

# OVERVIEW PROGRAM PUBLIC TRAINING BPR

Tahun 2021



**Disclaimer:** Dokumen ini (beserta informasi apapun yang terkandung didalamnya), merupakan hak milik Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI). Bagi pihak-pihak lain yang ingin memperbanyak, menyadur, atau memanfaatkan sebagian maupun keseluruhan isi dokumen ini, harus dengan izin tertulis dari Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia.





# LATAR BELAKANG



# LATAR BELAKANG

Sebagai bagian dari Lembaga Jasa Keuangan yang dituntut untuk senantiasa menjunjung tinggi kredibilitas dalam mengelola dana masyarakat dan melayani kebutuhan produk dan jasa perbankan, Bank Perkreditan Rakyat (BPR) harus diperkuat dengan sumber daya manusia (SDM) yang memiliki kualitas dan kompetensi yang handal di semua level jabatan. Dalam upaya peningkatan pengetahuan, keterampilan dan perilaku SDM tersebut, Otoritas Jasa Keuangan mewajibkan kepada semua BPR untuk mengalokasikan minimal 5% dari total biaya tenaga kerja setiap tahun untuk keperluan pendidikan dan pelatihan bagi SDM BPR.

Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) bagi industri BPR yang saat ini berlaku telah digunakan sejak tahun 2004 berdasarkan Keputusan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor: KEP/263/MEN/XI/2004 tanggal 26 November 2004 tentang Penetapan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia Sektor Keuangan Sub Sektor Perbankan Bidang Bank Perkreditan Rakyat. Seiring dengan perubahan beberapa ketentuan dalam kurun waktu tahun 2004 hingga saat ini dan kebutuhan peningkatan kompetensi SDM BPR, berdasarkan hasil diskusi dengan asosiasi dan praktisi industri BPR dipandang perlu untuk dilakukan kaji ulang atau penyempurnaan terhadap SKKNI tersebut. **LPPI sebagai Mitra Kerja Strategis Lembaga Jasa Keuangan**, termasuk di dalamnya Bank Perkreditan Rakyat, secara konsisten berfokus untuk pengembangan Sumber Daya Manusia khususnya di lingkup Lembaga Jasa Keuangan, mencakup peningkatan kompetensi (*competency*), keahlian (*skills*), dan sikap (*attitude*). Program kami disusun sesuai dengan SKKNI industri BPR yang saat ini berlaku.





# OVERVIEW PROGRAM





# PROGRAM BELAJAR JARAK JAUH



# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **PBJJ – Manajemen BPR Angkatan ke-64**

Metode Pelaksanaan : Belajar Mandiri melalui handbook, dan diskusi dengan Narasumber sebanyak 3x melalui virtual meeting

Durasi Program : 4 bulan

## Latar Belakang

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) sebagai lembaga intermediasi keuangan diharapkan mampu memberikan dukungan permodalan yang memadai dan mudah diakses oleh pengusaha UMKM sehingga mampu membantu menumbuhkembangkan bisnis UMKM tersebut. Sebagai lembaga intermediasi keuangan yang memberikan dukungan permodalan bagi UMKM, BPR harus mampu tumbuh dan berkembang secara sehat. BPR harus mampu mengantisipasi dinamika perkembangan usaha dan regulasi. Permodalan yang kuat, sistem pengendalian yang memadai, tata kelola perusahaan yang baik, pengelolaan risiko yang baik dan dukungan sumber daya manusia yang berkualitas, menjadi syarat penting yang harus dimiliki oleh BPR. Program PBJJ Manajemen Bank Perkreditan Rakyat adalah sebuah program yang dimaksudkan untuk meningkatkan kemampuan dan keterampilan para pemimpin dan/ atau calon pemimpin BPR dalam pengelolaan dan pengoperasian kegiatan perbankan secara efektif, efisien dan dengan tata kelola yang baik, sehingga menjadi BPR yang mampu berkembang dengan sehat



## Ruang Lingkup Bahan Ajar

Program PBJJ Manajemen BPR memuat 11 modul komprehensif, yaitu :

1. Rencana Bisnis BPR
2. Manajemen Dana (ALMA) BPR
3. Manajemen Pemasaran BPR
4. Tata Kelola BPR
5. Manajemen Risiko BPR
6. Kepatuhan
7. Sistem Pengendalian Intern dan SKAI
8. Manajemen SDM & Kepemimpinan
9. Laporan Keuangan, Perpajakan, dan ALK BPR
10. Teknologi Informasi
11. Penilaian Tingkat Kesehatan BPR

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **PBJJ – Manajemen Perkreditan Angkatan ke-4**

Metode Pelaksanaan : Belajar Mandiri melalui handbook, dan diskusi dengan Narasumber sebanyak 3x melalui virtual meeting

Durasi Program : 4 bulan



## Latar Belakang

Tujuan suatu bank dalam memberikan kredit adalah untuk memperoleh keuntungan maksimal dengan risiko yang minimal. Sehingga seorang bankir harus mampu menyelaraskan tujuan pengembangan volume maupun kualitas kredit dengan ketentuan, kondisi likuiditas, dan batasan permodalan demi memperoleh keuntungan yang optimal. Dalam rangka mencapai hal tersebut, seorang bankir harus menganalisis kelayakan dan/atau kesesuaian permohonan kredit dengan semua informasi yang tersedia. Dengan mengikuti program PBJJ Manajemen Perkreditan ini, para peserta diharapkan akan lebih mampu melakukan analisis kredit secara baik, mengelola kredit mulai dari proses inisiasi sampai pada kredit dinyatakan bermasalah, mengelola risiko kredit, serta memahami hukum perkreditan. Dengan demikian, peserta diharapkan lebih mampu meningkatkan perannya dalam menurunkan kredit bermasalah di banknya, serta ikut berperan menurunkan laju pertumbuhan kredit bermasalah (NPL) pada segmen mikro dan kecil secara umum.

## Ruang Lingkup Bahan Ajar

Program PBJJ Manajemen Perkreditan memuat 13 modul komprehensif, yaitu :

1. Manajemen Perkreditan
2. Hukum Perkreditan
3. Aspek Pasar & Pemasaran
4. Analisis Risiko Lingkungan & Sosial
5. Aspek Organisasi & Manajemen
6. Aspek Jaminan Kredit, Pengikatan & Penutupan Asuransi
7. Aspek Teknis & Produksi
8. Analisis Aspek Keuangan
9. Perhitungan Kebutuhan & Repayment Capacity Kredit Modal Kerja
10. Perhitungan Kebutuhan & Repayment Capacity Kredit Investasi
11. Manajemen Risiko Kredit
12. Struktur Kredit
13. Account Management & Penanganan Kredit Bermasalah

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **PBJJ – General Banking BPR Angkatan ke-4**

Metode Pelaksanaan : Belajar Mandiri melalui handbook, dan diskusi dengan Narasumber sebanyak 3x melalui virtual meeting

Durasi Program : 4 bulan



## Latar Belakang

Sumber Daya Insani sebagai human capital, tidak hanya sebagai pemberi nilai tambah pada perusahaan, tetapi juga merupakan ujung tombak (first line of defense) dalam menghadapi berbagai tantangan yang ada dalam industri perbankan. Oleh karena itu, sumber daya insani merupakan salah satu komponen yang perlu dipersiapkan dan dikembangkan agar menjadi kompeten. Kompetensi kerja diperlukan dalam rangka pemberdayaan sumber daya insani yang optimal dan tepat, khususnya kompetensi dalam perannya sebagai pegawai bank. Program PBJJ General Banking dipersiapkan untuk menyiapkan kader-kader potensial sebagai bankir profesional dan pimpinan/manajer bank di masa depan. Program ini merupakan awal pengembangan karier di bank. Sebagai organisasi usaha yang bergerak di bidang jasa keuangan, kualitas jasa yang diberikan sangat dipengaruhi oleh kualitas para bankirnya. Oleh karenanya pengembangan kompetensi pegawai melalui program General Banking ini menjadi hal yang patut.

## Ruang Lingkup Bahan Ajar

Program PBJJ General Banking BPR memuat 10 modul komprehensif, yaitu :

1. Sistem Perbankan di Indonesia
2. BPR & UMKM
3. Dasar Akuntansi BPR
4. Produk Dana dan Jasa BPR
5. Produk Kredit BPR
6. Hukum Perbankan
7. Operasional BPR
8. Etika Bankir
9. Komunikasi di Tempat Kerja
10. Pelayanan Prima





# OPERASIONAL BANK



# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Peran & Fungsi BPR sebagai Mitra Strategis UMKM**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 1 hari

## Latar Belakang

Peran UMKM di dalam perekonomian nasional sangat strategis, mengingat variasi usaha yang sangat banyak, penyerapan tenaga kerja yang tinggi, kontribusi terhadap PDB, hingga sumbangsih terhadap nilai ekspor. Mengingat pentingnya peran UMKM, pemerintah melalui PBI No. 17/12/PBI/2015 menerbitkan aturan penyaluran kredit ke sektor UMKM.

BPR diharapkan dapat mengemban amanat dalam rangka membantu dan mendorong pertumbuhan ekonomi daerah melalui layanan jasa keuangan, khususnya masyarakat kecil dan menengah di wilayah dimana BPR berasal.

Sejak kemunculannya, BPR diharapkan dapat memberdayakan sektor UMKM melalui pembiayaan yang dilakukannya. Kerena secara geografis, BPR adalah lembaga keuangan yang didirikan dan tumbuh oleh masyarakat setempat, sehingga lebih memahami sosial budaya, kebiasaan, dan kebutuhan masyarakat.



## Tujuan Program

Program ini bertujuan agar peserta dapat memahami tentang Peran dan Fungsi BPR, khususnya bagi pelaku industri UMKM di Indonesia. Ruang Lingkup bahan ajar program ini antara lain :

1. Gambaran Umum Usaha Miko, Kecil dan Menengah
2. UMKM dan Perkembangan Teknologi
3. Fungsi BPR sebagai Penyalur Dana untuk UMKM
4. Strategi Pengembangan UMKM
5. Pembinaan Debitur UMKM

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Tata Kelola Keuangan & Akuntansi BPR**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Laporan keuangan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan usaha harus memiliki kualitas yang baik. Laporan keuangan dikatakan berkualitas apabila memenuhi syarat karakteristik kualitas laporan yang handal, relevan, dapat diperbandingkan (comparability), dan dapat dipahami (understandability). Oleh karena itu, laporan keuangan harus disusun berdasarkan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum.

Seorang bankir harus memiliki pemahaman yang baik terhadap elemen-elemen dasar akuntansi umum, akuntansi perbankan, standar akuntansi yang berlaku di Indonesia, aturan akuntansi dalam debit dan kredit, pola pencatatan, dan akuntansi dana pihak ketiga.

Sesuai dengan SKKNI BPR yang tertuang pada POJK No. 20/POJK.03/ 2014 tentang BPR, penting bagi insan BPR untuk dapat melakukan Tata Kelola Keuangan dan Akuntansi.

## Tujuan Program

Program ini bertujuan antara lain untuk :

1. Peserta mampu memahami dan menjelaskan tentang dasar-dasar akuntansi bank
2. Peserta Mampu memahami dan menjelaskan standar akuntansi yang berlaku di dunia perbankan, khususnya BPR
3. Peserta Mampu memahami dan menjelaskan dasar-dasar pembukuan dalam akuntansi
4. Mampu memahami dan menjelaskan akuntansi produk bank

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Manajemen Aset & Liabilitas untuk BPR**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Sebagai Pengelolaan aset dan liabilitas (ALMA,) di bank memiliki peran yang sangat penting sebagai penjaga likuiditas dan profitabilitas. ALMA memiliki peran penting dalam mengelola eksposur risiko suku bunga dan likuiditas di bank yang berada dalam kondisi makro ekonomi yang dinamis. Pengelolaan aset dan liabilitas di bank dilakukan oleh sebuah komite (Assets and Liability Committee atau ALCO) yang terdiri atas berbagai fungsi di bank, yang diwakili oleh manajer kredit dan manajer di bidang penghimpunan dana (funding). Program ini menawarkan pendekatan “high impact” dalam pelatihan ALMA, karena selain menggunakan metode ceramah, latihan-latihan, dan studi kasus, dimana peserta akan dihadapkan pada kondisi pengelolaan aset dan liabilitas sebuah bank dengan kondisi makro ekonomi dan persaingan antar bank yang bergerak secara dinamis.

## Tujuan Program

Program ini bertujuan agar peserta dapat memahami dan mengelola aset dan liabilitas sesuai dengan sasaran jangka pendek dan jangka menengah bank, serta menciptakan profitabilitas seraya memenuhi prinsip kehati-hatian. Ruang Lingkup program antara lain terdiri atas :

1. Peran, Fungsi, dan Peraturan ALMA di Bank
2. Analisis Laporan Neraca :Aset ; Liabilitas ; Ekuitas
3. Pengelolaan Likuiditas melalui Penentuan Pricing & Targetting Bisnis
4. Prinsip Investasi & Pengelolaan Aset Produktif
5. Manajemen Risiko dalam Analisis Aktiva Tertimbang Menurut Risiko (ATMR)
6. Manajemen Permodalan & Saluran Distribusi Bank

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Penentuan Loan Pricing untuk BPR**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Bank adalah sebuah entitas yang bertujuan untuk mendapatkan laba. Penetapan harga secara efisien untuk customer merupakan hal yang penting. Selain itu, penilaian kembali terhadap pendapatan dan biaya juga perlu dilakukan guna mendapatkan pengendalian biaya yang lebih baik. Kedua hal ini akan sangat membantu bank dalam proses negosiasi dengan para customernya.

