



2 Days Training & Workshop

"Analisis & Penstrukturan Kredit Pembiayaan Manufaktur"

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

Pada bank dengan tata kelola yang baik tentu memiliki segmentasi pasar sasaran kredit/pembiayaan, yang disusun secara seksama. Pada setiap segmen akan memerlukan keahlian yang berbeda. Bank yang memaksakan diri membiayai segmen yang tidak dikuasai keahliannya, sama saja membangun portofolio kredit macet. Dibutuhkan pemahaman analisis yang berbeda, baik dalam analisis industri, bisnis maupun keuangan. Proses dan model bisnis nasabah manufaktur perlu pemahaman yang mendalam, meliputi proses produksi, supplier bahan baku maupun model pemasaran produk. Semua itu harus dapat terbaca dalam analisis keuangan, yang hanya dapat difahami dengan baik bila memahami model bisnis nasabah. Tentu saja penekanan analisis keuangan nasabah manufaktur sangat berbeda dengan nasabah yang bisnisnya services atau perdagangan.

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 : Analisis & Penstrukturan Kredit Pembiayaan Manufaktur**

Tujuan

Peserta diharapkan agar dapat :

1. Meningkatkan kombinasi & keterampilan manajemen kredit sektor produktif segmen komersial dengan fokus utama analisis kredit & penstrukturan pembiayaan
2. Memitigasi risiko pemberian & pemeliharaan kredit
3. Meningkatkan pengetahuan profil bisnis manufaktur
4. Memahami aspek penting & mitigasi pada setiap model bisnis
5. Meningkatkan kualitas kredit melalui struktur kredit yang tepat
6. Mengembangkan portofolio kredit yang menguntungkan & berisiko rendah
7. Meningkatkan kemampuan evaluasi kredit dalam memutus kredit
8. Meningkatkan kemampuan untuk berkomunikasi mendiskusikan struktur kredit
9. Meningkatkan keterampilan melakukan analisis kredit & mengajukan proposal kredit

MDP - Consulting

Sahid Sudirman Center, 11th Suite A

Jl. Jend Sudirman No.86

Jakarta 10220, Indonesia

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



Materi Training

- ❖ **Pengantar Normal Kredit Proses**
- ❖ **Pengumpulan & Verifikasi Data Sektor Produktif Segmen Komersial**
- ❖ **Analisis Risiko Industri**
- ❖ **Analisis Risiko Manajemen**
- ❖ **Analisis Risiko Bisnis**
- ❖ **Analisis Laporan Keuangan**
- ❖ **Analisis Kebutuhan Pinjaman Khususnya Manufaktur**
- ❖ **Analisis Arus Kas**
- ❖ **Proyeksi Arus Kas**
- ❖ **Penstrukturan Pinjaman khususnya Pinjaman Manufaktur**
- ❖ **Study Case : Usaha Manufaktur**

Agar Penstrukturan Kredit Menjadi Efektif maka dibahas Profil Usaha terkait :

- ❖ **Pembiayaan Manufaktur Investasi Fixed Asset**
- ❖ **Pembiayaan Manufaktur Modal Kerja**

Target Peserta

- ☛ Credit Marketing Officer
- ☛ Team Reviewer
- ☛ Credit Support
- ☛ Pemimpin Marketing
- ☛ Pemimpin Cabang
- ☛ Divisi Pengembangan Produk
- ☛ Divisi Manajemen Risiko
- ☛ Unit Kerja & Staff terkait lainnya

Jadwal Kegiatan

Hari / Tanggal : Senin – Selasa / 03 – 04 Februari 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.