

## SILABUS TRAINING

# “COMPREHENSIVE CREDIT ANALYST: ANALISA KREDIT YANG BERKUALITAS, CARA CEPAT PERHITUNGAN KEBUTUHAN KREDIT DAN MEMINIMALISIR TERJADINYA KREDIT BERMASALAH”

Hari/Tanggal	: Selasa-Rabu, 7-8 April 2026
Durasi & Waktu	: 2 Hari, 08.30-16.00 WIB
Lokasi	: Jakarta, Hotel Bintang 4 (Hotel Ambhara / Hotel Cosmo Amaroosa, Tentative)

### LATAR BELAKANG

Kredit merupakan bisnis yang terbesar bagi perbankan/lembaga pembiayaan dimana porsi pendapatan bank/lembaga pembiayaan sampai saat di didominasi bersumber dari interest income (pendapatan bunga). Namun demikian kredit merupakan asset yang berisiko yang perlu dikelola dengan baik agar tidak terjadi kerugian bagi bank.

Untuk menjaga kredit tetap tumbuh berkelanjutan dan terjaga tingkat kesehatan assetnya, maka terdapat 4 aspek yang perlu dipenuhi oleh bank/lembaga pembiayaan yaitu :

1. Tim Unit Bisnis yang Tangguh

Mengingat kondisi persaingan saat ini sangat tajam, dimana pesaing tidak hanya datang dari sesama lembaga perbankan (Bank Umum, dan BPR), Lembaga Pembiayaan juga bersaing dengan Financial Teknologi yang semakin marak, sehingga petugas perlu dibekali bagaimana melakukan merencanakan Strategi pemasaran termasuk mapping business, bagaimana melakukan Taktik pemasayan (Diferensiasi, tehnik selling, negosiasi dan penggunaan tools marketing mix), bagaimana meningkatkan brand perusahaan melalui Value dan Proses agar disejalan dengan harapan stake holder (pegawai, Nasabah, pemegang saham) dengan ukuran scorecard

2. Analisa dan Memitigasi Risiko yang komprehensif

Salah satu kontribusi munculnya kredit bermasalah adalah melalui kurang pahamnya petugas dalam melakukan Analisa dan Memitigasi Risiko. Tentunya dari pembelajaran melalui training sekaligus workshop akan menambah kompetensi petugas dalam menganalisa dan lebih aware terhadap memproses kredit.

3. Penguatan Administrasi Kredit yang tangguh

Administrasi kredit harus diposisikan sejajar dengan analisis kredit, karena masih dalam satu kesatuan dalam proses kredit. Administrasi kredit harus ditempatkan sebagai penjaga gawang terakhir melalui pemenuhan dokumentasi serta aspek yuridis dalam pemberian kredit agar hak eksekutorial bank atas perjanjian, proteksi dan jaminan tetap terjaga secara aman.

4. Tim Remedial & Recovery yang baik

Bank atau lembaga pembiayaan harus didukung oleh tim Remedial & Recovery yang baik. Kejadian permasalahan kredit sudah lumrah terjadi terlebih dalam kondisi ketidakpastian yang tinggi saat ini. Namun perbankan/lembaga pembiayaan perlu membekali bagaimana manage problem loan yang baik, teknik penyelamatan dan penyelesaian yang lebih efektif agar dapat meminimalisir risiko bagi bank.

5. Pengelolaan Kebijakan dan Prosedural perkreditan

4 aspek ini harus menjadi lesson learn dan menjadi panduan bagi bank/lembaga pembiayaan dalam melakukan proses perkreditan. Updating dan perbaikan prosedur dan kebijakan perkreditan menjadi rujukan/pedoman yang diarahkan sebagai pengendalian perkreditan kedepan bagi institusi.

## TUJUAN

1. Membentuk paradigma baru bagi peserta terkait proses analisa kredit yang cepat, tepat dan komprehensif.
2. Meningkatkan ketajaman analisa untuk mengenali profil calon debitur (Know Your Customer) agar dapat memberikan kredit sesuai dengan kebutuhan bukan kemauan dan memastikan sumber pengembalian yang tepat.
3. Melatih kembali kemampuan peserta dalam menelaah laporan keuangan dan memberikan tips bagaimana membaca rasio-rasio secara utuh, saling terkait, dan lebih efisien untuk menetapkan sehat atau tidaknya kondisi keuangan calon debitur.
  - Peserta mampu memahami konsep penyajian laporan keuangan
  - Mampu menggunakan spreadsheet tools yang disajikan untuk mengasah logika keuangan dan hubungan antar akun pada neraca
  - Peserta memahami berbagai macam jenis usaha debitur baik jasa, perdagangan, maupun jenis usaha lainnya terutama dalam ekosistem properti dan real estate serta darimana aliran pendapatan (revenue stream) usaha tersebut
  - Peserta bisa melakukan analisa terhadap laporan keuangan debitur
  - Peserta mampu menyusun proyeksi keuangan
  - Peserta mampu menggunakan proyeksi keuangan untuk pengelolaan portfolio pinjaman
4. Meningkatkan pemahaman terhadap agunan yang merupakan Second Way Out.

