

# MODUL APPROVAL CREDIT PROCESS Analisis Kredit dan Pengambilan Keputusan

Jakarta, 19 September 2022



# **SELAMAT PAGI!!**





# Let's Introducte Ourself!





# **Rules of Class**





# **Tujuan Akhir Sharing**



Memahami lebih baik framework kredit secara utuh, untuk menghasilkan kredit yang BERTUMBUH SEHAT DAN SUSTAIN



Memahami secara lebih mendalam analisis bisnis dan risiko kredit (ability & willingness to pay)



Memahami poin-poin penting dan mengetahui tips & tricks pada Credit Approval process

#### ... Yang akan memungkinkan Anda untuk ...



Memiliki kemampuan dan ketrampilan dalam menganalisis kredit secara baik dan benar



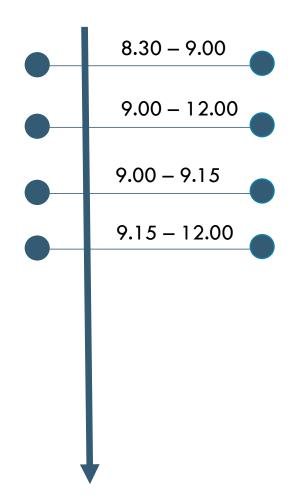
Meyakini bahwa fasilitas kredit yang diusulkan akan berkembang dan mengutungkan bank.



Setelah memahami materi ini, dapat membagikan penge-tahuan ini kepada tim Anda



# Agenda hari ini



Registrasi

**Sharing Approved Credit Process** 

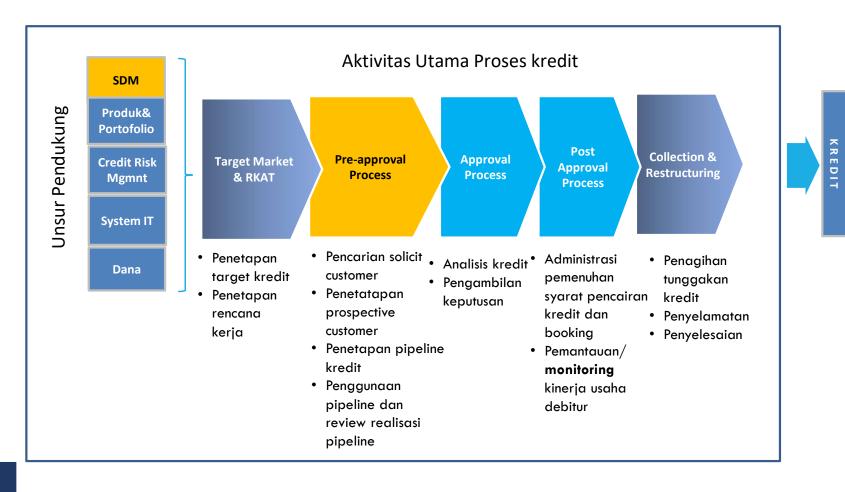
Wrap up Pre-approved credit process

#### **Approved Credit Process**

- Approved Credit Process Analisis Bisnis & Risk Review
- Approved Credit Process Struktur Kredit
- Approved Credit Process Credit Decision

