

No. Surat : 048/SP.HEK/III/2026

Lamp : Formulir Pendaftaran

Perihal : **Penawaran 2 (Two) Days Training & Discussion:
Strategi Pemasaran Analisa Kredit Anti Macet:
Tata Kelola Pembiayaan Kredit dan Mitigasi Risiko Bisnis**

Yth,

Pimpinan

Divisi Human Capital & Divisi Pelatihan

Di Tempat

I. Latar Belakang

Analisa kredit "anti macet" adalah pendekatan komprehensif dalam menilai kelayakan calon debitur untuk meminimalkan risiko kredit bermasalah (Non-Performing Loan/NPL). Metode ini mengutamakan prinsip kehati-hatian (prudential banking) dengan menggabungkan evaluasi kualitatif dan kuantitatif yang mendalam, sering kali didasarkan pada kerangka kerja 5C dan 7P untuk memastikan kemampuan dan kemauan nasabah dalam membayar kembali pinjamannya.

Sedangkan Tata kelola pembiayaan kredit yang efektif melibatkan penerapan kebijakan berlandaskan 4 pilar (identifikasi, pengukuran, mitigasi, dan pemantauan) untuk meminimalkan risiko gagal bayar (NPL). Mitigasi risiko mencakup analisis kredit ketat, pemisahan fungsi, diversifikasi portofolio, dan pengelolaan agunan secara berkala. Hal ini menjamin kesehatan finansial, kepatuhan, dan stabilitas bisnis.

II. Tujuan Training

Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta diharapkan mampu:

1. Peserta Mampu memahami Siapa Calon Debitur / Who Are They
2. Peserta Mampu memahami Business Analysis Yang Bankable
3. Peserta Mampu melakukan Analisa kredit secara lebih komprehensif
4. Peserta Mampu memahami, Fiancial Statement, Proyeksi dan Stress Test
5. Peserta Mampu mendeteksi lebih dini Kecurangan Laporan Keuangan
6. Peserta Mampu Menentukan Timing, Joint, Maintain, Exit & Phase Out Strategy
7. Peserta Mampu mendapatkan Debitur sesuai dengan target.

III. Materi Training

Aktivitas	Ketrampilan yang ditingkatkan
<p>1. WHO ARE THEY</p> <ul style="list-style-type: none"> Profiling Key Person 	<ul style="list-style-type: none"> Mengenal siapa mereka sangat penting untuk diberikan pelatihan kepada peserta, mengenal mereka lebih dari sekedar mengenal karakter. Bisa kita kelompokkan menjadi dua bagian penting dalam penyebab terjadinya kredit Macet, pertama mereka mampu tapi TIDAK MAU membayar kewajibannya, kedua, mereka MAU tapi TIDAK MAMPU membayar kewajibannya.
<p>2. Decision Maker Pihak Debitur</p>	<ul style="list-style-type: none"> Pihak Bank wajib mengetahui siapa sebenarnya Orang yang paling berpengaruh dalam membuat kebijakan penting dalam perusahaan yang akan kita berikan kredit.
<p>3. Majority Share Holder</p>	<ul style="list-style-type: none"> Majority Share Holder pada umumnya sangat berpengaruh terhadap pengambilan keputusan strategis perusahaannya, untuk itu pihak bank wajib mengenal dengan Baik.
<p>4. Business Experience</p>	<ul style="list-style-type: none"> Pejabat kredit terutama A/O atau Marketing kredit wajib mengetahui berapa lama calon debitur berpengalaman dalam menjalankan usahanya, hal ini sangat penting diketahui karena pengalaman adalah salah satu kunci keberhasilan dan keberlangsungan usaha calon debitur.
<p>5. Global & Regional Business Analysis</p>	<ul style="list-style-type: none"> Perubahan kondisi regional maupun global akan sangat berpengaruh terhadap kelangsungan usaha Debitur, untuk itu kita harus memonitor benar kondisi tersebut terkait dengan pembinaan dan mitigasi resiko



