan meningkatkan pelayanan disemua unit kerja BSM.
- d. Melakukan evaluasi terhadap kerjasama yang telah dilakukan dengan biro perjalanan dan memperluas kerjasama dengan biro perjalanan yang baru.

4. *Koffierasse*

Penjualan unit usaha *Koffierasse* 2020 sebesar Rp1,2 Milyar, menunjukkan penurunan sebesar 59.91% dari penjualan tahun lalu (2019) sebesar Rp2.97 Milyar.

Masukan Pengawas:

- a. Meningkatkan inovasi layanan antar kepada karyawan PT.BSI dengan menggunakan media mobile apps yang dapat didownload melalui google playstore mengingat saat ini Dine in dibatasi.
- b. Melakukan evaluasi terhadap supplier yang ada, dengan melakukan re-negosiasi harga beli kopi dan mencari supplier baru yang memiliki kualitas baik dengan harga yang kompetitif
- c. Inovasi dan evaluasi yang terus-menerus terhadap variasi menu yang ditawarkan sehingga menu yang ditawarkan sesuai dengan expektasi pasar
- d. Melakukan kerjasama dengan unit kerja BSM khususnya pengadaan konsumsi rapat kerja & training.
- e. Melakukan program loyalty bagi *customer*.
- f. Membuat *Customer Care* untuk mempermudah pelayanan kepada *customer*.
- g. Melakukan evaluasi terhadap strategi pemasaran Koffierasse, sehingga dapat memperbesar ceruk pasar.

5. PT. Bangun Sumberdaya Mandiri (PT BSDM)

- a. Pendapatan PT.BSDM 2020 sebesar Rp4,8 Milyar, mengalami penurunan sebesar Rp432,691,507 (8,19%) dari 2019 sebesar Rp5,28 Milyar.
- b. Permasalahan utama yang dihadapi oleh PT BSDM adalah kurang bersaingnya pricing yang ditawarkan dibandingkan dengan perusahaan sejenis.

Masukan Pengawas:

Melakukan penguatan dan evaluasi terhadap fokus bisnis perusahaan, sehingga memberikan *pricing* yang kompetitif dan inovatif dalam mencari peluang pasar.

6. Internal Kontrol

Tahun 2020 Pengawas mengusulkan untuk membentuk Satuan Pengendali Internal (SPI) karena luasnya rentang operasi & rentang kendali. Satuan Pengendali Internal (SPI) yang ditempatkan di bawah koordinasi Pengawas. Integrasi ini lebih mencerminkan penggabungan fungsi Pengawas & SPI dalam mengoptimalkan fungsi pengendalian dan pengawasan dalam kerangka meningkatkan efektivitas & efisiensi di seluruh tingkatan manajemen. Namun hal ini belum terealisasi di tahun 2020, oleh karenanya pengawas kembali mengusulkan dan mengamanahkan untuk pembentukan SPI di tahun 2021 ini sehingga pengawasan dapat dilakukan secara optimal.

7. Manajemen

- a. Diperlukan adanya penguatan manajemen pemasaran dengan prioritas memperdalam penajakan bisnis dilingkungan PT BSI. Sehingga PT BSI yang saat ini yang merupakan bank hasil merger dapat menjadi *captive market* baru bagi kopkar BSM.
- b. Melakukan evaluasi terhadap bisnis proses yang ada dan melakukan perbaikan terhadap SOP sudah tidak relevan saat ini.
- c. Melakukan monitoring serta evaluasi terus-menerus terhadap kinerja Kopkar BSM, dan memberikan *feedback* serta arahan kepada pengelola untuk senantiasa meningkatkan kinerja untuk menjaga amanah anggota kopkar BSM

F. PENUTUP

Masih sangat besar peluang serta tantangan yang dihadapi oleh kopkar BSM, terlebih dengan kondisi pandemi covid-19 ini, oleh karena itu diperlukan kerja keras, kerja cerdas serta inovasi yang tidak pernah berhenti serta memanfaatkan semua peluang yang ada.

Pengawas berkeyakinan Kopkar BSM masih dapat berkembang dan memberi kesejahteraan bagi anggotanya.

Pengawas mengucapkan penghargaan sebesar-besarnya atas kinerja dari segenap Pengurus, pimpinan serta staf manajemen Kopkar, atas pencapaian bisnis 2020. Semoga segala upaya untuk memajukan Kopkar BSM, menjadi amal sholeh yang diridhoi Allah SWT.

Demikian laporan Pengawas atas pengawasan periode tahun buku 2020 Kopkar BSM.

Dari Anggota ...

