



**IBIK**

# **MARKETING LENDING**

**Praktikum Bank Konvensional**



# FUNGSI BANK

Menghimpun dana  
dari masyarakat



+ SERVICES

Menyalurkan kepada  
masyarakat dalam  
bentuk kredit/pinjaman

MARKETING  
FUNDING

MARKETING  
LENDING



# MARKETING LENDING

- Lending (Pembiayaan/Kredit) merupakan kegiatan menyalurkan dana atau memberikan pinjaman kepada masyarakat. **Marketing Lending** adalah suatu pekerjaan yang menawarkan fasilitas pembiayaan kepada masyarakat, dalam bentuk kredit dan produk-produk Bank lainnya.
- Dana yang diberikan sebagai pembiayaan/kredit berasal dari Dana Pihak Ketiga (DPK), berupa Tabungan, Giro, dan Deposito. Selain itu, karena semakin berkembangnya produk Bank, maka sumber dana juga bisa didapatkan dari produk derivative/turunan DPK, obligasi, certificate deposit, dsb.



# MARKETING LENDING

- Marketing Lending dituntut untuk mempunyai kemampuan:
  - 1) Menguasai produk kredit yang ditawarkan Bank
  - 2) Communication skill
  - 3) Selling and Negotiation skill
  - 4) Interpersonal skill
  - 5) Good networking
  - 6) Analytical Skill
  - 7) Pengetahuan yang luas di berbagai bidang industry, karena calon debitur berasal dari latar belakang yang berbeda-beda.
- Semua skill di atas sebagian besar diperoleh dari training dan pengalaman.





# MARKETING LENDING

➤ Bentuk kredit yang umum ditawarkan oleh Bank:

## 1. **Kredit Modal Kerja (KMK)**

- Kredit yang digunakan sebagai modal usaha dengan jangka waktu pendek (s/d 1 tahun) dan menengah (1 tahun s/d 3 tahun atau 5 tahun). Kredit ini digunakan untuk membeli bahan baku, membayar gaji karyawan, operasi produksi lainnya, dsb.

## 2. **Kredit Perdagangan**

- Kredit yang diberikan kepada para pedagang dalam rangka memperlancar atau ekspansi kegiatan perdagangannya. Kredit ini digunakan membeli barang dagangan yang diberikan kepada para supplier atau agen, dsb.



# MARKETING LENDING

## 3. Kredit Produktif

- Kredit yang ditujukan untuk investasi untuk meningkatkan pemasukan dengan membeli suatu asset atau menginvestasikan dalam suatu asset. Contoh, membeli property untuk disewakan atau menjadikannya modal usaha, dsb.

## 4. Kredit Konsumtif

- Kredit yang digunakan untuk keperluan pribadi, bukan untuk modal kerja, usaha, atau investasi. Kredit ini ditujukan untuk membeli barang yang dapat terdepresiasi, seperti rumah, kendaraan bermotor, barang elektronik, dsb.



# MARKETING LENDING

## 5. Kredit Investasi

- Kredit yang diberikan untuk tujuan investasi atau penanaman modal jangka panjang, seperti membangun pabrik, proyek, perluasan bangunan usaha, dsb.
- Kredit ini hanya bisa diajukan oleh perusahaan yang memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB).

### ➤ Catatan:

- ✓ Semakin berkembangnya zaman dan permintaan masyarakat, maka jenis kredit yang ditawarkan Bank dapat di-custom (bentuk turunan dari jenis kredit di atas) sesuai kebutuhan.
- ✓ Kredit harus digunakan sesuai peruntukan awal, tidak boleh digunakan untuk tujuan lain.





# MARKETING LENDING

- Mengapa seorang Marketing Lending harus mengetahui latar belakang calon debitur?
- Bagaimana cara mengetahuinya?
- Mengapa seleksi calon debitur harus ketat?
- Sebelum Bank memberikan kredit, maka Bank harus menilai terlebih dahulu seperti apa calon debiturnya. Untuk menilai calon debitur ada prinsip awal yang harus dipenuhi, yaitu 5C, 5P, dan 3R.
  - ✓ **5C** = Character, Capacity, Capital, Collateral, and Condition of Economic.
  - ✓ **5P** = Party, Purpose, Prospect, Payment, and Protection.
  - ✓ **3R** = Returns, Repayment, and Risks.





