

WARTA Sertifikasi

Edisi 23 - September 2023



JURUS MULTIFINANCE MEREDAM KELUHAN KONSUMEN

PENGUMUMAN HATI-HATI PENIPUAN!!!


Kepada seluruh Perusahaan Pembiayaan/Perusahaan dan seluruh calon peserta sertifikasi agar berhati-hati terhadap maraknya penipuan yang berkaitan dengan proses sertifikasi.


Perlu kami informasikan bahwa jika ada yang mengatasnamakan Manajemen/Karyawan LSPPI dan menawarkan serta menjanjikan adanya **sertifikasi tanpa ujian dan langsung mendapatkan sertifikat**, dipastikan itu **TIDAK BENAR**.

Demikian informasi ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya.

Terimakasih.

Kontak Resmi LSPPI :

 021-2982-0180

 www.sppi.id

 @lspplid





VISI

Menjadi Lembaga Sertifikasi Profesi bidang pembiayaan yang unggul dalam upaya mendukung industri pembiayaan yang sehat dan kuat.

MISI

- Menyediakan Skema Sertifikasi berdasarkan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia yang sesuai dengan kebutuhan di industri pembiayaan.
- Menjalankan Sertifikasi dan Uji Kompetensi secara tidak berpihak.

TUJUAN SERTIFIKASI

- 🎯 Meningkatkan dan mengembangkan kompetensi sumber daya manusia di industri pembiayaan.
- 🎯 Meningkatkan pemahaman akan manfaat dari produk dan jasa perusahaan pembiayaan di masyarakat.
- 🎯 Ikut serta dalam meningkatkan peran industri pembiayaan dalam pembangunan.

MANFAAT SERTIFIKASI

Manfaat bagi pemegang sertifikat :

- 🎯 Meningkatkan kompetensi.
- 🎯 Meningkatkan kepercayaan diri dalam melaksanakan tugas & tanggung jawabnya.
- 🎯 Pengembangan diri untuk karir yang lebih baik dalam industri.

Manfaat bagi perusahaan dan industri pembiayaan :

- 🎯 Salah satu alat ukur penting dalam proses rekrutmen dan penempatan karyawan.
- 🎯 Kontribusi positif dari peningkatan kompetensi karyawan.
- 🎯 Industri pembiayaan menjadi lebih baik, sehat, dan semakin maju.

Redaksional

Pemimpin Umum:

Andryan Harris

Redaktur Pelaksana:

Cindy Olivia

Sekretaris Redaksi:

Ruthylin Agatha

Staf Redaksi:

Handi Kurniawan, Anthony Erlangga, Kelvin Jeremia, Thania Rachel, Chantika Dina

Reporter:

Tim Bisnis Indonesia

Kantor Redaksi

Kota Kasablanka (EightyEight@Kasablanka) Tower A, Lantai 7, Unit C Jl. Casablanca Kav. 88. Jakarta Selatan
Telp : 021 2982 0180 | Email : info@sppi.co.id

KEPUASAN KONSUMEN

Suatu kabar baik dalam sebulan terakhir, jumlah laporan pengaduan konsumen di sektor pembiayaan yang diterima Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tercatat masih pada angka yang sama, yaitu 2.793 pengaduan konsumen. Jumlah pengaduan pada akhir September 2023 ini belum berubah dari angka pada akhir Agustus 2023 atau dengan kata lain, tidak ada pengaduan baru dari nasabah di industri pembiayaan.

Sementara sebelumnya, OJK mencatat adanya penambahan sebanyak 414 laporan pengaduan dari konsumen pembiayaan. Angka ini diperoleh dari data *year to date* (ytd) akhir Agustus (Januari—Agustus 2023) dibandingkan dengan data ytd pada akhir Juli (Januari - Juli 2023) yang angkanya masing-masing tercatat 2.793 dan 2.379 pengaduan

Sebagai bagian dari industri keuangan yang tumbuh dinamis, sektor pembiayaan yang produk dan jasanya banyak dimanfaatkan oleh masyarakat tentu tak luput dari persoalan yang bersinggungan dengan kepuasan konsumen.

