



BERDIKARI
MANAJEMEN INVESTASI

Rencana Bisnis Perusahaan

Dalam rangka pengajuan izin usaha Manajer Investasi dari
Otoritas Jasa Keuangan
05 November 2020



Profil Perusahaan

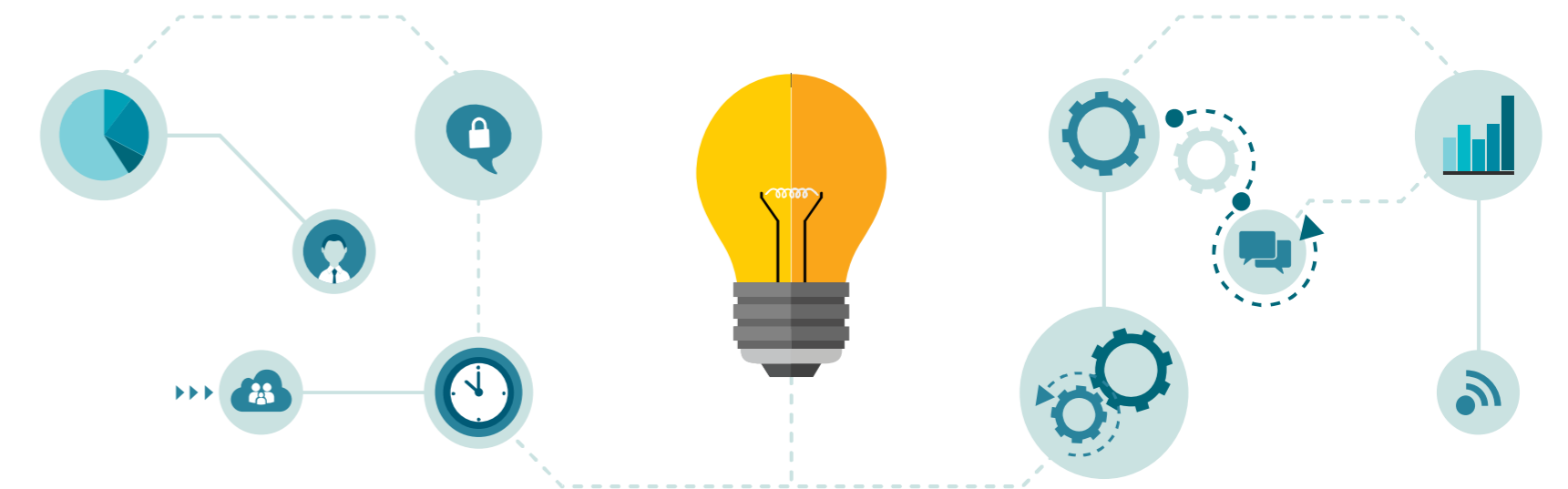
Lahir di saat kondisi industri reksa dana sedang menghadapi beberapa terpaan permasalahan, **PT. Berdikari Manajemen Investasi (BMI)** menyadari bahwa hal ini merupakan Tantangan sekaligus Peluang untuk lahir, tumbuh dan berkembang bersama pelaku industri lain yang mempunyai prinsip yang sama atas arti dari Kepercayaan. Waktu yang akan menjelaskan dan membuktikan bagi para investor yang telah memberikan kepercayaan kepada **BMI**.

Visi

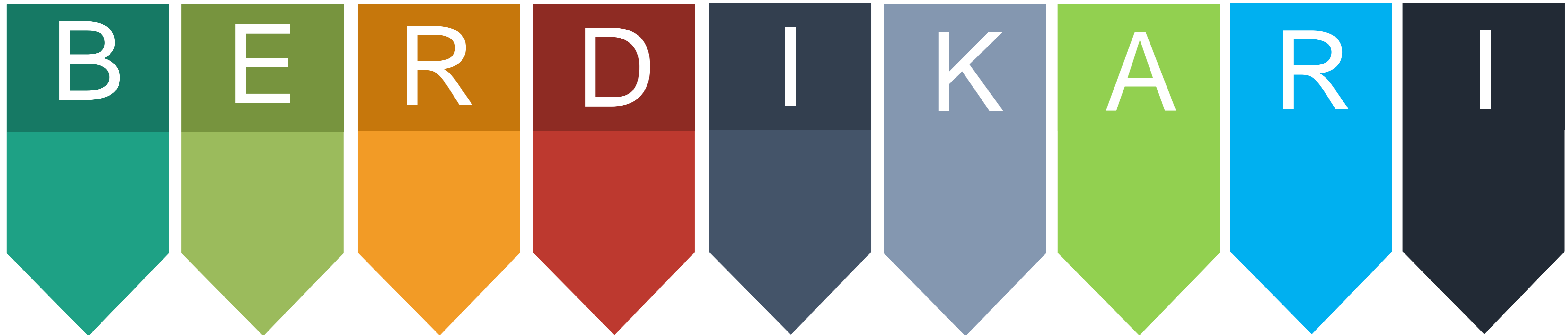
Menjadi manajer investasi yang dipercaya, diingat, diandalkan dan terus tumbuh berkembang.

