

WARTA Sertifikasi

Edisi 24 - November 2023



**BERSIAP MENGANTISIPASI
TANTANGAN MASA DEPAN**



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, Anthonny 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@spipi.co.id

SAMBUT BERKAH SEKTOR PEMBIAYAAN

Model bisnis entitas keuangan terus mengalami perkembangan seiring dengan dinamika tantangan dan peluang tak terkecuali pada sektor keuangan non bank khususnya pembiayaan. Terlebih, jika dihitung berdasarkan sejarahnya, industri pembiayaan sudah memasuki usia 50 tahun.

Setidaknya, derap inovasi dapat kita lihat pada produk pembiayaan yang berkembang mulai dari bisnis sewa guna usaha atau *leasing* menjadi *multifinance*, *financial lease*, *personal financing*, hingga anjak piutang atau *factoring*.

Banyak faktor yang bisa mempengaruhi perjalanan industri pembiayaan ke depan, satu di antaranya yang paling umum adalah transformasi digital. Transformasi ini mendorong terwujudnya kolaborasi yang gencar antara perusahaan pembiayaan khususnya *multifinance* dan *leasing* dengan penyedia platform *fintech* *peer-to-peer* (P2P) *lending*.

Sebagian perusahaan *multifinance* bahkan sudah melirik platform teknologi finansial atau *fintech* untuk mengakselerasi penyaluran pembiayaan produktif sekaligus diversifikasi pasar dan produk.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No.35/POJK.05/2018, tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan memang telah mengizinkan dan mengatur bentuk kerja sama keduanya melalui model pembiayaan penerusan (*channeling*) atau pembiayaan bersama (*joint financing*).

Bentuk-bentuk kolaborasi antara *multifinance* dengan *fintech* yang sudah berjalan beberapa tahun terakhir tersebut memperbesar *outstanding credit* seiring dengan peluang pembiayaan yang masih besar disamping kualitas kredit yang juga masih terjaga.

Terlebih lagi, kolaborasi tersebut masih sesuai dengan model bisnis masing-masing



industri. Sejumlah *multifinance* juga terus menajaki untuk menggaet *fintech* pada 2024, bahkan sepanjang tahun ini, juga telah ada kerja sama prototipe antara sejumlah *multifinance* dengan platform kartu kredit virtual dan pelaku perdagangan elektronik atau *e-commerce*.

Berkat sinergi ini, maka konsumen dapat mengubah pembelian barang menjadi cicilan yang dibiayai oleh *multifinance*. Bentuk adaptasi lainnya adalah perusahaan pembiayaan yang juga menyediakan khusus fitur *paylater*. Perubahan ini tak lepas dari perilaku konsumen yang sesuai kebutuhan mereka, menginginkan pelayanan yang serba cepat, aman dan lancar dalam pengajuan pinjaman.

Sepanjang 2023, industri *multifinance* berada dalam tren positif sejalan dengan tumbuhnya piutang pembiayaan. Berdasarkan data dari kalangan industri, per semester I/2023, sektor pembiayaan mencatatkan pertumbuhan 7% dengan pertumbuhan pendapatan industri 20% secara *year on year* (*yoy*) yang disusul oleh kenaikan laba bersih sebesar 22% (*yoy*).

Perkembangan teknologi digital adalah keniscayaan yang tak terelakkan sekaligus berkah yang patut disyukuri, selain tantangan lain ke depan, dalam menjaga kualitas portofolio, penagihan dan *non performing financing* (NPF). Kemudian hal lain yang juga perlu dicermati, di antaranya adalah faktor daya beli konsumen di tengah tren volatilitas nilai tukar rupiah hingga risiko resesi. (*)



5 Sajian Utama **BERSIAP MENGANTISIPASI TANTANGAN MASA DEPAN**

Laju bisnis sektor keuangan terus menggeliat dalam beberapa waktu terakhir. Model bisnis perusahaan pembiayaan pun dinamis. Saat kita bicara perusahaan pembiayaan, maka tidak hanya soal *leasing* kendaraan bermotor, tetapi juga *paylater* hingga transaksi barang-barang konsumsi di sejumlah lokapasar atau *marketplace*.