	keudit.
6. Uniqueness Business	<ul style="list-style-type: none">Berfokus pada keunikan suatu daerah dalam menghasilkan produk yang tidak bisa ditiru oleh daerah lain. sangat penting karena selain tingkat persaingan bisnis yang kecil juga tak tergantikan.
7. Value Added Business	<ul style="list-style-type: none">Pelatihan ini membantu pihak bank dalam melakukan pemetaan calon debitur yang produknya mempunyai Nilai Tambah.
8. Entry Barrier business	<ul style="list-style-type: none">Memberikan pelatihan kepada peserta untuk mengetahui Tingkat kesulitan bisnis calon debitur, semakin tinggi barrir of entry suatu bisnis akan semakin tinggi profitabilitasnya.
9. Business Nature & Purpose Loan	<ul style="list-style-type: none">Bertujuan untuk memastikan analis kredit dan petugas bank memiliki pemahaman mendalam tentang calon peminjam dan potensi risiko kredit, sehingga dapat membuat keputusan pinjaman yang tepat dan bertanggung jawab.
10. Analisa SWOT, PETSLE, Porter's 5 Forces	<ul style="list-style-type: none">Bertujuan untuk membantu mengidentifikasi kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) guna merencanakan strategi yang lebih baik. Pelatihan ini membekali peserta dengan kemampuan untuk menganalisis kondisi internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) agar dapat membuat keputusan yang tepat dan mencapai tujuan.





11. Analisa Rekening Koran	<ul style="list-style-type: none">• Pelatihan analisis rekening koran berguna untuk menganalisis kondisi keuangan, menilai risiko kredit, mendeteksi penipuan, dan mengelola keuangan pribadi atau bisnis dengan lebih baik. Pelatihan ini mengajarkan cara menginterpretasikan data transaksi untuk memahami arus kas, stabilitas, dan kelayakan finansial.
12. Studi Kasus Analisa Rekening Koran	<ul style="list-style-type: none">• Bertujuan untuk memberikan kemampuan dan pengetahuan praktis dalam mengevaluasi, memverifikasi, dan memahami kesehatan finansial serta pola transaksi dari suatu entitas (individu atau perusahaan) berdasarkan data aktual rekening koran.
13. Side Streaming	<ul style="list-style-type: none">• Bertujuan untuk mencegah dan mengatasi penyalahgunaan dana pinjaman atau pembiayaan oleh nasabah. <i>Side streaming</i> adalah istilah yang merujuk pada tindakan nasabah menggunakan dana kredit atau pembiayaan untuk tujuan yang tidak sesuai dengan perjanjian atau akad awal yang disepakati dengan pihak bank.
14. Case Study Business Entry Barrier	<ul style="list-style-type: none">• Bertujuan untuk membekali peserta dengan pemahaman mendalam mengenai tantangan dan regulasi yang harus dihadapi oleh pendatang baru di industri perbankan, serta implikasinya terhadap strategi bisnis dan kinerja keuangan.
15. Evergeen	<ul style="list-style-type: none">• Pemahaman dan pengelolaan produk kredit terbaru, serta mitigasi risiko dan kepatuhan terhadap regulasi terkait produk tersebut.





16. Teori Praktis Mitigasi Risiko, Studi Kasus & Sukses Stori, Untuk Kredit Mikro, KPR, dan Korporasi	<ul style="list-style-type: none">• Pelatihan mitigasi risiko kredit bertujuan untuk membekali peserta didalam melakukan dan mendeteksi secara dini faktor apa saja yang berpengaruh terhadap suatu kualitas kredit.
17. Financial Projection & Stress Test	<ul style="list-style-type: none">• Bertujuan untuk membekali para profesional perbankan dengan pengetahuan dan keterampilan untuk mengidentifikasi, mengukur, dan mengelola risiko keuangan dalam menghadapi skenario ekonomi yang ekstrem atau tidak terduga.
18. Case Study Monitoring & Success Story	<ul style="list-style-type: none">• Bertujuan untuk membekali peserta dengan keterampilan praktis dalam mengawasi dan mengevaluasi kesehatan serta kepatuhan bank terhadap regulasi yang berlaku.
19. Monitoring Pemenuhan Covenant Review Document, EWS, Risk Mitigation	<ul style="list-style-type: none">• Bertujuan untuk membekali peserta dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengelola risiko keuangan dan operasional perusahaan secara efektif, terutama yang terkait dengan perjanjian utang atau kredit.
20. Loan Structuring SIDAK, Call Report & Plan	<ul style="list-style-type: none">• Bertujuan untuk memberikan pemahaman strategis dan praktis dalam mengelola kredit bermasalah (<i>Non-Performing Loan - NPL</i>) dengan cara mengubah syarat pinjaman, membantu debitur kesulitan keuangan agar tetap memenuhi kewajibannya. untuk kurangi risiko kerugian bagi bank, mempertahankan bisnis debitur, dan menjaga stabilitas keuangan lembaga pemberi pinjaman.
21. Phase Out Strategy	<ul style="list-style-type: none">• Bertujuan untuk membekali peserta dengan