# Wrap up Pre-Approved Credit Process

**End to End Credit Process** 





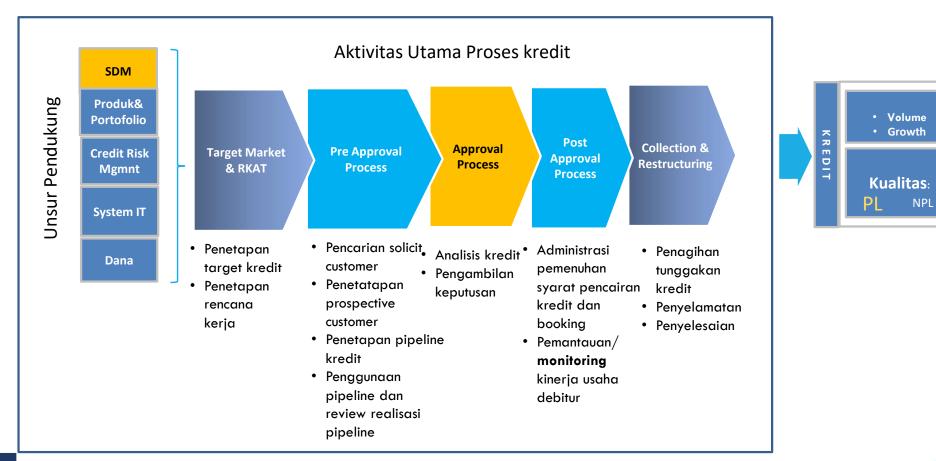
Volume

Growth

Kualitas:

NPL

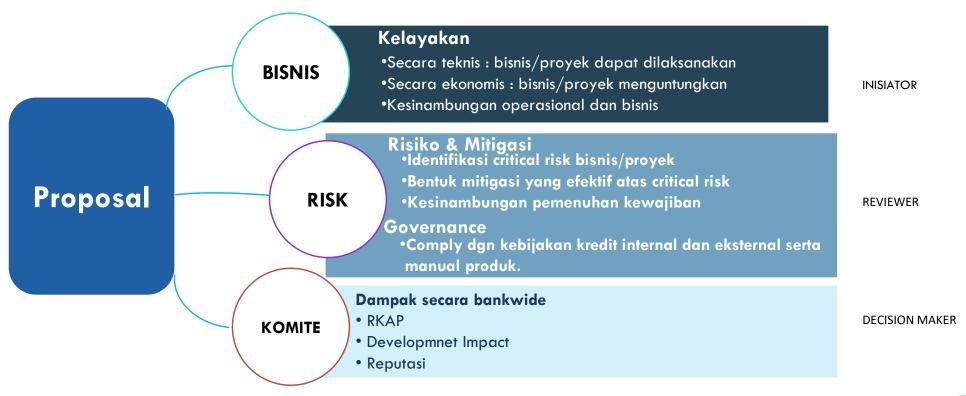
# **Approval Sebagai Bagian Dari proses Kredit**





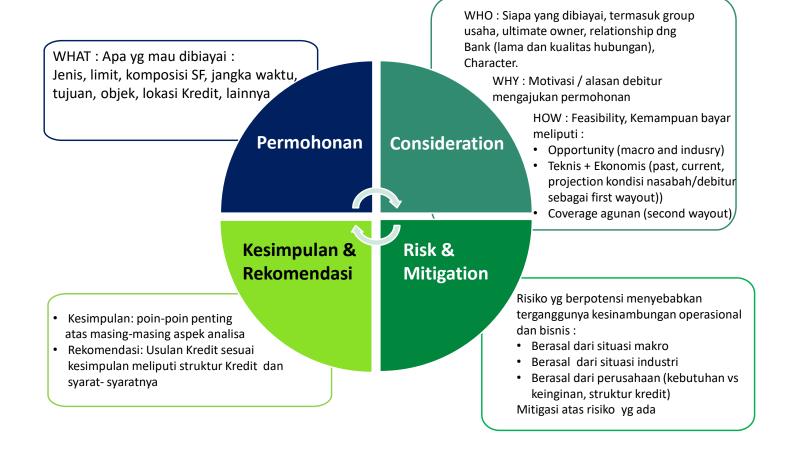
MARGIN

Tiga Pihak yang berkepentingan





#### Esensi Proposal Kredit





## Penerapan Four Eyes Principle

**BISNIS** 

Menganalisis kelayakan permohonan yang diajukan debitur/calon debitur >>> Kesinambungan operasional dan bisnis **RISK** 

Melakukan compliance review dan risk review untuk mengetahui critical risk dan mitigasinya >>> Kesinambungan pemenuhan kewajiban

