

Credit Analysis for SME & Business Banking

Jakarta - Hotel Grand Mercure, 4 - 5 September 2014

Lokakarya praktis
yang wajib
diikuti

Bila ini yang terjadi di bank anda:

- (1) Kualitas analisis kredit RM (*Relationship Manager*) atau AO (*Account Officer*) tidak/kurang mendalam.
- (2) RM/AO kurang mampu berdiskusi masalah perkreditan secara akademis, tetapi hanya mengandalkan kalimat “ini nasabah lama”, “saya kenal baik” dan sejenisnya.
- (3) Banyak temuan audit mengenai kualitas analisis.
- (4) RM/AO dan analis kredit sering “ribut” dan saling menyalahkan.
- (5) Analisis kredit terlalu “kaca mata kuda”.

Ini adalah lokakarya yang harus mereka ikuti.

Modul ini adalah kondensasi pengalaman puluhan tahun sebagai praktisi & pengamat perbankan.

Dapatkan manfaat yang langsung dapat diimplementasikan

- Menghitung **kerugian akibat kredit bermasalah**.
- Melakukan **analisis keuangan** secara terstruktur berdasarkan panduan yang *step-by-step*.
- Menghitung **financial gap**, baik dengan metode sederhana, proyeksi neraca & laba/rugi, mau pun arus kas. Yang lebih penting, mampu memilih **metode yang tepat** untuk berbagai situasi perkreditan.
- Mampu menghitung **kemampuan membayar** kewajiban keuangan dengan metode DSR (*Debt Service Ratio*) dan mengetahui kelebihan/kekurangan rasio tersebut.
- Mampu menyusun **struktur kredit** yang sesuai dengan tujuan pembiayaan.
- Mampu melakukan **analisis industri** sederhana.
- Mampu memberikan **rekomendasi kredit & action items** yang jelas.

WAJIB diikuti oleh

- Account Officer
- Relationship Officer
- Relationship Manager
- Credit Analyst
- Credit Reviewer
- Credit Quality Assurance
- Credit Audit
- Credit Trainer/facilitator
- Credit Risk Policy Manager/Officer
- Credit Product Manager/Officer
- Business Development Manager/Officer

Dan semua jabatan atau personal yang tertarik dengan seluk beluk analisis kredit commercial lending. Misal, pengamat perbankan, dosen perbankan, mahasiswa

“It is easy to
lend money,
but it takes
a lot of skills
to take it back”

Daftar sekarang

Surat : PT Edcore Indonesia
Menara Imperium, LG/05A
Jl. HR Rasuna Said Kav 1
Jakarta - 12980
Tel/fax : (021) 8370-8168
SMS : 0817-649-6666
E-mail : info@edcore.co.id

Contact person: Sdri. Justiti

Dampak kredit bermasalah terhadap bank

Sesi ini akan membuka perspektif peserta mengenai berbagai akibat yang timbul dari kredit bermasalah. Peserta akan mampu menghitung ekuivalensi pendapatan yang diperoleh dari nasabah selama bertahun-tahun dengan PPAP yang dibentuk.

Intisari analisis kredit

Sesi ini membawa peserta ke kerangka kerja analisis kredit. Peserta akan mengerti arti sesungguhnya dari “kelayakan kredit”. Kemudian, konsep dasar perkreditan “the 5 Cs of credit” akan diterjemahkan dalam bentuk yang implementatif.

Sales & profit analysis

Peserta akan diberikan pointer praktis untuk menganalisis perubahan penjualan. Setelah itu, analisis laba akan dikupas tuntas. Peserta akan mengetahui arti strategis dari laba kotor dan laba bersih.

Liquidating vs operating ratios

Sesi ini akan membahas kelemahan Current Ratio & Leverage yang umumnya dijadikan indikator utama kesehatan & kekuatan keuangan suatu perusahaan. Kemudian, akan dibahas juga rasio-rasio yang dapat digunakan untuk memperoleh gambaran yang komprehensif.

Financial gap

Salah satu kelemahan utama Account Officer atau Relationship Manager adalah ketiadaan pengertian yang mendalam tentang alasan suatu bisnis membutuhkan kredit. Sesi ini akan memberikan jawaban yang utuh dan lengkap tentang hal tersebut. Misal, hubungan antara penjualan-asset-kebutuhan kredit, memilih model yang tepat untuk menghitung *financial gap*.