Misi

- Memberikan nilai tambah bagi investor melalui pengelolaan produk dan jasa investasi yang kreatif dan kompetitif;
- Memahami arti dan menjaga kepercayaan dari para investor dengan penuh integritas;
- Menjaga sumber daya manusia yang profesional dan kompeten di bidangnya untuk maju bersama serta meningkatkan nilai bagi para pemangku kepentingan;
- Meningkatkan literasi keuangan di masyarakat, khususnya literasi keuangan investasi di pasar modal.

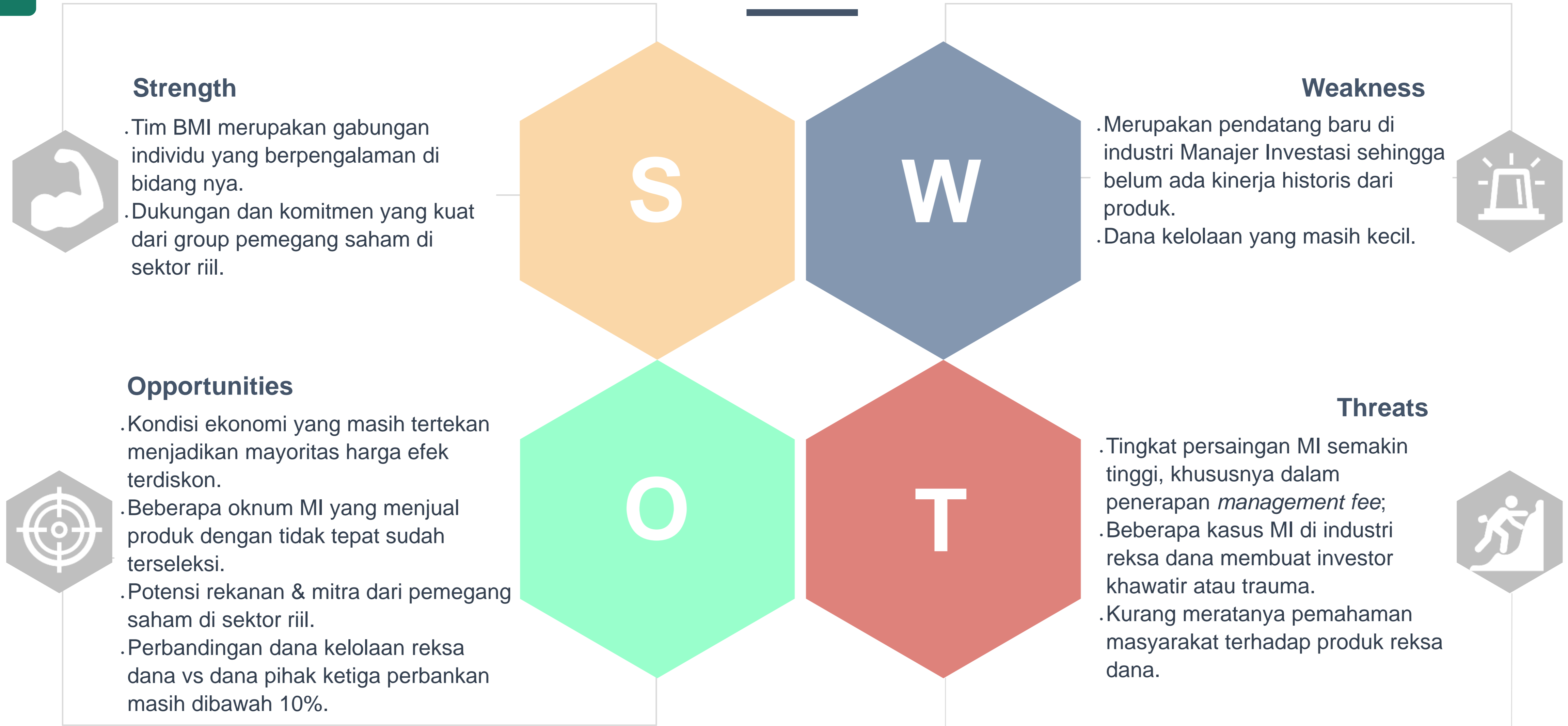


Corporate Value



Berdiri Di Atas Kaki Sendiri..