**ANALISIS** 

#### Kelayakan usaha:

- Character
- Capacity
- Capital
- Collateral
- Condition of Economics

Analisis Situasi dan Business model

Masalah/tantangan

Solusi

#### Identifikasi Potensi Risiko:

Analisis risiko (kemungkinan terjadi dan dampaknya) terhadap repayment capacity >>> Critical Risk

Mitigasi

**Monitoring** 

**ANALISIS** 

#### **REKOMENDASI:**

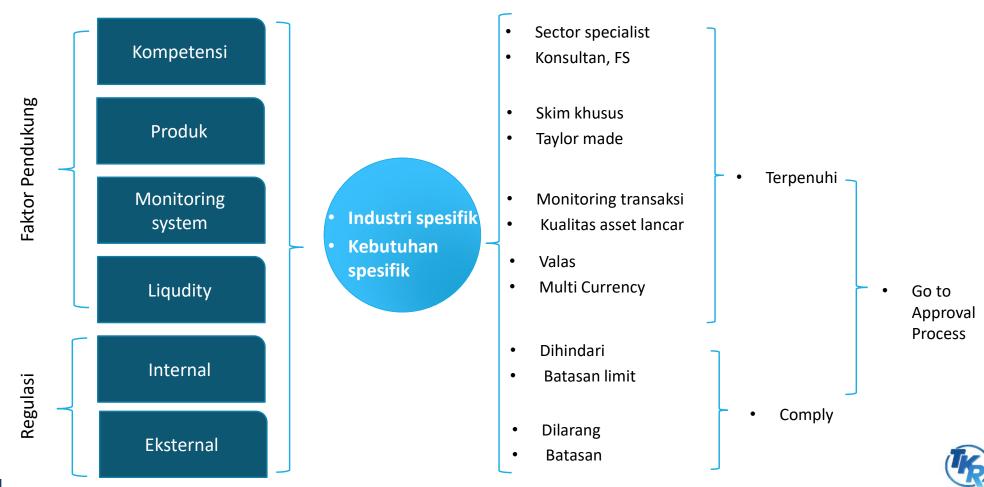
**Terms & Conditions** 



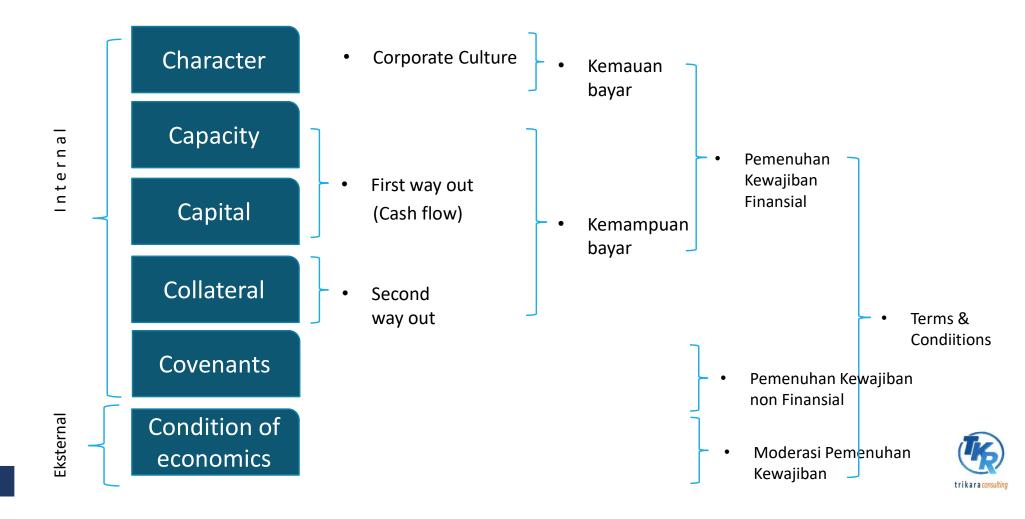
**DECISION MAKING** 



Kesiapan internal atas kondisi spesifik



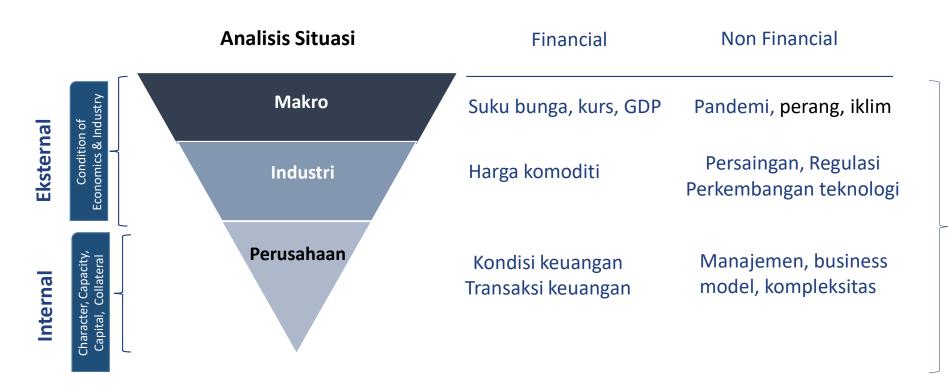
#### Pendekatan Analisis Bisnis dan Risk Review



# Prospek

# **Approval Credit Process**

### Pendekatan Analisis Bisnis dan Risk Review



IL

#### Pendekatan Situasi Perusahaan

#### Character

Solicit Customer

Prospect Customer