Berdasarkan rekap data OJK sebelumnya, selama Januari 2018—Desember 2022, OJK menerima sebanyak 6.155 pengaduan konsumen pembiayaan. Selama periode itu, sejumlah permasalahan yang menjadi aduan konsumen di Industri pembiayaan antara lain keluhan terbanyak adalah masalah restrukturisasi dengan 1.397 pengaduan, diikuti dengan keluhan terkait perilaku petugas penagihan 1.111 pengaduan.

Kemudian persoalan yang menyangkut sistem layanan informasi keuangan yaitu 856 pengaduan. Keluhan konsumen lainnya adalah permasalahan agunan atau jaminan dengan 421 pengaduan. Berikutnya, persoalan terkait dengan sanggahan transaksi dengan total 383 pengaduan, serta permasalahan yang terkait dengan *fraud* eksternal seperti penipuan dan pembobolan 326 pengaduan.



Kemudian komplain terkait dengan biaya administrasi, provisi atau transaksi dengan 172 pengaduan. Selanjutnya, hal yang menyangkut penolakan pelunasan kredit atau pembiayaan dengan 170 pengaduan, serta hal yang terkait dengan bunga, denda, penalti yaitu 161 pengaduan.

Keluhan nasabah juga bisa disebabkan oleh kurangnya pemahaman mereka terhadap produk jasa keuangan. Meski banyak yang telah menggunakan produk keuangan, pada kenyataannya masih ada sebagian yang belum memiliki pengetahuan seputar risiko dan tanggungjawab konsumen.

Hal ini tercermin pada hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan Indonesia 2022 di mana tingkat partisipasi keuangan meski telah mencapai 85,10%, literasi keuangannya baru mencapai 49,68%.

Pengaduan konsumen bukanlah suatu hal yang harus dihindari. Namun, mitigasi dan strategi penanganan yang baik merupakan suatu keniscayaan bagi entitas untuk menjaga reputasi bisnis. OJK selalu mendorong industri pembiayaan untuk menyelesaikan tiap-tiap pengaduan konsumen dengan cara ataupun melalui proses resolusi terbaik.

Lebih lanjut, sertifikasi profesi pembiayaan juga makin penting dalam mempersiapkan sumber daya manusia (SDM) profesional. SDM yang akan berperan krusial dalam meningkatkan edukasi pasar, sebagai bagian dari upaya ekosistem di sektor pembiayaan dalam menggapai kepuasan konsumen. (*)

6 Sajian Utama

JURUS MULTIFINANCE MEREDAM KELUHAN KONSUMEN

Tingkat kepuasan pelanggan atau nasabah menjadi salah satu parameter penting bagi industri pembiayaan. Konsumen mendapatkan perlindungan dan surangnya difasilitasi melalui saluran khusus baik di regulator maupun pelaku bisnis pembiayaan. Namun, pengaduan konsumen terkait dengan pelayanan sebagian lembaga pembiayaan masih banyak diterima oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).



9 SPOTLIGHT
Sertifikasi di Tengah
Tuntutan Kualitas SDM

10



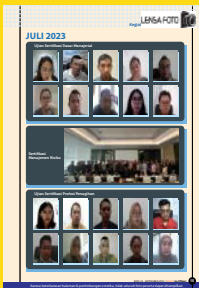
Kegiatan LSPPI

14



Apa Kata Mereka?

15



Lensa Foto

17



Jadwal Sertifikasi
LSPPI

18



Peserta
Sertifikasi Terbaik



JURUS *MULTIFINANCE* MEREDAM KELUHAN KONSUMEN

Tingkat kepuasan pelanggan atau nasabah menjadi salah satu parameter penting bagi industri pembiayaan. Konsumen mendapatkan perlindungan dan suaranya difasilitasi melalui saluran khusus baik di regulator maupun pelaku bisnis pembiayaan. Namun, pengaduan konsumen terkait dengan pelayanan sebagian lembaga pembiayaan masih banyak diterima oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Sebagai perbandingan, menurut data Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK) secara kumulatif Januari s/d Oktober 2022 jumlah pengaduan yang diterima dari sektor pembiayaan mencapai 269 pengaduan, sedangkan pada 2021, sektor pembiayaan menerima 209 pengaduan.