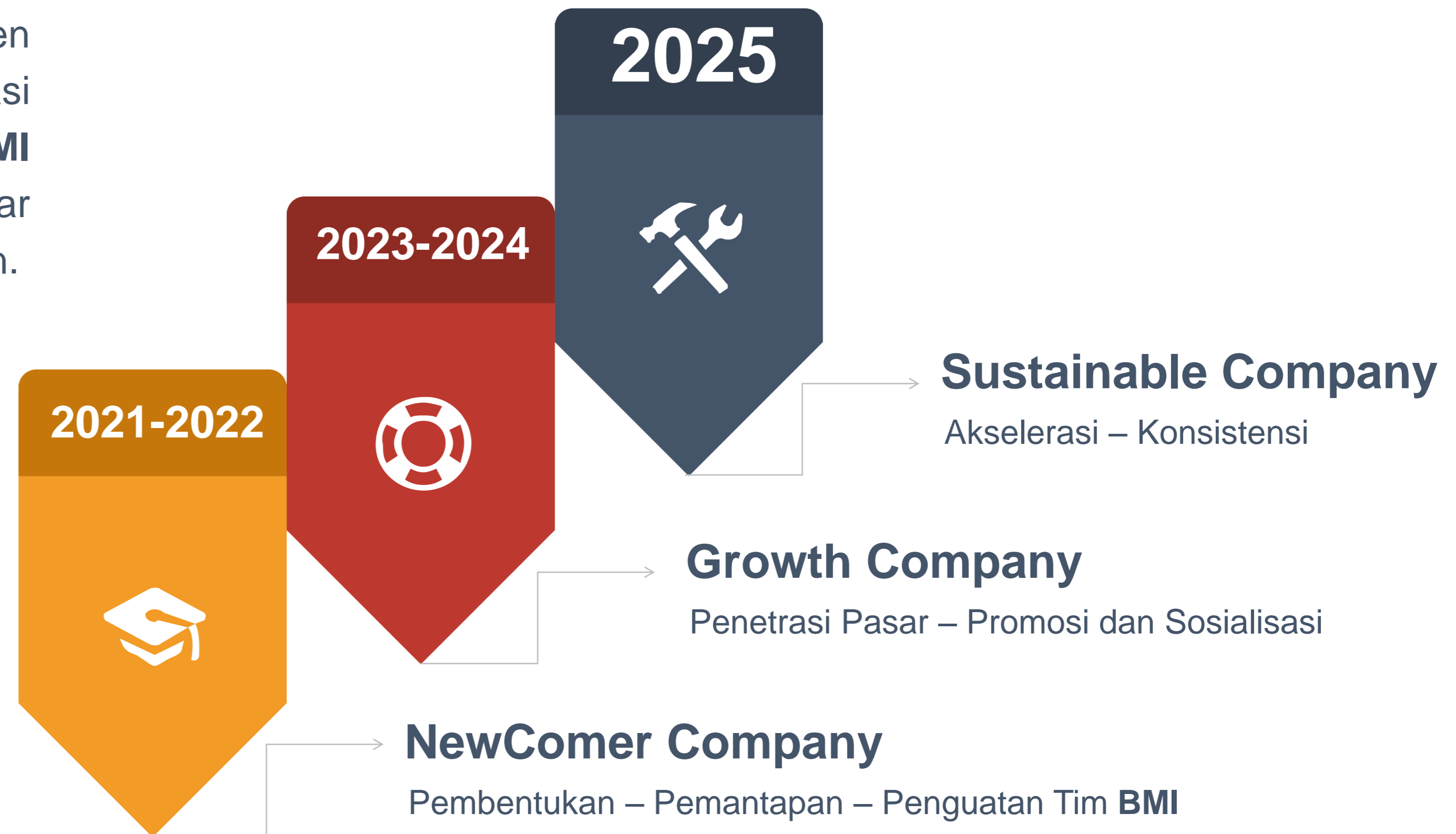
SWOT Analisis