Pipeline Kredit Portofolio data base

- Historikal transaksi baik
- Sektor yang menarik
- Referal dari pihak yang kredibel

Verifikasi

- OTS ke tempat usaha
- Trade checking buyer/supplier
- Info di pasar

Review

- Portofolio Guideline (sektor yang menarik)
- Sesuai dengan BAC/RAC
- SLIK

BusinessUnit

 Business Unit dan Risk Taking Unit

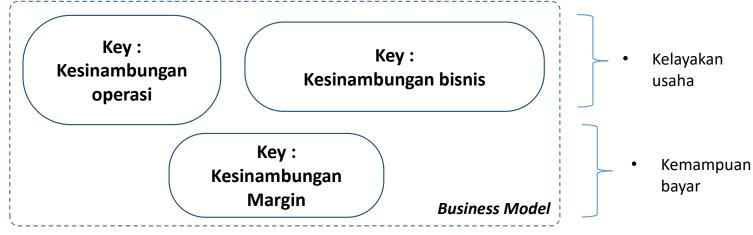


#### Pendekatan Situasi Perusahaan

- Pengalaman perusahaan
- Legalitas
- Faktor produksi
  - Pengadaan bahan baku
  - Ketergantungan pada supplier

- Permintaan atas produk
- Keunggulan Produk
- Harga bersaing
- · Jual melalui distributor atau langsung
  - Ketergantungan pada customer

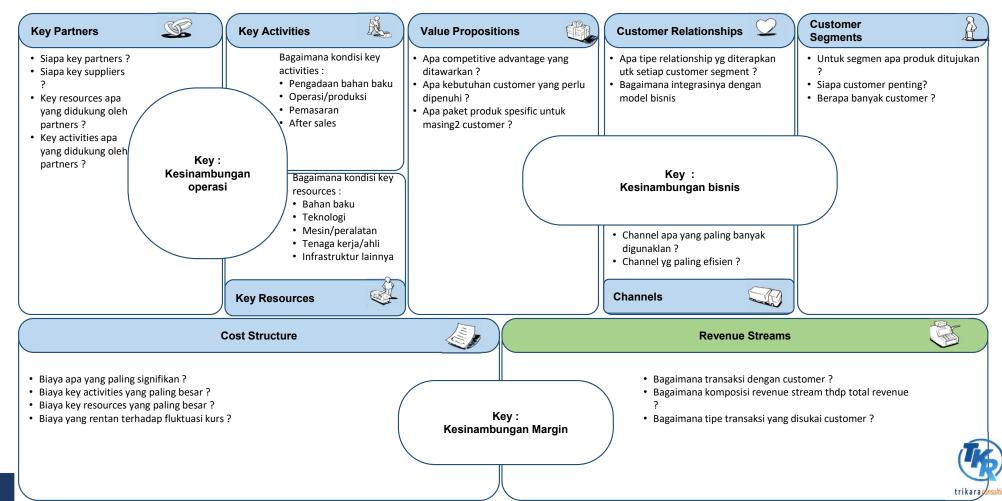
# Capacity



- Sumber penerimaan
- Struktur biaya
  - Ratio keuangan yg penting
  - EBITDA
  - DSC



