

Kredit Modal Kerja & Trade Finance

Similar Working Capital Solution but with Different Benefit!

No. 02-09/BBU/2021

Perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur, perdagangan barang dan/atau jasa baik domestik atau ekspor dan impor mempunyai pilihan metode pembayaran disisi pembelian maupun penjualan. Ada empat metode pembayaran yang utama yaitu advance payment, open account, documentary collection dan letter of credit. Pilihan dan negosiasi metode pembayaran tersebut dengan pihak supplier & buyer, berikut tenor pembayarannya (uang muka, tunai, berjangka atau kombinasi) beserta dengan stock & inventory holding period **akan mempengaruhi panjang atau pendeknya trade cycle dari sebuah perusahaan**. Semakin panjang trade cycle sebuah perusahaan akan membuat kebutuhan modal kerja yang semakin besar. Kebutuhan modal kerja ini salah satunya dapat disupport oleh perbankan melalui fasilitas kredit.

Bank mempunyai pilihan untuk memberikan fasilitas kredit dalam berbagai macam jenis produk pembiayaan. Secara umum pembiayaan modal kerja dibagi menjadi dua kategori yang utama yaitu :

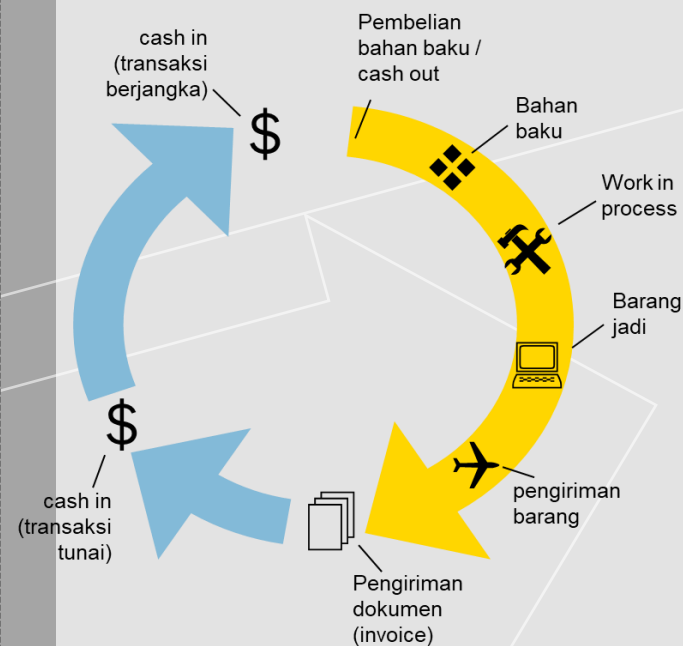
1. Traditional product dalam bentuk overdraft (pinjaman rekening koran) dan revolving loan (kredit modal kerja) dan
2. Trade finance product, yang terdiri dari plain vanilla dan structure trade product

Pada dasarnya kedua produk tersebut sama-sama merupakan fasilitas (yang mengandung resiko kredit) yang disediakan oleh bank untuk membantu memenuhi kebutuhan modal kerja dari sebuah perusahaan. Namun ada tujuan-tujuan lain yang dapat disediakan oleh produk trade finance seperti risk mitigation, balance sheet treatment dan lainnya.

Penulis ingin memberikan opini pada beberapa pandangan **yang kurang tepat** yang masih ditemukan dikalangan perbankan di Indonesia yaitu :

1. **Trade finance merupakan produk off-balance sheet.** Yang dimaksud dengan off-balance sheet disini adalah yang akan dicatat di pos kewajiban komitmen dan kontinjensi. Perlu diketahui hanya ada empat produk trade finance yang dapat dikategorikan sebagai off-balance sheet yaitu penerbitan LC/SKBDN, bank garansi, demand guarantee dan standby LC. Sehingga ketika bank melakukan pembiayaan atas LC yang jatuh tempo dengan produk trade finance yang disebut dengan trust receipt (T/R) maka outstanding dari T/R tersebut akan dicatat sebagai kredit yang diberikan. Begitu juga halnya ketika bank melakukan early payment atas accepted invoice atau payment instruction pada fasilitas supply chain finance. Keduanya tercatat secara on-balance sheet pada asset, walaupun terdapat perbedaan pada jenis atau klasifikasi assetnya pada saat reporting LBU ke OJK dan terdapat perbedaan pada pencatatan transaksi pada sisi nasabah.