8 SPOTLIGHT
Berkolaborasi Mencetak
SDM Berkualitas

9



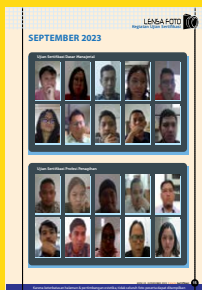
Kegiatan LSPPI

13



Apa Kata Mereka?

15



Lensa Foto

17



Kalender Sertifikasi
LSPPI

18



Peserta
Sertifikasi Terbaik



BERSIAP MENGANTISIPASI TANTANGAN MASA DEPAN

Laju bisnis sektor keuangan terus menggalat dalam beberapa waktu terakhir. Model bisnis perusahaan pembiayaan pun dinamis. Saat kita bicara perusahaan pembiayaan, maka tidak hanya soal *leasing* kendaraan bermotor, tetapi juga *paylater* hingga transaksi barang-barang konsumsi di sejumlah lokapasar atau *marketplace*.

Setiap pelaku bisnis industri *leasing* ataupun *multifinance* tentu bersiap melanjutkan ekspansi sepanjang ada kesempatan untuk berkembang dengan lebih banyak inovasi, layanan ataupun produk. Potensi baru di luar sektor pertambangan dan otomotif yang masih menjadi penyumbang sentimen positif terbesar buat industri.

Sementara itu, kebutuhan tenaga kerja pun akan makin bervariasi untuk menggarap inovasi pada masa mendatang yang menuntut keahlian (*future skills*) tertentu yang harus dimiliki sumber daya manusia (SDM) perusahaan pembiayaan pada masa depan.

Manajemen PT Bussan Auto Finance (BAF) misalnya, menyatakan komitmen perseroan

untuk terus berupaya meningkatkan efektivitas dan produktivitas operasional serta memacu pengembangan digitalisasinya.

Presiden Direktur PT Bussan Auto Finance (BAF) Lynn Ramli mengatakan, fokus perseroan pada saat ini adalah mempertahankan dan terus melakukan peningkatan sistem atau aplikasi pendukung bisnis yang telah ada untuk menunjang digitalisasi dan bisnis digital.

Beberapa inovasi atau layanan yang sedang dikembangkan BAF, paparnya, saat ini adalah pengembangan *basket financing* yaitu layanan bagi konsumen dengan memanfaatkan batas kredit untuk membeli lebih dari satu barang atau produk dalam satu transaksi melalui platform digital dan terhubung dengan *digital partner*.



**DIBANDINGKAN DENGAN
DENGAN TAHUN LALU
MENINGKAT SEKITAR 10%.
SESUAI DENGAN PERTUMBUHAN
BISNIS BAF, KEBUTUHAN
UNTUK PENAMBAHAN TENAGA
KERJA TETAP DIPERLUKAN DI
HAMPIR SETIAP UNIT BISNIS.
NAMUN, DENGAN DEMIKIAN,
KOMPETENSI DARI TENAGA
KERJA YANG DIBUTUHKAN
TERUS DISESUAIKAN DENGAN
KEBUTUHAN BISNIS.**

Inovasi lainnya adalah pengembangan beberapa aplikasi pendukung bisnis, seperti: BAF Mobile, BAF Kiosk atau *customer touchpoint* yang didukung dengan berbagai macam teknologi dan BAF Verse.

Lynn menyebutkan, sejumlah tantangan ke depan adalah dengan makin majunya teknologi, maka setiap perusahaan dituntut untuk melakukan digitalisasi, tak terkecuali perseroan.

Pada saat yang bersamaan, kejahatan *cyber* makin marak. Untuk mengantisipasi hal tersebut, perseroan terus berupaya meningkatkan sistem keamanan digitalnya.