#### Pendekatan Model Bisnis



# Approval Credit Process Pendekatan Situasi Perusahaan

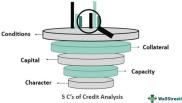
## Collateral

Jenis	Keterangan	Evaluasi
<ul><li>Asset:</li><li>Fixed asset</li><li>Non fixed asset</li></ul>	<ul><li>Bernilai</li><li>Marketable</li><li>Ada bukti kepemilikan</li><li>Bisa dipindahtangankan</li></ul>	
<ul> <li>Guarantee:</li> <li>Personal Guarantee</li> <li>Corporate Guarantee</li> <li>Cashflow Deficit Guarantee</li> <li>Counter Guarantee dan lainlain</li> </ul>	Bonafiditas pemberi Guarantee	<ul><li>Kewajaran</li><li>Kondisi debitur</li></ul>
<ul><li>None:</li><li>Negative pledge</li><li>Clean basis</li></ul>	<ul><li>Asset tidak dijaminkan ke pada pihak manapun</li><li>Asset tidak dijaminkan</li></ul>	

**Analisis Bisnis** 

Esensi Konten Analisis

**Credit Analysis** 



What

- Fasilitas yang diajukan Trade (AR, Inventory Financing, NCL; Loan (KI, KMK, Others) : sesuai kebutuhan vs keinginan nasabah
- Skema (Term & condition) yang diusulkan : semata permohonan vs hasil analisis

#### Who

- Perusahaan yg mengajukan (operating vs non operating; pemain lama vs pemain baru; top player vs standar, group usaha vs individu )
- Pengurus (profesional vs keluarga; lama vs baru; berpengalaman vs pemula)
- Pemegang saham (ultimate shareholder vs sesuai akta)
- Group Usaha (memberikan support vs menjadi beban kepada debitur, company tree, business tree)
- Catatan historis (baik vs buruk)

#### Why

- Debitur baru
  - ✓ Alasan mengajukan kredit (butuh vitamin vs butuh obat)
  - ✓ Alasan memilih bank (penawaran yg menarik dari bank vs "last lending resource"
- Existing
  - ✓ Alasan mengajukan kredit (pengembangan usaha vs kesulitan likuiditas; pengembangan usaha baru vs perluasan usaha eksisting)
  - ✓ Alasan memilih bank (kekuatan relationship bank vs tidak ada alternatif sumber pendanaan lain bagi debitur)

#### How

- Penilaiaan kelayakan atas permohonan fasilitas yang diajukan
- Penilaian risiko dan mitigasi atas fasilitas kredit yang akan diberikan



#### Analisis Bisnis

Proses transaksi keuangan & Legalitas Debitur



2

#### Transaksi Keuangan

- Rekening Utama di bank Kreditur/ di Bank lain
- Debit/Kredit (antar group atau end buyer/supplier)
  - ✓ Debit = Pembelian
  - ✓ Kredit = Penjualan
- Transaksi dengan Buyer
  - ✓ Nama2 sesuai dengan di Lap Keuangan (kompoisi)
- Transaksi dengan Supplier
  - ✓ Nama2 sesuai dengan di lap Keuangan (komposisi)
- Mutasi aktif vs pasif di bank kreditur atau di bank lain

- · Transaksi Lainnya
  - ✓ Penarikan tunai dalam jumlah besar
  - ✓ Penarikan untuk pembelian asset
  - ✓ Penarikan oleh pengurus/PS
  - ✓ Penyetoran dari pengurus/PS
  - ✓ Penyetoran berulang-ulang dari sumber tidak jelas

