

Art & Strategy to Improve
EBITDA, PROFIT ability, **COST** effectiveness,
and sustainable **CASH** flow

Teknik Analisis, Seni dan Strategi Meningkatkan EBITDA, Profitabilitas, Efektivitas Biaya, dan Ketahanan Arus Kas Berkelanjutan untuk Antisipasi Risiko **"FINANCIAL MYOPIA"** Fasilitas Pelayanan Kesehatan



- ✓ Kenali-Pahami
- ✓ Analisa Komprehensif
- ✓ Putuskan Bijak

Selasa-Rabu, 9-10 September 2025, Jam 09.00-17.00 WIB

Widiyas Hidayanto
MBA, CPMA, ASEAN CPA

Praktisi Bisnis, Konsultan Strategi, Professional Management Accountant, ASEAN Chartered Professional Accountant, Konsultan Manajemen Kesehatan (KMK)



Konsep Praktis, Teknik Analisis, Konsultasi, dan Studi Kasus

- Pemanfaatan informasi keuangan dalam penilaian kinerja, manajemen risiko, dan pengambilan keputusan strategis
- Antisipasi **"FINANCIAL MYOPIA"** risiko bias antara kinerja laba dan kas, serta antara posisi jangka pendek dan jangka panjang
- Konsep praktis, karakter, faktor penggerak dan pemicu **pendapatan, biaya, laba dan kas** pada fasilitas pelayanan kesehatan
- Teknik analisis **EBITDA, Profitabilitas, Cost Effectiveness** dan **Siklus Kas** pada fasilitas pelayanan kesehatan
- Merancang strategi **Revenue Stream Booster** untuk meningkatkan pendapatan dengan memanfaatkan peluang, menjawab kebutuhan pasar, dan optimalisasi sumber daya
- Merancang strategi **Managing Cost Drivers** untuk mengendalikan biaya dan penggunaan sumber daya melalui restrukturisasi biaya, sumber daya dan rekayasa proses bisnis
- Merancang strategi **Optimize Cash Conversion** untuk antisipasi risiko dan menjaga ketahanan arus kas
- **Menjaga interaksi "sehat"** antara **pendapatan, biaya, kas, investasi dan pendanaan**
- Manajemen **budaya partisipatif** dalam mencapai **kinerja keuangan, pelayanan, pembelajaran, dan pemasaran secara harmonis** dalam aktivitas-aktivitas harian, bulanan, maupun tahunan



Rp 1.899.000,- per orang peserta

workshop zoom live • e-materi • e-sertifikat

link webpage, TOR, dan pendaftaran

<https://widinamanagement.com/EBCF2025>

Jakarta, 11 Agustus 2025

Nomor : 02/EBFC/WM/VIII/2025

Lampiran : 1 (satu) berkas

Perihal : Pemberitahuan Workshop Online, **Selasa-Rabu, 9-10 September 2025**, via zoom

"Art and Strategy to Improve EBITDA, Profitability, Cost Effectiveness, and Sustainable Cash Flow"

Teknik Analisis, Seni dan Strategi Meningkatkan EBITDA, Profitabilitas, Efektivitas Biaya, dan Ketahanan

Arus Kas Berkelanjutan untuk Antisipasi Risiko "Financial Myopia" pada Fasilitas Pelayanan Kesehatan

Konsep Praktis, Teknik Analisa, Konsultasi, dan Studi Kasus Pada Fasilitas Pelayanan Kesehatan

(Rumah Sakit, Klinik, Apotek, Puskesmas, Laboratorium, dan sebagainya)

Kepada Yth :

Bapak/Ibu **Direktur/Kepala Rumah Sakit, Klinik, Laboratorium, Apotek, dan Puskesmas Seluruh Indonesia**
di tempat

