

Nomor : 017/Yapindo-Jakarta/Plth/II/2026
Lamp. : (satu) formulir pendaftaran

Tangerang, 23 Februari 2026

Kepada Yth.

Bapak/Ibu Direksi & Dewan Komisaris

PT. Bank Perekonomian Rakyat

Di seluruh Indonesia,-

Perihal : Penawaran Pelatihan "INCREASE SALES WITH PERSONAL SERVICE AND SELLING SKILLS"

I. Latar Belakang Training Service And Selling Skills

Awal tahun 2026 merupakan momen yang tepat bagi pelaku bisnis BPR menjalankan strategi terbaik untuk merealisasikan penjualan jasa keuangan BPR yang lebih meningkat dari tahun sebelumnya dengan memanfaatkan peluang dan kesempatan agar total aset produktif dan profitabilitas BPR mampu menembus target. Untuk menembus target kerja sudah seharusnya didukung oleh seluruh tim di semua divisi, khususnya pada divisi yang menjadi pusat sumber penerimaan pendapatan yaitu Marketing yang didalamnya terdapat para Banking Officer yaitu Account Officer dan Marketing Officer. Berdasarkan pada kondisi di lapangan ada beberapa permasalahan menjadi faktor penyebab tidak optimalnya pencapaian target penjualan produk jasa BPR terkait SDM bidang Penjualan yaitu:

- ❖ Kurang tersedianya SDM di bidang penjualan/pemasaran sesuai kebutuhan
- ❖ Kurang memiliki pengalaman di bidang penjualan produk jasa keuangan BPR salah satunya dampak dari rotasi pekerjaan yang semula bukan di bidang penjualan
- ❖ Kurangnya keterampilan dalam melayani dan menjual karena masih baru dalam bekerja
- ❖ Kurang tepatnya penempatan posisi pekerjaan dan tidak memiliki potensi sebagai penjual
- ❖ Kurangnya motivasi kerja
- ❖ Terindikasi bahkan terbukti SDM melakukan fraud sehingga harus merekrut karyawan baru

Kebutuhan SDM yang profesional dalam memberikan pelayanan prima dengan cara mengesankan dan peningkatan keterampilan kerja dengan memperoleh pengetahuan mengenai penjualan yang efektif tentu menjadi sangat penting. Untuk meningkatkan kompetensi tim dalam melayani dan menjual secara profesional di perlukan pelatihan yang dapat mendukung aktivitas kerja mereka. Apakah Anda berkeinginan menilai tim marketing dan penjualan Anda sudah mempunyai kompetensi kerja dalam memberikan Pelayanan secara berkualitas dan mampu melakukan aktivitas penjualan yang sesuai dengan harapan perusahaan dan nasabah? Atau Anda bertujuan untuk menyegarkan kembali dan lebih meningkatkan keterampilan tim yang sudah Anda bina dan nilai bagus selama ini agar tim Anda lebih profesional dan dapat memberikan kontribusi lebih baik? Peserta training dapat lebih memahami peran penting pelayanan yang berkualitas untuk meningkatkan kepercayaan dan loyalitas nasabah dan juga dapat memahami

Training ini sangat sesuai dengan kebutuhan pengembangan keterampilan kerja Tim Account Officer dan Marketing Officer dalam meningkatkan Penjualan produk jasa keuangan BPR Anda! Daftarkan segera tempat terbatas.

BSD Sektor 1.1 Jl. Griya Loka Raya Blok RE3 No. 21 Rawa Buntu Serpong, Kota Tangerang Selatan
Telp./Fax. : 021 – 29661150

E_mail : yapindo_jakarta@yahoo.co.id

II. Alasan Penting Service and Selling Skills:

Training ini membantu tim Account Officer dan Marketing Officer membuka kesadaran bahwa penjualan hanya bisa terjadi jika diawali dengan pelayanan yang mengesankan diawali pertemuan dengan prospek untuk menggali dan memahami apa permasalahan prospek sehingga dapat dicarikan solusi yang paling tepat yang membuat prospek merasa perlu untuk menggunakan produk jasa keuangan bank. Banyak sekali para pelaku penjualan langsung pada penawaran produk bukan menggali kebutuhan, hal ini tentu menyulitkan dalam melakukan tindak lanjut dalam melakukan penawaran dan penjualan secara efektif. Kurang pemahamannya seorang penjual dalam melakukan penawaran dan personal branding menjadikan kurang mendapat kepercayaan sehingga penjualan tidak terjadi walaupun terjadi hanya karena desakan kebutuhan sesaat atau bersifat transaksional bukan untuk kerjasama jangka panjang. Ikuti training ini agar tim Account Officer dan Marketing Officer memahami poin-poin penting dalam menciptakan pelayanan yang memuaskan dan mengesankan dan mampu melakukan aktivitas penjualan dengan efektif dan berdampak positif dalam meningkatkan penjualan produk jasa keuangan BPR Anda.

III. Tujuan dari Service dan Selling Skills:

Training ini mempunyai tujuan untuk meningkatkan kemampuan melayani dan menjual secara profesional sehingga berdampak positif pada peningkatan penjualan produk jasa keuangan BPR. Hal ini bisa terlaksana dengan adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai pentingnya aspek dalam memberikan pelayanan dan keterampilan menjual.