Ilustrasi sebuah Trade Cycle dari Perusahaan siklus dagang dari dikeluarkannya uang untuk pembelian bahan baku sampai detrimental uang dari penjualan barang



Market share Bank Umum di Indonesia untuk kredit modal kerja pada tahun 2019 & 2020

Pinjaman yang Diberikan Kepada Pihak Ketiga Dalam Bentuk Modal Kerja (Dalam Milyar Rupiah)				
Banks	2019	2020	Growth	MS 2020
BNI	264,813	291,624	10.1%	11.83%
Mandiri	309,376	277,237	-10.4%	11.25%
BCA	276,200	274,876	-0.5%	11.15%
BRI	187,944	190,278	1.2%	7.72%
CIMB Niaga	93,194	76,248	-18.2%	3.09%
Danamon	61,450	67,135	9.3%	2.72%
MUFG	67,604	53,020	-21.6%	2.15%
OCBC	56,777	51,188	-9.8%	2.08%
HSBC	53,955	44,933	-16.7%	1.82%
Permata	43,532	43,982	1.0%	1.78%
UOB	32,752	41,406	26.4%	1.68%
BTN	40,344	36,117	-10.5%	1.46%
Panin	42,603	33,922	-20.4%	1.38%
Citibank	30,975	29,290	-5.4%	1.19%
Mizuho	33,097	26,215	-20.8%	1.06%
DBS	25,936	19,164	-26.1%	0.78%
BJB	15,763	17,659	12.0%	0.72%
Standard Chartered	21,497	16,786	-21.9%	0.68%
DKI	17,762	14,388	-19.0%	0.58%
Lainnya	981,880	927,949	-5.5%	37.64%
Total Bank	2,576,497	2,465,419	-4.3%	100.00%

Sumber data : Statistik Perbankan Indonesia untuk Bank Umum & Laporan Keuangan masing-masing Bank

2. Pemberian fasilitas trade finance **harus diberikan berdampingan dengan fasilitas KMK**. Ada istilah lain yang disematkan pada kondisi tersebut, yaitu fasilitas trade finance hanya akan diberikan 'kalau ada rumahnya'. Penulis telah menerangkan bahwa fasilitas trade finance maupun kredit modal kerja merupakan sama-sama fasilitas yang mengandung resiko kredit. Jadi ketika bank menetapkan fasilitas trade finance, sebenarnya bank itu sudah 'membuat rumah' atau menetapkan limit. Yaitu seberapa besar bank mau membiayai dan mau menanggung resiko kredit dalam pemberian fasilitas tersebut. Jika pada saat jatuh tempo fasilitas trade finance ternyata nasabah tidak dapat melakukan pelunasan fasilitas trade finance ini mungkin disebabkan oleh beberapa faktor seperti :

- a. Faktor internal atau eksternal dari perusahaan yang mengganggu cash flow dan/atau
- b. Tenor pembiayaan yang diberikan tidak sesuai dengan trade cycle dari perusahaan

3. **Fasilitas trade finance diberikan secara clean basis.** Berdasarkan pengamatan penulis pada praktek perbankan global, persyaratan jaminan / collateral pada fasilitas kredit itu lebih banyak didorong oleh credit quality dan appetite yang dimiliki bank, bukan didorong oleh produk atau fasilitas kredit itu sendiri. Tentu saja ada pengecualian seperti ketika bank membuat pembiayaan berdasarkan skema, seperti distributor financing ataupun skema lainnya. Juga pada transaksi negosiasi, diskonto atau forfaiting atas LC/SKBDN dimana bank tidak meminta jaminan. Namun hal itu sebenarnya disebabkan karena bank membukukan transaksi tersebut dengan menggunakan issuing bank limit (commercial line). Dimana pada commercial line tersebut pada umumnya diberikan secara un-advised terhadap issuing bank & memang sudah lazim untuk bank to bank limit tidak mempersyaratkan adanya jaminan.

Pandangan yang kurang tepat diatas dapat mengaburkan perbedaan antara kedua solusi ini, dapat menyebabkan kesalahan dalam penetapan struktur fasilitas yang diberikan kepada nasabah, level risk appetite dari pemutus kredit yang tidak tepat sampai dengan inefficiency dalam aspek return on risk weighted asset (RoRWA).