Dengan Hormat,

Sangat penting bagi para pemilik, dewan pengawas, direksi, eksekutif, manajer, staf, konsultan, dan akademisi di bidang manajemen pelayanan kesehatan untuk memahami *EBITDA*, profitabilitas, *cost effectiveness* dan arus kas secara komprehensif dan berimbang. Terutama tentang kerangka perhitungan, elemen-elemen pembentuk nilai, saling keterkaitan, faktor-faktor penggerak, pola pergerakan, dan penelusuran pemicu pergerakan tersebut. Sehingga dapat menentukan langkah strategis yang tepat dan bijak untuk pertumbuhan dan kelangsungan hidup fasilitas pelayanan kesehatan, sekaligus meminimalisir terjadinya fenomena "Financial Myopia" antara kinerja laba dan kinerja kas, serta antara posisi keuangan jangka pendek dan posisi keuangan jangka panjang. Strategi meningkatkan kinerja yang lebih lebih rinci mengenai bagaimana meningkatkan pendapatan, mengendalikan biaya, dan menjaga ketahanan kas perlu dirancang secara relevan. Tidak hanya meningkatkan kinerja, namun diperlukan juga harmonisasi kinerja antara keuangan, pelayanan, dan persaingan pasar dalam aktivitas-aktivitas harian, bulanan, maupun tahunan. Pendekatan manajemen budaya yang efektif sangat diperlukan untuk menggerakkan para pihak, sehingga pada akhirnya dapat memperkuat "brand", mewujudkan pertumbuhan, menjaga kelangsungan usaha, mampu memenuhi nilai pelanggan, serta memberikan dampak sosial yang positif untuk masyarakat luas.

Dalam rangka membantu manajemen instansi penyedia/pengelola layanan kesehatan meningkatkan pemahaman dan kemampuan secara konseptual maupun teknis, maka **WIDINAMANAGEMENT** menyelenggarakan Workshop Online dengan topik **"Art and Strategy to Improve EBITDA, Profitability, Cost Effectiveness, and Sustainable Cash Flow"** yang mengulas lengkap tentang **Teknik Analisis, Seni dan Strategi Meningkatkan EBITDA, Profitabilitas, Efektivitas Biaya, dan Ketahanan Arus Kas Berkelanjutan untuk Antisipasi Risiko "Financial Myopia" pada Fasilitas Pelayanan Kesehatan**, pada hari **Selasa-Rabu, 9-10 September 2025**, via zoom dengan Narasumber: Widiyas Hidayanto, SE, MBA, CPMA, ASEAN CPA.

Workshop ini menyajikan konsep praktis dan materi teknis tentang EBITDA, profitabilitas, *cost effectiveness*, dan arus kas serta keterkaitan antara keempatnya dan bagaimana meramu strategi untuk meningkatkan EBITDA, profitabilitas, efektivitas biaya, dan ketahanan arus kas berkelanjutan sehingga terhindar dari risiko "Financial Myopia". Pokok pembahasan dalam workshop ini antara lain :

- Pemanfaatan informasi keuangan dalam **penilaian kinerja, manajemen risiko, dan pengambilan keputusan strategis**.
- **Antisipasi "Financial Myopia"** risiko bias antara laba dan kas, serta antara posisi jangka pendek dan jangka panjang.
- **Konsep praktis, karakter, faktor penggerak dan pemicu** pendapatan, biaya, laba dan kas di fasyankes.
- Latihan **teknik analisis EBITDA, Profitabilitas, Cost Effectiveness dan Siklus Kas** pada fasyankes dan masing-masing pusat pertanggungjawaban.
- Merancang strategi **Revenue Stream Booster** untuk meningkatkan pendapatan dengan memanfaatkan peluang, menjawab kebutuhan pasar, dan optimalisasi sumber daya.
- Merancang strategi **Managing Cost Drivers** untuk mengendalikan biaya dan penggunaan sumber daya melalui restrukturisasi biaya, sumber daya dan rekayasa proses bisnis.
- Merancang strategi **Optimize Cash Conversion** untuk antisipasi risiko dan menjaga ketahanan arus kas
- Mengelola **interaksi "sehat"** antara pendapatan, biaya, kas, investasi dan pendanaan.
- **Manajemen budaya partisipatif** dalam harmonisasi pencapaian kinerja antara keuangan, pelayanan, dan persaingan pasar dalam aktivitas-aktivitas harian, bulanan, maupun tahunan.

Penyajian materi disertai latihan, studi kasus, serta diskusi, sehingga diharapkan dapat lebih mudah dipahami dan sekaligus dapat menjadi media konsultasi dan berbagi pengalaman tentang permasalahan yang terjadi dan solusi di fasilitas pelayanan kesehatan. Sangat disarankan diikuti oleh pejabat dan staf manajemen Rumah Sakit, Puskesmas, Klinik, Laboratorium, dan Apotek seluruh Indonesia. Rincian kegiatan dapat dilihat dalam **TOR terlampir** atau melalui link berikut:



- Situs : <https://widinamanagement.com>
- Webpage, e-Brosur, dan Pendaftaran :
<https://widinamanagement.com/EBFC2025>

Informasi lebih lanjut dapat menghubungi Sdr. Budi **081 2272 0139** atau Sdri. Ina **081 2293 2065**

Karena kapasitas terbatas, maka bagi calon peserta agar segera mendaftar sedini mungkin. Demikian, terima kasih atas perhatian dan partisipasinya.