Lalu bagaimana peran manajemen BAF dalam memastikan SDM mumpuni

Dalam menghadapi tantangan ke depan? Menurutnya, tantangan yang dihadapi perusahaan setiap tahunnya dapat berbeda-beda.

Dia memberi contoh sepanjang 2023, BAF meningkatkan kualitas kredit pembiayaan akibat dampak pasca pandemi. Kebutuhan akan tenaga penagihan yang kompeten menjadi prioritas BAF.

“Dibandingkan dengan dengan tahun lalu meningkat sekitar 10%. Sesuai dengan pertumbuhan bisnis BAF, kebutuhan untuk penambahan tenaga kerja tetap diperlukan di hampir setiap unit bisnis. Namun, dengan demikian, kompetensi dari tenaga kerja yang dibutuhkan terus disesuaikan dengan kebutuhan bisnis,” sebutnya.

Dalam hal pemenuhan kompetensi, paparnya, BAF selalu menggelar pelatihan-pelatihan yang diterapkan secara menyeluruh agar tenaga kerja yang direkrut dapat memenuhi kompetensi yang diperlukan.

Secara terperinci, dia menyebutkan bahwa kompetensi yang dibutuhkan demi kemajuan perseroan ke depan adalah *agility* yakni kompetensi untuk mampu beradaptasi dengan cepat untuk menghadapi berbagai kondisi perubahan yang akan muncul.

“Seiring berjalannya waktu, seperti yang kita lihat kebutuhan akan kompetensi digital juga makin meningkat. Sehubungan dengan kompetensi digital ini, kami juga sudah berusaha untuk menyesuaikan diri dan bertransformasi agar seluruh karyawan sadar akan pentingnya digitalisasi dengan cara memberikan kurikulum *training* yang terarah sesuai dengan kebutuhan masing-masing level karyawan,” jelasnya.

Sertifikasi SDM perusahaan pembiayaan, menurut Lynn, diperlukan untuk meningkatkan kompetensi SDM di industri ke depannya.

Bicara masa depan, Direktur Keuangan PT BFI Finance Sudjono mengatakan bahwa di industri keuangan selalu ada inovasi agar sektor pembiayaan dapat tetap relevan dengan perkembangan yang ada, terlebih lagi dengan adanya *fintech* dan *digital bank*.

“Jadi *multifinance* pun dituntut inovatif supaya dapat mempertahankan konstituennya dan juga mendapatkan konsumen baru, serta agar tetap disukai masyarakat,” ujarnya saat ditemui, baru-baru ini.

Strategi inovasi, menurut Sudjono, mencakup inovasi digital untuk konsumen yang melek digital, dan inovasi non digital untuk pendekatan pada konsumen dengan satu servis dan penawaran serta jasa terbaik yang diberikan industri pembiayaan.

“Inovasi itu pintar-pintarnya tiap-tiap perusahaan, dengan mencari celah-celah apa yang masih diperbolehkan secara regulasi dan apa yang masih dalam koridor yang disetujui. Artinya, tidak boleh merugikan atau menipu konsumen,” tegasnya.

Otoritas Jasa Keuangan, papar Sudjono, sudah memberikan aturan yang jelas dan industri pembiayaan adalah *heavily regulated industry*. Meskipun di industri keuangan, pembiayaan dan bank terdapat persamaan, tetapi dari sisi lain berbeda, karena pembiayaan tidak mengambil dana masyarakat.

“Yang penting kami tahu kebutuhan masyarakat dengan memberi pelayanan yang benar. Jadi tinggal inovasinya saja.”

Perihal inovasi, BFI sudah menyiapkan SDM khusus lantaran inovasi terkait erat dengan berbagai dimensi yang membutuhkan koordinasi internal. Sebagai contoh ilustrasi, jika suatu perusahaan *multifinance* memberikan pelayanan pembiayaan tanpa survei maka tim internal mesti mengetahui konsumen mana yang boleh diberikan pelayanan tersebut.

