

## **SILABUS TRAINING**

### **“CREDIT RESTRUCTURING & NPL MANAGEMENT STRATEGIES”**

Hari/Tanggal	: Kamis-Jum'at, 5-6 Februari 2026
Durasi & Waktu	: 2 Hari, 08.30-16.00 WIB
Lokasi	: Hotel Ambhara, Jakarta (Tentative)

#### **LATAR BELAKANG**

Kualitas aset merupakan indikator utama kesehatan sebuah lembaga keuangan. Munculnya kredit bermasalah atau Non-Performing Loan (NPL) adalah tantangan yang tidak terhindarkan, namun dampaknya dapat diminimalisir melalui strategi penanganan yang tepat dan cepat.

Pelatihan Credit Restructuring & NPL Management Strategies ini dirancang untuk membekali para profesional kredit dengan keterampilan "penyelamatan" dan "penyelesaian" kredit. Peserta akan belajar cara mengidentifikasi gejala dini kredit bermasalah, melakukan asesmen terhadap kemauan dan kemampuan bayar debitur (willingness vs capability), hingga merancang skema restrukturisasi yang win-win. Selain itu, pelatihan ini juga membedah jalur litigasi dan non-litigasi sebagai upaya terakhir dalam pemulihan aset (recovery).

#### **TUJUAN**

1. Mendeteksi dini / mengidentifikasi Early Warning Signals (EWS) sebelum kredit benar-benar jatuh menjadi NPL.
2. Menganalisis kelayakan / melakukan uji kelayakan (feasibility study) untuk menentukan apakah seorang debitur layak direstrukturisasi atau harus segera dilikuidasi.
3. Menyusun struktur restrukturisasi (penjadwalan ulang, persyaratan ulang, atau penataan kembali) yang sesuai dengan arus kas debitur.
4. Memiliki teknik negosiasi yang efektif untuk menghadapi berbagai tipe debitur bermasalah.
5. Mengelola aspek legalitas dokumen restrukturisasi dan memahami prosedur eksekusi agunan serta lelang.
6. Optimalisasi Recovery

## MATERI

### Hari 1: Penyelamatan Kredit & Teknik Restrukturisasi

1. NPL Lifecycle & Early Warning Signals
  - Memahami siklus kredit: dari Lancar ke Macet
  - Identifikasi faktor internal & eksternal penyebab NPL
  - Membedah indikator keuangan & non-keuangan sebagai gejala dini
2. Debitur Diagnosis & Viability Test
  - Klasifikasi debitur: Cure, Restructure, or Exit?
  - Menilai Willingness to Pay vs Ability to Pay
  - Analisis arus kas baru (post-distress) untuk kapasitas bayar
3. Restructuring Schemes & Techniques
  - Teknik Rescheduling (Perpanjangan tenor)
  - Teknik Reconditioning (Penyesuaian suku bunga/grace period)
  - Teknik Restructuring (Konversi utang menjadi saham/debt to equity swap)
4. Negotiation Skills for Debt Recovery
  - Psikologi debitur bermasalah
  - Teknik negosiasi persuasif vs konfrontatif
  - Menyusun Memorandum of Understanding (MoU) yang mengikat

### Hari 2: Penyelesaian Kredit & Aspek Hukum

1. Legal Action & Asset Liquidation
  - Jalur Non-Litigasi: Penyerahan agunan sukarela (Voluntary Surrender)
  - Jalur Litigasi: Gugatan perdata, eksekusi jaminan (Hak Tanggungan/Fidusia)
  - Pemahaman dasar PKPU dan Kepailitan
2. NPL Management & Exit Strategies
  - Strategi Lelang Agunan dan AYDA (Aset Yang Diambil Alih)
  - Penjualan portofolio kredit (Cessie/Asset Sale)
  - Kebijakan hapus buku (Write-off) & hapus tagih

## PESERTA

1. Credit Risk Managers & Staff
2. Account Officers / Relationship Managers
3. Special Asset Management (SAM) / Work-out Team
4. Legal Officer & Collection Staff
5. Internal Auditor

## INVESTASI

Investasi Normal	: Rp. 5.000.000,- Per Peserta
Investasi Grup	: Diskon 10% dari Investasi Normal Per Peserta untuk pendaftaran minimal 5 peserta
Fasilitas yang di dapat	: Sertifikat Cetak, Modul (hardcopy/cetak dan softcopy via email), Training KIT, Souvenir (T-shirt/Jaket/Tumbler - menyesuaikan stok), Meeting Room dan Fasilitasnya, Konsumsi selama training (2x Rehat Kopi, 1x Makan Siang), PPh
Non Fasilitas	: Transportasi dan Akomodasi Peserta, PPN

## \*INFORMASI LEBIH LANJUT, PENDAFTARAN & INHOUSE TRAINING\*

### The Infinity Academy | PT Infinity Berkah Indonesia

Email: [marketing@infinityacademyindonesia.com](mailto:marketing@infinityacademyindonesia.com); [marketing@infinityacademy.co.id](mailto:marketing@infinityacademy.co.id)

Website : <https://www.infinityacademy.co.id>; <https://www.infinityacademyindonesia.com>;

### Marketing

**Ratna Samiah (Public dan Inhouse Training)**

No Hp: 0811-9878785

Email: [ratna.infinityacademy@gmail.com](mailto:ratna.infinityacademy@gmail.com)

**Vina Firmalia (Inhouse Training)**

No Hp: 0812-1849 9009

Email: [vinafirmalia.infinityacademy@gmail.com](mailto:vinafirmalia.infinityacademy@gmail.com)