Oleh Anggota ...

Untuk Anggota ...

BAB III

RENCANA KERJA (RK) DAN RENCANA ANGGARAN PENDAPATAN DAN BELANJA (RAPB) KOPKAR BSM TAHUN BUKU 2021

A. ASPEK KEANGGOTAAN

Kopkar BSM menargetkan jumlah Anggota menjadi sebanyak 8.489 orang di tahun 2021. Target Anggota baru adalah sebanyak 1.000 orang.

Rencana kerja yang akan dilakukan Kopkar BSM sebagai berikut:

1. Membuka Layanan informasi keanggotaan, bekerjasama dengan:
 - a. HCS
 - b. Regional BSI
 - c. Regional BSDM
 - d. BSI Club
2. Menyebarkan brosur informasi keanggotaan melalui berbagai media.

B. ASPEK PEMBERDAYAAN ANGGOTA & KEMITRAAN

Koperasi Karyawan BSM memiliki komitmen untuk melakukan pemberdayaan kepada anggota dalam menjalankan usahanya. Pada tahun 2021 Kopkar BSM akan melaksanakan:

1. Bazaar Anggota

Pada tahun 2021, Kopkar BSM merencanakan melakukan *event* bazaar sebanyak 4 kali di lingkungan Kantor Pusat Bank Syariah Indonesia Jakarta.

2. Pelatihan Keanggotaan

Pada tahun 2021, Kopkar BSM mengadakan pelatihan untuk anggota minimal 2 kali yaitu Pelatihan Perkoperasian dan Kewirausahaan.

3. Kemitraan

Kopkar BSM akan tetap menjalin kerjasama strategis dengan komunitas di lingkungan anggota minimal 2 komunitas baru dan meng-grab mitra bisnis untuk ikut bergabung di *market place* pada aplikasi pegemart.com

C. ASPEK KEGIATAN SOSIAL

Pada tahun 2021, Kopkar BSM akan tetap menjalankan kegiatan sosial sesuai dengan AD/ART antara lain:

1. Pemberian bingkisan lebaran
2. Pemberian santunan duka
3. Pelaksanaan Qurban
4. Bantuan Sosial
5. Kegiatan kemanusiaan
6. Penyaluran Zakat Perusahaan
7. *Daycare*

D. ASPEK SDM

1. Jumlah Karyawan

Pada tahun 2021, Kopkar BSM merencanakan akan merekrut karyawan baru sebanyak 4 orang dalam rangka pemenuhan struktur organisasi.

2. Pelatihan & Training

Pada tahun 2021 Kopkar BSM akan melaksanakan pelatihan dan training Pengawas, Pengurus, Pengelola dan TAD sesuai dengan kurikulum pelatihan & training perusahaan.

E. ASPEK UNIT SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH (USPPS)

1. Pendanaan

Kopkar BSM menargetkan pertumbuhan dana sebesar Rp2.400.000.000 atau naik 7.5% dari tahun 2020 yang berasal dari simpanan Anggota.

2. Pembiayaan

a. Pembiayaan Yang Diterima

Untuk mencapai target pendapatan pembiayaan sebesar Rp11.500.022.491 dibutuhkan pertumbuhan pencairan pembiayaan sebesar Rp40.000.000.000. Sumber dana pencairan tersebut akan diperoleh dari internal dan eksternal dengan rincian sebagai berikut :

No.	Sumber Dana	Jumlah
1.	Internal	24.000.000.000
2	Eksternal	
	a. Bank Danamon Syariah	14.000.000.000
	b. Bank Mandiri Syariah	2.000.000.000
	Total	40.000.000.000

b. Pembiayaan yang disalurkan

Untuk mencapai target pendapatan pembiayaan sebesar Rp11.500.022.491 dibutuhkan pertumbuhan pencairan pembiayaan sebesar Rp40.000.000.000 dengan rincian sebagai berikut:

No.	Produk	Nilai Pencairan
1.	Kopkar Mulkop	9.002.530.408
2.	Kopkar Griya	19.961.173.789
3.	Kopkar ODA	5.337.947.216
4.	Kopkar Eduka	3.059.128.880
5.	Kopkar Mitra	1.343.679.935
6.	Kopkar Berkah	339.014.932
7.	Kopkar OTO	223.423.325
8.	Kopkartr3n	355.821.621

9.	Kopkar Medika	359.450.494
10.	Kopkar Hijrah	9.597.552
11.	Kopkar Xtra	8.231.848
Total		40.000.000.000

Rencana kerja yang akan dilakukan USPPS sebagai berikut :