Bisnis perbankan, yang merupakan salah satu bisnis jasa, pada saat ini berada pada persaingan yang amat ketat. Untuk memenangkan dalam persaingan itu diperlukan keunggulan sumberdaya masing-masing bank. Dengan keunggulan sumberdayanya, sebuah bank akan mampu bersaing di bidang lending maupun funding serta dalam strategi penentuan tingkat suku bunga (pricing).

## Tujuan Program

Setelah mengikuti pelatihan ini diharapkan peserta mampu meningkatkan pengetahuan dan pemahaman akan mekanisme penetapan harga pinjaman (loan pricing) dan kemampuan untuk melaksanakannya. Perluasan wawasan dan peningkatan kompetensi selaku pejabat yang bertanggung jawab dalam penetapan harga pinjaman akan diperoleh selama proses belajar. Ruang Lingkup materi program ini antara lain :

1. Overview strategi penetapan harga pinjaman
2. Perhitungan biaya dana
3. Penetapan harga pinjaman (loan pricing)
4. Analisis profitabilitas customer

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Analisis Strategi & Pemasaran Produk Bank**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Persaingan dan perubahan lingkungan bisnis perbankan begitu cepat dan menuntut Bank untuk dapat lebih adaptif dan berinovasi untuk memenangkan persaingan dan diperlukan peran SDM yang handal dan profesional. Dalam menghadapi segala perubahan tersebut Bank, termasuk BPR, sudah melakukan upaya yang tepat dalam merencanakan, mendayagunakan, meningkatkan dan mengembangkan sumber daya manusianya pada titik sentral dan strategis yang ditangani secara teratur, sistematis dan berkelanjutan.

Aktivitas pemasaran hanya akan berhasil jika disertai dengan strategi yang tepat dalam pengambilan keputusan-keputusan pemasaran. Strategi yang tepat adalah jika dapat diterima konsumen dengan segala jenis dan produk milik konsumen sehingga volume penjualan mencapai titik tertingginya.

## Tujuan Program

Setelah mengikuti program ini, peserta diharapkan mampu memahami Aspek Pasar dan Pemasaran, serta Strategi dalam memasarkan produk.

Ruang lingkup program ini antara lain :

1. Aspek Pasar
2. Kegiatan Survey
3. Permintaan & Penawaran
4. Bauran Pemasaran (Marketing Mix)
5. Strategi Pemasaran

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Aspek Hukum Perbankan**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Industri perbankan merupakan industri yang sangat bertumpu pada kepercayaan masyarakat yang memiliki uang lebih untuk disimpan (fiduciary financial institution). Kepercayaan masyarakat bagi industri perbankan adalah segalanya. Fakta menunjukkan bahwa industri perbankan yang kehilangan kepercayaan masyarakat, dalam waktu sekejap dapat kolaps. Perlu disadari bahwa adanya korelasi erat antara pengaturan industri perbankan dengan aktifitas perbankan itu sendiri. Untuk itu pembuatan (darfting) atau perbaikan (revision) peraturan perundang-undangan di sektor perbankan serta penegakannya harus dilakukan secara hati-hati dengan memperhatikan akibat ekonominya serta dalam rangka melindungi fungsi perbankan dalam perekonomian negara dan upaya untuk memantapkan kepercayaan masyarakat pada industri perbankan. Hukum Perbankan adalah seperangkat peraturan hukum yang mengatur tentang segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

## Tujuan Program

Program ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan secara lebih mendalam tentang hukum perbankan, sebagai pengiring, mitra, serta pendamping dalam kegiatan bisnis perbankan. Ruang Lingkup program mencakup :

1. Peserta memahami Hukum Perbankan
2. Peserta memahami Transaksional Perbankan
3. Peserta memahami Subyek Hukum
4. Peserta memahami Hukum Perjanjian
5. Peserta memahami Hukum Jaminan

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Funding Officer BPR**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Upaya dalam meningkatkan dana pihak ketiga (DPK) menjadi prioritas untuk ditingkatkan, selain daripada persaingan yang terus meningkat disisi suku bunga, layanan dan kualitas produk. Upaya bank perlu dengan memformulasikan strategi khusus untuk tetap dapat mempertahankan pertumbuhan DPK, sehingga bisa menjaga tingkat Loan to Deposit Ratio (LDR) dalam kisaran angka yang wajar dan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh regulator.

Program Funding Officer ini adalah merupakan program yang didesain untuk mencetak para Funding Officer yang handal dan memahami berbagai upaya untuk mengumpulkan dana pihak ketiga dengan dibekali berbagai macam knowledge dan skills antara lain seperti kemampuan penjualan, komunikasi dan negosiasi, serta attitude dan tools seperti percaya diri dalam melakukan pendekatan kepada nasabah dan calon nasabah serta perangkat analisa peluang pasar, sehingga diharapkan peserta dapat melaksanakan pemasaran produk-produk Bank secara optimal.

## Tujuan Program

Setelah mengikuti program ini dengan baik peserta diharapkan memiliki pengetahuan yang lengkap tentang tugas dan fungsi Funding Officer serta segala aspek yang terkait dengan tugas memasarkan berbagai macam produk-produk Bank, khususnya BPR. Ruang lingkup program ini antara lain :

1. Peran dan Fungsi sebagai Funding Officer yang Professional
2. Melakukan fungsi komunikasi, negosiasi dan relationship dalam penjualan
3. Memasarkan produk dengan percaya diri



# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Tata Kelola Portfolio Kredit BPR**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari

## Latar Belakang

Fungsi utama bank adalah perantara keuangan atau financial intermediary. Secara pasif melakukan pengalihan dana masyarakat dan secara aktif menyalurkannya dalam bentuk kredit kepada yang membutuhkannya (debitur). Selain itu ada fungsi tambahan yakni memperlancar transaksi keuangan, pelaksana kebijakan moneter, dan menjaga stabilitas perekonomian.

Kemampuan Mengelola Portfolio Kredit diperlukan dalam rangka menjawab tantangan era globalisasi yang bergerak secara dinamis, sehingga pegawai bank senantiasa dituntut mampu bekerja secara efektif dan efisien. Tata Kelola Portfolio Kredit merupakan kemampuan yang diperlukan oleh pegawai, khususnya BPR yang bertugas mengelola kredit. Program disusun sesuai dengan SKKNI bagi BPR, sebagaimana diatur dalam POJK No. 20/POJK.03/2014 tentang BPR dan POJK No. 44/POJK.03/2015 tentang Sertifikasi Kompetensi Kerja bagi Anggota Direksi & Anggota Komisaris BPR dan BPRS.



## Tujuan Program

Program ini bertujuan antara lain untuk :

1. Peserta mampu memahami tentang tata kelola administrasi simpanan nasabah hingga laporan-laporan yang berkaitan dengan pengelolaan tabungan dan deposito
2. Peserta mampu memahami tentang proses pencairan kredit serta administrasi kredit,
3. Peserta mampu memahami tentang penanganan kredit bermasalah
4. Peserta mampu memahami tentang supervisi perkreditan, meliputi koordinasi aktivitas unit kerja perkreditan, penerapan strategi pemasaran dan membantu kelancaran rapat komite kredit

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Perhitungan Kebutuhan & Repayment Capacity Kredit Modal Kerja**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Bisnis perbankan tumbuh dan berkembang semakin pesat, baik dalam hal penghimpunan dana maupun penyaluran kredit. Penyaluran kredit nampaknya merupakan hal yang sederhana karena jumlah pemohon kredit yang cukup besar, namun persaingan untuk mendapatkan calon debitur baru yang layak untuk diberi kredit tidaklah mudah. Bank harus berhati-hati dalam menyeleksi permohonan kredit yang masuk dan harus melakukan penilaian dengan cermat kelayakan kredit yang hendak disalurkan. Terminologi Kredit Modal kerja mencakup pengertian kredit modal kerja ; karakteristik/ fitur kredit modal kerja yang ditelaah berdasarkan tujuan penggunaan, jangka waktu, cara penarikan dan pelunasan, cara penyediaan dana, transaksi pemberian (underlying), dan karakteristik dan atau fitur kredit program UMKM. Analisis perhitungan kemampuan membayar kembali (Repayment Capacity) kredit modal kerja mencakup analisis sumber-sumber pelunasan kredit baik untuk kredit modal kerja umum, maupun untuk UMKM.

## Tujuan Program

Program Perhitungan dan Repayment Capacity Kredit Modal Kerja bertujuan untuk membantu para analis kredit/ staf bagian kredit di bank/ lembaga keuangan non-bank dalam menjalankan tugas sesuai dengan tujuan penggunaan kredit modal kerja, komponen kredit modal kerja, teknik perhitungan kebutuhan kredit modal kerja, sumber-sumber dana pelunasan kredit, serta analisis kemampuan membayar kembali kredit modal kerja.

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Perhitungan Kebutuhan & Repayment Capacity Kredit Investasi**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Kredit Investasi adalah kredit yang diberikan untuk membiayai pembelian aktiva tetap (misalnya tanah ; bangunan ; mesin ; kendaraan) yang bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa utama guna kepentingan relokasi, rehabilitasi, ekspansi, modernisasi atau pendirian usaha baru. Jenis kredit investasi dapat dibedakan berdasarkan jenis usaha yang dilakukan debitur dan berdasarkan kepada tujuan penggunaannya. Istilah lain dalam pembelian aktiva tetap yang sering kita dengar adalah Capital Expenditure (Capex). Penggunaan dana kredit investasi bersifat non-revolving yaitu kredit tidak dapat diperbaharui. Melalui program ini, peserta akan mempelajari secara lebih mendalam terkait Kredit Investasi, mencakup konsep dasar ; keputusan anggaran modal ; nilai waktu terhadap uang ; perhitungan kredit investasi, penilaian kelayakan investasi hingga sensitivity & scenario analysis.

## Tujuan Program

Program ini bertujuan untuk memberikan pemahaman secara lebih mendalam terkait Kredit Investasi, agar karyawan bank yang mengelola kredit investasi mampu melakukan proses perhitungan dengan mempertimbangkan kebutuhan kredit investasi yang diajukan nasabah beserta pemilihan metode penilaian kelayakan proyek dengan tepat.

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Analisis Kredit Konsumtif**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Program Analisis Kredit Konsumtif disusun untuk memenuhi kebutuhan perbankan dalam mempersiapkan calon-calon analis kredit yang handal, khususnya untuk segmen kredit konsumtif agar dapat memenuhi standar kompetensi yang diperlukan, guna tercapainya visi-misi perusahaan.

Program Analisis Kredit Konsumtif disusun untuk memenuhi kebutuhan perbankan dalam mempersiapkan calon-calon analis kredit yang handal, khususnya untuk segmen kredit konsumtif., agar dapat memenuhi standar kompetensi yang diperlukan, guna tercapainya visi-misi perusahaan.

LPPI sebagai mitra kerja strategis perbankan dan Jasa Keuangan, berkomitmen untuk membantu industri perbankan dan Jasa Keuangan dalam mewujudkan visi-misi yang telah ditetapkan. “Analisis Kredit Konsumtif”, yang kami desain khusus untuk kebutuhan sumber daya manusia di lingkungan kerja BPR

## Tujuan Program

Program Analisis Kredit Konsumtif bertujuan untuk mempersiapkan calon-calon analis kredit yang handal, khususnya untuk segmen kredit konsumtif.. Ruang lingkup program antara lain :

1. Produk-produk yang Kredit Konsumtif
2. Teknik Pengumpulan dan Verifikasi Data
3. Cara analisis kredit, khususnya kredit konsumtif
4. Pengenalan *Metode Scoring*
5. *Collection Management*

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Analisis Kredit Sindikasi**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Kredit yang disalurkan merupakan kegiatan paling penting dalam mendapatkan pendapatan bagi bank. Salah satu penyaluran kredit dalam jumlah besar, salah satunya dapat melalui jalur kredit sindikasi. Dalam kredit sindikasi, analisis kredit bagi bank yang merupakan peserta sindikasi harus pula meliputi penilaian terhadap bank yang bertindak sebagai koordinator sindikasi. Demikian pula apabila bank tersebut yang menjadi koordinator sindikasi, harus melakukan penilaian terhadap bank peserta sindikasi. Kredit sindikasi dipergunakan oleh bank dalam penyaluran pinjaman kepada nasabah dalam skala yang besar. Seiring dengan hal tersebut, risiko yang timbul akan semakin besar pula. Salah satu cara meminimalisir risiko yang timbul adalah dengan Risk Sharing, dimana bank berbagi risiko dengan bank lain dalam pembiayaan suatu proyek. Di sisi lain, kredit sindikasi juga menghindarkan bank dari masalah kebijakan terkait Batas Maksimal Pemberian Kredit (BMPK) yang ditetapkan oleh Regulator. Dengan kredit sindikasi, bank dapat meningkatkan portofolio pinjaman yang besar dengan pengelolaan risiko yang minimal. Program ini dirancang guna memberikan pemahaman terkait Kredit Sindikasi untuk Analisis Kredit.