Sasaran pelatihan sebagai berikut:

1. Peserta memiliki kemampuan untuk memahami pentingnya menguasai cara memberikan pelayanan yang memuaskan dan mengesankan sehingga terbangun kepercayaan dari prospek dan nasabah untuk menggunakan layanan jasa bank.
2. Peserta memiliki kemampuan untuk memahami cara melakukan komunikasi atas keunggulan produk jasa keuangan bank kepada prospek dapat membedakan keunggulan produk yang ditawarkan dengan pesaing dan bersedia menjadi nasabah.
3. Peserta memiliki kemampuan untuk memahami kebutuhan spesifik prospek dan nasabah dengan membangun komunikasi yang efektif menggunakan metode SPIN agar mendorong keinginan prospek menggunakan produk jasa keuangan BPR sebagai solusi yang tepat.
4. Peserta memiliki kemampuan untuk memahami bahwa produk jasa keuangan yang ditawarkan memiliki risiko yang dapat merugikan sehingga diperlukan pemahaman memitigasi risiko.
5. Peserta memiliki kemampuan untuk memahami pentingnya kekuatan personal branding dalam menghadapi prospek dengan penguatan integritas, komunikasi persuasif dan perilaku sehingga terbangun kepercayaan dan kenyamanan dalam bekerjasama dengan BPR.

IV. Materi Pelatihan :

1. Excellent Service & Trust

Pelayanan bank yang prima sangat penting untuk menciptakan kepuasan dan loyalitas nasabah, sekaligus membangun kepercayaan nasabah dan keunggulan kompetitif serta citra positif bagi institusi bank itu sendiri. Selain itu pelayanan bank yang prima sangat penting untuk menciptakan kepuasan dan loyalitas nasabah, sekaligus membangun kepercayaan nasabah dan keunggulan kompetitif serta citra positif bagi institusi bank itu sendiri. Kepercayaan adalah fondasi utama dalam penjualan jasa bank (fiduciary principle), karena bank mengelola dana dan aset nasabah yang membutuhkan jaminan keamanan tinggi. Kepercayaan yang kuat meningkatkan loyalitas pelanggan, mendukung reputasi bank, serta mencegah risiko penarikan dana massal.

Training ini membahas mengenai bagaimana cara meningkatkan kualitas pelayanan yang dapat meningkatkan kepercayaan dan reputasi bank serta loyalitas nasabah.

2. Product Advantage Communication

Komunikasi keunggulan produk sangat krusial untuk membangun brand awareness, mendorong keputusan pembelian, dan membedakan produk dari kompetitor. Komunikasi yang efektif memastikan konsumen memahami manfaat unik, membangun kepercayaan, meningkatkan loyalitas, serta mempermudah akses informasi, yang dapat mendorong peningkatan penjualan dan pertumbuhan bisnis.

Keunggulan produk dapat diartikan sebagai keistimewaan atau nilai tambah dari sebuah produk yang membuatnya lebih unggul dibandingkan produk sejenis di pasaran. Keunggulan ini bisa berupa kualitas, inovasi, fitur unik, pelayanan, atau faktor lain yang menjadi alasan bagi konsumen untuk memilih produk tersebut.

Training akan membahas mengenai bagaimana cara memahami komunikasi keunggulan produk dalam meningkatkan penjualan baik langsung maupun media sosial.

3. Understand Specific Customer Needs

Memahami kebutuhan calon nasabah sangat penting untuk meningkatkan kepuasan, loyalitas, dan penjualan, karena memungkinkan penawaran produk yang relevan serta tepat sasaran.

Memahami kebutuhan spesifik calon nasabah memerlukan pendekatan berbasis data dan empati, seperti membuat buyer persona agar lebih efektif dalam melakukan penawaran melalui strategi pemasaran, konten, dan pengembangan produk yang relevan. dan keinginan emosional.

Training ini membahas bagaimana memahami perilaku pembelian nasabah dan bagaimana membangun komunikasi dalam menggali kebutuhan prospek dan bagaimana penggunaan teknik SPIN Selling dalam melakukan penawaran yang sesuai kebutuhan.

4. Understanding Product Risk

Memperhatikan risiko produk jasa bank sangat penting untuk menjaga stabilitas keuangan nasabah dan bank, mencegah kerugian tak terduga, serta memastikan kepatuhan terhadap regulasi (seperti OJK). Analisis risiko memitigasi potensi kredit macet, operasional, pasar, likuiditas, dan reputasi, sekaligus membangun kepercayaan jangka panjang dan kepatuhan hukum. Mengingat risiko produk jasa bank dapat berdampak pada penurunan penjualan dan pendapatan maka perlu dilakukan identifikasi dan mitigasi risiko dalam melakukan penawaran kepada prospek.

Training ini membahas bagaimana seharusnya Account Officer dan Marketing Officer dapat meningkatkan penjualan dengan tetap memperhatikan dampak risikonya.