## MATERI

### A. Manajemen Perkreditan

1. Overview Filosofi Perkreditan
2. Prinsip prinsip dalam pemberian kredit
3. Proses Kredit
4. Evaluasi Debitur ( 5 C & 7 P)
5. Analisa Kualitatif (Aspek Manajemen, Aspek Yuridis, Aspek Operasional, Aspek Pemasaran dan Aspek Umum)
6. Analisa Risiko Bisnis (Credit Cycle dan Industry Cycle)
7. Credit Risk Management

### B. Pengenalan terhadap Laporan Keuangan

1. Jenis laporan keuangan yang disajikan yaitu neraca, laba rugi, laporan aliran kas, dan laporan perubahan ekuitas
2. Klasifikasi dan reklasifikasi akun pada laporan keuangan
3. Standar pelaporan keuangan
4. Pelaku usaha dan pola aliran kasnya seperti usaha jasa, perdagangan, dan manufaktur untuk sektor terkait

### C. Analisa Laporan Keuangan

1. *Common Size Analysis*
2. *Ratio Analysis*
3. *Industry Analysis*
4. *Cash Flow Analysis*

### D. Proyeksi Laporan Keuangan

1. Membuat Proyeksi Rugi Laba
2. Membuat Proyeksi Neraca
3. Membuat Proyeksi Aliran Kas
4. Membuat Proyeksi Rasio Keuangan dan Sensitivitas
  - Analisa Rasio Profitabilitas (Profit Margin, NIM, ROE & ROA)
  - Analisa Rasio Likuiditas (Perhitungan kewajiban jangka Pendek)
  - Analisa Rasio Aktivitas (Perputaran persediaan dan perputaran piutang)
  - Analisa Rasio Solvabilitas (Perhitungan kewajiban jangka panjang)

### E. Menggunakan Proyeksi Laporan Keuangan

1. *Corporate Financing dan Project Financing*
2. Monitoring Kinerja Keuangan dan *Covenant* Pinjaman
3. Evaluasi *Account Strategy*

### E. Perhitungan Kebutuhan Kredit

1. Teknik mengidentifikasi *Ability To Pay (Financial Capacity)* calon debitur
2. Metode perhitungan dalam menentukan kebutuhan pembiayaan yang akan diberikan kepada debitur baik untuk modal kerja maupun investasi
  - o *Simple Methods*
  - o *Proforma Balance Sheet Method*
  - o *Sumber dan penggunaan dana*
  - o *Cashflow Method*
  - o *Metode Perputaran dan Repayment Capacity Corporate Financing dan Project Financing*
3. Analisa kelayakan investasi
4. *Tips mahir mengukur Nett Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) & Payback Period*

#### F. Latihan menggunakan Spreadsheet Tools

### PESERTA

1. Management
2. Divisi Perkreditan
3. Divisi Commercial Corporate
4. Divisi Remedial and Loan Recovery
5. Account Officer
6. Analis Kredit
7. Credit Reviewer atau Credit Remedial
8. Divisi Kepatuhan
9. SKAI maupun Satuan Kerja Manajemen Risiko (SKMR)
10. Serta divisi terkait lainnya.

### INVESTASI

- Investasi Normal : Rp. 5.000.000,- Per Peserta
- Investasi Grup : Diskon 10% dari Investasi Normal Per Peserta untuk pendaftaran minimal 5 peserta
- Fasilitas yang di dapat : Sertifikat Cetak, Modul (hardcopy/cetak dan softcopy via email), Training KIT, Souvenir (T-shirt/Jaket/Tumbler - menyesuaikan stok), Meeting Room dan Fasilitasnya, Konsumsi selama, PPh
- Non Fasilitas : Transportasi dan Akomodasi Peserta, PPh

#### Catatan Pendaftaran Grup:

Untuk pendaftaran grup (minimal 5 peserta), peserta bisa *request* jadwal atau *request private class*

**\*INFORMASI LEBIH LANJUT, PENDAFTARAN & INHOUSE TRAINING\***

**The Infinity Academy | PT Infinity Berkah Indonesia**

Email: [marketing@infinityacademy.co.id](mailto:marketing@infinityacademy.co.id)

Website : [www.infinityacademy.co.id](http://www.infinityacademy.co.id);

Sosial Media: (Instagram) theinfinity.academy; (Tiktok) theinfinity.acad

**Marketing:**

**Ratna Samiah (Public dan Inhouse Training)**

No Hp: 0811-9878785

Email: [ratna.infinityacademy@gmail.com](mailto:ratna.infinityacademy@gmail.com)

**Vina Firmalia (Inhouse Training)**

No Hp: 0812-1849 9009

Email: [vinafirmalia.infinityacademy@gmail.com](mailto:vinafirmalia.infinityacademy@gmail.com)