## Tujuan Program

Setelah mengikuti program ini, peserta diharapkan mampu memahami proses kredit sindikasi, peranan bank dalam kredit sindikasi, serta isu-isu terkait kredit sindikasi sehingga bank dapat lebih siap untuk berpartisipasi dalam kredit sindikasi. Ruang lingkup program ini antara lain :

1. Pengertian Kredit Sindikasi
2. Peranan Bank dalam Kredit Sindikasi
3. Jenis-jenis Kredit Sindikasi
4. Proses Kredit Sindikasi
5. Isu-isu Strategis Kredit Sindikasi
6. Struktur Kredit Sindikasi
7. Kredit Sindikasi dalam Pembiayaan Proyek

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Analisis Laporan Keuangan Debitur**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Laporan keuangan yang diserahkan oleh calon debitur bisa menggambarkan kondisi keuangan, kinerja, dan prospek perusahaannya, yang akan menjadi landasan bagi Bank untuk memutuskan pemberian kredit. Setelah kredit diberikan, Bank bisa menggunakan laporan keuangan nasabah debiturnya, sebagai sarana untuk memonitor perkembangan usaha debiturnya, agar Bank bisa melakukan pembinaan atau pengawasan kepada debiturnya, dan mendapatkan peringatan dini bila terjadi perkembangan yang kurang menguntungkan pada usaha debitur. Untuk bisa memanfaatkan laporan keuangan perusahaan debitur, seorang staf analis kredit harus mampu menganalisis neraca, laporan laba-rugi, dan laporan arus kas perusahaan debitur, dan memanfaatkannya untuk menentukan besarnya kebutuhan kredit seorang calon debitur, memproyeksikan kemampuan perusahaan debitur dalam mengembalikan kreditnya, dan mendeteksi perkembangan pada perusahaan debitur, sehingga bisa segera diambil langkah-langkah pembinaan bila terjadi perkembangan yang kurang menguntungkan.

## Tujuan Program

Program ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan secara lebih mendalam tentang analisis aspek keuangan debitur atau calon debitur, yang akan membantu analis kredit bank dalam menentukan besaran kredit dan memproyeksi kemampuan debitur dalam pengembalian kredit. Ruang lingkup program ini antara lain :

1. Peserta memahami konsep laporan keuangan
2. Peserta memahami analisis rasio
3. Peserta memahami analisis komparatif
4. Peserta memahami analisis persentase per komponen
5. Peserta memahami analisis trend
6. Peserta memahami peramalan keuangan

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Analisis Cash Flow**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Seorang account officer harus mampu memahami perkembangan dan prospek usaha nasabah, untuk memperkirakan kebutuhan kredit, repayment capacity, atau besarnya dana yang bisa dihimpun dari nasabah tersebut.

Untuk itu, account officer harus mampu melakukan analisis cash flow dari bisnis nasabah berdasarkan laporan keuangannya. Setelah melakukan analisis lingkungan bisnis nasabah, seorang account officer harus mampu menganalisis posisi dan kinerja keuangannya, untuk mengetahui kemampuan perusahaan menghasilkan aliran kas masuk dari usahanya, kemampuannya melakukan investasi untuk pengembangan usaha, kebutuhan kredit bank, atau kemampuannya melakukan angsuran kredit yang sudah diterimanya dari bank.

Pelatihan ini diawali dengan memberikan pengertian dasar tentang neraca dan laporan laba-rugi. Pembahasan dilanjutkan dengan analisis sumber dan penggunaan dana, dan membuat proyeksi aliran kas untuk mengetahui kebutuhan kredit, struktur kredit (jangka pendek atau panjang), dan jangka waktu pelunasannya, atau bila perusahaan nasabah belum membutuhkan kredit, dilakukan perhitungan besarnya potensi dana yang bisa dihimpun dari nasabah.

## Tujuan Program

Program ini bertujuan untuk :

- Peserta mampu memahami dan menjelaskan tentang lingkungan bisnis perusahaan Nasabah
- Peserta mampu memahami dan menjelaskan tentang menganalisis posisi dan kinerja keuangan perusahaan berdasarkan neraca dan laporan laba rugi.
- Peserta mampu memahami dan menjelaskan tentang menganalisis *cash flow* perusahaan debitur, untuk mengetahui kebutuhan atau kelebihan kas dari operasi, investasi, dan pendanaan.
- Peserta mampu memahami dan menjelaskan tentang menganalisis kebutuhan kredit, struktur kredit (jangka pendek/panjang), *repayment capacity*, dan jangka waktu kredit.
- Peserta mampu memahami dan menjelaskan tentang melakukan analisis sensitivitas terhadap kebutuhan kredit modal kerja dan investasi pada berbagai skenario perkembangan bisnis
- Peserta mampu memahami dan menjelaskan tentang perkiraan potensi penghimpunan dana dari kegiatan bisnis nasabah



# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Aspek Hukum Perkreditan**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Dalam menjalankan bisnisnya, bank selalu berpegang pada prinsip-prinsip perbankan yaitu prinsip kepercayaan (trust), prinsip kehati-hatian (prudential), prinsip kerahasiaan (confidential), dan prinsip mengenal nasabah (know your customer). Dalam setiap transaksi perbankan tidak lepas dari masalah-masalah hukum. Hal ini bisa terjadi karena adanya perbedaan penafsiran yang berbeda terhadap suatu masalah dan seringkali hukum dirasakan sebagai faktor penghambat. Bank menghadapi berbagai jenis risiko, antara lain risiko hukum yakni kelemahan aspek yuridis yang berakibat pada kerugian keuangan, operasional, dan reputasi.

Sebelum melakukan transaksi dengan nasabah, khususnya pada proses pemberian kredit kepada calon debitur, lebih dulu SDM bank perlu memahami aspek-aspek hukum dengan jelas.

## Tujuan Program

Setelah mengikuti program ini, peserta diharapkan mampu memahami aspek hukum, khususnya hukum perkreditan sebagai bekal dalam melakukan analisa permohonan kredit, sehingga tidak menemui kesulitan yang berkaitan dengan hukum. Program bermanfaat khususnya bagi para RM, AO, atau Analis Kredit dalam menentukan apakah calon debitur bankable atau tidak sehingga memiliki keyakinan dalam memberi dan menilai legalitas kredit. Ruang lingkup program mencakup :

1. Kredit bank, khususnya BPR
2. Subyek Hukum
3. Akta
4. Aspek Perjanjian Kredit



# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Account Management & Penanganan Kredit Bermasalah**  
Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning  
Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Berdasarkan PBI Nomor 13/26/PBI/2011 tentang Perubahan Atas Peraturan BI Nomor 8/19/PBI/2006 tentang Kualitas Aktiva Produktif & Pembentukan Penyisihan Aktiva Produktif BPR, diharapkan agar BPR dapat menciptakan kondisi sistem keuangan yang stabil melalui perbankan yang sehat. Permasalahan yang timbul dalam perbankan, termasuk BPR, harus diatasi secara dini dengan melakukan pengawasan secara normal maupun intensif terlebih lagi dalam masalah penyaluran kredit.

Sejumlah pinjaman yang diberikan untuk tujuan pembiayaan bisnis dan keperluan dapat berkembang menjadi pinjaman bermasalah dan kerugian karena berbagai faktor. Kredit bermasalah (Non Performing Loan) bisa berdampak pada berkurangnya modal bank. Jika terus dibiarkan, maka akan berdampak pada penyaluran kredit periode berikutnya.

## Tujuan Program

Program ini bertujuan untuk memberikan pemahaman secara lebih mendalam terkait Account Management & Penanganan Kredit Bermasalah di BPR. Ruang lingkup program antara lain :

1. Account Management
2. Deteksi Dini Kredit Bermasalah
3. Credit Restructuring
4. Penyelesaian Kredit Bermasalah

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Project Appraisal**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Project Appraisal adalah proses penilaian kelayakan suatu proyek, apakah proyek tersebut layak untuk diproses lebih lanjut. Project Appraisal merupakan bagian dari project cycle dimana proses dimulai dari identifikasi sampai evaluasi proyek, agar suatu proyek mencapai tujuannya dan mudah untuk dimonitor oleh stakeholders yang terlibat.

Program Project Appraisal ini kami desain khusus agar karyawan Divisi terkait khususnya Komersial memahami betul langkah-langkah atau metode-metode Project Appraisal dengan tepat sehingga dapat menilai dan menetapkan kelayakan suatu proyek, yang pada akhirnya akan mendatangkan keuntungan bagi bank serta meminimalisir risiko proyek tersebut.

## Tujuan Program

Program Diklat Project Appraisal bertujuan untuk mempersiapkan dan menyediakan tenaga profesional agar memiliki keterampilan baik dari sisi teknis maupun kompetensi manajemen dalam project cycle khususnya Project Appraisal yang dimulai dari proses identifikasi proyek (project identification) sampai dengan evaluasi proyek (project evaluation) melalui metode monitoring dan evaluasi, sehingga dapat menetapkan apakah suatu proyek layak baik dalam komitmen jangka waktu pembiayaan maupun pencapaian tujuan proyek.

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Human Capital Management**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Menghadapi kondisi ekonomi yang cukup menantang saat ini, perusahaan dituntut dapat bertahan dan siap menyongsong masa recovery yang diharapkan akan berlangsung tidak lama lagi. Perusahaan perlu menyiapkan strategi dan arah bisnis yang agile untuk menghadapi perubahan, dan sangat ditentukan oleh kesiapan Sumber Daya Manusia menjalankan tujuan perusahaan tersebut. Dalam rangka optimalisasi pengembangan Sumber Daya Manusia, langkah awal yang perlu menjadi kunci adalah perencanaan pengembangan pegawai yang sesuai dengan tuntutan perusahaan dan lingkungan bisnis. Proses ini meliputi persiapan pembuatan blueprint employee mapping yang siap diaplikasikan, sesuai dengan Visi, Misi dan Strategi perusahaan. Setidaknya terdapat tiga proses utama dalam proses pengembangan pegawai, antara lain proses perencanaan, pengembangan, dan evaluasi. Proses ini perlu diketahui tidak hanya oleh Divisi Sumber Daya Manusia saja, namun perlu juga dipahami oleh seluruh elemen perusahaan. Utamanya oleh para manager/supervisor.

## Tujuan Program

Program ini bertujuan untuk memberikan bekal pemahaman pengembangan SDM yang cukup, untuk mendukung tujuan perusahaan. Pemahaman tersebut dapat diterapkan dengan proses pengembangan pegawai yang dilakukan secara simultan oleh seluruh atasan kepada bawahan, maupun masing-masing pegawai (self development)

- Human Resource Management System
- Perencanaan, Pengembangan & Evaluasi SDM
- Proses Diagnosa Kebutuhan Pegawai
- Proses Penyusunan Kamus Kompetensi
- Penyusunan Career Path & Talent Management
- Penyusunan Performance Appraisal Berbasis KPI & Kompetensi

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Manajemen Remunerasi & Kompensasi**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Remunerasi merupakan salah satu unsur penting yang perlu diperhatikan oleh perusahaan. Penetapan remunerasi tidak hanya menjadi kepentingan internal saja, namun juga memberikan nilai bagi perusahaan di mata industri. Pengelolaan remunerasi yang keliru tidak hanya akan merugikan pegawai, namun juga akan merugikan perusahaan dalam jangka panjang. Dalam menyusun remunerasi, tidak hanya perlu mengacu kepada kapasitas internal saja, namun terdapat beberapa peraturan yang menjadi acuan, seperti Undang-undang, Peraturan Pemerintah, Peraturan Tenaga Kerja, dan untuk perbankan mengacu pada POJK Nomor 45/POJK.3/2015. Menyusun kebijakan remunerasi dapat menyelaraskan kapasitas internal dan kebijakan yang berlaku memerlukan keahlian khusus, sehingga mengikuti pelatihan penyusunan remunerasi mutlak diperlukan.

## Tujuan Program

Program ini disusun untuk memberikan pemahaman secara komprehensif terkait Tata Kelola Pemberian Remunerasi & Kompensasi bagi pegawai. Hal ini menjadi penting guna meningkatkan ketahanan industri dalam menghadapi dinamika perekonomian global, menciptakan disiplin pasar sesuai dengan perkembangan, dan mendorong prudent risk taking sehingga kelangsungan bisnis tetap terjaga. Ruang lingkup program mencakup :

1. Konsep dan peraturan terkait penyusunan remunerasi
2. Konsep evaluasi jabatan, kompensasi dan benefit
3. Sistem penggajian berbasis kinerja
4. Proses Membuat, mengevaluasi, dan merencanakan sistem penggajian yang baik

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Rencana Bisnis BPR**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

BPR wajib menyampaikan rencana bisnis terhadap pihak otoritas sebelum tanggal 15 Desember sebelum tahun rencana bisnis dimulai. Otoritas akan meminta penjelasan kepada BPR terkait rencana bisnis yang disampaikan.

