


# Developing Accounts Receivable Management Model

Ini merupakan, workshop mengenai Account Receivable mamangement yang cangih, sebagaimana perusahaan modern pada umumnya dimana sebagian besar omsetnya diperoleh dari penjualan kredit, sehingga diperlukan model untuk menjaga agar Account minimal terhadap kerugian karena Bad Debt. Di pelatihan ini peserta juga dibekali bagaimana mendesign strategi Kredit, menerapkan kebijakan Kredit dan mengerti serta mampu mengelolah data menjadi informasi terkait financial statemet secara fundamental. Memonitor A/R yang outstanding sehingga mampu memperbaiki collection secara lebih effektif.

**Trainer: Ghani Basyar, SE, MM.**

**WAKTU PELAKSANAAN**

15 - 16 Februari 2027

09:00 - 17:00 WIB

**TEMPAT PELATIHAN**

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

**Harga**

Group Price: Rp 5.350.000
Full Fare: Rp 5.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

## Tujuan Pelatihan

- Mampu mendefinisikan & menjalankan strategi kredit secara benar
- Mampu menerapkan kredit policy yang effektif
- Mamahami dan dapat meng-interprestasikan secara fundamental infromasi yang terkait dengan financial statement
- Know How to Monitoring Account Receivable yang outstanding

- Melakukan improvement secara effective dalam mengelola collection dari Account receivable
- Memahami bagaimana menggunakan fasilitas Excel dalam melakukan “What If Analysis”

## Peserta

- Finance Manager, Senior Manager, Pemilik yang mengelola sendiri perusahaannya, Staf Professional Bidang Keuangan dan Eksekutif perusahaan yang terlibat dalam pendanaan dan pengembangan perusahaan secara umum.

## Metode Pelatihan

- Pelatihan menggunakan metode ceramah dalam memahami konsep, dan latihan/studi kasus dalam mendalami teknik aplikasinya.
- Action Plan: diakhir session para peserta akan membuat action plan untuk menentukan rencana yang akan diterapkan setelah kembali ke dunia kerja

## Outline Materi

- Memahami pentingnya penjualan secara kredit
- Memperkuat kesadaran kredit
- Definisi Strategi Kredit
- Pemahama tentang pentingnya kebijakan kredit
- Pemahaman dan pengertian perlunya fasilitas kredit
- Mencari factor-factor yang mempengaruhi kebijakan kredit
- Penerapan kebijakan kredit
- Mengumpulkan data dan informasi kredit
- Pemahaman Financial statement
- Monitoring Account Receivable
- Mengetahui dampak dari melambatnya usia Piutang
- Identifikasi awal konsumen yang akan terlambat bayar
- Kumpulan cerita cirri-ciri konsumen yang akan menjadi Bad debt
- Case study & practical exercise

## Instruktur Pelatihan

### Ghani Basyar, SE, MM.

**Beliau** telah berkecimpung di dalam dunia industri dan pendidikan kurang lebih 17 tahun. Manajemen/Bisnis dan Keuangan, 2 hal yang sangat berkaitan dan saling menunjang telah dikembangkan menjadi suatu sinergi yang saling terpadu dalam suatu sistem perusahaan.

Sejak tahun 1999 telah mempelajari dan mengetrapkan Konsep modeling Keuangan dan Manajemen/bisnis di dalam suatu industry keuangan. Kelebihan dan kekurangan dari implementasi ini telah dikenali dan diketemukan solusinya.

Awal tahun 2004, bergabung dengan LPPM lembaga manajemen tertua di Indonesia dan di perusahaan telah mencapai posisi top Manager. Perpaduan antara teori dan praktek telah memperkaya kemampuannya dalam mengimplementasikan suatu konsep.

Tidak ketinggalan juga, gelar academic telah diperoleh dengan predikat sangat memuaskan.

Berbekal pengalaman yang mendalam dan sertificate yang diperoleh, berbagai macam project telah berhasil dikerjakan dan berhasil dengan sukses.

## CONTACT US


**Operational Office**

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

**Phone**

+62 813-8834-2078

**Email**

regtraining@valueconsulttraining.com

**Website**

www.valueconsulttraining.com