Hormat Kami,



Krisna Felani
Course Director

Term Of Reference
WORKSHOP ONLINE

**"ART AND STRATEGY TO IMPROVE EBITDA, PROFITABILITY,
COST EFFECTIVENESS, AND SUSTAINABLE CASH FLOW"**

Teknik Analisis, Seni dan Strategi Meningkatkan EBITDA, Profitabilitas, Efektivitas Biaya, dan Ketahanan Arus Kas Berkelanjutan untuk Menghindari Risiko "Financial Myopia" pada Fasilitas Pelayanan Kesehatan

**Selasa-Rabu, 9-10 September 2025, via zoom
Pukul 09.00-17.00 WIB**

Konsep Praktis, Teknik Analisa, Konsultasi, dan Studi Kasus Pada Fasilitas Pelayanan Kesehatan (Rumah Sakit, Klinik, Apotek, Puskesmas, Laboratorium, dan sebagainya)

KEY POINTS

- PENTING untuk menemu-kenali hal-hal kritical terkait EBITDA, profitabilitas, *cost effectiveness*, dan arus kas, tentang kerangka perhitungan, elemen-elemen pembentuk nilai, faktor-faktor penggerak, pola pergerakan, dan penelusuran pemicu pergerakan tersebut, sehingga dapat meminimalisir fenomena "*Financial Myopia*" risiko bias antara kinerja laba dan kinerja kas, serta antara posisi keuangan jangka pendek dan posisi keuangan jangka panjang.
- *Revenue Stream Booster* sebagai strategi penguatan dan peningkatan pendapatan dengan memanfaatkan peluang, menjawab kebutuhan pasar, dan optimalisasi sumber daya yang dimiliki melalui desain *revenue stream* yang optimal.
- *Managing Cost Drivers* sebagai strategi pengendalian biaya dan penggunaan sumber daya dengan menemu-kenali pola pergerakan dan mengelola faktor pemicunya melalui restrukturisasi biaya agar lebih efisien dan rekayasa proses bisnis agar lebih efektif.
- *Optimize Cash Conversion* sebagai strategi optimalisasi realisasi konversi kas dan antisipasi risiko arus kas untuk menjaga ketahanan kas dan siklus konversi kas
- Mengelola interaksi "Sehat" antara pendapatan, biaya, investasi dan pendanaan.
- Pendekatan manajemen budaya partisipatif sesuai karakter organisasi untuk menggerakkan para pihak dalam mencapai kinerja keuangan, baik secara akrual maupun kas, secara harmonis dengan kinerja pelayanan dan persaingan pasar dalam aktivitas-aktivitas harian, bulanan, maupun tahunan.

PENDAHULUAN

Beragam kerangka pengukuran kinerja operasional fasilitas pelayanan kesehatan dari aspek keuangan seringkali digunakan dalam manajemen pelayanan kesehatan, seperti EBITDA, *cost recovery*, profitabilitas, arus kas dan lain sebagainya. Setiap kerangka pengukuran memiliki manfaat, keunggulan dan keterbatasan yang patut dipahami secara cermat. Pemahaman mengenai kerangka teknis analisis EBITDA, profitabilitas, *cost effectiveness* dan arus kas secara komprehensif dan berimbang sangat penting agar terhindar dari bias "*financial myopia*" dalam penafsiran kinerja dan pengambilan keputusan strategis.

EBITDA adalah nilai laba yang diperoleh perusahaan sebelum dipotong bunga, pajak, dan depresiasi dan amortisasi. Istilah EBITDA sendiri yang berasal dari bahasa Inggris yang merupakan singkatan dari *Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization*. Ukuran nilai ini umumnya digunakan untuk memberikan gambaran secara awal mengenai berapa keuntungan yang dapat dihasilkan perusahaan. EBITDA pada umumnya digunakan untuk menentukan nilai dari bisnis yang nantinya digunakan untuk menentukan pengambilan keputusan. EBITDA dapat berfungsi untuk melihat secara sekilas dan memberikan evaluasi awal mengenai keuntungan/kerugian yang diperoleh perusahaan.