Sementara itu, berdasarkan laporan OJK, selama periode Januari s/d Juli 2023, OJK menerima 2.379 aduan dari konsumen perusahaan pembiayaan. Secara detail, pada umumnya, pengaduan konsumen yang masuk sektor pembiayaan atau *multifinance*, antara lain terkait dengan restrukturisasi pembiayaan,

berikutnya komplain seputar sistem layanan informasi keuangan (SLIK), keberatan terhadap sikap dari tenaga penagihan, hingga sangkalan atas transaksi, hingga persoalan jaminan.

Dengan berbagai pengaduan tersebut, muncul pertanyaan, mengapa keluhan yang muncul dari nasabah di industri pembiayaan masih merupakan hal yang klasik setiap tahunnya?

Penanganan dan penyelesaian pengaduan konsumen tentu akan lebih mudah bila dapat diselesaikan antara konsumen dengan perusahaan pembiayaan sendiri. Akan tetapi upaya mencegah terjadinya komplain atau meningkatkan kepuasan nasabah tentu lebih baik.



SEJAUH INI, TIDAK ADA SESUATU [TEMUAN] YANG SIGNIFIKAN ATAU KRUSIAL DARI OJK. JADI KOMPLAIN *CUSTOMER* MASIH MENJADI SESUATU YANG CUKUP WAJAR DAN KAMI MELAYANI BERBAGAI KOMPLAIN ITU DENGAN SUATU PROSES YANG *PROPER*.

Dalam sejumlah kesempatan, pimpinan OJK sampai berkali-kali mengingatkan lembaga jasa keuangan non bank agar lebih *prudent* dalam menyalurkan pembiayaan atau pemberian pinjamannya di antaranya dengan meningkatkan kualitas e-KYC (*know your customer* elektronik) terutama dalam melakukan verifikasi untuk lebih detail mengenal calon nasabah.

Lebih lanjut, industri pembiayaan juga diingatkan untuk melakukan proses analisis penilaian kredit dengan lebih cermat untuk memverifikasi kemampuan pelanggan dalam mengembalikan pembiayaan, meningkatkan keakuratan dalam mendeteksi calon nasabah yang mengajukan pembiayaan atau pinjaman secara bersamaan dengan profil yang serupa.

Direktur Bisnis PT. BFI Finance Indonesia, Tbk. Sutadi memandang penyampaian komplain oleh konsumen yang muncul di industri selama ini masih dalam batas-batas yang wajar.

Menurut Sutadi, bila ada pengaduan yang diakibatkan oleh suatu hal yang di luar kewajaran maka pasti OJK sebagai regulator akan menindaklanjutinya. "Sejauh ini, tidak ada sesuatu [temuan] yang signifikan atau krusial dari OJK. Jadi komplain *customer* masih menjadi sesuatu yang cukup wajar dan kami melayani

berbagai komplain itu dengan suatu proses yang *proper*," tegasnya.

Dia mengatakan bahwa sebenarnya referensi tingkat kepuasan konsumen terhadap pelayanan dari suatu jasa perusahaan pembiayaan bisa dicermati pada beragam penghargaan yang didapat perusahaan dari berbagai organisasi.

"Silakan dicek ke Corporate Secretary, dari *award-award* yang pernah diselenggarakan oleh berbagai organisasi, dari situ sebenarnya bisa terlihat bagaimana *customer* kami mereferensi BFI sebagai suatu organisasi [korporasi], tapi menurut kami tidak ada suatu regular basis *ya so far*," ujarnya di sela-sela *event* BFI Run 2023, baru-baru ini.

BFI Finance sebagai contoh, papar Sutadi, memiliki tim yang didedikasikan untuk menangani hal-hal yang berkaitan dengan masukan dari nasabah atau pelanggan.

Dia menambahkan, untuk menekan risiko masalah di kemudian hari, perusahaan pembiayaan harus menjalankan prinsip *know your customer* (KYC) dengan baik.

Sementara itu, upaya lain yang dilakukan manajemen adalah dalam setiap proses *underwriting* selalu terkoneksi dengan data dari PT. Pemeringkat Efek Indonesia (PEFINDO).