Hal itu tentu menuntut kemampuan dari sisi *risk management* dan *data management* untuk mengetahui konsumen mana yang memenuhi kriteria itu. Hal ini lebih dalam dari prinsip *know your customer*.

“Ke depan, kami membutuhkan *data analytic* yang kuat, butuh banyak data dan informasi internal maupun eksternal. Selalu ada kombinasi, *marketing*, *risk management* dan *quality service* dalam paket yang ditawarkan. Kami harus tahu tren di *market* dan kebutuhannya seperti apa,” sebutnya.

Perspektif lain dari kondisi masa depan di industri pembiayaan dari sisi makro dipaparkan Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) Suwandi Wiratno, dalam satu kesempatan acara diskusi pakar di salah satu media ekonomi, baru-baru ini.

Suwandi optimistis dengan prospek industri pembiayaan Indonesia ke depannya yang masih

sangat menjanjikan. Terbukti, banyak investor luar negeri seperti dari Korea Selatan dan China, yang berminat untuk masuk atau mengakuisisi perusahaan pembiayaan di Indonesia. Mereka tertarik lantaran sektor ini dinilai masih memberikan imbal hasil investasi yang menguntungkan dibandingkan dengan di negara asal investor tersebut.

Lebih lanjut, terkait dengan peta jalan (*roadmap*) industri *multifinance* ke depan, paparnya, APPI bersama Otoritas Jasa Keuangan memproyeksikan laju pertumbuhan industri secara konservatif dengan tingkat yang masih akan sama dengan pertumbuhan ekonomi Indonesia.

“Jika pertumbuhan ekonomi nasional 5%—6% maka biasanya, dahulu sebelum ada gejolak, sektor pembiayaan juga tumbuh pada kisaran 5%—6%. Nah, sekarang mengapa kami perkirakan 16% atau mungkin turun ke 13%, ini karena industri masih dalam anomali. Pertumbuhan sektor ini pernah mengalami penurunan atau minus 18% pada tahun 2020.”

Akan tetapi, dia memproyeksikan pada tahun 2025 dan ke depannya, ada kemungkinan pertumbuhan bisnis *multifinance* kembali ke *single digit growth* selama pertumbuhan ekonomi tidak bisa menembus 6%—7%.

Menurut Suwandi, sektor yang masih akan prospektif akan terlihat berdasarkan perkembangan dari waktu ke waktu. Dia menyebutkan sektor-sektor yang masih menjadi andalan ke depan adalah sektor pertambangan, perkebunan, serta sektor perdagangan yang akan mendorong pertumbuhan industri pembiayaan.

Dia menjelaskan, selama tren harga dan perbandingan biaya penambangan bawah tanah dengan penambangan terbuka batu bara (*stripping ratio*) masih terjaga maka masih memberikan kontribusi yang bagus.

Kemudian, selama perkebunan seperti sawit atau CPO yang meskipun di-*banned* di pasar luar negeri masih dapat digunakan untuk kebutuhan dan bahan bakar di dalam negeri maka akan jadi manfaat.

Begitu pula di sektor perdagangan, selama produk nasional masih dapat dikonsumsi atau dipakai di dalam negeri dan perdagangan berputar maka akan menjadi sektor dengan potensi yang besar bagi industri pembiayaan. (*)

Berkolaborasi Mencetak SDM Berkualitas

Kampus menjadi salah satu mitra perusahaan pembiayaan untuk mencari sumber daya manusia (SDM) berkualitas. Pola hubungan kerja sama yang inovatif dan saling membutuhkan ini menjadi terobosan untuk menyiapkan *human capital* guna menjawab tantangan masa depan.

HR & GA Associate Director PT Bussan Auto Finance (BAF) Jimmy Iskandar mengatakan bahwa efektivitas model perekrutan SDM di perseroan tergantung pada kebutuhannya.