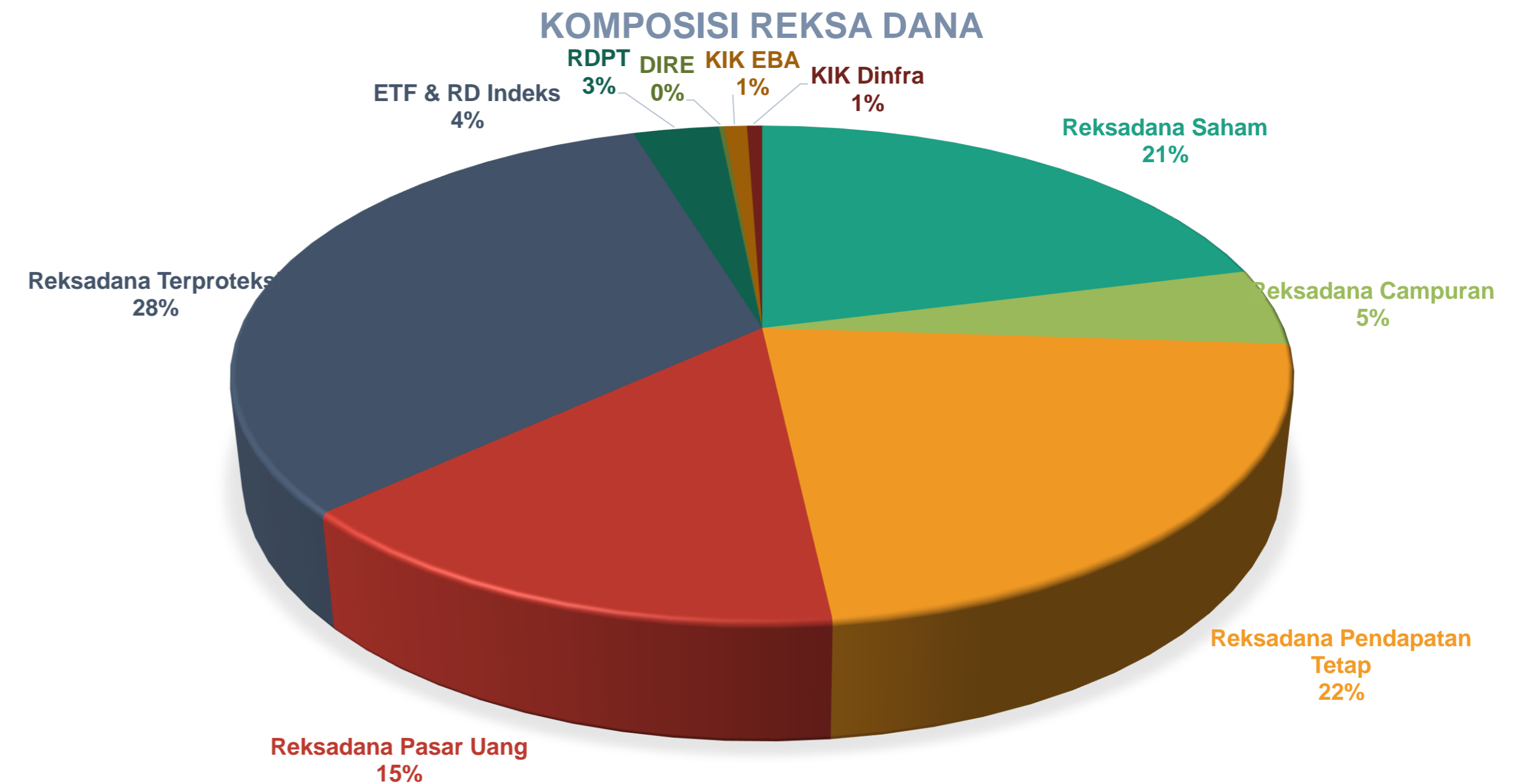