Pengukuran menggunakan EBITDA memiliki fungsi dan manfaat yang praktis, namun juga tidak lepas dari kelemahan dan keterbatasan. Profitabilitas sebagai ukuran kemampuan menghasilkan laba atau margin positif pada fasilitas pelayanan kesehatan tidak serta-merta dapat dilihat hanya dari nilai EBITDA atau persentase EBITDA terhadap pendapatan. Tidak serta-merta juga dilihat dari *cost recovery* dari seberapa mampu pendapatan mencukupi kebutuhan biaya. Pengukuran profitabilitas dan *cost recovery* memerlukan berbagai penyesuaian khusus pada era pola pembayaran pelayanan pasien JKN yang menggunakan sistem paket casemix dan kapitasi agar dapat



memberikan gambaran kinerja yang relevan. Penyesuaian teknik pengukuran diperlukan juga pada unit-unit kerja non-pelayanan yang tidak menghasilkan produk layanan atau yang tidak menghasilkan pendapatan tentang seberapa besar kemampuan unit-unit kerja tersebut memberikan sumbangsih pada profitabilitas fasilitas pelayanan kesehatan. Selain itu dengan berkembangnya beragam peluang sumber pendapatan non-pelayanan dan sumber pendanaan operasional yang dapat dimanfaatkan, maka kerangka pengukuran profitabilitas dan *cost recovery* juga perlu disesuaikan agar lebih relevan menggambarkan kinerja dan mendukung pada upaya pencapaian *cost effectiveness* dalam perwujudan nilai-nilai pelayanan yang baik.

Nilai EBITDA, profitabilitas, dan *cost recovery* yang dihitung berbasis akrual tidak serta-merta representasi nilai arus kas yang dapat dihasilkan. Banyak faktor lain dan perhitungan analisa lain yang penting menjadi pertimbangan untuk melengkapi dalam penilaian kinerja keuangan secara lebih komprehensif. Aspek perubahan permodalan, pendanaan, investasi, piutang-hutang, realisasi tagihan aktual dan berbagai aspek terkait stabilitas dan kekuatan arus kas belum menjadi elemen dalam perhitungan EBITDA, profitabilitas, dan *cost recovery* yang dihitung berbasis akrual. Oleh karena itu, perlu diimbangi juga dengan pengukuran kinerja dari arus kas, terutama kemampuan mengelola realisasi konversi kas. Arus kas aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan perlu ditinjau secara cermat dan mendalam. Termasuk di dalamnya kinerja pengelolaan piutang dan hutang. Analisis arus kas (*cash flow analysis*) terhadap aliran uang keluar-masuk ke suatu perusahaan diperlukan untuk mengukur stabilitas dan kekuatan arus kas, sehingga dapat membuat keputusan yang bijaksana tentang bagaimana menggunakan dana yang tersedia dan berupaya memenuhi kebutuhan dana untuk mencapai tujuan perusahaan jangka pendek dan jangka panjang. Kombinasi penggunaan EBITDA, profitabilitas, dan arus kas secara proporsional dalam pengukuran kinerja, penetapan target, penilaian kinerja, dan pengambilan keputusan sangat penting dilakukan agar terhindar dari fenomena "*Financial Myopia*" antara kinerja laba dan kinerja kas, serta antara posisi keuangan jangka pendek dan posisi keuangan jangka panjang.

Dalam upaya mendorong pertumbuhan dan menjaga kelangsungan usaha, maka diperlukan juga strategi tepat dan bijak mengenai bagaimana meningkatkan pendapatan, mengendalikan biaya, dan mengelola siklus konversi kas yang sehat, baik dari aspek operasi, investasi maupun pendanaan, untuk menjaga ketahanan kas. Dalam upaya peningkatan kinerja diperlukan juga harmonisasi kinerja antara keuangan, pelayanan, dan persaingan pasar dalam aktivitas-aktivitas harian, bulanan, maupun tahunan. Pendekatan manajemen budaya yang efektif sangat diperlukan untuk menggerakkan para pihak, sehingga pada akhirnya dapat memperkuat "brand", mewujudkan pertumbuhan, menjaga kelangsungan usaha, mampu memenuhi nilai pelanggan, serta memberikan dampak sosial yang positif untuk masyarakat luas.

TUJUAN

Workshop ini bertujuan memberikan pemahaman konsep praktis dan teknis analisis EBITDA, profitabilitas, *cost effectiveness*, dan arus kas, tentang kerangka perhitungan, elemen-elemen pembentuk nilai, faktor-faktor penggerak, pola pergerakan, dan penelusuran pemicu pergerakan tersebut, sehingga dapat meminimalisir fenomena "*Financial Myopia*", dapat menyusun strategi dan pendekatan manajemen budaya dalam rangka memperkuat "brand", mewujudkan pertumbuhan, menjaga kelangsungan usaha, memenuhi nilai pelanggan, serta memberikan dampak sosial yang positif untuk masyarakat luas.