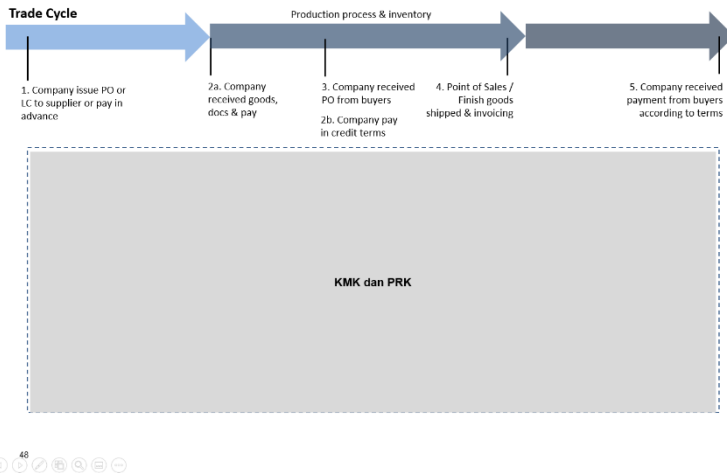
Lalu apa perbedaannya antara fasilitas kredit modal kerja dengan fasilitas trade finance? Kenapa ada bank global, seperti HSBC yang sudah beroperasi selama 156 tahun, selalu fokus untuk memberikan solusi kebutuhan modal kerja dalam bentuk trade finance dibandingkan traditional product seperti overdraft (PRK) atau revolving credit facility (KMK)? Apakah ada direct & indirect benefit yang ingin dicapai dengan pemberian fasilitas trade finance?

Dan apa perbedaannya antara fasilitas kredit modal kerja dengan fasilitas trade finance? Perbedaan yang utama antara kedua fasilitas tersebut terdapat pada aspek inherent berdasarkan fitur & karakteristik dari product tersebut. Detail perbedaan secara umum dapat dilihat sebagai berikut :

Aspek	KMK & PRK	Trade Finance
Tujuan penarikan	Pada umumnya fasilitas KMK atau PRK dapat ditarik secara bebas	Penarikan fasilitas hanya diperbolehkan secara spesifik untuk kegiatan pembelian bahan baku, penjualan barang jadi, pembayaran ongkos produksi atau biaya terkait dengan proses produksi & delivery barang
Dokumen penarikan	Penarikan menggunakan promissory note (surat sanggup) atau cek/bilyet giro	Penarikan menggunakan promissory note dan harus disertai dengan underlying document sesuai dengan fase transaksinya seperti : purchase order, proforma invoice, invoice dan transport document terkait barang yang dibiayai
Persyaratan lainnya	Dana hasil pencairan biasanya dikreditkan langsung kepada rekening nasabah	Dana hasil pencairan untuk fasilitas pre-sales diwajibkan untuk ditransfer langsung ke rekening supplier sedangkan untuk fasilitas post-sales bank mewajibkan pembayaran dari buyer dilakukan langsung ke operating atau non-operating account dari nasabah
Struktur fasilitas	PRK atau KMK diberikan untuk membiayai kebutuhan modal kerja terlepas dari fase transaksi/trade cycle dan jenis metode pembayaran yang digunakan	Diberikan sesuai dengan jenis metode pembayaran, fase transaksi/trade cycle (pre atau post shipment dan pre atau post sales) dan diberikan berdampingan antara sisi pembelian & penjualan
Jangka Waktu	Tenor pembiayaan kepada nasabah diberikan secara evergreen (untuk PRK) atau diambil dan dipukul rata dari trade cycle nasabah	Tenor pembiayaan disesuaikan dengan fase transaksi yang merupakan bagian dari trade cycle nasabah. Sebagai contoh pembiayaan pre-shipment biasanya hanya diberikan maksimal selama 90 hari walaupun total trade cycle dari nasabah mencapai 180 hari
Rasio pembiayaan	Biasanya terdapat porsi self financing sebesar 20-30%	Disesuaikan dengan fase transaksi, bisa sampai dengan 100% untuk sisi procurement & hanya %COGS untuk sisi sales