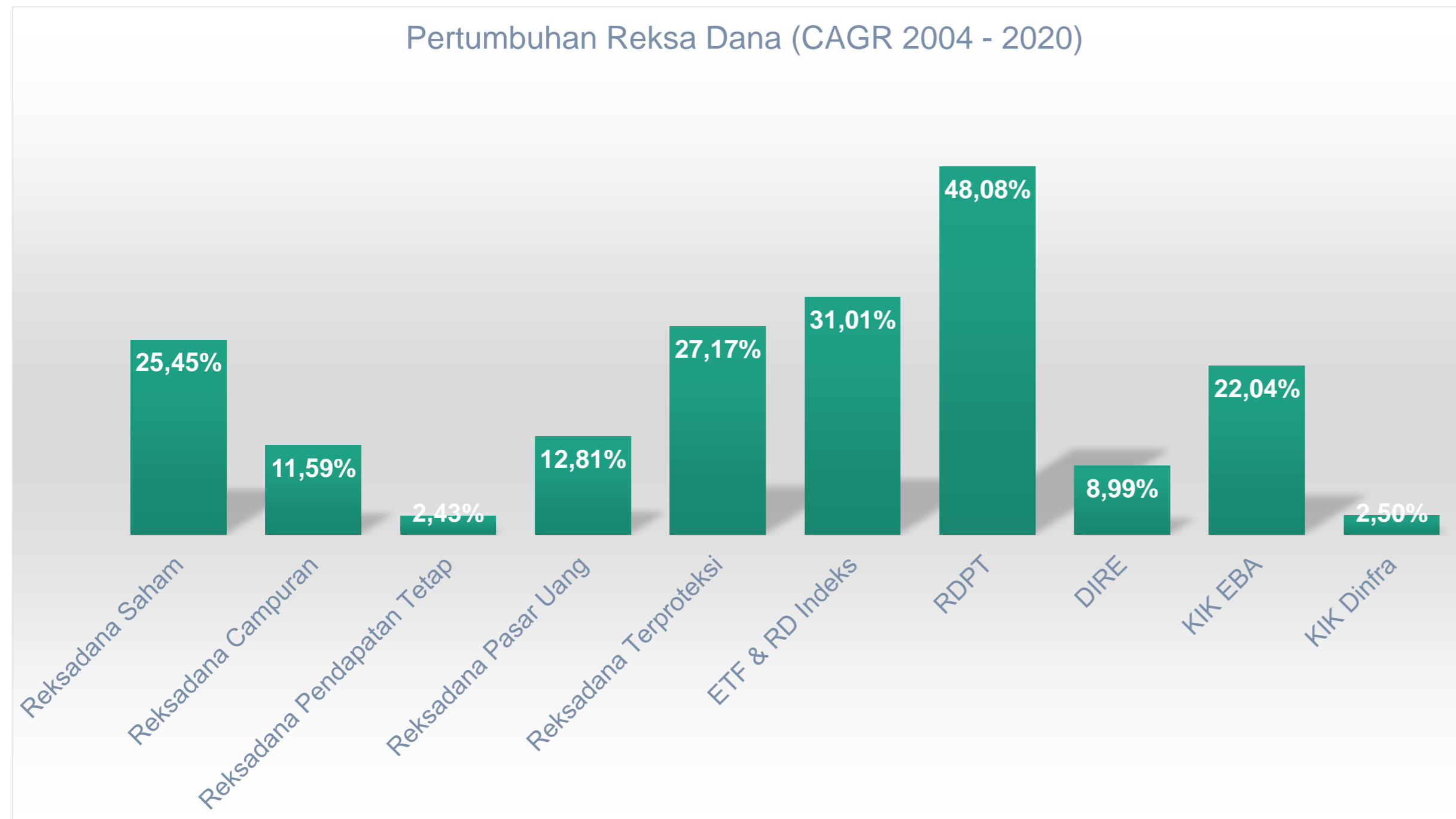
RoadMap Berdikari MI