Dari proses tersebut, jelasnya, terlihat bagaimana perusahaan pembiayaan seperti BFI Finance melakukan suatu proses verifikasi dan *underwriting* terhadap calon nasabah dengan mematuhi kepatutan yang dihitung sebagai salah satu poin krusial.

Lain BFI Finance, lain pula strategi yang diterapkan BCA Multi Finance yang memiliki ekosistem grup dengan Bank BCA. Group Head Marketing Afiliasi PT. BCA Multi Finance (BCA MF) Josefa Adli mengatakan, sejauh ini manajemen BCA Multi Finance hampir tidak menemukan persoalan terkait dengan kepuasan pelanggan. Meskipun survei terhadap kepuasan nasabah biasa dilakukan melalui jalur perbankan dalam hal ini BCA.

"Sejauh ini mereka [nasabah] kami merasa nyaman karena ekosistemnya juga sudah berjalan," ujarnya saat dijumpai di sela-sela penyelenggaraan BCA Expo 2023 baru-baru ini.

Menurutnya, kepuasan pelanggan juga tak lepas dari peran edukasi pasar yang selama ini digelar bersama sebagai kolaborasi tim BCA

Multi Finance dengan tim di Bank BCA. "Biasanya kami saling *sharing* dalam *focus group discussion* [FGD] untuk tukar pengalaman karena kadang antara saat *training* dan praktik ada perbedaan, kemudian ada yang fokus pada *attitude* juga," sebut perempuan yang akrab disapa Yosi ini.

Aktivitas edukasi konsumen, paparnya, diselenggarakan di kantor-kantor cabang Bank BCA meskipun tidak dilakukan secara khusus oleh tim di BCA Multi Finance. "Jadi ini dilakukan secara *bundling*, seperti di BCA Expo, di antaranya kami mengedukasi seputar produk kredit sepeda motor [KSM] bersinergi dengan [Bank] BCA," kata Yosi.

Dia menambahkan, salah satu keahlian yang berhubungan dengan nasabah adalah keahlian pengembangan diri atau *soft skills* di antaranya kemampuan dalam komunikasi dan *relationship*. Keahlian berikutnya adalah yang berkaitan dengan keterampilan atau *hard skills* seperti penguasaan dasar-dasar *multifinance* hingga pengetahuan seputar produk yang biasa diajarkan dalam sesi *mentoring*.

Adapun dalam menyiapkan Sumber Daya Manusia (SDM) baru berkualitas yang lebih memahami dan melayani konsumen, BCA Multi Finance bersama ekosistem yang ada juga menyiapkan fasilitas dan proses-proses pelatihan bertahap agar mereka mandiri di lapangan.

Strategi ini diterapkan melalui *management development program* (MDP) yaitu program pelatihan yang memberikan pengetahuan seputar pemasaran dan pengembangan, di mana dari program ini akan ada penjurusan apakah seorang karyawan itu cocok ditempatkan di bagian pemasaran atau penagihan. Kemudian ada pula *officer development program* (ODP), yaitu program yang disiapkan bagi karyawan yang potensial menjadi pemimpin, untuk menimba wawasan dari pemimpin di BCA.

Brand T. Diego, Group Head Marketing Afiliasi KSM PT BCA Multi Finance (BCA MF) menambahkan, sejauh ini kasus kemacetan pembayaran kredit sangat kecil terjadi lantaran BCA MF menggunakan sumber order yang kualitasnya sudah terjamin sejak *screening* awal dilakukan oleh tim di Bank BCA.

"Ini yang membedakan kami dengan perusahaan pembiayaan lain yang memiliki



ekosistem yang berbeda. Jadi *non performing financing* [rasio pembiayaan bermasalah terhadap total pembiayaan] sangat kecil, jauh di bawah 2%," paparnya.

Namun, meskipun Diego tak menampik kemungkinan kasus kredit bermasalah bisa terjadi di berbagai pembiayaan, BCA Multi Finance sudah memiliki tim yang akan membantu penyelesaian masalah.