Menghitung kebutuhan modal kerja

Untuk segment SME/UKM, metode *simple working capital* seringkali sudah mencukupi untuk menghitung kebutuhan modal kerja bisnis. Tetapi, ada kondisi mendasar yang harus dimiliki bisnis agar hasil perhitungan ini akurat. Kondisi tersebut juga akan dibahas.

Melakukan proyeksi Neraca & Laporan Laba/Rugi

Sesi ini akan membimbing peserta langkah per langkah cara melakukan proyeksi Neraca & Laporan Laba/Rugi, sampai akhirnya menghitung *financial gap* perusahaan. Metode ini dipakai bila nasabah memiliki laporan keuangan yang cukup kompleks.

Tetapi, sama seperti metode sederhana di atas, metode ini hanya memberikan manfaat penuh apabila beberapa kondisi/situasi bisnis dipenuhi.

Melakukan proyeksi arus kas

Metode lain untuk melakukan proyeksi kebutuhan kredit (dan kemampuan membayar) adalah proyeksi arus kas. Sesungguhnya, ini adalah konsep sederhana. Yang sulit adalah aplikasinya. Oleh karena itu, fokus pembahasan adalah pada latihan menyusun proyeksi arus kas.

Kupas tuntas konsep DSR

Sebagian besar bank menggunakan konsep DSR (Debt Service Ratio) atau DBR (Debt Burden Ratio) untuk menghitung kemampuan membayar kewajiban keuangan suatu bisnis. Tentu saja, itu adalah bagus sepanjang kondisi bisnis yang dibiayai sesuai dengan asumsi rumus tersebut. Sesi ini akan membahas kelebihan dan kelemahan konsep ini. Dengan demikian, rumus ini dapat dimanfaatkan dengan baik.

Daftar sekarang juga

Surat : PT Edcore Indonesia
Menara Imperium, LG/05A
Jl. HR Rasuna Said Kav 1
Jakarta - 12980
Tel/fax : (021) 8370-8168
SMS : 0817-649-6666
E-mail : info@edcore.co.id

Contact person: Sdri. Justiti

Struktur kredit: “plug & play”

Di samping membahas teknik strukturisasi kredit/keuangan dari sisi konsep, sesi ini akan memberikan template untuk para peserta. Misal, untuk situasi kredit konstruksi, trade financing, dan lain-lain. Melalui teknik “plug & play” ini, peserta tinggal menyocokkan situasi yang dihadapi dengan template yang ada.

Cara praktis merangkum seluruh analisis ke dalam rekomendasi kredit final

Pada akhirnya, semua analisis harus disimpulkan dalam satu rekomendasi. Sesi ini memberikan tips untuk melakukan hal tersebut, lengkap dengan *action items*-nya.

Filosofi kredit yang tidak boleh dilanggar

Ini adalah prinsip-prinsip utama perkreditan yang tidak boleh dilanggar oleh seorang Account/Credit Officer atau Relationship Manager, dengan alasan apa pun.

Fasilitator Lokakarya Sandalena Iskandar

Sandalena (Sandra) memiliki pengalaman kerja di perkreditan perbankan selama lebih dari 10 tahun, sebelum akhirnya memutuskan untuk mendedikasikan dirinya sebagai fasilitator dan konsultan. Dia memulai karirnya sebagai seorang *Account Officer (Relationship Manager)*, sedangkan jabatan terakhirnya adalah *Business Manager* untuk wilayah Bandung di salah satu bank swasta besar yang dimiliki oleh bank global.

Fasilitator yang dikenal ramah ini sangat menguasai *SME commercial lending* mau pun *consumer lending*, dengan metode bank lokal mau pun bank internasional, karena ia pernah menjalaninya sendiri.

Itu sebabnya, semua sesi yang dibawakannya selalu praktis, *down to earth*, berbagi pengalaman, dan penuh dengan energi positif. Banyak peserta yang masih terus berkomunikasi dengannya bahkan jauh setelah acara selesai. Penggemar *travelling* ini pernah mengajar di Bank BNI, Bank Saudara, Bank Mestika, Panin Bank dan beberapa institusi lainnya.

Mengikuti sesi Sandra seperti mengikuti sesi *coaching* seseorang yang sangat menginginkan orang lain sukses.