Roadmap

Dalam 5 tahun kedepan Berdikari Manajemen Investasi berupaya menjadi Manajer Investasi kepercayaan investor. Adapun target **BMI** pada tahun 2025 adalah menjadi 30 besar Manajer Investasi berdasarkan dana kelolaan.



Industri Manajer Investasi



Sumber: Infovesta, PWMII, OJK; Periode Juni 2020

Reksa Dana Terproteksi (RDT) masih menjadi *backbone* AUM dari industri reksa dana dengan bobot sebesar 28%, akan tetapi RDT mengalami tantangan besar pada tahun 2021 dan seterusnya dengan kenaikan tingkat pajak kupon obligasi menjadi 10% dari sebelumnya 5%. Hal tersebut dikhawatirkan akan mempengaruhi perilaku investor dan tingkat permintaan akan produk Reksa Dana Terproteksi. Namun di sisi lain hal ini bisa menjadi peluang bagi jenis reksa dana lainnya.

Tahun lalu jenis Reksa Dana Saham memimpin pengumpulan dana di industri reksa dana, namun di tahun ini seiring dengan anjloknya IHSG selama tahun 2020 sekitar -20%, membuat bobot Reksa Dana Saham menjadi sebesar 21%.

Our Products



Reksa Dana Saham

Produk ini diperuntukan bagi investor dengan profil risiko tinggi (risk taker)



Reksa Dana Pendapatan Tetap

Produk ini diperuntukan bagi investor dengan profil risiko Moderate



Reksa Dana Campuran

Produk ini diperuntukan bagi investor dengan profil risiko Moderate-Agresif



Reksa Dana Pasar Uang

Produk ini diperuntukan bagi investor dengan profil risiko rendah (risk averse)

Disamping empat produk Reksa Dana Konvensional diatas, kami juga akan menyediakan produk: Reksa Dana ETF, RD Penyertaan Terbatas, RD Terproteksi, KIK EBA, *Discretionary Funds*, dan produk lainnya yang disesuaikan dengan profil risiko investor dan perkembangan pasar.

Our Products

Road map

2021 - 2022

RD Saham :
Big Caps

RD Pendapatan Tetap : SUN
SME

RD Pasar Uang : TD & SBPU
RD Campuran : Moderat

2025

RD Saham :
Big Caps
RD Pendapatan Tetap : SUN
RD Pasar Uang : TD & SBPU

2023 - 2024

RD Saham :
Big Caps
RD Pendapatan Tetap : SUN
SME
RD Pasar Uang : TD & SBPU
RD Campuran : Moderat
RD / Produk lainnya : Customized

Strategi Pemasaran

OPTION

01

Marketing Mix

Menerapkan strategi Place, Product, Price dan Promotion

OPTION

02

Online-Line Platform

Menyediakan platform online untuk memudahkan investor

OPTION

03

Channel Distribution

Bekerja sama dengan Agen Penjual Reksa Dana

OPTION

04

Customer Retention & Service After Sales

Menjaga dan meningkatkan layanan purna jual

OPTION

05

Increase Sales-Tools

Meningkatkan branding perusahaan melalui layanan iklan di media sosial.

OPTION

06

Upgrade Market Knowledge

Memberikan informasi terkini mengenai kondisi ekonomi dan pasar modal Indonesia.