“Untuk menjangkau lulusan baru pada posisi *management trainee* tentunya akan lebih efektif apabila mengadakan *campus hiring* atau *job fair*, sedangkan untuk posisi yang lebih senior akan lebih efektif menggunakan jasa konsultan SDM atau *head hunter*,” ujarnya, baru-baru ini.

Dia memberi contoh, sehubungan dengan kompetensi digital, BAF juga memberikan pelatihan dengan kurikulum yang terarah sesuai kebutuhan pada tiap-tiap level karyawan.

BAF juga berkolaborasi dengan sejumlah perguruan tinggi untuk kegiatan program edukasi keuangan kepada mahasiswa mengenai *multifinance*, salah satunya dengan Universitas Paramadina Jakarta melalui dukungan BAF Care.

Group Head Marketing Afiliasi PT BCA Multifinance (BCA MF) Josefa Adli mengatakan, pihaknya banyak menjalin kolaborasi dengan perguruan tinggi berdasarkan wilayah kerja BCA

MF. “Kolaborasi ini tergantung pada wilayah [kerja]. Semua [wilayah] ada. Misalnya, di Medan [Sumatra Utara], maka kami akan *job fair* dengan perwakilan kampus di sana, begitu juga di Jakarta, dan Surabaya.”

Selain itu, paparnya, kolaborasi dengan kalangan perguruan tinggi diimplementasikan dalam program *internship* dengan menggandeng sejumlah universitas. “Banyak karyawan magang kami yang datang dari beberapa universitas. Ini merupakan salah satu bentuk *relationship* kami, di mana kami menawarkan *on the job training* [OJT] di kami, yang secara tidak langsung mereka yang mengikuti program magang ini menjadi duta untuk teman-temannya,” ujar eksekutif senior yang biasa disapa Yosi ini.

Sementara itu, Sylvanus Gani Mendrofa, Chief Financial Officer PT Adira Dinamika Multifinance, Tbk., menyebutkan bahwa Adira juga melakukan pola perekrutan melalui sistem jemput bola ke kampus-kampus perguruan tinggi.

Direktur Keuangan PT BFI Finance Sudjono mengatakan, kolaborasi dengan kampus-kampus selalu diadakan sebagai salah satu program rekrutmen. “Kami banyak kerja sama [dengan kampus] supaya dikenal, dan memberikan bea siswa serta *training* untuk bidang-bidang tertentu melalui *bootcamp*,” ujarnya.

Menurutnya, dalam program tersebut kedua pihak saling membutuhkan. “Perguruan tinggi mesti tahu kebutuhan di *market* apa agar lulusannya bisa menyesuaikan, sedangkan kami butuh karyawan berkualitas yang sudah dilatih di perguruan tinggi untuk kami poles lagi dengan program-program dari *human capital* [HRD],” sebutnya. (*)