# MARKETING LENDING: PRINSIP 5C

## 1) Character

- ✓ Prinsip ini dilihat dari segi kepribadian atau karakter calon debitur. Hal ini akan dinilai dari hasil wawancara dengan calon debitur sebelum mengajukan kredit dengan pertanyaan seputar latar belakang, kebiasaan hidup, pola hidup nasabah, dan lain-lain.
- ✓ Dari hasil wawancara tersebut maka Bank dapat menilai apakah calon debitur bisa dipercaya dan memiliki itikad baik dalam menyelesaikan pembayaran dan cicilan atau sebaliknya.
- ✓ Bank dapat melakukan checking calon debitur ke Bank Indonesia, dikenal dengan istilah Sistem Informasi Debitur (SID) atau proses BI Checking. Informasi dalam SID adalah rapor kredit yang merekam setiap hal yang berhubungan dengan profil finansial seseorang, misalnya pembayaran tepat waktu atau tidak, selalu bayar cicilan minimum, melebihi batas waktu pembayaran, kredit di banyak tempat sekaligus, record gagal bayar, dsb.



# MARKETING LENDING: PRINSIP 5C

## 2) Capacity

- ✓ Prinsip ini menilai calon debitur dalam mengelola keuangan pribadinya atau usaha yang dimilikinya.
- ✓ Faktor ini juga menentukan kemampuan membayar cicilan pinjaman seseorang kepada Bank, seperti apakah nasabah tersebut pernah mengalami sebuah permasalahan keuangan sebelumnya atau tidak, pernah mengalami gagal bayar atau tidak, dsb.



# MARKETING LENDING: PRINSIP 5C

## 3) Capital

- ✓ Penilaian terhadap kondisi aset dan kekayaan yang dimiliki calon debitur, khususnya yang mempunyai sebuah usaha. Contoh penilaian dari sisi capital adalah berapa besar saldo tabungan, deposito, atau aset investasi lainnya yang dimiliki calon peminjam.
- ✓ Faktor capital dinilai dari laporan keuangan tahunan perusahaan sehingga dari penilaian tersebut, pihak Bank dapat menentukan layak atau tidaknya calon peminjam tersebut mendapat pinjaman dan seberapa besar kredit yang akan diberikan.





# MARKETING LENDING: PRINSIP 5C

## 4) Collateral

- ✓ Collateral adalah jaminan. Umumnya, semakin besar nilai agunan atau jaminan yang diberikan untuk pengajuan pinjaman maka akan semakin besar pula kredit yang dapat diberikan oleh Bank. Dan ini akan semakin mempermudah calon debitur untuk memperoleh kredit.
- ✓ Ketika debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya untuk membayar atau mencicil kredit kepada Bank atau dalam kondisi terburuk gagal bayar (*default*), maka Bank berhak secara hukum untuk mengambil alih/mengeksekusi seluruh aset yang telah dijaminkan debitur dalam perjanjian kredit.





# MARKETING LENDING: PRINSIP 5C

## 5) Condition of Economic

- ✓ Prinsip ini dipengaruhi oleh faktor di luar calon debitur yang dapat menjadi pertimbangan Bank dalam memberikan pinjaman, seperti kondisi perekonomian suatu daerah atau Negara terhadap jenis bisnis yang dilakukan oleh debitur.
- ✓ Misalnya, calon debitur bergerak dalam bidang usaha pertambangan, namun dalam 2 tahun terakhir bisnis pertambangan di negara tersebut sedang jatuh dan tidak memiliki prospek jangka pendek maupun menengah. Apakah Bank akan memberikan kredit kepada debitur tersebut?



# MARKETING LENDING: PRINSIP 5P

## 1) Party

- ✓ Debitur atau calon debitur dikelompokkan ke dalam beberapa kategori/klasifikasi yang terkait dengan kondisi keuangannya. Biasanya pihak Bank mengklasifikasikan nasabah berdasarkan modal yang dimiliki, kepribadian, loyalitas, dan lain sebagainya.
- ✓ Dengan adanya perbedaan klasifikasi dan golongan ini, maka akan ada perbedaan pula dalam pemberian fasilitas kredit, nominal kredit, dsb.



# MARKETING LENDING: PRINSIP 5P

## 2) Purpose

- ✓ Tujuannya mengetahui apa tujuan dari calon debitur dalam mengajukan kreditnya. Pihak Bank perlu mengetahui untuk apa dana tersebut akan digunakan, misalnya untuk modal usaha, investasi, biaya pendidikan, kegiatan konsumtif, dsb.
- ✓ Informasi tersebut akan menjadi dasar bagi Bank untuk menyesuaikan jenis dan fasilitas kredit seperti apa yang akan diberikan.