5. Strengthen Personal Branding

Personal branding bagi seorang penjual sangat penting untuk membangun kepercayaan (trust) nasabah, meningkatkan kredibilitas profesional, dan membedakan diri dari kompetitor di pasar yang jenuh. Ini membantu mengubah penjual dari sekadar penyedia produk menjadi solusi tepercaya, yang pada akhirnya meningkatkan loyalitas dan mempermudah penutupan penjualan.

Training ini membahas bagaimana setiap Account Officer dan Marketing Officer mampu meningkatkan personal branding dirinya untuk menjaga reputasi dirinya dan kepercayaan kepada bank serta poin-poin penting yang harus dimiliki dalam membangun personal branding yang positif sehingga dapat membangun hubungan jangka panjang dengan nasabah.

V. Target Peserta Pelatihan :

1. Marketing Officer
2. Account Officer
3. Front Liner
4. Kepala Operasional/Cabang

VI. Tentang Trainer/Narasumber Pelatihan :

TENTANG TRAINER WANGSIT SUPENO, M.M, CPEC, CHt

PROFESI

Trainer, Motivator, Coach, Dosen

Pengalaman memberikan training kepada ratusan dan ribuan SDM BPR sejak 2004
Memberikan training pada instansi pemerintah, rumah sakit, klinik, kampus dan sekolah

Pendidikan Formal:

S1 Fakultas Ekonomi Akuntansi UPN Veteran Jakarta
S2 Magister Management UPN Veteran Jakarta

Pendidikan Keahlian:

ESQ Coach Academy, ESQ Leadership Center
Hypnotherapy, anggota Indonesia Board Of Hypnotherapy
Public Speaking, ESQ Leadership Center
Neuro Language Programming, NEO NLP
Brain Based Coaching, Neuro Leadership Indonesia
Marketing Management, Godo Cahyono
Sales Mastery, James Gwee



VII. Biaya Invetasi :

Rp. 1.000.000,- satu peserta satu BPR

Rp. 1.800.000,- dua peserta satu BPR

Rp. 2.600.000,- tiga peserta satu BPR (tambahan peserta berikutnya 800.000)

Biaya sudah termasuk : Cofebreak 2x, makan siang, hardcopy Materi & sertifikat

Pembayaran dilakukan melalui transfer :

Nama Bank : Bank Mandiri KCP Rawamangun

Nomor Rekening : 006-00-0775649-1

Atas Nama : Yayasan Perbarindo Jakarta.

VIII. Pelaksanaan Pelatihan :

Hari/tanggal : Kamis, 9 April 2026

Tempat : Hotel Asyana Kemayoran Jakarta

Jl. Bungur Besar Raya No. 79 – 81

Kemayoran Jakarta Pusat 10620, Telphon (021) 4210111

Waktu : 08:30 sd 16:00 WIB

Formulir pendaftaran selambat-lambatnya kami terima hari/tanggal **Rabu, 8 April 2026** kirim kembali ke Yayasan Perbarindo Jakarta disertai bukti transfer kirim keemail yapindo_jakarta@yahoo.co.id

Demikian surat penawaran ini kami sampaikan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih. Hormat kami,

Yayasan Perbarindo Jakarta

I Ketut Arsana

Ketua

Linda Sri Rezeki, SE

Sekretaris



Formulir Pendaftaran :

Pelatihan dengan tema
"INCREASE SALES WITH PERSONAL SERVICE AND SELLING SKILLS"
 Hotel Asyana Kemayoran Jakarta Pusat, Kamis 9 April 2026
 Mulai pkl 08:30 sd 16:00 WIB

NAMA BPR :
 NOMOR TELP. :
 EMAIL BPR :
 DPD Perbarindo :: Komisariat

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

Nama peserta mohon ditulis dengan HURUF KAPITAL

Biaya Investasi :

Biaya sudah termasuk : Materi pelatihan, sertifikat pelatihan, makan siang 1x dan 2x coffe break

(.....) **Rp. 1.000.000,-** Biaya untuk satu peserta per BPR

(.....) **Rp. 1.800.000,-** Biaya untuk dua peserta per BPR

(.....) **Rp. 2.600.000,-** Biaya untuk tiga peserta per BPR (*tambahan peserta berikutnya Rp. 800.000*)

Jumlah Peserta : x = Rp.

Biaya transfer ke :

Nama Bank : Bank Mandiri KCP Rawamangun

Nomor Rekening : 006-00-0775649-1

Atas Nama : Yayasan Perbarindo Jakarta.

***Mohon untuk menuliskan nama peserta/nama BPR pada berita**

.....,, 2026

PD./BPR :

.....
 Direksi/Pengurus BPR

Pendaftaran dapat menghubungi :

Hadiansyah : Hp/Wa – 0858-9121-8018

Selo Widodo : Hp/WA - 0852-1644-3339

Dul Sakum : Hp/Wa – 0813-8238-4950/

0811-8483-889

Catatan :

Pendaftaran kami terima selambat-lambatnya hari/tanggal **Rabu, 8 April 2026** dengan mengisi formulir pendaftaran dan mengirim kembali ke Yayasan Perbarindo Jakarta disertai bukti setoran atau transfer melalui email yapindo_jakarta@yahoo.co.id