Courtesy Visit ke Pool Advista Finance

04 Juli 2023



Kunjungan Valdo Sumber Daya Mandiri - BAF ke LSPPI

04 Juli 2023



Kunjungan Anadana Global Multifinance ke LSPPI

05 Juli 2023



Courtesy Visit ke Resona Indonesia Finance

05 Juli 2023



Courtesy Visit ke Asia Multidana

06 Juli 2023



Courtesy Visit ke Modalku Finansial Indonesia

06 Juli 2023



Courtesy Visit ke Sinarmas Hana Finance

06 Juli 2023



Courtesy Visit ke Sinarmas Multifinance

06 Juli 2023



Courtesy Visit ke Central Java Power

07 Juli 2023



Courtesy Visit ke Equity Finance Indonesia

07 Juli 2023



Courtesy Visit ke Fazz Capital Finance

07 Juli 2023



Courtesy Visit ke Mizuho Leasing Indonesia

12 Juli 2023



Courtesy Visit ke KB Bukopin Finance

14 Juli 2023



Courtesy Visit ke Emperor Finance Indonesia

17 Juli 2023



Kunjungan Sukses Jernih Suksesindo ke LSPPPI

17 Juli 2023



Courtesy Visit ke Moladin Finance Indonesia

20 Juli 2023

APPI Golf Cup 2023 Galang Kebersamaan Industri Keuangan



KEGIATAN SPONSORSHIP

Kegiatan Asesmen Kualifikasi 5 Bidang Pembiayaan

20 - 21 September 2023



Pra Asesmen - Kualifikasi 6 Bidang Pembiayaan

25 Oktober 2023



Kegiatan Asesmen Kualifikasi 6 Bidang Pembiayaan

27 Oktober 2023



Kegiatan Asesmen Kualifikasi 5 Bidang Pembiayaan

28 Oktober 2023



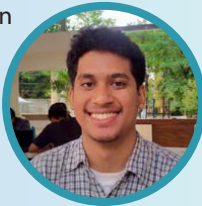
Apa Kata Mereka?

Mahasiswa yang kelak lulus menjadi sarjana dan calon tenaga kerja mempunyai pendapat yang beragam dalam melihat perusahaan *multifinance* ke depan. Berikut pandangan dan harapan mereka:

Enrich Samuel

Mahasiswa Fakultas Komunikasi
Institut Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
(IISIP) Jakarta

Perusahaan pembiayaan ke depan bakal makin berkembang, baik yang dari bank maupun yang non-bank, produk dan fasilitas pembiayaannya makin banyak dan beragam, menjangkau pasar anak muda yang makin *fear of missing out* [FOMO] atau takut ketinggalan tren untuk pembiayaan produk kebutuhan primer. Harapan lainnya, perusahaan pembiayaan memberi target dan jam kerja yang ideal bagi tenaga kerjanya.



Ananda Febriansyah

Mahasiswa Fakultas Ilmu
Komunikasi, Universitas
Gunadarma

Perusahaan *multifinance* masa depan adalah perusahaan yang mampu membuktikan bahwa tenaga kerjanya profesional, perusahaan yang memberikan pelatihan *public speaking* serta pelatihan *attitude* yang bagus sehingga pelayanannya dapat memberikan rasa aman dan nyaman bagi konsumennya.



Siti Sarah Jauhari

Mahasiswa Fakultas Komunikasi
Universitas Padjadjaran,
Bandung, Jawa Barat

Perusahaan *consumer finance* atau *leasing* masa depan adalah perusahaan yang terpercaya, mampu menjamin SDM-nya berkualitas dan tersertifikasi, sehingga konsumen percaya dan perusahaannya jadi lebih bonafide.



Eben Ezer

Mahasiswa Fakultas Komunikasi
Universitas Padjadjaran,
Bandung, Jawa Barat

Perusahaan *multifinance* masa depan perlu memperkuat kemampuan inovasi digitalnya, termasuk salah satunya komunikasi digital karena masyarakat terutama generasi muda sudah sangat melek digital. Perusahaan juga kuat dalam komunikasi pemasaran untuk tujuan edukasi, meningkatkan citra *brand* serta menjangkau masyarakat yang lebih luas. (*)



DAFTARKAN SEGERA

	DIKLAT/ SEMINAR	UJIAN ONLINE	ASESMEN OFFLINE	TANGGAL TUTUP PENDAFTARAN
Penagihan	-	15 - 19 JAN 2024 12 - 16 FEB 2024	-	H-7 dari tanggal Ujian H-7 dari tanggal Ujian
Manajerial (Diklat Offline)	15 - 16 JAN 2024 15 - 16 FEB 2024	17 JAN 2024 19 FEB 2024	- 22 - 24 FEB 2024	05 JAN 2024 02 FEB 2024
Manajerial (Diklat Online)	18 - 24 JAN 2024 19 - 24 FEB 2024	25 JAN 2024 26 FEB 2024	- 01 - 02 MAR 2024 27 MAR 2024	09 JAN 2024 06 FEB 2024
Manajemen Risiko (Full Offline)	27 FEB 2024	27 FEB 2024	-	19 FEB 2024
Direksi & Komisaris (Seminar Offline)	26 JAN 2024 (IND) 28 FEB 2024 (ENG)	-	30 JAN 2024 (IND) 29 FEB 2024 (IND)	19 JAN 2024 19 FEB 2024