Dalam kesempatan lain, Sylvanus Gani Mendrofa, Chief Financial Officer PT. Adira Dinamika Multifinance, Tbk. mengatakan bahwa karyawan dengan kepekaan yang tinggi terhadap konsumen makin dibutuhkan ke depannya.

Menurutnya, seiring dengan perkembangan yang ada, nasabah kian kritis, mereka pun mudah untuk menyampaikan komplain bila menemukan ketidakpuasan, dan juga banyak nasabah yang ingin bertanya. "Kompetensi SDM yang dibutuhkan tidak dapat digeneralisir tergantung pada kebutuhan, fungsi ataupun posisinya. Kami membutuhkan SDM yang bisa menyesuaikan diri dengan kebutuhan-kebutuhan tersebut," ujarnya.

Salah satu yang terkait dengan kepuasan konsumen, papar Gani, adalah kapasitas SDM yang paling banyak berhubungan dengan akuisisi nasabah seperti bagian penjualan maupun penagihan. "Pada posisi akuisisi atau *sales* kami berharap mendapat profil SDM yang jujur berintegritas tetapi juga sigap dalam melayani konsumen yang bisa dari *dealer* ataupun *end customer*," jelasnya. (*)



Sertifikasi di Tengah Tuntutan Kualitas SDM

Sering dengan meningkatnya tantangan di industri pembiayaan, ketersediaan profesional bersertifikasi menjadi vital untuk menunjang ekspansi perusahaan *multifinance* ke depannya.

Berdasarkan data Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) hingga akhir kuartal I atau akhir Maret 2023 sudah terdapat sekitar 85.000 orang tenaga kerja di sektor *multifinance* yang telah bersertifikasi.

Namun, seberapa mendesak sertifikasi di industri ini perlu diperluas, tentu akan menjadi satu diskursus yang membutuhkan kajian regulator dan pelaku industri. Ke depannya, sektor pembiayaan membutuhkan profesional yang siap beradaptasi dengan penguasaan keahlian baru untuk menjawab tantangan zaman.

Direktur Keuangan PT. BFI Finance Indonesia Tbk., Sudjono memandang peningkatan kualitas sertifikasi profesi sebagai bagian dari penerapan kesamaan standar di industri pembiayaan.

Selain itu, dia menggarisbawahi arti sertifikasi untuk *stakeholder*. Sertifikasi profesi pembiayaan di mata publik menjadi penting karena menjadi semacam garansi, sedangkan bagi regulator, sertifikasi menjadi bentuk standardisasi yang menandakan bahwa Sumber Daya Manusia (SDM) telah memenuhi persyaratan minimum sesuai dengan aturan yang berlaku.

“Saya kira bagus. Sertifikasi yang selalu ditingkatkan kualitasnya dari waktu ke waktu itu bagus. Secara *overall* oke, dari sisi kualitas pasti ada bahan baru, ada ilmu-ilmu baru yang mesti ditingkatkan dari waktu ke waktu. Sejauh ini *sih* sertifikasi sudah oke,” tegasnya, baru-baru ini.

Adapun saat ini, paparnya, seluruh SDM di BFI Finance yang memiliki jaringan 210 kantor cabang dengan total lebih dari 300 *outlet* termasuk cabang pembantu ini sudah hampir 100% telah bersertifikasi. “Kami ada *check list*-nya, waktu pandemi [Covid-19] memang sempat ada [proses] yang tertunda sedikit, tetapi sekarang sudah normal lagi,” paparnya.

Sementara itu, Brand T. Diego, Group Head Marketing Afiliasi PT. BCA Multi Finance (BCA MF) berpendapat bahwa secara berkala, program sertifikasi perlu untuk terus di-*upgrade* untuk semua bidang yang ada.

Dia memberi contoh, sertifikasi profesi pembiayaan dari APPI telah dijalankan dan wajib untuk diikuti seluruh karyawan dengan persentase kelulusan yang baik. “Kami selalu bekerja dengan *service level agreement* [SLA], jadi mau tidak mau kami harus benar-benar selalu *ter-upgrade* dan kami *improve* terus,” ujarnya.