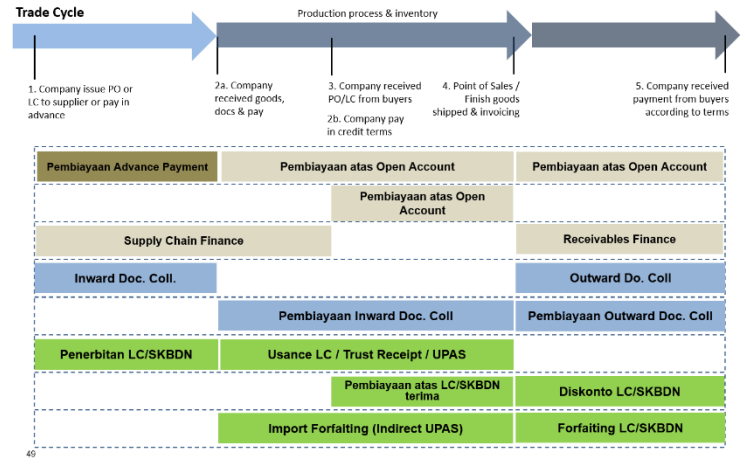
Dengan melihat perbedaan karakteristik diatas kita sudah dapat menilai terdapat perbedaan yang cukup signifikan antara traditional working capital product dengan trade finance. Karakteristik pada product trade finance dapat dirangkum menjadi **selective, specific, short term, self-liquidating dan secured**. Karakteristik tersebut akan mempunyai direct impact atas risk profile, credit risk appetite, return (RoRWA), pricing, tenor & collateral atas fasilitas kredit yang akan ditetapkan.

Mapping Produk KMK & PRK pada Trade Cycle



Mapping atas Kedua Kategori Produk pada Trade Cycle

Mapping Produk Trade & Supply Chain Financing pada Trade Cycle



Pada beberapa kesempatan, penulis menemui kondisi di lapangan dimana ada bank yang hanya fokus memberikan fasilitas kredit modal kerja dalam bentuk KMK/PRK tanpa memperhatikan metode pembayaran yang digunakan oleh nasabah pada saat pembelian dan penjualan. Hal ini dapat membuka peluang bagi nasabah untuk tidak menyalurkan transaksi penerbitan LC/SKBDN, collection & negotiation document atas LC/SKBDN sampai dengan transaksi inward & outward documentary collection. **Padahal penyaluran transaksi-transaksi tersebut tidak hanya penting sebagai sumber fee-based income** namun juga untuk menjaga resiko side-streaming, untuk mengikuti alur perdagangan yang terkait dengan dana hasil pencairan (follow the money), menerapkan ring-fenced facility, mengimplementasikan prinsip self-liquidating sampai dengan kemudahan dalam melakukan trade risk participation & distribution.

Dengan memastikan bahwa bank memberikan fasilitas modal kerja dalam bentuk trade finance, bank juga mulai dapat mengembangkan program Trade Ecosystem. Program ini pada dasarnya mengandalkan historical data dari berbagai macam jenis transaksi trade, guarantee & payment dengan cara ..

.. mengolah 'big data' tersebut sebagai sumber informasi dan insight terhadap value chain dari nasabah yang sudah ada. Bank dapat menangkap data-data transaksi seperti siapa nama counterparty (baik seller maupun buyer) dari nasabah, nama proyek dan underlying transaction, volume & frekuensi dari tahun ke tahun. Insight tersebut tentu akan membantu bank untuk memitigasi resiko fraud dan dapat berfungsi sebagai pondasi untuk tumbuh dan berkembang secara aman & berkesinambungan.

Data market share kredit modal kerja di Indonesia pada halaman pertama dapat memberikan informasi seberapa besar volume & estimated business value dari kebutuhan pembiayaan modal kerja di Indonesia. Pada 31 Desember 2020 tercatat penyaluran modal kerja dari seluruh bank umum mencapai IDR 2,465.00 triliun. Apabila kita mengasumsikan average net interest margin sebesar 4%, average utilization rate sebesar 70% maka didapat potensi EBV yang berasal dari interest based income sebesar IDR69 triliun. Tabel tersebut juga memperlihatkan BNI, Mandiri & BCA menguasai top three market share dengan perbedaan persentase yang tipis.

About the writer



Taufik Ardi is the founder, lead trainer & consultant of Alta Perfecto. He has extensive 15+ years of hands-on experience from various type of banks (local, state-owned and foreign bank) all of them are in trade finance business. He gained technical, leadership & strategic capabilities as trade product & business development manager. Within the last 8+ years of his career he worked with HSBC in different market region South East Asia (Indonesia) & Middle East (Qatar).

He is very well versed in trade finance, supply chain finance & receivables financing (structured trade solution), commodity trade finance, standby LC & guarantees, export & import forfaiting, FI trade loan, trade risk participation and distribution.

His multiple experiences in revamping or launching a new products, establishing cooperation with insurance companies, reengineering business & operational process and leading new initiatives and projects to grow the bank's business in a safe and sustainable way are proven to bring rich, comprehensive & applicable and practical knowledge for Alta Perfecto's public & in-house training participants.