



2 Days Training & Workshop

“ Managing Effective Collection For Credit Retail ”

Dear Clients,

MDP Consulting kembali menghadirkan training untuk menjawab tantangan terkini di dunia bisnis maupun keuangan-perbankan. Meramu berbagai kebutuhan training dunia usaha pada bidang marketing, operasional, hukum, manajemen risiko, GCG, CSR, audit-kontrol dan sebagainya.

MDP Consulting selalu menghadirkan para instruktur yang ahli dan berpengalaman di bidangnya, menjadikan training tidak hanya sekedar menyampaikan pengetahuan tapi juga sebagai ajang diskusi dan konsultasi bagi peserta. Training yang tidak hanya berorientasi pada peningkatan pengetahuan, tapi juga untuk mendukung transformasi yang dibutuhkan peserta.

Pendahuluan

Menjaga dan memelihara kualitas kredit jauh lebih penting dibandingkan dengan pemberian kredit. Mengapa menjaga dan memelihara kualitas kredit jauh lebih penting dibandingkan dengan pemberian kredit ? Salah satu contoh ilustrasinya adalah apabila pemberian kredit baru dengan outstanding satu milyar rupiah dan asumsi pendapatan bunga bersih satu tahun sebesar 4% atau empat puluh juta rupiah, maka apabila outstanding pinjaman tersebut tidak bisa dibayar oleh debitur dan kemudian menjadi macet, maka potential kerugian bank akan beberapa kali lipat dibandingkan dengan pendapatan bunga dari hasil pemberian kredit.

Contoh tersebut adalah salah satu perhitungan sederhana atau potensial kerugian yang akan dialami oleh bank, apabila kualitas kredit tidak dijaga dan dipelihara dengan baik. Untuk menjaga kualitas kredit tetap baik dan menekan potensi terjadinya pemburukan, perlu dilakukan penguatan dan pengelolaan tim kredit collection, yang mana fokusnya adalah menangani secara efektif collection atas kredit pada segmen kredit retail atau UMKM, yang akan disajikan secara komprehensif. Adapun konsep dasarnya adalah sbb:

- ◆ Pentingnya melakukan pengelolaan kualitas kredit secara dini (in early management of credit quality) untuk menghindari terjadinya potensi pemburukan menjadi kredit bermasalah.
- ◆ Perusahaan harus membangun dan mengelola sumber daya manusia yang bertanggung jawab menangani collection dengan memberikan pembekalan untuk meningkatkan kemampuan dalam menangani collection kredit secara efektif.

Oleh karena itu dalam rangka meningkatkan kualitas dan kemampuan SDM Perusahaan, **MDP Consulting** sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa peningkatan kualitas SDM perbankan menyelenggarakan **2 Days Workshop & Discussion : Managing Effective Collection For Credit Retail**



Tujuan

Peserta diharapkan agar dapat :

1. Menguasai teknik penanganan dini atas kredit berpotensi menjadi bermasalah
2. Menguasai teknik menganalisa early warning signals - membuat analisis problem yang terjadi & memberikan rekomendasi teknik collection yang efektif
3. Mengerti kondisi yang dapat merugikan kreditur & membuat strategi mengendalikan dampak potensi kerugian tersebut
4. Meningkatkan kemampuan collection kredit untuk mendapat target collection yang telah ditetapkan secara efektif melalui pengendalian sistim collection, mengorganisir & membuat tim collection solid
5. Membuat strategi & teknik collection yang handal

Materi Training

■ Overview Organisasi & Fungsi Penanganan Kredit Bermasalah

- ⇒ Philosophy penanganan & penyelesaian kredit bermasalah
- ⇒ Fungsi & tanggung jawab divisi terkait penanganana kredit bermasalah :
 - marketing kredit
 - credit risk management
 - ligal & litigasi
- ⇒ Fungsi tim loan work out & tim credit recovery
- ⇒ Membangun & memilih tim organisasi penanggung jawab
- ⇒ Collection kredit retail - umkm

■ Mengelola Collection Credit Retail Secara Efektif

- ⇒ Karakteristik collection credit
- ⇒ Kebijakan & sop collection credit
- ⇒ Collection credit, action plan & strategi
- ⇒ Desk collection & reminder system
- ⇒ Collection credit daily monitoring :
 - customer credit report
 - analisys daily payment
- ⇒ Aging & flow rate analisis :
 - fungsi analisis aging & flowrate
 - evaluasi kerja tim collection & perbandingan aging & flow rate
 - mapping & potensi bad account serta penepatan target
- ⇒ Effective collection team
 - organisasi
 - role of human element
- ⇒ Hard collection
 - hard collection by letters & legal document
 - tehnik field collection credit
 - hard collection by legal force

■ Teknik Negosiasi Penagihan Efektif

- ⇒ Dasar negosiasi
- ⇒ Prinsip dasar negosiasi penagihan kredit
- ⇒ Proses negosiasi penagihan
- ⇒ Teknik negosiasi dari tidak, ragu, mungkin & menjadi mau

MDP - Consulting

Sahid Sudirman Center, 11th Suite A

Jl. Jend Sudirman No.86

Jakarta 10220, Indonesia

Tlp : 021 5213540 website: www.mdpconsulting.co.id



- ⇒ Mengevaluasi kegagalan dalam negosiasi penagihan
- ⇒ Mengajukan keputusan dalam negosiasi penagihan

■ **Reporting Dalam Collection Credit**

- ⇒ Fungsi laporan dalam pengambilan keputusan
- ⇒ Bentuk laporan daily, weekly, montly

Target Peserta

- ☛ Collection Officers
- ☛ Legal Officers
- ☛ Credit Risk Officers
- ☛ Supervisory Level yang terlibat dalam menangani Collection Kredit di perbankan
- ☛ Semua Officer yang terkait lainnya

Jadwal Kegiatan

Hari / Tanggal : Rabu – Kamis / 22 – 23 Januari 2020
Waktu : 08.30 sd 17.00 WIB
Tempat : Hotel Ashley – Jakarta (tentative)
Investasi : Rp. 5.950.000,- /Peserta (tidak menginap)

Informasi Hubungi

Rahma Yuniarti

- ⇒ **0878 – 8581 – 8700**
- ⇒ **rahma.mdp@gmail.com**

Besar harapan kami kiranya Bapak/Ibu dapat berkontribusi untuk meningkatkan kualitas SDM melalui partisipasi dan keikutsertaan pejabat terkait untuk menghadiri workshop ini. Atas perhatian dan kerjasama yang Bapak/Ibu berikan, kami mengucapkan terima kasih.