Adapun HR & GA Associate Director PT. Bussan Auto Finance (BAF) Jimmy Iskandar mengatakan, dengan cakupan operasi hampir di seluruh Indonesia menjadi tantangan sendiri bagi BAF untuk mendapatkan SDM yang sesuai dengan kebutuhan bisnis. “Karenanya, dalam hal pemenuhan kompetensi, kami terus berupaya menyediakan pelatihan-pelatihan menyeluruh agar tenaga kerja yang direkrut dapat memenuhi kompetensi yang diperlukan,” ujarnya melalui penjelasan tertulis. (*)



Courtesy Visit ke Suzuki Finance Indonesia

19 Mei 2023



Kunjungan Clipan Finance Indonesia ke LSPPI

24 Mei 2023



Courtesy Visit ke SME Finance Indonesia

24 Mei 2023



Kunjungan Topas Multi Finance ke LSPPI

25 Mei 2023



Courtesy Visit ke Mandiri Tunas Finance

29 Mei 2023



Courtesy Visit ke TRUE Finance

29 Mei 2023



Courtesy Visit ke MNC Finance

30 Mei 2023



Courtesy Visit ke MNC Guna Usaha Indonesia

8 Juni 2023



Kunjungan Triprima Multifinance ke LSPPI

12 Juni 2023



Courtesy Visit ke Aditama Finance

14 Juni 2023



Courtesy Visit ke Swapro International - BAF & WOM

20 Juni 2023



Courtesy Visit ke Trihamas Finance Syariah

20 Juni 2023



Courtesy Visit ke Chandra Sakti Utama Leasing

20 Juni 2023



Courtesy Visit ke Dipo Star Finance

20 Juni 2023



Courtesy Visit ke Sarana Global Finance Indonesia

23 Juni 2023



Courtesy Visit ke Paramitra Multifinance
23 Juni 2023



Kunjungan Mega Finance ke LSPPPI
26 Juni 2023



Courtesy Visit ke Orix Indonesia Finance
26 Juni 2023



Courtesy Visit ke Caturusa Sejahtera Finance
27 Juni 2023



Courtesy Visit ke Smart Multi Finance
27 Juni 2023



Courtesy Visit ke Karunia Multifinance
27 Juni 2023



Courtesy Visit ke Bumiputera - BOT Finance
3 Juli 2023v

Kegiatan Asesmen LSPPI



Pra Asesmen - Kualifikasi 6 Bidang Pembiayaan

26 Juli 2023



Kegiatan Asesmen Kualifikasi 6 Bidang Pembiayaan

28 Juli 2023



Kegiatan Asesmen Kualifikasi 5 Bidang Pembiayaan

29 Agustus 2023



Pra Asesmen - Kualifikasi 6 Bidang Pembiayaan

29 Agustus 2023



Kegiatan Asesmen Kualifikasi 6 Bidang Pembiayaan

30 Agustus 2023

Apa Kata Mereka?

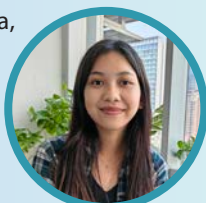
Mahasiswa mempunyai pendapat yang beragam dalam memandang profesionalisme di sektor *multifinance*. Seberapa jauh mereka mengenal Lembaga Sertifikasi Profesi Pembiayaan Indonesia (LSPPI) dan menilai seberapa penting arti sertifikasi profesi pembiayaan?

Ni Made Tasyarani

Mahasiswa Fakultas Komunikasi Universitas Padjadjaran, Bandung, Jawa Barat

Saya pernah membaca, ada semacam sertifikasi untuk yang bekerja di *multifinance*. Ada lembaganya, tetapi saya lupa dengan kepanjangan singkatannya itu. *Oh iya* namanya LSPP, Lembaga Sertifikasi Profesi Pembiayaan.

Menurut saya, penting *sih* LSPP dan sertifikasi ini. Jadi biar ada transparansi buat para *customer* dan sekaligus juga untuk membangun *trust* antara perusahaan *multifinance* dengan *customer*-nya. Dengan begitu, pelayanan [*multifinance*] juga menjadi prima.



Yulita Theresia Maghi

Mahasiswa Fakultas Komunikasi Universitas Nusa Nipa, Maumere, Nusa Tenggara Timur

Saya belum pernah mendengar tentang lembaga sertifikasi di *multifinance*. Sejauh ini, yang saya tahu memang setiap pekerjaan itu ada sertifikasinya.