1. Melakukan optimalisasi publikasi marketing pembiayaan di sektor produktif/usaha dengan target pencairan 5% dari total pencairan pembiayaan tahun 2020, dimana biaya *funding* diperoleh melalui LPDB.
2. Menjaga tingkat NPF Pembiayaan di level 2% melalui :
 - a) Bekerjasama dengan *lawyer* dalam bidang advokasi hukum piutang macet.
 - b) Bekerjasama dengan Asuransi Penjaminan Pembiayaan dalam hal pertanggungangan piutang macet.
 - c) Menerapkan system collection berbasis digital, dengan mengedepankan auto remainder terhadap Account tertunggak atau berpotensi menjadi tunggakan
3. Pengembangan Core system USPPS yang mendukung aspek transaksi berbasis digital dan menyesuaikan dengan SOP Internal Kopkar BSM
4. Meningkatkan kualitas dan layanan USPPS dengan melakukan pembenahan SOP dan *Business Process* di bidang *Collection*.
5. Meningkatkan kompetensi dan kapabilitas staf dengan pelatihan dan *benchmark* dengan Koperasi berbasis pembiayaan Syariah.

F. PT. BANGUN SUMBERDAYA MANDIRI

PT.BSDM pada tahun 2021 ini menargetkan pendapatan operasional Rp6.477.566.940 dengan laba bersih Rp1.801.511.246.

Pada Tahun 2021 melalui strategi serta perluasan bisnis di berbagai bidang dengan tetap memfokuskan bisnis pada pengelolaan alih daya dan *general property service* PT BSDM berkomitmen untuk dapat berkontribusi kepada Kopkar BSM dengan optimal, adapun strategi yang dilakukan oleh PT. BSDM adalah :

1. Menambah pengelolaan 3200 TAD yang berasal dari Bank Syariah Indonesia dan Perusahaan Eksternal seperti : PT.Lazada LeL Express, PT.Shopee, PT.Button Scraves, Halo Doc, Alo Doc, PT.Artha Prima Nasional, PT JNE Indonesia, PT.Mitra 10, PT.Catur Sentosa Adhiprana.
2. Meningkatkan kecepatan layanan dan membangun *brand image* BSDM melalui pengembangan aplikasi *ESS Mobile Apss, Akunting Apss* dan *System Psikotest Online*
3. Melakukan penguatan internal proses dengan mengembangkan SOP dan *Business Process* di bidang Perekrutan Karyawan dan Proses Pencairan Payrol.
4. Meningkatkan kompetensi dan kapabilitas staf melalui pelatihan dan *benchmark* dengan Perusahaan TAD lainnya.
5. Melakukan kunjungan berkala, dengan tujuan memberikan pelayanan terbaik dan kerjasama dengan BSM & User Lain sebagai penyedia TAD.
6. Mengoptimalkan pendapatan bisnis property dari internal Bank Syariah Indonesia, Internal Laznas BSM Umat dan Anggota KOPKAR BSM

7. Promosi dilakukan kepada seluruh cabang Bank Syariah Indonesia se-Jabodetabek.

G. PT KHAZANAH TEKNOLOGI INDONESIA

Pada tahun 2021, PT KTI menargetkan pendapatan operasional sebesar Rp1.649.473.387 dengan laba bersih Rp408.163.265 Rencana kerja yang akan dilakukan PT KTI adalah sebagai berikut:

1. Mengembangkan program kemitraan strategis dengan menambah kerjasama sedikitnya 2 asosiasi umroh di Indonesia program carry over tahun 2020 yang tertunda karena pandemik global.
2. Pengembangan *web service* untuk *project* integrasi ke dalam ekosistem *channel* Bank Syariah Indonesia dan *E-Commerce* besar lainnya di Indonesia yang merupakan program carry over tahun 2020 yang tertunda karena pandemik global.
3. Pengembangan aplikasi Syariah Core Finance berbasis web dan mobile yang terkoneksi dengan system KTI Accounting, yang dapat dikerjasamakan penggunaannya dengan Lembaga Keuangan berbasis Koperasi maupun LKNB Syariah
4. Pengembangan aplikasi POS berbasis koperasi, sebagai satu kesatuan aplikasi yang terintegrasi dengan KTI Accounting & Syariah Core Finance, dimana transaksi serta partisipasi anggota dapat terekam secara integral.
5. Pengembangan aplikasi Mobile HRIS yang mendukung kinerja perusahaan dalam proses rekrutmen secara online, memuat aktifitas pencarian kandidat, pengisian profile hingga proses psikotest online. Harapannya aplikasi ini dapat dikomersialisasikan untuk perusahaan outsourcing maupun umum.