PERTANYAAN KUNCI

- Bagaimana berbagai informasi keuangan dimanfaatkan dalam penilaian kinerja secara tepat, relevan, proporsional, berimbang dan saling melengkapi?
- Bagaimana upaya untukantisipasi fenomena "*Financial Myopia*" agar terhindar dari bias penilaian kinerja keuangan antara kinerja laba dan kas serta antara posisi jangka pendek dan jangka panjang?
- Bagaimana konsep praktis, karakter, faktor penggerak dan pemicu pendapatan, biaya, laba dan kas yang terjadi di fasilitas pelayanan kesehatan dengan pola pembayaran pasien JKN dan pasien Non-JKN?
- Bagaimana memahami pengertian, komponen, manfaat dan keterbatasan, serta teknik perhitungan EBITDA, profitabilitas, dan *Cost Effectiveness* pada level korporasi dan masing-masing unit kerja?
- Bagaimana strategi *Revenue Stream Booster* dijalankan untuk memperkuat dan meningkatkan pendapatan dengan memanfaatkan peluang, menjawab kebutuhan pasar, dan optimalisasi sumber daya yang dimiliki melalui desain *revenue stream* yang optimal?
- Bagaimana strategi *Managing Cost Drivers* dijalankan untuk mengendalikan biaya dan mengatur penggunaan sumber daya dengan menemu-kenali pola pergerakan dan mengelola faktor pemicunya melalui restrukturisasi biaya agar lebih efisien dan rekayasa proses bisnis agar lebih efektif.?
- Bagaimana strategi *Optimize Cash Conversion* dijalankan dalam rangka optimalisasi realisasi konversi kas danantisipasi risiko arus kas untuk menjaga ketahanan kas dan siklus konversi kas melalui interaksi "Sehat" antara pendapatan, biaya, investasi dan pendanaan?



- Bagaimana menjalankan pendekatan manajemen budaya partisipatif sesuai karakter organisasi untuk menggerakkan para pihak dalam mencapai kinerja keuangan, baik secara akrual maupun kas, secara harmonis dengan kinerja pelayanan dan persaingan pasar dalam aktivitas-aktivitas harian, bulanan, maupun tahunan?

SASARAN PESERTA

- Pemilik, Dewan Pengawas, Pimpinan/Direksi dan para pengambil kebijakan pada fasilitas kesehatan.
- Manajer, kepala, atau staf bagian yang berkaitan dengan bidang keuangan, akuntansi, SPI, perencanaan, anggaran, dan pengembangan,
- Manajer, kepala, atau staf keuangan/non-keuangan pada departemen/instalasi/unit kerja dan pemangku kepentingan (stakeholder) lain di rumah sakit.
- Staf atau pihak-pihak lain yang terkait.
- Konsultan, akademisi, peneliti, mahasiswa, dan pemerhati manajemen fasilitas pelayanan kesehatan.

NARASUMBER

Widiyas Hidayanto, MBA, CPMA, ASEAN CPA

Praktisi Bisnis; Konsultan Strategi, Costing, Bisnis Proses, Akuntansi, dan Keuangan pada beberapa RS Pemerintah/Swasta serta beberapa perusahaan nasional/multinasional; Profesional Management Accountant; ASEAN Chartered Professional Accountant; Konsultan Manajemen Kesehatan (KMK)

PELAKSANAAN DAN SUSUNAN ACARA

Workshop ini akan dilaksanakan secara *online* dengan penyajian materi disertai latihan, studi kasus, serta diskusi, sehingga diharapkan peserta dapat lebih mudah memahami dan sekaligus dapat menjadi media konsultasi dan berbagi pengalaman tentang permasalahan yang terjadi dan solusi di fasilitas pelayanan kesehatan.