Lembaga sertifikasi dan sertifikasi menurut saya penting. Dengan sertifikasi profesional berarti seseorang pada suatu pekerjaan telah memiliki bukti bahwa dia telah memenuhi standar keahlian.

Sertifikasi menjadi bukti bahwa dia profesional, karena telah menguasai ilmu *basic*, teruji dan kompeten. Ini penting karena apapun jika sudah berurusan dengan perusahaan yang legal, dia punya kekuatan, ada sertifikatnya, atau tidak abal-abal begitu.



Muhammad Althaaf Arbarri

Mahasiswa Fakultas Humaniora & Bisnis, Universitas Pembangunan Jaya, Jakarta

Menurut saya, peran lembaga sertifikasi sangat penting buat perusahaan *multifinance* karena untuk mendapatkan tenaga kerja yang kredibel di bidang *multifinance*.

Darisi nasabah sendiri, lembaga sertifikasi profesi (LSPPI) sangat berpengaruh untuk menumbuhkan rasa kepercayaan nasabah

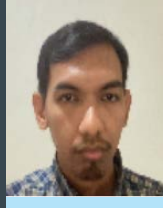
saat mengajukan pembiayaan, karena pekerja yang sudah sertifikasi pastinya memiliki kemampuan dan keterampilan. Bagi Saya, sertifikasi sangat penting untuk peluang, dan karier ke depan.





JULI 2023

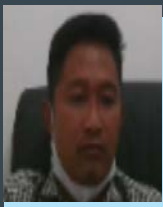
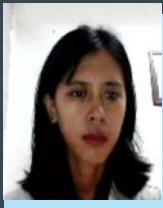
Ujian Sertifikasi Dasar Manajerial



Sertifikasi Manajemen Risiko



Ujian Sertifikasi Profesi Penagihan





AGUSTUS 2023

Ujian Sertifikasi Dasar Manajerial



Ujian Sertifikasi Profesi Penagihan



DAFTARKAN SEGERA

#AyoSertifikasiOnline

	UJIAN	DIKLAT	TANGGAL TUTUP PENDAFTARAN
Manajerial (Diklat Offline)	16 NOV 2023	14 - 15 NOV 2023	06 NOV 2023
Manajerial (Full Online)	23 NOV 2023 18 DES 2023	16 - 22 NOV 2023 11 - 16 DES 2023	06 NOV 2023 30 NOV 2023
	ASESMEN	SEMINAR	TANGGAL TUTUP PENDAFTARAN
Direksi & Komisaris	IND 27 OKT 2023 ENG 24 NOV 2023	26 OKT 2023 23 NOV 2023	16 OKT 2023 14 NOV 2023

**Profesi Penagihan
oleh Perusahaan
Pembiayaan**

Sejak **2017**, perusahaan pembiayaan sudah dapat mendaftarkan sendiri ujian **Sertifikasi Profesi Penagihan** setiap **Senin s/d Sabtu** pukul **08.00 - 19.00** (5 sesi pilihan).

TANPA LIMIT JUMLAH PESERTA (UNLIMITED)

**YANG DITUNGGU....
HADIR KEMBALI !!**

Sertifikasi Ahli Pembiayaan
Sertifikasi Dasar Komisaris

@Tokyo

15 DESEMBER 2023

METODE ASESMEN WAWANCARA

Dapatkan:

- 1. e-Card LSPPI**
- 2. Sertifikat BNSP**

Daftarkan sebelum
15 November 2023

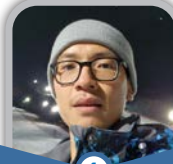
Untuk informasi dan pendaftaran hubungi
LSPPI - 021 2982 0180

Selamat

Atas Keberhasilan Pencapaian Nilai Ujian Terbaik

Bulan Juli 2023

Sertifikasi Dasar Manajerial



1

BCA Finance
Mikha Muliawan
Regional Manager



1

BCA Finance
Tiara Sakina
Branch Operation Head



1

Moladin Finance Indonesia
Wahyu Nur Razak
Head Of Legal & Compliance



2

Sinar Mitra Sepadan Finance
Julius Oswaldo Situmorang
Acting Credit Strategic & Development Department Head