	<p>pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk merencanakan dan mengimplementasikan proses penghentian suatu program, proyek, produk, atau bahkan seluruh keterlibatan bisnis secara terstruktur dan efisien. pelatihan <i>Phase Out Strategy</i> penting untuk memastikan bahwa setiap "akhir" dikelola secara profesional dan strategis, bukan sekadar dihentikan secara mendadak.</p>
--	---

IV. Metode Training

- Presentasi, Diskusi, Role Play, Case Study

V. Sasaran Peserta

Karyawan dari Divisi/ Unit antara lain:

- Account Officer, Analyst Credit, Credit Review, Manager Credit, Staff & Manager Manajemen risiko, Komite Kredit dan Divisi/ Unit lainnya.
- Peserta sudah mendapatkan pelatihan product knowledge dasar perbankan.

VI. Waktu & Tempat

Hari / Tanggal : Kamis – Jumat, 16 – 17 April 2026

Tempat : THE 101 Yogyakarta Tugu

Durasi : 2 Hari Training

Pukul : 09.00 – 16.00 WIB

VII. Investasi

1. Rp. 7.500.000,- Peserta/ (Harga Normal)
2. Rp. 7.000.000,- Peserta/ (Harga Group dengan pendaftaran minimal 5 peserta dari 1 Instansi/ Perusahaan)
3. Harga belum termasuk biaya Penginapan/ Hotel
4. Harga sudah termasuk PPh 23 2%
5. Kami Perusahaan Non PKP (Non PPN 11%)

VIII. Fasilitas

1. Training Kit (Totebag, Bloknote, Bollpoint)
2. Materi Hardcopy/ Softcopy
3. Lunch, Coffee Snack
4. Sertifikat Pelatihan
5. Merchandise
6. Dokumentasi & Evaluasi Pelatihan

IX. Pembayaran Training

Pembayaran bisa di transfer ke PT Hanastha Edukasi Konsultan, Bank Mandiri KCP Jakarta Grand Slipi Tower, No. Rekening: 165-00-0433026-3

Informasi lebih lanjut mengenai Program Training ini, Bapak/Ibu dapat menghubungi Sdri. **Valencia** di nomor WA/ HP. **0812 2000 4859** dan Sdr. **Audrey** di Nomor WA/ HP. **0812 2000 4226** atau email: hanastha.institute@gmail.com/ training@hanasthainstitute.com.

Demikian kami sampaikan, Atas perhatian dan partisipasinya kami ucapkan terima kasih.

Jakarta, 09 Maret 2026

Hormat kami,

PT Hanastha Edukasi Konsultan

Hanastha Institute



Valencia Lie

Direktur

FORMULIR PENDAFTARAN PUBLIC TRAINING

Strategi Pemasaran Analisa Kredit Anti Macet: Tata Kelola Pembiayaan Kredit dan Mitigasi Risiko Bisnis

Kamis – Jumat, 16 – 17 April 2026
THE 101 Yogyakarta Tugu
Pukul 09.00 – 16.00 WIB

NAMA PERUSAHAAN : _____
TELP/ WA : _____
EMAIL PERUSAHAAN : _____

No.	Nama	No Hp	Email	Jabatan
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

Biaya Investasi : Rp.

Jumlah Peserta : X Rp. = Rp.

Pembayaran bisa di transfer ke PT Hanastha Edukasi Konsultan, Bank Mandiri KCP Jakarta Grand Slipi Tower, No.
Rekening: 165-00-0433026-3

Jakarta, 2026
Yang mendaftarkan,

Nama & Jabatan

Konfirmasi dan Bukti Transfer ke Sdri. **Valencia** di nomor WA/ HP. **0812 2000 4859** atau Sdr. **Audrey** di Nomor
WA/ HP. **0812 2000 4226** atau email: hanastha.institute@gmail.com/ training@hanasthainstitute.com