



STRATEGI PENANGANAN KREDIT BERMASALAH DENGAN CARA RESTRUKTURISASI SESUAI BPP RPK TERBARU

Disampaikan untuk pelatihan Pengelola Kredit
di Bank Jateng

*Dilarang mengcopi atau menggandakan sebagian atau seluruh materi ini karena dilindungi
Hak Cipta berdasarkan UU Intelektual Republik Indonesia*



STUDY KASUS

Penyelamatan Kredit

- 1. Studi Kasus 1**
- 2. Studi Kasus 2**
- 3. Studi Kasus 3**

STUDY KASUS

Penyelesaian Kredit

- 1. Studi Kasus 1**
- 2. Studi Kasus 2**

1. STUDI KASUS PENYELAMATAN DAN PENYELESAIAN KREDIT



- 1. Peserta akan dibagi dalam kelompok/classroom (akan diatur oleh host)**
- 2. Peserta mendiskusikan kasus dengan menggunakan data yang ada dan tidak perlu membuat Cash Flow**
- 3. Peserta membuat Analisa :**
 - a) Analisa menggunakan 3 pilar dalam MAP berdasarkan data yg ada.**
 - b) Analisa data keuangan yg ada dan data jaminan, kemudian dievaluasi kelayakan untuk restrukturisasi/penyelamatan atau penyelesaian.**
 - c) Diperkenankan menggunakan asumsi**
- 4. Peserta dalam classroom diberi waktu 30 menit untuk diskusi**
- 5. Peserta mempresentasikan hasil diskusi/sharing 30 menit sesuai kelompok/classroom yang ditunjuk.**

Studi kasus 1 – Latar belakang

Usaha
Perdagangan



Debitur ABE CEDE menjual bahan bangunan dan material bangunan.

Pada bulan Agustus 2018, debitur didiagnosis menderita penyakit autoimun kronis yang menyebabkan sistem kekebalan tubuhnya menyerang trombosit sehat. Karena penyakitnya, debitur harus melakukan pemeriksaan kesehatan setiap dua minggu yg membatasi kegiatan bisnisnya.

Akibat kondisi kesehatannya, kemampuan pembayaran debitur turun menjadi Rp 6 juta per bulan, dibandingkan dengan pembayaran normal Rp 18 juta per bulan.

Untuk melunasi pinjaman bank, debitur bersedia menawarkan 2 aset berupa tanah dan bangunan.

Debitur	: ABE CEDE
Tanggal MRK	: 08/03/2019
Pekerjaan	: Pedagang kecil
Fasilitas tanggal 01/03/2019	<ul style="list-style-type: none">▪ KMK, maks 400 juta, bunga 9.95%, maks 5 tahun▪ KI, maks 500 juta, bunga 9.95%, maks 5 tahun
Kondisi Jaminan	: Memenuhi ketentuan, Lokasi di gang dan toko bersebelahan dg kompleks perumahan

Pertanyaan berikut akan dibahas:

1. Apakah Debitur ABE CEDE sebaiknya diteruskan atau diputuskan?
2. Bila diteruskan, strategi restrukturisasi apa yang sesuai untuk debitur ini?

Studi kasus 2 – Latar Belakang

Usaha
Konveksi



Setelah sebelumnya menjual t-shirt, debitur AA sekarang memproduksi pakaian muslim untuk anak-anak dan orang dewasa.

Meskipun kinerja debitur tahun ini baik dan menguntungkan, bisnisnya belum pulih ke tingkat sebelumnya sejak pinjamannya direstrukturisasi pada 2017, namun masih setor walaupun kurang. Usaha masih berjalan, kendala yang ada karena debitur memiliki beban pinjaman yang lebih tinggi daripada yang dapat ditanggung dengan pendapatan yang diperoleh.

Debitur	: AA
Tanggal MRK	: 30/07/2018
Pekerjaan	: Industri konveksi pakaian Muslim
	▪ KMK R/C Terbatas, maks 5 miliar, bunga 9.95%, maks 12 bulan
Fasilitas tanggal 01/03/2019:	▪ KMK Aflopend, maks 102 juta, bunga 9.95%, 12 bulan
Kondisi Jaminan	: Nilai jaminan kurang, marketabilitas rendah, tapi masih punya asset lain

Pertanyaan berikut akan dibahas:

1. Apakah Debitur AA sebaiknya diteruskan atau diputuskan?
2. Bila diteruskan, strategi restrukturisasi apa yang sesuai untuk debitur ini?

Usaha Perumahan



Debitur PT.Badu berusaha di pembangunan perumahan sederhana dan menengah sejak tahun 2017 karena kalah bersaing sehingga untuk tambahan KMK untuk pembangunan rumah gagal namun Sebagian besar fasilitas KMK telah ditarik.