H. ASPEK KEUANGAN DAN BISNIS

1. Sisa Hasil Usaha (SHU)

Tahun 2021 Koperasi menargetkan laba sebesar Rp5.653.926.586. Target tersebut terdistribusi kepada beberapa unit usaha anak perusahaan dengan rincian sebagai berikut :

No.	Unit Usaha	Pendapatan	SHU
1.	USPPS	11.500.022.491	2.400.000.000
2.	Koffierasse	1.500.000.000	104.400.000
3.	General Trading & Services	4.700.000.000	939.852.075
4.	PT. BSDM	6.477.566.940	1.801.511.246
5.	PT. Khazanah Teknologi Indonesia	1.649.473.387	408.163.265
Total		25.827.062.818	5.653.926.586

2. BISNIS

1. Uraian Anggaran Unit Bisnis

Pendapatan usaha di tahun 2021 dianggarkan sebesar Rp6.200.000.000 atau naik 79.09% dari realisasi pendapatan di tahun 2020 sebesar Rp4.904.136.300. Untuk mencapai target pendapatan tersebut, maka Kopkar BSM menetapkan inisiatif strategi diantaranya:

a) Koffierasse

Tahun 2021, pendapatan Koffierasse ditargetkan sebesar Rp1.500.000.000 dari realisasi tahun 2020 sebesar Rp1.192.814.545. Berikut adalah target Koffierasse berdasarkan outlet di tahun 2021 (dalam jutaan) :

No.	Unit Usaha	Target 2021	Realisasi 2020
1.	Wisma Mandiri	750	381
2.	Wisma Antara	750	587
3.	Permata Kuningan	Closed	224
Total		1,500	1.192

Beberapa inisiatif strategi yang akan dilaksanakan Koffierasse di tahun 2021 :

1. Melakukan pengembangan produk minimal 2 kali dalam 3 bulan.
2. Meningkatkan omzet melalui produk unggulan dengan berbagai macam promo paket seperti : paket karyawan, paket *extreme* dan *ready to drink*.
3. Meningkatkan berbagai macam varian biji kopi seperti kopi Ciwidey, kopi Gayo, kopi Kintamani, dan Kopi Puntang.
4. Meningkatkan dan menjaga mutu pada tampilan produk atau *packaging product* dengan beberapa item seperti *Hot & Ice Cup*, *papper bag*, *lunch box*.
5. Membuat marketing UMKM penjualan Koffierasse tujuan ke pada anggota Kopkar BSM
6. Menambah minimal 1 *outlet* yang berlokasi di Perkantoran/ Pusat Perbelanjaan/ Keramaian.
7. Melakukan revitalisasi *outlet* Koffierasse wisma antara dan wisma mandiri untuk kenyamanan *customer*.
8. Meningkatkan kompetensi dan kapabilitas staf dengan pelatihan dan *benchmark*.

b) General Trading & Services

Tahun 2021 untuk melakukan efisiensi serta meningkatkan produktivitas unit bisnis K-Travel bergabung dengan Unit Bisnis *General Trading and Services*, sehingga untuk pendapatan unit *General Trading and Services pada tahun 2021* ditargetkan Rp4.700.000.000 atau naik sebesar 34% dari realisasi konsolidasi Antara unit GTS dengan K-Travel

ditahun 2020 sebesar Rp3.711.321.755 Berikut adalah target GTS berdasarkan bidang bisnis di tahun 2021:

No.	Bidang Usaha	Target 2021	Realisasi 2020
1.	Perdagangan Umum	3.000	1,223
2.	Jasa Sewa dan Umum (Tiket, hotel dan jasa lainnya)	1.700	2.167
3.	K-Travel	-	321
Total		4.700	3.711

GTS menetapkan beberapa inisiatif strategi di tahun 2021, antara lain:

1. Melakukan perluasan bisnis ke Bank Syariah Indonesia setelah adanya merger, terutama ke ex. BNIS dan ex. BRIS
2. Melakukan Digitalisasi unit *General Trading and Services* untuk meningkatkan pelayanan kepada konsumen terutama para anggota.
3. Fokus pada promosi bisnis berbasis *Social Media* serta *Direct Sales* ke masing – masing *Divisi*.
4. Melakukan penguatan internal proses dengan membuat SOP dan *Business Process* di bidang *Collection* .
5. Meningkatkan kompetensi dan kapabilitas staf melalui pelatihan dan *benchmark* dengan Perusahaan *Tours and Travel*.



CREATIVE
ZONE

ITALO
GUTEN TAG