Rencana bisnis dapat dijadikan sebagai alat manajemen yang sangat berharga, yaitu sebagai pedoman atau panduan untuk menjalankan bisnis. Rencana yang telah dibuat memaksa perusahaan untuk melakukan kegiatannya dengan mencurahkan semua kemampuan terhadap setiap area yang berhubungan dengan perusahaan, mulai dari struktur organisasi, operasional, barang atau jasa yang akan diproduksi, pemasaran yang kompetitif, hingga prospek masa depan perusahaan. Rencana bisnis juga dapat mengandung informasi tentang latar belakang organisasi yang bertanggung jawab memenuhi tujuan itu.

## Tujuan Program

Program ini disusun dengan tujuan peserta dapat memahami serta mengaplikasikan rencana bisnis BPR dengan baik. Ruang lingkup program ini antara lain :

1. Peserta memahami rencana bisnis BPR sesuai dengan POJK yang berlaku
2. Peserta memahami faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam membuat rencana bisnis
3. Peserta memahami cakupan-cakupan dalam rencana bisnis
4. Peserta memahami penyampaian rencana bisnis, perubahan rencana bisnis, dan realisasi rencana bisnis
5. Peserta memahami pengawasan & komunikasi rencana bisnis

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Penilaian Tingkat kesehatan BPR melalui Metode RBBR**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Sesuai dengan UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan, sebagaimana diubah melalui UU No. 10 Tahun 1998, bank wajib memelihara kesehatannya. Kesehatan bank merupakan cerminan kondisi dan kinerja bank, yang menjadi kepentingan bagi semua pihak terkait, baik pemilik, pengelola (manajemen), serta masyarakat pengguna jasa bank. Perkembangan industri perbankan yang semakin kompleks dan beragam dapat meningkatkan eksposur risiko dan profil risiko bank. Sejalan dengan itu, pendekatan penilaian juga mengarah pada pendekatan pengawasan berdasarkan risiko. Peningkatan eksposur risiko dan profil risiko serta penerapan pendekatan pengawasan berdasarkan risiko tersebut selanjutnya akan mempengaruhi penilaian Tingkat Kesehatan Bank. Penilaian Tingkat Kesehatan Bank dengan menggunakan pendekatan berdasarkan risiko merupakan penilaian yang komprehensif dan terstruktur terhadap hasil integrasi profil risiko dan kinerja yang meliputi penerapan tata kelola yang baik, rentabilitas, dan permodalan.

## Tujuan Program

Program ini disusun untuk memberikan pemahaman secara lebih mendalam tentang tingkat kesehatan bank, dalam rangka evaluasi terhadap kondisi yang dihadapi bank. Sebab tingkat kesehatan bank harus senantiasa dipelihara dan ditingkatkan, agar kepercayaan masyarakat terhadap bank senantiasa terjaga. Ruang lingkup pembahasan antara lain :

1. Ketentuan yang berlaku terkait Penilaian Tingkat Kesehatan Bank
2. Penilaian Tingkat Kesehatan Bank melalui metode pendekatan RBBR :
  - Perhitungan Penilaian Profil Risiko
  - Penilaian Kualitas Penetapan Manajemen Risiko
  - Penilaian Faktor GCG & Penetapan Peringkat
  - Penilaian Faktor Rentabilitas
  - Penilaian Faktor Permodalan
3. Rencana Tindak lanjut (Action Plan) Self Assessment



# GOVERNANCE, RISK & COMPLIANCE





# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Penerapan Good Corporate Governance (GCG) BPR**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Perbankan sebagai salah satu Lembaga keuangan memiliki posisi yang sangat strategis dalam perekonomian suatu negara. Perbankan memiliki fungsi utama sebagai perantara antara pihak-pihak yang kelebihan dana (Surplus of Fund) dengan pihak-pihak yang membutuhkannya (Lack of Fund). Hal ini menyebabkan perlunya peningkatan kinerja bank, melindungi kepentingan para pemangku kepentingan, dan meningkatkan kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan serta nilai-nilai etika yang berlaku umum pada industri perbankan. Risiko yang dihadapi oleh bank juga semakin kompleks yang secara simultan membuat kebutuhan akan praktik tata kelola (Good Corporate Governance/GCG) meningkat.

## Tujuan Program

Program ini bertujuan untuk memberikan pemahaman secara lebih mendalam terkait Penerapan Good Corporate Governance (GCG) di bank, termasuk BPR. Ruang lingkup program antara lain :

1. Peserta mampu memahami dan menjelaskan tentang GCG dan Manajemen Risiko sesuai prinsip-prinsip umum atau regulasi terkait dan mampu mengimplementasikannya
2. Peserta mampu memahami dan menjelaskan tentang pengetahuan mengenai penyusunan strategi dalam penerapan GCG dan manajemen risiko
3. Peserta yang berada di Satuan kerja yang menangani dan terlibat dalam penerapan tata kelola memiliki kemampuan menyusun dan mereviu GCG berdasarkan ketentuan dan standar peraturan yang berlaku



# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Penerapan Manajemen Risiko di BPR**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) sebagai salah satu jenis bank yang memberikan intermediasi keuangan terutama kepada nasabah mikro dan kecil serta masyarakat di pedesaan, senantiasa menghadapi berbagai risiko dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Perkembangan industri perbankan yang semakin meningkat dan dihadapkan dengan kebutuhan masyarakat atas pelayanan jasa keuangan yang semakin bervariasi, jernih, dan cepat diiringi oleh perkembangan teknologi informasi yang cepat mendorong BPR untuk meningkatkan produk serta pelayanannya, yang pada akhirnya mengarah kepada risiko bisnis BPR yang semakin besar dan kompleks. Oleh karena itu, penting bagi BPR untuk dapat menerapkan Manajemen Risiko dalam rangka melindungi pemangku kepentingan BPR. Prinsip-prinsip manajemen risiko termasuk jenis risiko yang harus diterapkan oleh BPR disesuaikan dengan karakteristik kegiatan usaha BPR dan diselaraskan dengan ketentuan mengenai penerapan manajemen risiko di bank.

## Tujuan Program

Program ini bertujuan untuk memberikan pemahaman secara lebih mendalam terkait Penerapan Manajemen Risiko di BPR. Ruang lingkup program antara lain :

1. Peserta Memahami Peran dan Fungsi Direksi dan Dewan Komisaris dalam Pengawasan Manajemen Risiko
2. Memahami Kebijakan Manajemen Risiko
3. Memahami Prosedur Manajemen Risiko
4. Memahami Penetapan Limit Manajemen Risiko
5. Memahami proses identifikasi, pengukuran, pemantauan dan pengendalian manajemen risiko
6. Memahami sistem informasi manajemen risiko
7. Memahami sistem pengendalian intern menyeluruh

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Operational Risk Management & Fraud Risk Mitigation**

Metode Pelaksanaan : Kelasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Salah satu risiko yang melekat dalam aktivitas bisnis Bank dan menjadi bagian dalam perhitungan rasio Kewajiban Penyediaan Modal Minimum (KPMM) adalah risiko operasional. Risiko operasional, sesuai dengan namanya, sangat erat dan melekat pada proses bisnis Bank sehari-hari, risiko dimaksud tentu tidak dapat dihindarkan dan senantiasa akan terus ada dan berpotensi merugikan Bank. Risiko operasional dapat bersumber dari standar prosedur operasi (SPO), system dan teknologi, manusia maupun dari eksternal Bank. Untuk itu diperlukan awareness dan kompetensi yang cukup agar setiap even dan kerugian yang ditimbulkan, dapat menjadi catatan bagi Bank sehingga dalam jangka panjang akan terbentuk serangkaian data yang mencerminkan profil ragam risiko operasional yang sering dialami oleh Bank, hal yang menjadi pemicunya, frekwensi, dampak atau kerugian yang di timbulkan sehingga dapat dijadikan acuan dalam melakukan mitigasi. Pelatihan ini didesign bagi perusahaan atau institusi agar dapat membangun data kerugian operasional perusahaan serta memahami indikator-indikator pemicu terjadinya risiko operasional dan membangun budaya sadar risiko agar dapat melakukan pengawasan terhadap kemungkinan munculnya risiko.

## Tujuan Program

Tujuan dari program pelatihan ini adalah peserta dapat menjelaskan konsep manajemen risiko operasional, mampu memahami prinsip pengelolaan kerugian internal, memahami indikator – indikator pemicu terjadinya risiko operasional sehingga mampu membangun budaya dan kesadaran risiko.

- Prinsip pengelolaan database kerugian internal yang bersumber dari operasional bank
- Proses identifikasi sinyal – sinyal yang dapat memicu potensi risiko operasional
- Penilaian sendiri (self assessment) secara komprehensif terhadap potensi risiko
- Identifikasi dan mitigasi potensi terjadinya fraud
- Pemantauan dan pengawasan terhadap potensi terjadinya risiko operasional

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Manajemen Risiko Kredit**

Metode Pelaksanaan : Kelasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari

## Latar Belakang

Pemberian Kredit merupakan salah satu usaha bank yang mengandung risiko. Kredit yang diberikan akan berkualitas apabila risiko atas pemberian kredit dimaksud diantisipasi dan dapat dikontrol dengan parameter-parameter yang ditetapkan. Oleh karenanya pemberian kredit harus didasarkan kepada credit acceptance criteria yang jelas. Analisis kredit dilakukan dengan tujuan agar kredit yang diberikan pada akhir masa perjanjian dapat dilunasi dengan baik dan selama kredit berlangsung, bank memperoleh penghasilan yang wajar.

Risiko kredit merupakan risiko yang paling signifikan dari semua risiko yang menyebabkan kerugian potensial. Risiko kredit adalah risiko kerugian yang dapat diderita bank sebagai akibat dari kemungkinan counterparty (debiturmya) gagal memenui kewajiban-kewajiban yang jatuh tempo pada bank.



## Tujuan Program

Tujuan dari program pelatihan ini adalah peserta menerapkan manajemen risiko kredit beserta risiko lainnya yang berkaitan dengan kelayakan analisis kredit, agar sesuai dengan prinsip pemberian kredit yang sehat. Ruang lingkup program ini antara lain :

- Fundamental Manajemen Risiko Kredit
- Identifikasi Risiko Kredit
- Pengukuran Risiko Kredit
- Manajemen Portfolio & Konsentrasi Kredit

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Penerapan Fungsi Kepatuhan untuk BPR**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Kepatuhan (Compliance) bank maupun BPR, merupakan ketaatan bank terhadap ketentuan yang berlaku di Perbankan. Kepatuhan (Compliance) mulai diperkenalkan di Indonesia melalui PBI No. 01/6/PBI/1999 tentang penugasan Direktur Kepatuhan dan Penerapan Standar Pelaksanaan Fungsi Audit Intern Bank Umum. PBI ini terbit karena adanya krisis perbankan pada tahun 1998 yang disebabkan lemahnya tata kelola yang baik dan ketidakpatuhan pelaku jasa keuangan terhadap ketentuan dan perundang-undangan.

Penerapan fungsi kepatuhan bagi BPR merupakan bagian dari penerapan tata kelola bagi BPR. Program ini akan memberikan pemahaman bagi peserta tentang peranan Manajemen BPR dalam mewujudkan budaya kepatuhan dan pembentukan satuan kerja untuk menjalankan fungsi kepatuhan.

## Tujuan Program

Program ini bertujuan agar peserta dapat memahami tentang Ketentuan Umum & Pelaksanaan Fungsi Kepatuhan di BPR, Pengangkatan, Pemberhentian dan/ atau Pengunduran Direksi yang Membawakan Fungsi Kepatuhan di BPR, serta Laporan Tugas Kepatuhan bagi BPR. Ruang Lingkup bahan ajar adalah sebagai berikut :

1. Ketentuan Umum & Pelaksanaan Fungsi Kepatuhan di BPR
2. Rencana Kerja Kepatuhan & Laporan Kepatuhan
3. Penerapan Fungsi Kepatuhan di BPR
4. Penerapan Manajemen Risiko Kepatuhan (Identifikasi, Pengukuran, Pemantauan, dan Pengendalian)
5. Pengangkatan dan Pemberhentian yang Membawahi Fungsi Kepatuhan bagi BPR
6. Laporan Tugas Kepatuhan bagi BPR

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Penerapan APU PPT di Perbankan**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Uang adalah alasan dan tujuan yang menggerakkan seseorang atau kelompok untuk melakukan kejahatan. Ia menjadi 'akar' yang menghidupi kejahatan. Uang juga yang menjadi mata rantai yang memungkinkan suatu kejahatan menjadi kuat, berskala besar dan terorganisasi. Hasil kejahatan yang berupa uang atau aset tidak dapat langsung digunakan secara bebas karena akan tercium aparat penegak hukum. Perlu tindakan penyembunyian atau penyamaran hasil kejahatan itu menjadi uang atau aset yang seolah-olah berasal dari kegiatan yang sah sehingga aman. Tindakan tersebut disebut pencucian uang. Melalui program ini, peserta akan diajak untuk lebih memahami seluk-beluk tindakan pencucian uang, mampu mengidentifikasi transaksi keuangan yang mencurigakan serta cara mengatasinya. Sesuai dengan SKKNI BPR yang tertuang pada POJK No. 20/POJK.03/2014 tentang BPR, penting bagi insan BPR untuk menerapkan APU PPT sebagai bagian dari penerapan kepatuhan dan manajemen risiko.