3

BCA Finance
Dyan Ayu Lukitoningrum
Business Process Department Head



3

Federal International Finance
Yugo Lesmono



1

Clipan Finance Indonesia
Abd Wahid
Field Collection



1

Mandala Multi Finance
Fuad Kurniawan
Collector Coordinator



1

Sinar Mitra Sepadan Finance
Fangki Ardiansyah
Area Remedial Head



2

Clipan Finance Indonesia
Uus Kusmana
Account Receivable Head



2

Indomobil Finance Indonesia
I Nyoman Dedi Saputra



3

Clipan Finance Indonesia
Setia Permana
Problem Account Officer



3

Dipo Star Finance
Wisnu Ary Wibowo
Senior Collector



3

Mandala Multi Finance
Atep Muklis
Collector Coordinator



3

Sinar Mitra Sepadan Finance
Willianda Rizki
Problem Account

Sertifikasi Profesi Penagihan

Selamat

Atas Keberhasilan Pencapaian Nilai Ujian Terbaik

Bulan Agustus 2023

Sertifikasi Dasar Manajerial



1

Bussan Auto Finance
Josephine Novita Yudianta
Head of Dana Syariah and
Umc Business



2

BCA Finance
Belinda Hutagalung
Branch Operation Head



2

Bussan Auto Finance
Eka Nurul Putria
Griya Head – Rantau



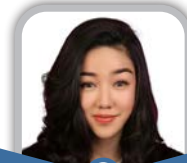
2

Bussan Auto Finance
Joni Manzuliadi
Acm Front End – Padang



3

CJMB Niaga Auto Finance
Imam Al Achmad Subuki
Chief Of Legal Compliance &
Anti Fraud Management



3

Fazz Capital Finance
Mentari Sabilla Ervizar
Legal Manager



3

Mandala Multi Finance
Magna Sari Dewi
Business General Manager

Sertifikasi Profesi Penagihan



1

Adira Dinamika Multi Finance
Agung Wahyudi



1

Multindo Auto Finance
Dedi Risaldi



1

Sinar Mitra Sepadan Finance
Muh. Syaifi Anwar
Field Collector



2

Clipan Finance Indonesia
Ade Wira Abdullah
Problem Account Officer



2

Multindo Auto Finance
Sasa Aistyani Cynthiadeva



3

Mega Central Finance
Muhammad Fajar Sidiq
Kordinator Kolektor



3

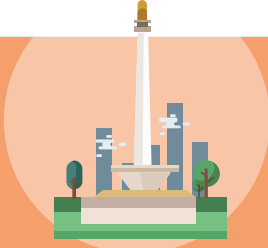
Sinar Mitra Sepadan Finance
Cinwa
Field Collector



3

Summit Oto Finance
Aman Erianto

Remedial Sertifikasi Dasar Manajerial (Asesmen Offline)



Jakarta

9 November 2023

Tutup Pendaftaran: 30 Oktober 2023

Harga
Rp800.000



Surabaya

18 November 2023

Tutup Pendaftaran: 6 November 2023

Harga
Rp1.000.000



Denpasar

2 Desember 2023

Tutup Pendaftaran: 20 November 2023

Harga
Rp1.000.000

Syarat & Ketentuan:

Hanya untuk peserta Sertifikasi Dasar Manajerial yang pernah mengikuti ujian sertifikasi dasar manajerial LSPPI terakhir dengan status sertifikasinya adalah "Tidak Lulus".

Bila peserta sudah terdaftar & melunasi biaya pendaftaran, maka seluruh pembatalan peserta dan/atau pengajuan perubahan jadwal ujian dari jadwal di atas dan/atau ketidakhadiran peserta tersebut dinyatakan "Tidak Lulus/Gugur" dan seluruh biaya pendaftaran tidak akan dikembalikan.

Peserta tidak mendapatkan diklat/pelatihan dan buku modul kembali.

**harga belum termasuk pajak*

**Info lebih lanjut:
021-29820180**