# MARKETING LENDING: PRINSIP 5P

## 3) Prospect

- ✓ Mirip dengan prinsip Condition of Economic.
- ✓ Berhubungan dengan bagaimana prospek dari usaha yang dijalankan oleh calon debitur. Prinsip ini berlaku khusus bagi calon debitur yang mengajukan pinjaman untuk modal usaha atau bisnis yang dikelolanya. Dengan mengetahui bagaimana prospek usaha dan bisnis tersebut di masa depan (bagus atau tidaknya), maka Bank pun dapat memprediksi bagaimana perkiraan kemampuan bayar dari nasabah.





# MARKETING LENDING: PRINSIP 5P

## 4) Payment

- ✓ Mirip dengan prinsip Capacity dan Capital.
- ✓ Bertujuan mengukur bagaimana kemampuan bayar dari calon debitur. Prinsip payment dilihat dari sumber pendapatan calon debitur, kelancaran usaha yang dijalankan, hingga prospek dari usaha tersebut.
- ✓ Dengan begitu, pihak Bank dapat menilai apakah calon debitur tersebut memiliki kemampuan untuk membayar kreditnya atau tidak.



# MARKETING LENDING: PRINSIP 5P

## 5) Protection

- ✓ Mirip dengan prinsip Collateral.
- ✓ Prinsip ini mengacu pada jaminan yang dapat diberikan oleh calon debitur. Selain jaminan berupa barang seperti aset rumah atau perusahaan, protection juga dapat berupa jaminan asuransi yang dimiliki oleh calon debitur.
- ✓ Rekomendasi dari seseorang yang memiliki nama/reputasi terkenal dan baik, seperti konglomerat, pengusaha besar, perusahaan besar, dsb, dapat dijadikan sebagai protection.



# MARKETING LENDING: PRINSIP 3R

## 1) Returns

- ✓ Dalam pemberian kredit harus mempertimbangkan penilaian atas hasil yang akan dicapai oleh debitur setelah mendapatkan pinjaman atau kredit, apakah hasil usahanya akan mampu menutup pinjamannya, bahkan memungkinkan untuk berkembang terus.
- ✓ Pihak Bank umumnya selalu memantau secara berkala hasil nyata dari kredit yang diberikan ke debitur.



# MARKETING LENDING: PRINSIP 3R

## 2) Repayment

- ✓ Setelah memenuhi kriteria 5C dan 5P, dan Returns di atas, langkah Bank berikutnya adalah mempertimbangkan kemampuan, jadwal, serta jangka waktu pengembalian kredit yang tepat.
- ✓ Istilahnya adalah penentuan skema kredit. Dalam hal ini diperlukan analisis yang tepat yang disesuaikan dengan berbagai aspek dari calon debiturnya.





# MARKETING LENDING: PRINSIP 3R

## 3) Risks

- ✓ Dikenal juga dengan istilah Risk dan Bearing Ability.
- ✓ Prinsip ini diperlukan sebagai pertimbangan untuk mengukur sejauh mana daya tahan debitur untuk menanggung risiko apabila terjadi sesuatu hal yang dikemudian hari yang menyebabkan debitur tersebut mengalami kegagalan usaha atau gagal bayar (default).
- ✓ Sangat berhubungan dengan prinsip Capacity dan Condition of Economic.



# MARKETING LENDING

- Tidak seperti Marketing Funding, pekerjaan Marketing Lending terkait erat (tidak dapat dipisahkan) dengan bagian Back Office Credit, seperti Credit Appraisal, Credit Risk, Credit Recovery, Credit Analyst, dsb.
- Tugas Marketing Lending adalah mencari calon debitur, namun bisa tidaknya calon debitur tersebut mendapat kredit, fasilitas kredit seperti apa yang diberikan, skema kredit seperti apa, dsb. adalah hasil evaluasi, penilaian, dan rekomendasi dari Back Office Credit dan Komite Kredit.
- Seorang Marketing Lending harus mempresentasikan prospek calon debiturnya di depan Komite Kredit, yang beranggotakan Direksi dan Komisaris Bank.



**IBIK**

# TERIMA KASIH

Topik Perkuliahan