

WORKSHOP

TEKNIK NEGOSIASI HUKUM

UNTUK PENYELESAIAN KREDIT



PERBANKAN



KREDIT



NEGOSIASI



PENYELESAIAN



Strategi Praktis Negosiasi
& Penyelesaian Kredit



PENDEKATAN
PRAKTIS & APLIKATIF



DASAR HUKUM
KUAT & TEPAT



STUDI KASUS
& SIMULASI



SOLUSI WIN-WIN
BERKELANJUTAN

PROPOSAL WORKSHOP

TEKNIK NEGOSIASI HUKUM

UNTUK PENYELESAIAN KREDIT

Strategi Praktis, Terukur, dan Aman untuk Penyelesaian Kredit Bermasalah

PRISTISIA LAW FIRM

Advokat & Konsultan Hukum

Kontak: 0856 4552 4839

PROPOSAL WORKSHOP

Teknik Negosiasi Hukum untuk Penyelesaian Kredit

Penyelenggara	Pristisia Law Firm
Format	Workshop interaktif - konsep, studi kasus, simulasi, dan praktik penyusunan dokumen
Pendekatan	30% pemahaman konsep dan 70% praktik
Sasaran	Direksi, pejabat kredit, legal, remedial, collection, compliance, risk management, dan internal audit BPR

Workshop ini membantu peserta menyiapkan strategi negosiasi, menghadapi debitur secara profesional, menentukan pilihan penyelesaian kredit, dan menuangkan hasil kesepakatan ke dalam dokumen yang jelas serta aman secara hukum.

1. Latar Belakang

Kredit bermasalah tidak selalu harus diselesaikan melalui penagihan keras, eksekusi jaminan, atau pengadilan. Dalam banyak kasus, negosiasi yang tepat dapat menghasilkan penyelesaian yang lebih cepat, efisien, dan tetap melindungi kepentingan BPR. Workshop ini dirancang untuk membekali peserta dengan cara negosiasi yang sederhana, terarah, dan dapat langsung digunakan dalam penanganan kredit bermasalah.

2. Tujuan

- Memahami dasar negosiasi dalam penyelesaian kredit.
- Menilai posisi BPR dan debitur sebelum negosiasi.
- Menentukan target, batas penyelesaian, dan pilihan konsesi.
- Menyusun alternatif penyelesaian kredit yang realistis.
- Melakukan negosiasi secara tegas, profesional, dan terukur.
- Mendokumentasikan hasil negosiasi agar jelas dan aman secara hukum.

3. Ruang Lingkup

- Dasar hukum dan prinsip negosiasi kredit.
- Analisis posisi BPR, debitur, penjamin, dan jaminan.
- Penentuan target dan batas minimum penyelesaian.
- Strategi penawaran, konsesi, dan penyusunan opsi penyelesaian.
- Teknik menghadapi keberatan, penolakan, dan penundaan debitur.
- Negosiasi restrukturisasi, pelunasan, bunga, denda, dan angsuran.
- Penyusunan berita acara dan perjanjian penyelesaian.
- Pemanfaatan AI untuk membantu analisis dan simulasi negosiasi.

4. Materi Workshop

1. Memahami posisi hukum BPR sebelum negosiasi.
2. Menganalisis kondisi kredit dan kemampuan debitur.
3. Menentukan target ideal dan batas minimum penyelesaian.
4. Menyusun beberapa alternatif penyelesaian kredit.
5. Teknik komunikasi, persuasi, penawaran, dan pemberian konsesi.
6. Menghadapi debitur yang menolak, menunda, atau meminta keringanan.
7. Negosiasi bunga, denda, pelunasan, angsuran, dan restrukturisasi.
8. Simulasi negosiasi berdasarkan studi kasus kredit.
9. Penyusunan berita acara dan perjanjian penyelesaian kredit.
10. Penggunaan AI sebagai alat bantu menyusun strategi negosiasi.

5. Manfaat Praktis

- Mempersiapkan negosiasi secara lebih terarah.
- Mengetahui kekuatan dan kelemahan posisi BPR.
- Menentukan batas konsesi yang aman.
- Menghadapi berbagai karakter dan keberatan debitur.
- Menyusun opsi penyelesaian yang realistis dan dapat dijalankan.
- Mengurangi risiko kesepakatan yang merugikan BPR.
- Mendokumentasikan hasil negosiasi dengan lebih baik.

6. Sasaran Peserta

Direksi / Komisaris BPR	Pejabat & Staf Kredit
Account Officer	Remedial / Collection Officer
Legal Officer	Compliance Officer
Risk Management	Internal Audit

7. Fasilitas

- Modul dan materi presentasi workshop.
- Studi kasus penyelesaian kredit.
- Worksheet analisis dan strategi negosiasi.
- Template berita acara dan surat penawaran.
- Template perjanjian penyelesaian kredit.
- Contoh prompt AI untuk analisis dan persiapan negosiasi.
- Sertifikat workshop.

8. Output Workshop

1. Analisis posisi BPR dan debitur.
2. Strategi dan target negosiasi.
3. Pilihan penyelesaian kredit.
4. Skenario penawaran kepada debitur.
5. Draft berita acara negosiasi.
6. Draft perjanjian penyelesaian kredit.
7. Template prompt AI untuk membantu persiapan negosiasi.

Metode Pelaksanaan

30% Konsep & Analisis	70% Praktik, Studi Kasus & Simulasi
--------------------------	--

Pendekatan Pembelajaran

- Penjelasan singkat dan mudah dipahami.
- Bedah contoh kasus kredit bermasalah.
- Simulasi negosiasi antara BPR dan debitur.
- Latihan menyusun opsi penyelesaian dan dokumen hasil negosiasi.
- Diskusi masalah yang sering dihadapi peserta dalam praktik.

Hasil yang Diharapkan

Peserta tidak hanya memahami teori negosiasi, tetapi memiliki pola kerja, strategi, worksheet, serta contoh dokumen yang dapat langsung digunakan untuk mendukung penyelesaian kredit bermasalah di BPR.

PRISTISIA LAW FIRM

Advokat & Konsultan Hukum

Kontak: 0856 4552 4839