Usaha debitur dimulai kembali di tahun 2019. Namun karena permintaan yang berkurang karena ketatnya persaingan, debitur tidak dapat membayar kewajiban pinjaman.

Debitur
Tanggal
Fasilitas

: PT. Badu
: 27 Mei 2019
■ KMK RC, Rp 1 miliar
■ KI, Rp 250 juta
■ KMK Term Loan, Rp 10 miliar
: Nilai jaminan terbesar adalah tanah yg sudah matang/rata di bagian tengah se-
nilai Rp.12 miliar
T/B stock tidak mengcover fasilitas

Jaminan

Pertanyaan berikut akan dibahas:

1. Apakah Debitur Badu sebaiknya diteruskan atau diputuskan?
2. Bila diteruskan, strategi restrukturisasi apa yang sesuai untuk debitur ini?

Usaha Koperasi



Debitur PT.XXX berusaha di Koperasi Simpan Pinjam sejak tahun 2018.

Kondisi saat ini :

- 1) Kalah dalam persaingan dimana banyak koperasi sejenis dan inefisiensi dalam operasional.
- 2) Banyak debitur yang menunggak.
- 3) Nilai jaminan debitur cukup kuat.
- 4) Ada potensi masalah hukum karena ada debitur yang sudah lunas namun belum bisa menyerahkan jaminan.

Debitur	: PT. XXX
Tanggal	: 2018
Fasilitas	<ul style="list-style-type: none">▪ KMK RC, Rp 1 miliar▪ KI, Rp 2 miliar▪ KMK Term Loan, Rp 10 miliar
Jaminan	: Nilai jaminan total mengcover T/B unit mengcover fasilitas

Pertanyaan berikut akan dibahas:

1. Apakah Debitur XXX sebaiknya diteruskan atau diputuskan?
2. Strategi penyelesaian apa yang sesuai untuk debitur ini?

Jaminan
Tidak Marketable



Debitur PT.Abab memiliki jaminan tanah seluas 6.000 m2 tetapi lokasi tidak mempunyai akses jalan dan dikelilingi Gudang dan tanah kosong lain. Pemilik dari Gudang dan tanah kosong tersebut masih memiliki hubungan sepupu. Sudah ditawarkan kepada sepupu, namun tidak berminta dan tidak tahu peruntukannya. Luas tanah Gudang dan tanah kosong tsb 1 Ha.

Debitur	: PT. Abab
Tanggal	: 2018
Fasilitas	: KMK RC, Rp 7 miliar
Jaminan	: Nilai jaminan tidak mengcover

Pertanyaan berikut akan dibahas:

1. Bagaimana upaya Saudara dan skim apa yang dapat diterapkan supaya jaminan bisa terjual?

TIPS PENANGANAN DEBITUR BERMASALAH DAN MACET

Dalam pelaksanaan kegiatan Collection harus memperhatikan aturan/ketentuan/hukum yang ada, baik hukum yang tertulis maupun hukum adat setempat. Petugas Collection bertindak seolah olah menjadi dirigen atas perasaan debitur, agar bersedia membayar kewajiban.

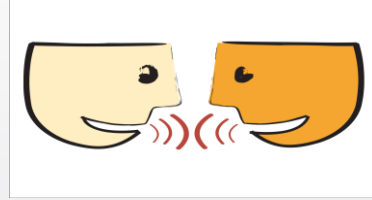
Dalam hal mengundang debitur, agar memperhatikan hal hal sebagai berikut :



Diutamakan di kantor



Hormati debitur



Komunikasi dg santai & penuh empati



Rumuskan permasalahan dan jalan keluarnya



Diskusi mencari solusi atas permasalahan yg dihadapi



Mintakan surat pernyataan utk pembayaran dan tanda tangan hasil negosiasi

Dalam hal melakukan kunjungan ke debitur, agar memperhatikan hal hal sebagai berikut :



Membuat janji pertemuan atau dadakan jika debitur sulit ditemui



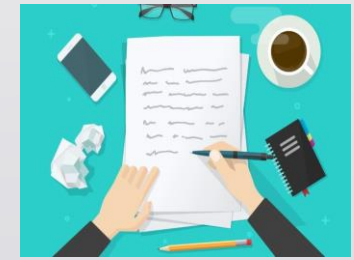
Perhatikan suasana di sekitar lokasi debitur



Komunikasi dg santai dan penuh empati



Diskusi mencari solusi atas permasalahan yg dihadapi



Mintakan surat pernyataan utk pembayaran dan tanda tangan hasil negosiasi

TERIMA KASIH