#### Legalitas

- Akta perusahaan dan perubahannya
  - ✓ Perubahan2 yang terjadi : jarang vs sering
  - ✓ Perhatikan akta yang relatif baru diubah : perubahan pengurus, pemegang saham, tujuan pendirian usaha
- Perizinan
  - ✓ Masa berlaku dan kesesuaian dng bidang usaha (spesifik dan umum)
  - ✓ Perpanjangan izin tertib vs tidak tertib
- Pemenuhan kewajiban legal
  - ✓ Amdal, Proper (sesuai ketentuan pemetintah, Permen)
  - ✓ Pemenuhan tertib vs tidak tertib



#### 10

# **Approval Credit Process**

**Analisis Bisnis** 

Kesinambungan Operasi & bisnis



3

Informasi umum :

Account strategy

- Growth, Maintain, Exit CPA
- Hurdle rate Hasil trade checking
- Buyer, supplier, peers Hasil OTS
- Operasi, stok, piutang Pemenuhan covenant
- Financial , non fin Rating
- Internal, eksternal

4

#### **Business Model**

- Info nasabah, apa kegiatan usaha nasabah untuk menghasilkan profit
- Info buyer; apa yang ditawarkan (untuk menghasilkan revenue)
- Info supplier; apa yang dibutuhkan (untuk menjalankan produksi)

Aspek Produksi
5 M (Man, Machine, Material, Methode,
Money)

Persaingan Bisnis

Competition within industry, Bargain of Buyer, Bargain of Supplier, Substitution, New Entrants

(Marketing Mix)
Product, Price, Promotion, Placement

Perhitungan Limit KMK

Kewajaran nilai penjualan

- Berdasarkan hasil operasional usaha Kewajaran persentase growth
- Dibandingkan historikal dan prospect Kewajaran trade cycle
- Dibandingkan dng industri sejenis
   Perhitungan Limit KI
- Kewajaran nilai Capex

9

#### Aspek Keuangan

Opini KAP

Balance sheet

- Perubahan yang signifikan, trend yang tajam :
  - ✓ Asset
  - ✓ Liabilities
  - ✓ Modal
  - ✓ Kualitas piutang dan stok

Income Statement

- Perubahan yang signifikan, trend yang tajam :
  - ✓ Past : Sales, COGS, other income/expenses laba
  - Proyeksi
    - Kewajaran asumsi

Ratio-ratio penting:

- Liquidity, solvability, profitability, activity Sensitivity analysis:
- Penjualan, biaya, suku bunga

Agunan

Review kewajaran nilai

Fixed asset, non fixed asset

Review bonafiditas

- Pemberi PG, CG, CDG, Counter Guarantee
   Review kondisi perikatan asset dengan pihak lain
- Negatif pledge
- Clean basis

11

Tantangan & Solusi Identifikasi

- Mengenali tantangan yg dihadapi nasabah Evaluasi
- Kemampuan nasabah mengatasi tantangan Solusi
- Kesesuaian bisnis model, kebutuhan dan produk kredit



**Major Drives** 

Risk Review – Identifikasi Risiko

**Environment:** 

Iklim

Ekonomi, Sosial, Politik, keamanan

Internal Kondisi eksisting: Beban hutang besar Over leverage Kondisi keuangan, legalitas Pilihan teknologi tidak compatible Tidak efektif/ efisien Ada yang tidak • Fator produksi, pemasaran Kualitas produk tidak sesuai demand Penjualan menurun memadai Persaingan Incomply Perijinan kurang lengkap Info terbatas (tidak ada Asumsi dan Proyeksi: **Over limit** pembanding proyek sejenis) Tidak wajar COGS dan penjualan Info terbatas (tidak menggunakan Trade cycle Too good to be true Tidak obyektif Kapasitas terpasang/terpakai referensi dari sumber yg terpercaya) Nilai proyeks Out of date Luput mengantisipasi perubahan **Cost overrun** Pihak ke-tiga: Tidak bonafide Proses seleksi tidak proper Laju produksi terhambat Supplier **Kualitas piutang rendah** Kharakter kurang baik Buyer