## Tujuan Program

Program APU PPT diberikan dengan tujuan agar pegawai bank mampu memahami seluk beluk pencucian uang dan mengidentifikasi transaksi keuangan yang mencurigakan serta cara mengatasinya. Ruang lingkup program ini antara lain :

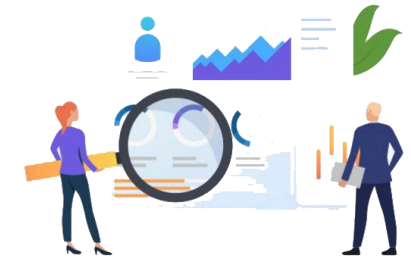
1. Memahami Peraturan Perundang-undangan terkini tentang APU - PPT serta Pemberantasan Tindak Pidana Pencucian Uang
2. Memahami Penerapan Program APU - PPT termasuk Mengenali Calon Pengguna Jasa
3. Memahami Tahapan-tahapan Pencucian Uang, serta Modus Transaksi Money Laundering
4. Memahami indikator & Unsur Transaksi Keuangan Mencurigakan
5. Memahami Customer Risk Rating & Praktik Mekanisme Pelaporan ke PPATK
6. Mitigasi Risiko Fraud dan TPPU

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Sistem Pengendalian Intern BPR**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Pengendalian merupakan salah satu fungsi manajemen yang menjaga agar rencana tetap valid, realisasi dari rencana sejalan dengan rencananya. Hal-hal yang bersifat gangguan atau kegagalan dalam pencapaian target bisa diminimalisir.

Meskipun fungsi pengendalian adalah mengendalikan, pengendalian bisa menjadi tidak efektif apabila tidak memenuhi karakteristik yang dibutuhkan sehingga harus tepat waktu, ekonomis, akuntabel, tepat penerapan, fleksibel, dan bisa diidentifikasi.

Dalam perkembangannya, pengendalian intern memiliki 2 versi : versi lama dan versi COSO. Pada versi COSO, pengendalian lebih bersifat holistik, dengan mempertimbangkan seluruh aspek termasuk penciptaan suasana kondusif agar pengendalian dapat diimplementasikan.

## Tujuan Program

Program ini bertujuan untuk memberikan pemahaman secara lebih mendalam terkait Sistem Pengendalian Intern, khususnya BPR. Ruang lingkup program ini mencakup objek pengendalian ; pengendalian dan praktik pengendalian intern di bank ; pengendalian intern versi COSO ; dan fungsi audit intern.

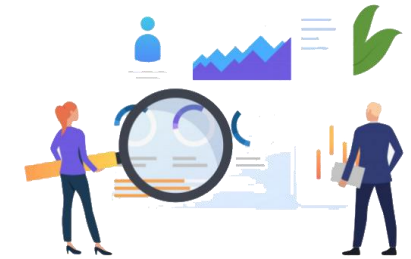


# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Internal Audit Berbasis Risiko**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Sebagai salah satu pilar dari banking control system, audit intern merupakan komponen penting dalam manajemen bank dan menjadi dasar bagi kegiatan operasional bank yang sehat dan aman. Audit Intern juga dapat membantu pengurus bank untuk menjaga aset bank, menjamin tersedianya pelaporan keuangan dan manajerial yang dapat dipercaya, meningkatkan kepatuhan bank terhadap ketentuan dan peraturan perundangan yang berlaku, dan mengurangi risiko terjadinya kerugian, penyimpangan dan pelanggaran aspek kehati-hatian. Dewasa ini, paradigm audit intern telah bergeser menjadi strategic partner dari manajemen, sehingga audit intern dituntut harus mampu menggunakan sumber daya dan kompetensinya semaksimal mungkin untuk membantu manajemen dan memberi reasonable assurance bahwa manajemen tata kelola telah dijalankan dengan baik, risiko telah dimitigasi dan proses pengendalian intern telah dilakukan dengan baik.

## Tujuan Program

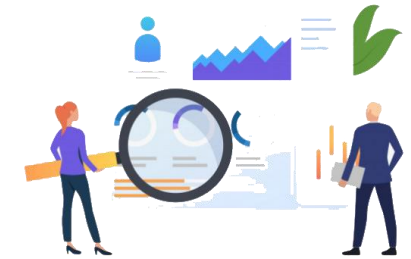
Program ini bertujuan untuk memberikan pemahaman secara lebih mendalam terkait Audit Intern berbasis Risiko, agar Auditor bank mampu menyesuaikan dengan strategi bank dan dapat memberikan consulting review guna membantu pencapaian strategi tersebut dengan menerapkan strategi manajemen risiko yang tepat. Dengan RBIA ini, auditor dapat lebih fokus dalam melakukan penilaian risiko yang digunakan untuk mengidentifikasi area paling penting dalam lingkup auditnya.

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Anti Fraud Awareness untuk BPR**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Tidak ada satu organisasi atau perusahaan di dunia ini yang bebas dari kecurangan (fraud). Selalu ada kejadian baik di unit bisnis maupun pendukung, jumlah besar atau kecil, dilakukan oleh manajemen atas atau bawah. Secara umum, konvergensi terjadinya fraud karena elemen motivasi (pressure/need), kesempatan dan pembenaran (Cressey). Oleh karena itu, organisasi – apapun bentuknya – perlu menyusun strategi anti fraud, berupa kebijakan dan prosedur, membangun kapasitas, kepedulian (awareness), sehingga dalam jangka panjang menjadi budaya anti fraud.

Bank, termasuk BPR perlu memastikan bahwa perusahaan dikelola sedemikian rupa, sehingga kepercayaan masyarakat tetap terjaga. Perusahaan pada dasarnya membangun strategi anti fraud sesuai dengan kebutuhannya dan regulasi. Dalam kerangka implementasi regulasi dari otoritas, Perusahaan secara berkala melakukan sosialisasi anti fraud, seraya mereviu strategi, kebijakan dan prosedur agar efektivitas penerapan anti fraud menjadi lebih baik.

## Tujuan Program

Setelah mengikuti program ini, peserta akan dibantu dalam rangka penerapan anti fraud secara efektif. Secara khusus, melalui program ini peserta akan :

1. Mengenali “tanda” fraud
2. Memahami risiko fraud
3. Dapat berperan aktif dalam pencegahan fraud
4. Dapat mengantisipasi insiden fraud





# SOFT SKILLS IMPROVEMENT



# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Need for Design & Creative Thinking**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari

## Latar Belakang

Percepatan perkembangan dan persaingan bisnis membuat setiap organisasi harus senantiasa melakukan inovasi yang berbasis pengguna baik dari sisi produk maupun pengembangan proses bisnis yang dimiliki. Dalam mengarungi situasi tersebut, sumber daya organisasi harus secara cepat melakukan inovasi melalui proses berpikir yang berorientasi pengguna. Design & Creative thinking adalah sebuah proses menciptakan ide-ide baru dan inovatif yang dapat memecahkan masalah baik yang bersifat kompleks maupun rutin dengan mengedepankan pengguna / user. Pada dunia kerja, kemampuan Design & Creative Thinking wajib dimiliki setiap individu yang terlibat di dalamnya. Di era keterbukaan informasi seperti saat ini, penting bagi bank untuk mendapatkan talenta-talenta terbaik, yang memiliki ide dan gagasan kreatif guna menunjangnya bisnis perusahaan.



## Tujuan Program

Program ini bertujuan antara lain untuk :

1. Guna membangun cara pikir yang berbeda ; Kritis & Kreatif
2. Guna membiasakan berpikir dengan pola terstruktur melalui bantuan alat (tools)
3. Memberikan pelatihan pada otak untuk terus berpikir kreatif dan kritis
4. Mampu mengaplikasikan pada pekerjaan sehari-hari
5. Mengenal metode berpikir yang baru

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Knowing Your Leadership Better**

Metode Pelaksanaan : Kelasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari

## Latar Belakang

Dalam era disrupsi saat ini, menjadi seorang pemimpin adalah hal yang sangat menantang. Baik memimpin diri sendiri untuk menghasilkan performa terbaik, maupun menjadi pemimpin dalam kelompok atau tim kerja. Secara harfiah, makna dari leader adalah pemimpin, sedangkan leadership adalah kepemimpinan. Kedua kata tersebut memiliki fungsi sebagai subyek atau pelaku dan kata sifat. Dari sisi lain, beberapa orang mempersepsikan leader adalah jabatan dalam sebuah stuktur organisasi, sedangkan leadership adalah kemampuan lunak (softskill) untuk menunjang seorang pejabat dalam melakukan fungsinya di dalam organisasi. Kepemimpinan juga dapat diartikan sebagai suatu perilaku bagaimana seseorang memimpin sekelompok orang dalam suatu kumpulan atau organisasi.

Setiap individu dilahirkan dan bisa menjadi seorang pemimpin. Persoalannya adalah apakah orang tersebut mau atau tidak untuk mengambil peran tersebut. Beberapa pertanyaan yang sering muncul dikalangan masyarakat adalah, apakah pemimpin dilahirkan (bakat alami) atau dapat diciptakan (dilatih)? Sejatinya kedua pernyataan tersebut adalah benar. Terlepas dari persoalan mana yang paling benar, maka tinjauan kepemimpinan dari sisi apapun tetap dalam konteks memahami perilaku manusia oleh, dari dan untuk manusia.



## Tujuan Program

Pelatihan ini akan membantu peserta memahami tipe kepemimpinan situasional dan kepribadian MBTI sehingga secara optimal akan membangun sikap yang konstruktif di lingkungannya. Untuk tipe kepemimpinan akan dibagi menjadi 2 kategori yaitu 16 tipe kepribadian MBTI dan 4 jenis kepemimpinan situasional. Kedua kategori tersebut akan menggambarkan bagaimana seseorang akan bertindak sebagai pemimpin berdasarkan kepribadian yang dimiliki dan preferensi gaya memimpin yang sering dipakai.

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Knowing Your Decision Making Better**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari

## Latar Belakang

Kemampuan seseorang dalam menjadi pemimpin dapat dilihat dari bagaimana dia mengambil keputusan. Kecenderungan seseorang dalam mengambil suatu keputusan akan menjadi kebiasaan dalam bentuk apa yang disebut gaya pengambilan keputusan. Banyak faktor yang menentukan bagaimana seseorang dalam pengambilan keputusannya. Salah satu diantaranya adalah nilai-nilai, pengetahuan, pengalaman, dll.

Oleh karena itu, seseorang sangat penting bagi profesional untuk dapat mengetahui seperti apa profil preferensi terkait tipe pengambilan keputusannya. Dengan mengetahui profil tersebut, maka seseorang dapat mengoptimalkan kekuatan alami dan potensi dalam penegasan diri untuk mendorong kerjasama dengan orang lain.



## Tujuan Program

Pelatihan ini akan membantu peserta memahami tipe pengambilan keputusan yang dimiliki sehingga secara optimal akan membangun komunikasi dan efisiensi kerja sama tim.

Tipe pengambilan keputusan akan dibagi menjadi 4 tipe pengambilan keputusan, 6 tipe nilai (value) pengambilan keputusan dan 5 tipe pengambilan keputusan berdasarkan psychological measurement

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Cognitive Flexibility**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari

## Latar Belakang

Cognitive Flexibility adalah kemampuan berpindah dan merespon secara cepat dari tugas satu ke tugas lainnya dengan kompleksitas tugas yang mungkin berbeda di saat yang bersamaan. Kemampuan ini dapat membuat orang belajar dan beradaptasi secara cepat untuk kemudian mampu menghasilkan keputusan yang kreatif secara efektif terhadap permasalahan yang dihadapi.

Berdasarkan laporan World Economic Forum tahun 2016, cognitive flexibility adalah 10 kemampuan penting yang dibutuhkan pegawai dalam menghadapi dunia kerja di masa sekarang dan yang akan datang. Program ini bertujuan untuk melatih peserta mengembangkan kemampuan cognitive flexibility yang dimiliki sehingga dapat bermanfaat dalam menyelesaikan pekerjaan di era disrupsi saat ini.



## Tujuan Program

Ruang lingkup program ini antara lain :

1. Peserta memahami pengertian dan pentingnya Cognitive Flexibility dalam menyelesaikan pekerjaan
2. Peserta memahami dan mengenal 7 (tujuh) cara mengembangkan Cognitive Flexibility
3. Peserta berlatih berganti rutinitas, mencoba pengalaman baru, dan bertemu dengan orang baru
4. Peserta berlatih berpikir kreatif dan menyelesaikan sesuatu tidak dengan cara termudah
5. Peserta melatih kemampuan dalam mentransfer pemahaman dengan sederhana serta berdiskusi

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Knowledge Management**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari

## Latar Belakang

Pengetahuan saat ini bukanlah sesuatu yang sulit didapatkan. Segala informasi dapat dengan mudah diakses dari berbagai sumber dengan berbagai sarana. Dengan kemudahan akses atas informasi sebenarnya menjadi nilai tambah tersendiri bagi organisasi yang dapat mengelola dan memanfaatkannya dengan baik. Persaingan dewasa ini bukan semata pada persaingan produk atau jasa dan harga, namun yang jauh lebih penting adalah pemanfaatan pengetahuan. Pengetahuan dianggap sebagai aset perusahaan. Dengan memiliki pengetahuan yang sama, organisasi diharapkan mampu secara bersama-sama mengembangkan kompetensi individu dan lebih jauh lagi dapat memajukan organisasi dengan pengembangan inovasi-inovasi berdasarkan pemahaman pengetahuan yang baik. Memiliki organisasi pembelajar adalah tujuan yang sangat penting dan genting untuk dilakukan.