#AyoSertifikasi

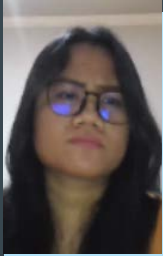
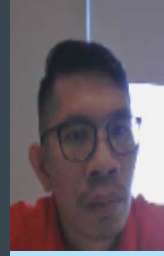
INFO LEBIH LANJUT HUBUNGI:

021-29820180
info@sppi.co.id

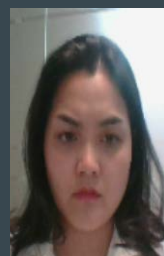
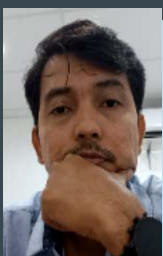


SEPTEMBER 2023

Ujian Sertifikasi Dasar Manajerial



Ujian Sertifikasi Profesi Penagihan





OKTOBER 2023

Ujian Sertifikasi Dasar Manajerial



Ujian Sertifikasi Profesi Penagihan



KALENDER SERTIFIKASI



JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL
<p>17 SDM Diklat Offline (Ujian Online)</p> <p>25 SDM Full Online</p> <p>30 SAP SDK Full Offline (IND)</p>	<p>19 SDM Diklat Offline (Ujian Online)</p> <p>22-24 Asesmen SDM</p> <p>26 SDM Full Online</p> <p>27 SMR Offline</p> <p>29 SAP SDK Full Offline (ENG)</p>	<p>1-2 Asesmen SDM</p> <p>20 SDM Diklat Offline (Ujian Online)</p> <p>26 SDM Full Online</p> <p>27 Asesmen SDM</p> <p>28 SAP SDK Full Offline (IND)</p>	<p>25-27 Asesmen SDM</p> <p>30 SAP SDK Full Offline (ENG)</p>
MEI	JUNI	JULI	AGUSTUS
<p>15 SDM Diklat Offline (Ujian Online)</p> <p>22 SDM Full Online</p> <p>28 SMR Offline</p> <p>29 Asesmen SDM</p> <p>30 SAP SDK Full Offline (IND)</p> <p>31 Asesmen SDM</p>	<p>14 SDM Diklat Offline (Ujian Online)</p> <p>27 SDM Full Online</p> <p>28 SAP SDK Full Offline (ENG)</p> <p>28-29 Asesmen SDM</p>	<p>18 SDM Diklat Offline (Ujian Online)</p> <p>18 SMR Offline</p> <p>26-27 Asesmen SDM</p> <p>29 SDM Full Online</p> <p>31 SAP SDK Full Offline (IND)</p>	<p>2-3 Asesmen SDM</p> <p>15 SDM Diklat Offline (Ujian Online)</p> <p>26 SDM Full Online</p> <p>30 SAP SDK Full Offline (ENG)</p> <p>30-31 Asesmen SDM</p>
SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER	DESEMBER
<p>19 SDM Diklat Offline (Ujian Online)</p> <p>19 SMR Offline</p> <p>26 SDM Full Online</p> <p>27 SAP SDK Full Offline (IND)</p> <p>27-28 Asesmen SDM</p>	<p>17 SDM Diklat Offline (Ujian Online)</p> <p>25 SDM Full Online</p> <p>26 Asesmen SDM</p> <p>29 SAP SDK Full Offline (ENG)</p> <p>30 Asesmen SDM</p>	<p>14 SDM Diklat Offline (Ujian Online)</p> <p>14 SMR Offline</p> <p>22 SDM Full Online</p> <p>23 Asesmen SDM</p> <p>27 SAP SDK Full Offline (IND)</p> <p>Asesmen SDM</p>	<p>13 SAP SDK Full Offline (ENG)</p> <p>17 SDM Full Online</p> <p>19 SDM Diklat Offline (Ujian Online)</p> <p>20-21 Asesmen SDM</p>