OPTION

07

Capture Market Demand

Menyediakan solusi bagi portofolio investasi nasabah

OPTION

08

Cost To Revenue Reasoning

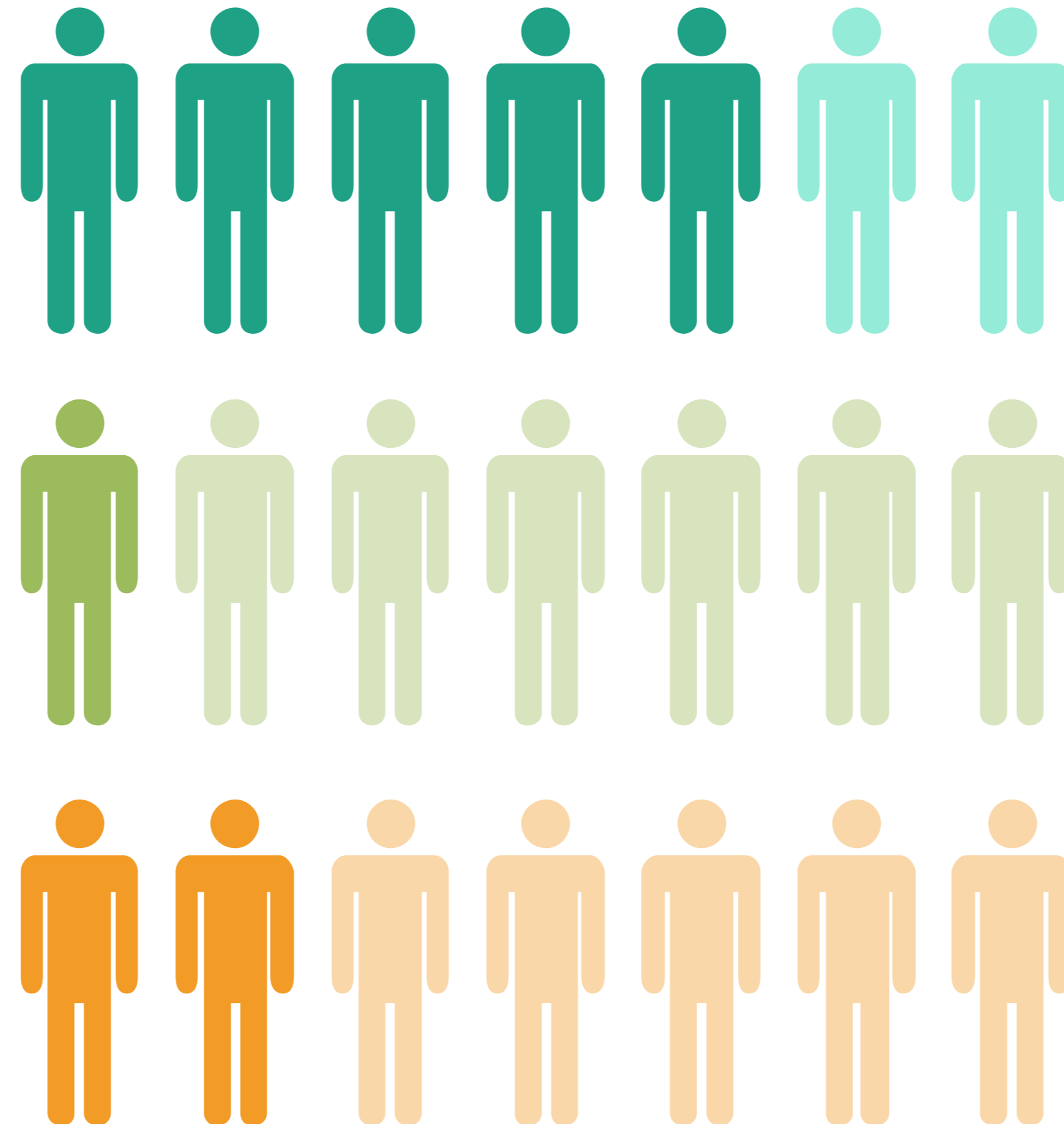
Fokus terhadap perbandingan biaya yang dikeluarkan dengan benefit yang didapat

Target Nasabah

Sampai dengan saat ini, segmentasi investor untuk produk reksa dana masih didominasi oleh investor institusi. Oleh karena hal tersebut, **BMI** dalam tahap awal akan fokus terhadap nasabah institusi yang merupakan rekanan dan mitra usaha dari pemegang saham **BMI**, selanjutnya berlanjut ke institusi lainnya seperti asuransi, dana pensiun, BPD dan korporasi sektor riil.

Selain investor institusi, **BMI** juga akan melakukan penetrasi pada segmentasi investor retail melalui kerjasama dengan:

- APERD,
- Komunitas,
- Teknologi Finansial.



85%

Numbers Of Account dari Nasabah Institusi

5%

Numbers Of Account dari Nasabah Retail Perusahaan

10%

Numbers Of Account dari Nasabah Retail melalui APERD

● Investor Institusi

● Investor Retail

● Investor Retail APERD

Target Nasabah

Road map

2021 - 2022

Institusi:

- Rekanan & Mitra Usaha dari Group BMI - sektor riil
- Dana Pensiun, Asuransi tier 2 & 3, BPD.

Retail:

- Manajemen - Karyawan dari Rekanan & Mitra Usaha Group BMI
- Umum - Direct selling

2023 - 2024

Institusi:

- Rekanan & Mitra Usaha dari Group BMI
- Dana Pensiun, Asuransi dan Perbankan

Retail:

- Umum - Direct selling
- Umum - APERD Non Bank
- Mulai persiapan RD Online

2025

Institusi:

- Dana Pensiun, Asuransi dan Perbankan
- Korporasi

Retail:

- Umum - Direct Selling
- Umum - APERD Bank dan Non Bank
- Umum - RD Online BMI

Layout Kantor



RUANG DEPAN & RUANG TAMU

Layout Kantor



RUANG RAPAT BESAR & KECIL

Layout Kantor

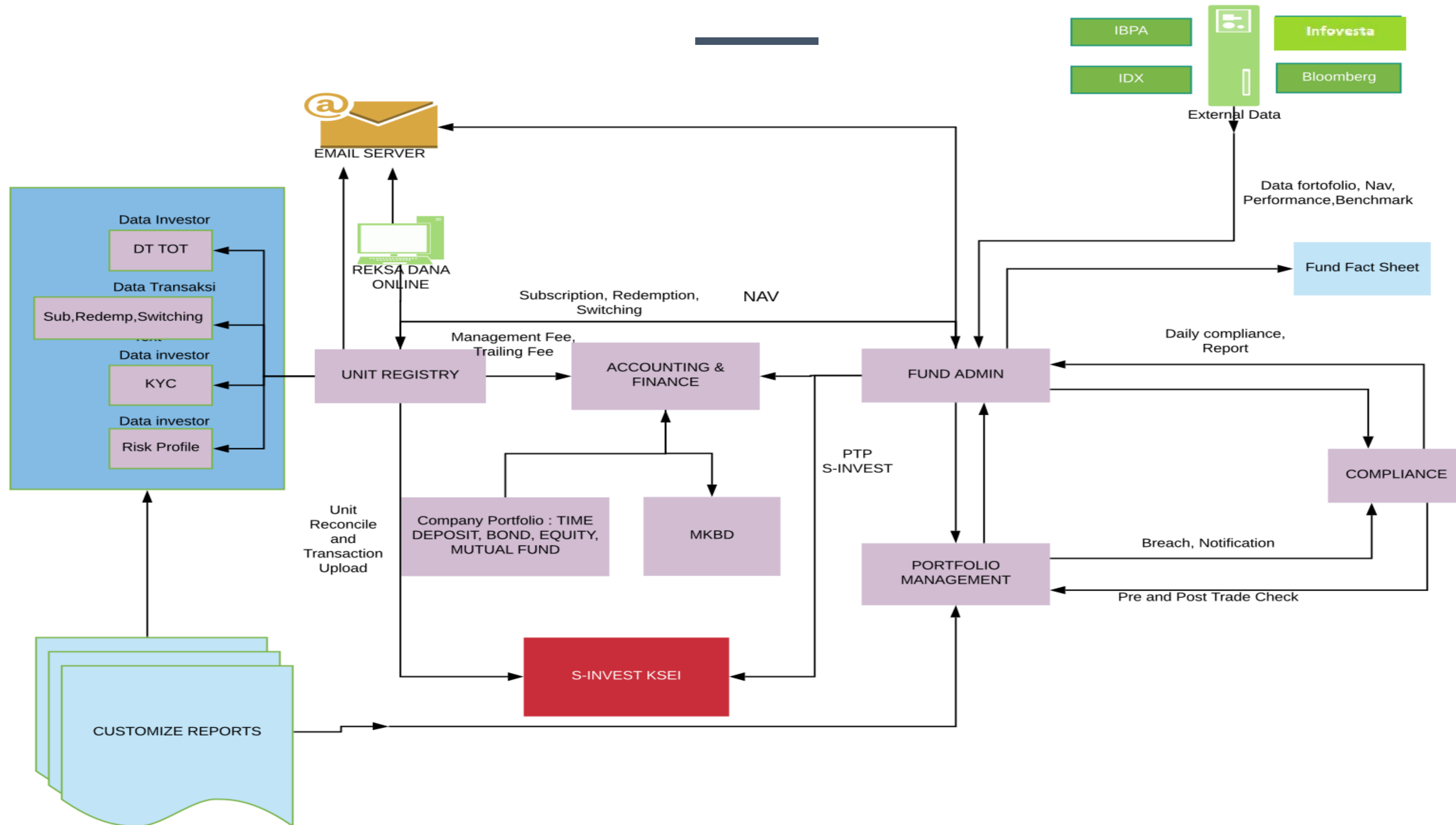


RUANG KERJA





Integrated Process



Terima Kasih



BERDIKARI
MANAJEMEN INVESTASI



Address

PT Berdikari Manajemen Investasi

Metropolitan Tower, lantai 12

Jl. R.A Kartini – TB Simatupang Kav.14,
Cilandak. Jakarta Selatan, 12430

Phone & Fax

Direct Line: 021 27812666

Faksimili: 021 27812777

information@berdikari-investasi.com

www.berdikari-investasi.com

Social Media

Facebook.com/Berdikari-MI

Twitter.com/Berdikari-MI

Youtube.com/Berdikari-MI

Linkedin.com/Berdikari-MI