## Tujuan Program

Setelah mengikuti seluruh sesi pelatihan ini, peserta diharapkan memiliki inovasi-inovasi yang didasarkan oleh pemahaman pengetahuan yang baik serta memiliki organisasi pembelajar . Ruang lingkup program ini mencakup :

1. Memahami tujuan dan manfaat Knowledge Management bagi organisasi
2. Mengetahui langkah-langkah menciptakan organisasi pembelajar
3. Mengoptimalkan pengembangan organisasi melalui Knowledge Management

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Talent Management**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari

## Latar Belakang

Best practices di bank-bank terkemuka saat ini adalah mengembangkan keunggulan bisnis dengan membangun human capital yang kompetitif. Salah satu strateginya adalah Manajemen Talenta, yaitu suatu proses mengidentifikasi, mengembangkan dan mempertahankan karyawan bertalenta untuk dapat terus menciptakan keunggulan bisnis bagi perusahaan.

Konsep ini pertama kali diperkenalkan oleh McKinsey pada 1997, dan semakin populer sejak diterbitkan buku War For Talent.

Dengan alasan itulah, LPPI meluncurkan program ini. Karena setiap perusahaan pasti menginginkan talent-talent terbaiknya mampu berkontribusi maksimal berdasarkan potensi terbaik yang dimilikinya.



## Tujuan Program

Setelah mengikuti seluruh sesi pelatihan ini, peserta diharapkan memiliki pengetahuan (konsep) secara utuh mengenai manajemen talenta dan mengetahui strategi perusahaan dalam merancang sistem manajemen talenta. Ruang lingkup program ini mencakup :

1. Memahami tujuan dan manfaat Manajemen Talenta bagi Perusahaan
2. Memahami konsep dan Model Manajemen Talenta
3. Memahami cara mengidentifikasi karyawan/pemimpin bertalenta
4. Mengetahui Pola Kaderisasi dalam Perusahaan



# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Maintaining Priority Customer**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari

## Latar Belakang

Pertumbuhan bisnis yang semakin meningkat mengakibatkan pada banyaknya pelaku bisnis yang memerlukan perbankan dengan pelayanan khusus untuk memenuhi ritme kegiatannya. Pelaku bisnis tersebut pada umumnya memiliki dana yang besar yang memerlukan dalam menganalisis dan menyeimbangkan portfolio investasi untuk memaksimalkan keuntungan. Selain itu, diperlukan bantuan strategi perencanaan finansial untuk mencapai tujuannya, serta menghendaki pelayanan yang berbeda dengan nasabah pada umumnya.

Untuk dapat merealisasikan pelayanan pada nasabah prioritas, bank harus dapat membekali pegawainya dengan pengetahuan dan keterampilan khusus yang dapat membedakan pelayanan untuk priority customer dengan nasabah umum.



## Tujuan Program

Dengan mengikuti program ini, peserta akan mampu memberikan pelayanan yang eksklusif, serta mengedepankan kenyamanan nasabah yang sesuai dengan gaya hidupnya, serta dapat mengelola portfolio keuangan nasabah istimewa dengan baik. Ruang lingkup program ini antara lain :

- Wealth Management Concept
- Priority Service
- Effective Communication
- Customer Profiling
- Pengenalan Product Investment
- Mengenal Karakter Nasabah



# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Lead & Facilitating Strategic Program**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Kekuatan seorang pemimpin terletak pada sikap dan perilaku yang dibentuk dari pengalaman dan pengetahuan. Sikap dan perilaku yang dikembangkan melalui berbagai macam pelatihan, pengembangan kemampuan dan talenta serta berbagai situasi yang terjadi saat memimpin sebuah team untuk mencapai kinerja optimal yang diinginkan.

Kemampuan untuk berpikir strategis, menemukan ide, gagasan, dan menuangkannya dalam sebuah solusi terhadap persoalan yang dihadapi oleh perusahaan. Menciptakan suatu inovasi baru yang belum diketahui oleh orang lain merupakan sebuah kekuatan baru yang harus dimiliki oleh calon pemimpin dan karyawan yang bekerja di unit perencanaan strategis sebuah perusahaan. Kriteria pemimpin tersebut sesuai dengan 10 keterampilan penting menurut world economy forum yaitu harus mampu berpikir kreatif, kritis, dan memiliki kemampuan sebagai problem solver.

## Tujuan Program

Setelah mengikuti seluruh sesi pelatihan ini, peserta diharapkan mampu memfasilitasi dan memimpin proses Strategic FGD, guna mendorong timbulnya ide dan inovasi sebagai bahan inisiasi strategis perusahaan. Program ini mampu mengasah kemampuan leadership peserta terlebih *Aligning Performance For Success*. Ruang lingkup program mencakup :

- Mempersiapkan calon pemimpin dan fasilitator forum diskusi (FGD) yang bersifat strategis untuk perusahaan
- Mampu menjelaskan tentang konsep *Strategic and Design Thinking*
- Menjelaskan tentang *Mastering the Team and Group Coaching Skill*
- Mampu memimpin dan memfasilitasi FGD dengan model *Team and Group Coaching*
- Mampu menyusun *Action Plan*

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Service Excellence for Customer Service Officer**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari

## Latar Belakang

Dalam era persaingan perbankan yang ketat, terbukti bahwa proses pelayanan menjadi faktor penentu. Dalam suasana seperti itu, persepsi nasabah terhadap kualitas pelayanan menjadi pengalaman yang impresif. Keadaan ini dapat mempercepat tercapainya kepuasan yang diterima nasabah, sehingga terselenggaranya proses cross selling dapat dilakukan. Upaya untuk memelihara dan menarik nasabah baru, akan jauh lebih efisien dan mudah. Pada akhirnya pangsa pasar bank akan semakin cepat meningkat bisnisnya dan peluang untuk memperoleh laba menjadi besar.

Program Service Excellence merupakan sarana peningkatan kompetensi individu sumber daya manusia dalam memanfaatkan setiap “moment of truth” dengan memberikan pelayanan prima secara professional kepada nasabah, baik nasabah internal (antar bagian dalam Bank), maupun nasabah eksternal (klien, vendor, partner, dll), sehingga nasabah merasakan kepuasan yang pada akhirnya akan mendatangkan keuntungan bagi bank.



## Tujuan Program

Program ini bertujuan antara lain untuk :

1. Peserta mampu memahami tentang Dasar-dasar pelayanan serta Etika dan Pengembangan Pribadi
2. Peserta mampu memahami tentang Customer Behavior and Relationship Skills & Service Communication
3. Peserta mampu memahami tentang Customer Complaint and Strategy to Handling Compliant
4. Peserta mampu memahami tentang Superior Service Skills and Service That Sales & Professional Selling Skill
5. Peserta mampu memahami tentang Menjual Silang dan Menawarkan Solusi, serta Hambatan dalam Menjual

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Effective Selling & Presentation Skills**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Proses menjual merupakan aktivitas yang sangat penting dalam operasional perbankan. Tanpa adanya penjualan, keuntungan bagi sebuah bank tidak akan menjadi optimal. Kemampuan menjual pada situasi yang sangat kompleks merupakan suatu tantangan yang besar mengingat ketatnya persaingan dan pengetahuan nasabah. Dalam industri perbankan dan jasa keuangan, keberhasilan penjualan dewasa ini lebih kepada pendekatan konsultatif, yakni para petugas bank langsung berhubungan dengan nasabah. Maka dari itu diperlukan adanya kemampuan mendengarkan, memahami kebutuhan nasabah, dan keterampilan menjual produk bank dengan baik dengan memperhatikan secara jeli bagaimana dan mengapa produk dan jasa bank yang ditawarkan dapat menjadi solusi atas permasalahan yang sedang dihadapi oleh nasabah.

Sesuai dengan SKKNI BPR yang tertuang pada POJK No. 20/POJK.03/ 2014 tentang BPR, penting bagi insan BPR untuk dapat melakukan pemasaran produk dan jasa layanan BPR, dan melakukan presentasi aktif.

## Tujuan Program

Program ini bertujuan antara lain untuk :

1. Peserta mampu memahami dan menjelaskan tentang pengertian penjualan ; strategi penjualan ; nasabah ; dan keanekaragaman perilaku calon nasabah
2. Peserta mampu memahami dan menjelaskan tentang pengertian, proses, dan langkah-langkah dalam negosiasi
3. Peserta mampu memahami tentang teknik presentasi yang baik
4. Peserta mampu memahami tentang cara mengenal audiens dengan baik
5. Peserta mampu memahami tentang berbagai jenis media presentasi
6. Peserta mampu melakukan presentasi dengan baik

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Customer Experience for Frontliners BPR**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari

## Latar Belakang

Salah satu posisi ujung tombak layanan perbankan syariah adalah para frontliner yang bertugas di unit-unit Cabang. Frontliner merupakan salah satu organ perbankan yang paling sering berinteraksi dengan nasabah. Oleh sebab itu, frontliner harus bisa memberikan pelayanan yang prima agar nasabah yang lama maupun yang baru tetap loyal bertransaksi di bank.

Tidak hanya mampu memberikan pelayanan yang prima, sebagai bankir, frontliner harus mampu memahami, mempraktikkan serta menyampaikan produk BPR dengan baik, dari sisi sistem operasional, konsep dan praktik. Kedudukan frontliner juga menuntut keahlian yang baik di bidang komunikasi karena frontliner memiliki tanggung jawab yang besar untuk berkomunikasi secara akurat dengan nasabah.



## Tujuan Program

Setelah mengikuti program ini dengan baik peserta diharapkan memiliki pengetahuan yang lengkap tentang tugas dan fungsi Frontliners. Ruang lingkup program ini antara lain :

1. Peserta mampu menerapkan service create sales
2. Peserta mampu meningkatkan aktivitas cross selling produk Bank
3. Peserta mampu menerapkan standard layanan prima sesuai dengan standard Bank

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Retired Not Expired (Aspek Non-Finansial Masa Persiapan Pensiun)**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Pensiun itu adalah keniscayaan dan akan dialami oleh setiap individu. 9 dari 10 pekerja di Indonesia ragu bisa pensiun dengan nyaman karena tidak memiliki dana yang cukup. Pesimisme ini muncul karena tidak adanya persiapan seorang pekerja untuk menghadapi masa pensiun. Oleh karena itu, sangat perlu bagi seorang pekerja untuk dapat merencanakan pensiunnya sehingga tetap dapat menjalankan kehidupan dengan nyaman dan sejahtera.

Setiap perusahaan perlu memberikan pemahaman terkait perencanaan pensiun yang baik kepada seluruh karyawannya. Hal ini dapat menunjukkan adanya perhatian perusahaan terhadap karyawan agar tetap memiliki kehidupan yang nyaman pasca pensiun. Secara tidak langsung, upaya ini mampu mentrigger karyawan agar dapat merencanakan aktivitas pasca pensiun sejak dini. Perhatian tersebut dapat dilakukan, salah satunya dengan memberikan pelatihan tentang “Retired not Expired” .

## Tujuan Program

Secara umum, dengan mengikuti pelatihan “Retired not Expired”, peserta diharapkan dapat menyadari akan pentingnya perencanaan pensiun sejak dini serta mampu merencanakan langkah-langkah dalam mempersiapkan pensiunnya. Dengan mempersiapkan perencanaan pensiun tersebut, peserta diharapkan lebih siap dalam menghadapi masa pensiun. Ruang lingkup program antara lain :

1. Kajian akademis terkait pensiun
2. Konsep pensiun sebagai suatu pola pikir
3. Pensiun sebagai suatu tujuan
4. Pensiun sebagai suatu proses
5. Penyesuaian gaya hidup pada saat pensiun

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Effective Communication Skills for Bankers**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

*Communication Skills* dapat diartikan sebagai kemampuan yang digunakan ketika memberikan dan menerima berbagai macam informasi. Kemampuan tersebut wajib dimiliki agar dapat memahami dan dipahami oleh orang lain. Cara menyampaikan informasi yang lugas dan jelas akan menciptakan kelancaran bisnis antar individu maupun satuan kerja dengan meningkatkan kemampuan mendengar, berbicara, mengobservasi, dan berempati.

Dengan kemampuan berkomunikasi yang baik, seseorang dapat memahami apa yang orang lain inginkan, merespon kebutuhan orang tersebut dengan strategis dan tepat, mampu membuat pesan yang jelas dan meyakinkan, hingga kemampuan tersebut dapat dikembangkan untuk keperluan bisnis dan kehidupan di masa yang akan datang.