Keterangan:

- SPP adalah Sertifikasi Profesi Penagihan
- SDM adalah Sertifikasi Dasar Manajerial
- SDK adalah Sertifikasi Dasar Komisaris
- SAP adalah Sertifikasi Ahli Pembiayaan (Direksi)
- SMR adalah Sertifikasi Manajemen Risiko

Selamat

Atas Keberhasilan Pencapaian Nilai Ujian Terbaik

Bulan September 2023

Sertifikasi Dasar Manajerial



1
JACCS MPM Finance Indonesia
Elizabeth
Credit Operations Corporate
Finance Dept Head



2
JACCS MPM Finance Indonesia
Ade Putu Dilarse
Asset Management & Insurance
Dept Head



2
JACCS MPM Finance Indonesia
Nova Nancy Karisoh
Credit Policy Dept Head



3
BNI Multifinance
Amelia Venita
Finance Department Head



3
Clipan Finance Indonesia
Denny
SM NON OTO



3
Woorl Finance Indonesia
Dulfatah
Branch Manajer



3
Radana Bhaskara Finance
Derry Permana
Sr. Enterprise Risk Management
Manager

Sertifikasi Profesi Penagihan



1
Orix Indonesia Finance
Vincent Tio
Division Head Marketing



2
Adira Dinamika Multi Finance
M Abdurrahman A
Recovery Officer



2
Adira Dinamika Multi Finance
Sigit Wisnu Wardaya
Recovery Officer



2
Sinar Mitra Sepadan Finance
Amanda Kirana Yudita
PJS Branch Collection Supervisor



2
Mandiri Utama Finance
Reynaldy Dwizudiansyah Putra
Account Receivable Officer



2
PT. Maybank Indonesia
Finance
Ismail Ayuba
Field Collector



2
Dipo Star Finance
Sugeng Priyanto
Field Collector



2
Mandala Multi Finance
Munawwar
Collector Coordinator



3
PT. Maybank Indonesia
Finance
Marwoko
Field Collector



3
Mandiri Tunas Finance
Santri Octa
Acting Recovery Head



3
Bussan Auto Finance
Kamilus Nu
Account Receivable Head

Selamat

Atas Keberhasilan Pencapaian Nilai Ujian Terbaik

Bulan Oktober 2023

Sertifikasi Dasar Manajerial



1

Bussan Auto Finance
David Febrin Asmara
Department Head Admin Finance
Area 3



2

BCA Multifinance
Robby Paskah H Tinambunan
Kepala Departemen Optimalisasi
Cabang



2

Toyota Astra Financial Services
Elissa Yunita
General Services Department Head



3

Adira Dinamika Multi Finance
Anda Reza Pratama
Head of Sales Planning &
Product Dev



3

Wahana Ottomitra Multiartha
Hastomo Nugroho
Business Unit Head

Sertifikasi Profesi Penagihan



1

Sejahtera Mitra Solusi - Adira
Yodi Septiadi
Mitra External Reguler



2

Astra Sedaya Finance
Parihotan Samsir
Petugas Eksekusi Objek Jaminan
Fidusia



3

Orix Indonesia Finance
Jesen Sandywan
Marketing Staff



3

Kb Finansia Multi Finance
Adi Kiswantoro
Collection Coord. T. KMB



3

BNI Multifinance
Ruswanto
Field Collection



we wish you

*Merry
Christmas*
2023

HAPPY new year
2024