**Analisis** 

Resesi, pandemi, mogok, keberpihakan, huruhara, cuaca

ekstrim

**Output** 

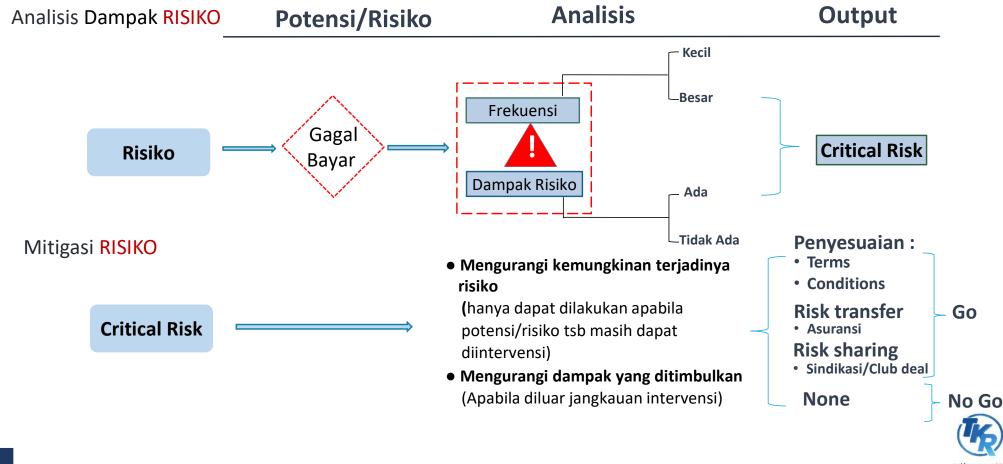
Penjualan menurun

**Indikator** 

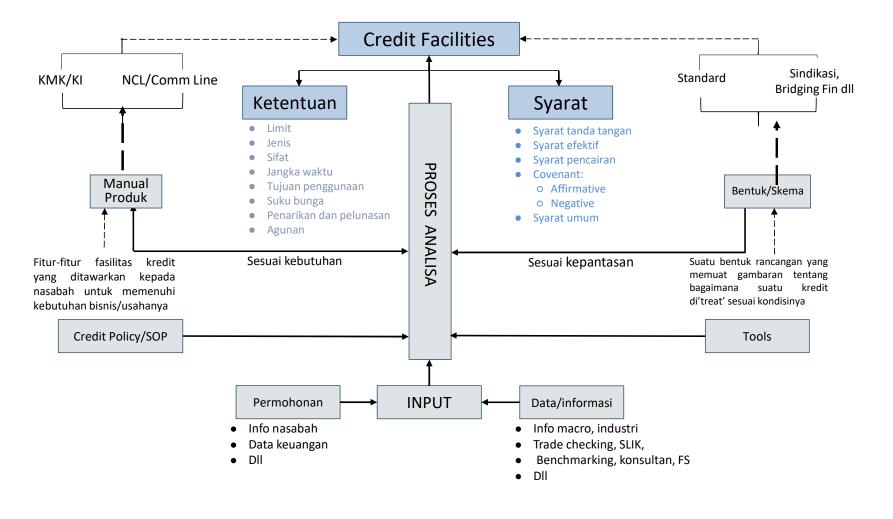
Turbulance

Kesinambungan pemenuhan kewajiban

Risk Review – Analisis Dampak Risiko dan Mitigasi



#### Rekomendasi dan Struktur Kredit









0815-8047030 (Taufiq Hidayat) 0812-19619626 (Retno Dini)

#### PT TRI KARSA RAHARJA

Office 8 Building 18 Fl. Jln. Senopati No.8. Senayan. Kebayoran Baru Jakarta 12190. Indonesia



businessconsultant@trikarsatrikarsaraharja.co.id