## Tujuan Program

Program ini disusun untuk memberikan pemahaman secara komprehensif terkait Komunikasi yang Efektif, khususnya untuk SDM Perbankan. Dengan semakin berkembangnya bisnis BPR, setiap pegawai dituntut untuk dapat berkomunikasi dengan baik dan strategis demi kelancaran bisnis, baik dalam lingkup internal maupun eksternal. Ruang lingkup program antara lain :

1. Pengertian dasar komunikasi
2. Business Communication yang efektif
3. Fungsi komunikasi dalam bisnis
4. Saluran komunikasi
5. Hambatan dalam komunikasi
6. Tipe komunikasi dan jaringan komunikasi



# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Handling Customer Complaint**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Membahas pelayanan itu menarik dan tidak ada habis-habisnya karena pelayanan itu sifatnya dinamis. Pengertian dinamis adalah bahwa pelayanan bisa saja sudah berjalan begitu baik pada periode proses bisnis yang lama, namun pada momen tertentu terjadi pelayanan yang tidak baik (complain) karena berbagai faktor. Dengan kata lain, pelayanan suatu proses bisnis tidak dapat lepas dari complain. Sebagaimana kita ketahui bersama, persaingan dalam memberikan pelayanan kepada nasabah menjadi semakin kompetitif. Kondisi seperti ini akan terus berlangsung pada masa mendatang. Dalam situasi dan kondisi persaingan pelayanan, dibutuhkan adanya upaya-upaya untuk mempertahankan yang sudah baik dan terus untuk meningkatkan kualitas pelayanannya. Bersamaan dengan upaya dimaksud, diperlukan keterampilan untuk menangani keluhan nasabah (Customer Complain) atau dikenal dengan *Handling Customer Complaint*.

## Tujuan Program

Program Handling Customer Complain bertujuan untuk mempersiapkan dan membekali petugas bank yang terkait dengan pelayanan dalam menangani keluhan nasabah dalam berbagai bentuk, cara dan perilaku nasabah. Baik keluhan yang nampak/disampaikan maupun yang tidak nampak (diam) tetapi tidak puas karena apa yang diterima tidak sesuai harapannya. Program disusun secara komprehensif sehingga memudahkan peserta dapat menangani complain nasabah dengan baik. Ruang lingkup program antara lain :

1. Pengertian, Sumber, dan Jenis-jenis Komplain
2. Model Komunikasi NLP dengan Nasabah yang Komplain
3. Kuadran Complain Borrower & Moller
4. Teknik Menangani Complaint secara Efektif



# SF LPPI UNTUK BPR





# OVERVIEW PROGRAM

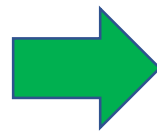
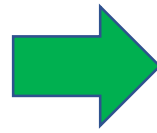
Nama Program : **Sustainable Finance Awareness (Keuangan Berkelanjutan) untuk BPR**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari

## POJK No.51/ POJK.03/2017, Bank dimandatkan untuk:

- Mengadopsi 8 Prinsip Keuangan Berkelanjutan
- Menjalankan 3 Prioritas Implementasi Keuangan Berkelanjutan
- Menyampaikan Rencana Aksi Keuangan Berkelanjutan (RAKB)
- Menyampaikan Laporan Keberlanjutan
- Mengalokasikan dana TJSL untuk mendukung kegiatan Keuangan Berkelanjutan



Bank	Waktu Implementasi	Penyampaian RAKB (pertama kali)	Penyampaian Laporan Keberlanjutan
BUKU 3, BUKU 4, Bank Asing	1 Januari 2019	Sesuai waktu penyampaian RBB 2019	Sesuai waktu penyampaian Laporan Tahunan 2019
Buku 1, Buku 2,	1 Januari 2020	Sesuai waktu penyampaian RBB 2020	Sesuai waktu penyampaian Laporan Tahunan 2020
<b>BPRKU 3, dan BPRS modal inti setara BPRKU 3</b>	<b>1 Januari 2022</b>	<b>Sesuai waktu penyampaian RBB 2022</b>	<b>Sesuai waktu penyampaian Laporan Tahunan 2022</b>
<b>BPRKU 1, BPRKU2, BPRS modal inti setara BPRKU 1 dan BPRKU 2</b>	<b>1 Januari 2024</b>	<b>Sesuai waktu penyampaian RBB 2024</b>	<b>Sesuai waktu penyampaian Laporan Tahunan 2024</b>

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Sustainable Finance Awareness (Keuangan Berkelanjutan) untuk BPR**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari

## Latar Belakang

Pertama-tama, kepada peserta disampaikan latar belakang mengapa ada peraturan tentang keuangan berkelanjutan di Indonesia. Hal ini terutama karena komitmen Indonesia untuk mendukung SDGs (Sustainable Development Goals) yang terdiri dari 17 goals. Goals tersebut dijabarkan lebih lanjut dalam 169 indikator dan Indonesia menetapkan 67 target indikator pencapaian yang tertuang dalam Peraturan Presiden Nomor 59 Tahun 2017 tentang Pelaksanaan Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (Perpres SDGs). Pemerintah Republik Indonesia berkomitmen melaksanakan agenda Sustainable Development Goals (SDGs) dengan mengintegrasikan 169 indikator SDGs ke dalam RPJMN (Rencana Pembangunan Jangka Menengah) 2020-2024. Sesi tentang produk-produk keuangan berkelanjutan membahas tentang karakteristik produk-produk keuangan berkelanjutan, jenis-jenisnya, definisinya (climate finance), dan 12 kategori Kegiatan Usaha Berwawasan Lingkungan (KUBL, sesuai POJK No. 51 tahun 2017), serta kontribusinya terhadap SDGs (17 goals).

## Tujuan Program

Program Sustainable Finance Awareness (Keuangan Berkelanjutan) bertujuan untuk memberikan **pemahaman** terkait Aspek Sosial dan Lingkungan dalam Bisnis Perbankan, serta untuk memenuhi regulasi terkait POJK No. 51/ POJK.03/ 2017 tentang penerapan keuangan berkelanjutan bagi Lembaga Jasa Keuangan (LJK), Emiten, dan Perusahaan Publik. Dalam pembahasan POJK tersebut disampaikan tentang penerapan prinsip-prinsip keuangan berkelanjutan, RAKB (Rencana Aksi Keuangan Berkelanjutan) dan prioritasnya, Laporan Keberlanjutan, serta TJSL (Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan Hidup).



# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Menyusun Rencana Aksi Keuangan Berkelanjutan untuk BPR**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

RAKB (Rencana Aksi Keuangan Berkelanjutan) yang wajib disampaikan oleh lembaga jasa keuangan di Indonesia. RAKB berisi 3 prioritas yang bisa dipilih, yaitu tentang:

1. Pengembangan Produk dan/atau Jasa Keuangan Berkelanjutan termasuk peningkatan portofolio pembiayaan, investasi atau penempatan pada instrumen keuangan atau proyek yang sejalan dengan penerapan Keuangan Berkelanjutan;
2. Pengembangan kapasitas intern LJK; atau
3. Penyesuaian organisasi, manajemen risiko, tata kelola, dan/atau standar prosedur operasional (standard operating procedure) LJK yang sesuai dengan prinsip penerapan Keuangan Berkelanjutan.

RAKB juga menyampaikan tentang program-program TJSJL (Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan). Selain prioritas-prioritasnya dan TJSJL, juga perlu disampaikan dalam RAKB tentang time line pelaksanaan program-program tersebut

## Tujuan Program

Program Sustainable Finance Awareness (Keuangan Berkelanjutan) bertujuan untuk memberikan **Pemahaman yang dituangkan** terkait Aspek Sosial dan Lingkungan dalam Bisnis Perbankan, serta untuk memenuhi regulasi terkait POJK No. 51/ POJK.03/ 2017 tentang penerapan keuangan berkelanjutan bagi Lembaga Jasa Keuangan (LJK), Emiten, dan Perusahaan Publik. Dalam pembahasan POJK tersebut disampaikan tentang penerapan prinsip-prinsip keuangan berkelanjutan, RAKB (Rencana Aksi Keuangan Berkelanjutan) dan prioritasnya, Laporan Keberlanjutan, serta TJSJL (Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan Hidup).

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Laporan Keberlanjutan (Sustainability Report)**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari

## Latar Belakang

Konsep sustainability mendorong perusahaan untuk mampu memenuhi kebutuhan saat ini tanpa mengorbankan kemampuan generasi masa depan untuk memenuhi kebutuhan mereka. Kebutuhan ekonomi perusahaan saat ini adalah mencapai target laba bagi pemilik perusahaan. Dalam mencapai target itu, perusahaan perlu menjaga kelestarian lingkungan yang diperlukan oleh generasi yang akan datang untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka.

Dalam melakukan kegiatan ekonominya, perusahaan harus berusaha memberikan manfaat atau nilai tambah bagi masyarakat di lingkungannya. Dengan menyeimbangkan pencapaian tujuan ekonomi, pelestarian lingkungan, dan penciptaan manfaat bagi masyarakat maka keberlanjutan bisnis perusahaan akan lebih terjamin.

Saat sebuah bank telah menerapkan sustainability maka bank tersebut telah berhasil menerapkan 3 (tiga) elemen berikut :

People ; Profit ; Planet.



## Tujuan Program

- Memahami laporan keberlanjutan sebagai sebuah elemen bisnis
- Memahami tujuan dari pembuatan laporan keberlanjutan
- Memahami penerapan keuangan berkelanjutan untuk Lembaga Jasa Keuangan sesuai POJK
- Memahami manfaat dari penerapan laporan keberlanjutan dari sudut pandang bisnis
- Membantu pelaku jasa perbankan dalam menyusun laporan keberlanjutan



# PROGRAM SERTIFIKASI



# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Pembekalan & Uji Sertifikasi Manajemen Risiko Tingkat I**  
Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning  
Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Pelaksanaan program sertifikasi manajemen risiko sejauh ini telah memberikan hasil berupa mulai tumbuhnya risk awareness dan risk culture pada industri perbankan, meningkatkan kemampuan bank dalam mengelola risiko, dan menghasilkan sumber daya manusia perbankan yang qualified dan memiliki kompetensi di bidang manajemen risiko. Disamping itu, kualitas materi sertifikasi manajemen risiko juga perlu dipelihara dan ditingkatkan agar selalu sejalan dengan perkembangan terkini industri perbankan dan tetap mengacu pada standar internasional. Menurut Undang Undang Nomor 13 Tentang Ketenagakerjaan disebutkan bahwa pengakuan kompetensi kerja dilakukan melalui sertifikasi kompetensi kerja. Kompetensi kerja adalah kemampuan kerja seseorang yang mencakup aspek pengetahuan (knowledge), keterampilan (skill) dan sikap (attitude) yang sesuai dengan standar kompetensi kerja yang ditetapkan.

## Tujuan Program

Program ini disusun untuk memberikan pembekalan serta pemahaman yang cukup terkait kompetensi yang diperlukan terkait Manajemen Risiko, khususnya Manajemen Risiko Tingkat I. Dengan pembekalan dan pemberian pemahaman yang baik, peserta diharapkan akan berhasil dalam melakukan uji sertifikasi kompetensi Manajemen Risiko tingkat I, dengan ruang lingkup Uji :

1. Latar Belakang Manajemen Risiko
2. Regulasi Perbankan terkait Manajemen Risiko
3. Risiko Kredit
4. Risiko Pasar
5. Risiko Likuiditas
6. Risiko Operasional

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Pembekalan & Uji Sertifikasi Kredit Tingkat I**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Layanan jasa kredit perbankan prosesnya dimulai dari kebijakan umum pemberian kredit, jenis produk kredit, sistem dan prosedur pengajuan permintaan kredit, proses evaluasi dan persetujuan kredit, pencairan dan pengendalian kredit hingga pemecahan masalah kredit macet. Pengorganisasian pelaksanaan bidang kredit perbankan dalam institusi bank umum menuntut adanya jabatan-jabatan kerja bagi orang/personil yang terlibat di dalamnya. Jabatan kerja pada bidang kredit perbankan, terumuskan dengan sebutan, jenjang dan tuntutan kemampuan yang harus dimilikinya. Program Pembekalan & Uji Sertifikasi Tingkat I ini disusun khusus untuk pegawai bank bidang kredit di tingkat pelaksana. Menurut Undang Undang Nomor 13 Tentang Ketenagakerjaan disebutkan bahwa pengakuan kompetensi kerja dilakukan melalui sertifikasi kompetensi kerja. Kompetensi kerja adalah kemampuan kerja seseorang yang mencakup aspek pengetahuan (knowledge), keterampilan (skill) dan sikap (attitude) yang sesuai dengan standar kompetensi kerja yang ditetapkan.

## Tujuan Program

Program ini disusun untuk memberikan pembekalan serta pemahaman yang cukup terkait kompetensi yang diperlukan terkait Perkreditan, khususnya Kredit Tingkat I. Dengan pembekalan dan pemberian pemahaman yang baik, peserta diharapkan akan berhasil dalam melakukan uji sertifikasi kompetensi Kredit tingkat I, dengan ruang lingkup Uji :

1. Proses Identifikasi Nasabah Kredit
2. Penawaran Produk Kredit kepada Nasabah
3. Identifikasi Metode Penilaian atas Permohonan Kredit
4. Perikatan Perkreditan
5. Proses Pencairan Kredit
6. Pemeliharaan Nasabah (Account Maintenance)



# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Pembekalan & Uji Sertifikasi Auditor Tingkat I**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Dengan perannya sebagai third line of defense tersebut internal audit dituntut untuk dapat melakukan tugas-tugasnya dengan baik dan benar serta dapat mencegah terjadinya fraud dalam operasional banknya sehingga bank dapat mencapai target-target yang telah ditetapkan. Pengetahuan secara umum tentang dasar-dasar operasional bank perlu dipahami dan dikuasai agar dalam pelaksanaan audit dapat berjalan dengan lancar dan agar bank terhindar dari risiko bisnis serta untuk mendeteksi kemungkinan terjadinya fraud yang dapat merugikan bank. Petugas yang melaksanakan fungsi internal audit perlu diklasifikasikan sebagai auditor, supervisor dan manager dengan maksud agar memperkuat teknik pelaksanaan audit. Pelatihan merupakan salah satu cara untuk memperkaya kompetensi yang dimiliki, terkait dengan pekerjaan sebagai Auditor. Sumber daya manusia khususnya dalam bidang perbankan merupakan aset vital yang perlu untuk dikelola.

## Tujuan Program

Program ini disusun untuk memberikan pembekalan serta pemahaman yang cukup terkait kompetensi da;am rangka menciptakan sumber daya manusia yang qualified dan memiliki kompetensi di bidang Auditor serta memiliki standar profesi dan kode etik yang baik, yang dibuktikan dengan memiliki sertifikasi Auditor, sesuai dengan jenjangnya. Ruang lingkup program mencakup :

1. Pola kerjasama dengan rekan kerja, auditee, dan pihak lain.
2. Merancang & mengembangkan laporan,melaksanakan tugas audit sampai dengan memantau tindak lanjut hasil audit
3. Memenuhi ketentuan kepemilikan sertifikat auditor sebagaimana diatur dalam regulasi



# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Pembekalan & Uji Sertifikasi Teller**

Metode Pelaksanaan : Klasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Prinsip pelayanan prima dalam kegiatan pemasaran dapat dijadikan suatu pedoman bagi bank untuk melaksanakan suatu kegiatan yang ingin diterapkan. Melalui prinsip pelayanan prima, dapat mengarahkan bank untuk menacapai tujuan yang ingin dicapai, terutama dalam meningkatkan pelayanan kepada nasabah khususnya dan kepada pemangku kepentingan pada umumnya. Layanan prima dapat diartikan sebagai sentuhan kemanusiaan dalam melayani dan berhubungan dengan nasabah.

Salah satu program sertifikasi bidang perbankan terkait pelayanan prima, secara resmi telah memiliki program uji sertifikasi yang tercakup dalam bidang Funding & Services. Untuk itu, diperlukan pengembangan kompetensi bagi para calon-calon atau mereka yang berada di “garda terdepan” dalam melakukan pelayanan kepada nasabah (Teller ; Customer Service ; atau Funding Officer bank).

## Tujuan Program

Program ini disusun untuk memberikan pembekalan serta pemahaman yang cukup terkait kompetensi da;am rangka menciptakan sumber daya manusia yang qualified dan memiliki kompetensi di bidang Teller serta memiliki standar profesi dan kode etik yang baik, yang dibuktikan dengan memiliki sertifikasi Teller, sesuai dengan jenjangnya. Ruang lingkup program mencakup :

1. Definisi, Fungsi, Tugas, dan Wewenang CSO
2. Standar Sikap dan Konsep Pelayanan yang baik oleh CSO
3. Produk dan Jasa Bank dan Keterampilan bagi Petugas CSO
4. Penanganan dan Penyelesaian Keluhan Nasabah
5. Pembukaan Rekening Baru, Pemeliharaan Rekening ; dan Penutupan Rekening

# OVERVIEW PROGRAM

Nama Program : **Pembekalan & Uji Sertifikasi Customer Service Officer**

Metode Pelaksanaan : Kelasikal (Tatap Muka) atau dengan Metode Online Learning

Durasi Program : 2 hari



## Latar Belakang

Prinsip pelayanan prima dalam kegiatan pemasaran dapat dijadikan suatu pedoman bagi bank untuk melaksanakan suatu kegiatan yang ingin diterapkan. Melalui prinsip pelayanan prima, dapat mengarahkan bank untuk menacapai tujuan yang ingin dicapai, terutama dalam meningkatkan pelayanan kepada nasabah khususnya dan kepada pemangku kepentingan pada umumnya. Layanan prima dapat diartikan sebagai sentuhan kemanusiaan dalam melayani dan berhubungan dengan nasabah.

Salah satu program sertifikasi bidang perbankan terkait pelayanan prima, secara resmi telah memiliki program uji sertifikasi yang tercakup dalam bidang Funding & Services. Untuk itu, diperlukan pengembangan kompetensi bagi para calon-calon atau mereka yang berada di “garda terdepan” dalam melakukan pelayanan kepada nasabah (Teller ; Customer Service ; atau Funding Officer bank).

## Tujuan Program

Program ini disusun untuk memberikan pembekalan serta pemahaman yang cukup terkait kompetensi da;am rangka menciptakan sumber daya manusia yang qualified dan memiliki kompetensi di bidang Teller serta memiliki standar profesi dan kode etik yang baik, yang dibuktikan dengan memiliki sertifikasi Teller, sesuai dengan jenjangnya. Ruang lingkup program mencakup :

1. Tugas dan Tanggung Jawab Teller Bank
2. Standar Penampilan Teller Bank
3. Transaksi yang ditangani Teller pada proses awal hari, pada waktu pelayanan, dan proses akhir hari



# DAFTAR – PROGRAM KEAHLIAN



# PROGRAM UNTUK BPR

## Link Download

**JADWAL PROGRAM DAPAT DIUNDUH MELALUI :**

[https://lppi.or.id/site/assets/files/1047/program\\_reguler\\_bpr\\_lppi\\_2021.pdf](https://lppi.or.id/site/assets/files/1047/program_reguler_bpr_lppi_2021.pdf)



# DAFTAR – PROGRAM MANAJERIAL



# PROGRAM UNTUK BPR

## Manajerial

No.	Program	Tanggal Pelaksanaan	Durasi	Nilai Investasi/ Peserta	Delivery Methods	Peruntukan
<b>Bulan : Desember 2021</b>						
1	Officer Development Program untuk BPR	To be Discussed	± 15 hari	To be Negotiated	Offline/ Online	Calon Officer/ Fresh Graduate setara Officer
2	First Line Managers untuk BPR	To be Discussed	± 5 hari	To be Negotiated	Offline/ Online	Calon/ Setara Section Head
3	Customer Services Development Program untuk BPR	To be Discussed	± 5 hari	To be Negotiated	Offline/ Online	CS & Frontliners
4	Account Officer Development Program untuk BPR	To be Discussed	± 7 hari	To be Negotiated	Offline/ Online	AO/ RM
5	Leadership Management untuk BPR	To be Discussed	± 5 hari	To be Negotiated	Offline/ Online	Leaders
6	Credit Analyst Development Program untuk BPR	To be Discussed	± 10 hari	To be Negotiated	Offline/ Online	Credit Analyst

### CATATAN

Program dapat diajukan melalui pola kerjasama (*In House Training*) dengan sistem paket. Detail Materi/ Kurikulum akan dijabarkan secara detail melalui proposal penawaran program



# METODE PEMBELAJARAN



# METODE PEMBELAJARAN

## Metode Klasikal Tatap Muka

Metode Klasikal LPPI mengadopsi *Andragogy Style*, yakni metode pembelajaran efektif yang diperuntukkan untuk orang dewasa, dengan kombinasi sebagai berikut :



### *Participant Centered Learning Method*

yaitu metode pengajaran yang menciptakan komunikasi dan interaksi dua arah di dalam kelas



### *Interactive Discussion*

yaitu metode pengajaran yang menciptakan adanya diskusi interaktif antar peserta di dalam kelas



### *Internalize*

Menginspirasi peserta untuk mendapatkan pembelajaran (*lesson learn*), termasuk untuk menerapkannya di tempat kerja.



### *Case Study*

yaitu metode pengajaran dengan memberikan kasus-kasus yang berhubungan langsung dengan kaitannya dengan materi ajar yang disampaikan, serta trik dan tips dalam memitigasinya.



### *Gamifikasi*

*Interactive game* yang berfungsi secara kognitif dalam mempermudah pemahaman soal dengan cara yang lebih fun



# METODE PEMBELAJARAN

## *Online Learning Methods (Synchronous)*

Pada prinsipnya, metode pembelajaran online menggunakan metode ajar yang sama dengan metode klasikal reguler (tatap muka). Yang menjadi pembeda adalah “media” yang digunakan dimana tidak adanya interaksi fisik secara langsung, dan diganti dengan media digital. Selain mengakomodir kebutuhan belajar yang semakin variatif, model pembelajaran ini akan memberikan pengalaman baru yang menyenangkan, dan memberikan rasa aman, terutama dalam hal berinteraksi selama masa Pandemi Covid-19. Model pembelajaran online yang kami tawarkan adalah melalui metode :

### **Metode Synchronous (Powered by Google)**

Pembelajaran sinkron adalah tempat Anda mengambil bagian dalam kegiatan pembelajaran (seperti webinar dan kelas virtual) secara bersamaan dengan instruktur dan sesama siswa.

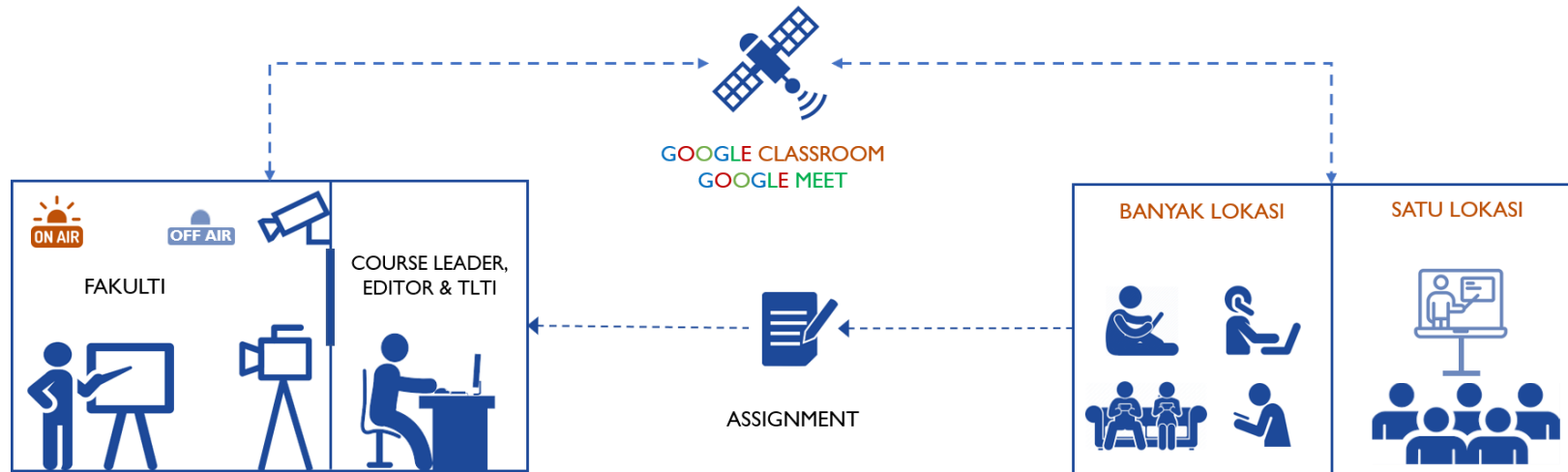
#### **Keuntungan :**

- Dapat berinteraksi dengan pengajar dan sesama siswa secara langsung.
- Mendapatkan umpan balik instan dari pengajar
- Lebih termotivasi untuk mengajukan pertanyaan atau berpartisipasi dalam diskusi.



Google for Education

# ILUSTRASI PENGGUNAAN ONLINE METHODS



- 1) Kelas online/virtual menggunakan platform Google Suites for Education yang memungkinkan interaksi yang optimal antara pengajar dan peserta melalui Google Classroom, Google Meet dan media lainnya.
- 2) Pengajar meng-upload Handout materi dan atau video pembelajaran (recording), penugasan dan quiz melalui Google Classroom.
- 3) Peserta diundang oleh Course Leader LPPI untuk join ke dalam Google Classroom via akun gmail.
- 4) Peserta dapat mengakses handout materi, video pembelajaran dan penugasan melalui Google Classroom dimana saja sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan menggunakan PC, Laptop, Telepon Seluler, atau pada waktu tertentu peserta dapat dikumpulkan dalam 1 (satu) ruangan yang telah dilengkapi dengan screen/TV, dengan syarat jaringan internet stabil dan tata suara yang baik.
- 5) Peserta akan diundang oleh Course Leader untuk join ke dalam Video Conference (Live Streaming) sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan via Google Meet.
- 6) Peserta akan dipandu oleh Course Leader selama mengikuti pelatihan dan mengerjakan penugasan-penugasan di dalam Google Classroom.

# HUBUNGI KAMI



**Tim Layanan Keuangan Mikro**  
**Divisi Pemasaran & Pelatihan 2**  
Jl. Kemang Raya No. 35  
Jakarta Selatan 12730

Iqbal Nazili  
*Senior Relationship Manager*

Telp : (021) 71792012 ext. 367  
HP/WA : 0856.4037.7200  
Email : [iqbal.n@lppi.or.id](mailto:iqbal.n@lppi.or.id)



UNTUK MENYIMPAN  
KONTAK KAMI,  
PINDAI DISINI



# LPPI Mobile



T E R I M A  
K A S I H