- Hari, tanggal : Selasa-Rabu, 9-10 September 2025
- Pukul : 09.00-17.00 WIB
- Lokasi/media : Online, menggunakan aplikasi Zoom

Hari Pertama	
Fundamental Framework	
09.00-09.45	Pemanfaatan Informasi Keuangan dalam Pengukuran Kinerja
09.45-10.30	Konsep Praktis dan Karakter Pendapatan, Biaya, Laba dan Kas
10.30-11.15	Antisipasi Fenomena <i>Financial Myopia</i> : Kinerja Laba VS Kas, dan Posisi Jangka Pendek VS Jangka Panjang
EBITDA, Profitabilitas, dan Cost Effectiveness : Pengertian, Fungsi, Perhitungan, Manfaat, dan Keterbatasan	
11.15-12.00	Pengertian, Komponen, Manfaat dan Keterbatasan Pengukuran Kinerja Menggunakan EBITDA, Profitabilitas, dan <i>Cost Effectiveness</i>
12.00-13.30	<i>Istirahat</i>
13.30-15.00	<u>Latihan Teknis dan Diskusi</u> Teknik Perhitungan dan Penggunaannya Secara Tepat pada Level Korporasi dan Masing-masing Unit Kerja Identifikasi Faktor Penggerak dan Penelusuran Pemicu Pergerakan EBITDA, Profitabilitas, dan <i>Cost Effectiveness</i>
15.00-15.15	<i>Istirahat</i>
Revenue Stream Booster: Strategi Penguatan dan Peningkatan Pendapatan	
15.15-16.00	Pemanfaatan Peluang Menjawab Kebutuhan Pasar dan Optimalisasi Sumber Daya yang Dimiliki
16.00-17.00	<u>Latihan Teknis dan Diskusi</u> Identifikasi Potensi Peluang, Faktor Penggerak dan Pemicu Pendapatan Desain Revenue Stream: Menggali Nilai Pelanggan, Penciptaan dan Rekayasa Produk Layanan, Skema Kemitraan dan Penguatan Pasar



Hari Kedua	
Managing Cost Drivers: Strategi Pengendalian Biaya dan Penggunaan Sumber Daya	
09.00-09.45	Temu Kenali Pergerakan Biaya dan Perilaku Penggunaan Sumber Daya
09.45-11.15	<i>Latihan Teknis dan Diskusi</i> Identifikasi Potensi Waste, Faktor Penggerak dan Pemicu Biaya Desain Restrukturisasi Biaya dan Rekayasa Proses Bisnis
Optimize Cash Conversion: Optimalisasi Konversi Kas dan Antisipasi Risiko Arus Kas	
11.15-12.00	Menjaga Ketahanan Kas dan Siklus Konversi Kas melalui Interaksi "Sehat" antara Pendapatan, Biaya, Investasi dan Pendanaan
12.00-13.30	<i>Istirahat</i>
13.30-15.00	<i>Latihan Teknis dan Diskusi</i> Identifikasi Potensi Surplus-Defisit, Faktor Penggerak dan Pemicu Siklus Konversi Kas Optimalisasi Siklus Konversi Kas dan Pengelolaan Risiko Kas
15.00-15.15	<i>Istirahat</i>
15.15-16.15	Desain Indikator Pengendali-Pemicu dan Manajemen Perubahan Berkelanjutan Desain Indikator Harian, Bulanan, dan Tahunan sesuai Karakter Unit Kerja Pendekatan Partisipatif dalam Manajemen Perubahan Berkelanjutan
16.15-17.00	Resume: Strategi untuk Pertumbuhan dan Kelangsungan Pelayanan di Fasilitas Pelayanan Kesehatan

BIAYA DAN PENDAFTARAN

Investasi Pendaftaran :

- Pilihan A : Rp 1899.000,- /orang peserta
(workshop; e-materi, e-sertifikat, & e-kwitansi dalam bentuk file/softcopy)
- Pilihan B : Rp 2.049.000,- /orang peserta
(workshop; e-materi, e-sertifikat, & e-kwitansi dalam bentuk file/softcopy;
dan biaya pengiriman sertifikat cetak & kwitansi cetak)

Pendaftaran dilakukan dengan mengisi formulir pendaftaran pada klik **daftar** pada webpage link <https://widinamanagement.com/EBCF2025>

1. Setelah melakukan pendaftaran, akan mendapat konfirmasi dari nomor Whatsapp (WA) panitia Budi 08122720139 untuk cara pembayaran.
2. Bukti transfer dikirimkan kepada nomor Whatsapp (WA) panitia Budi 08122720139. Pada bukti transfer harap **mencantumkan nama peserta pada kolom berita.**

Pembayaran hanya melalui transfer ke rekening:

- Bank **BRI cabang Rawamangun Jakarta**
Atas nama **WIDINA MANAGEMENT STARTIDEA**
Nomor Rekening **038601002131562**
 - Bank **BCA cabang Rawamangun Jakarta**
Atas nama **KRISNA FELANI,**
Nomor Rekening **0948030856**
3. Peserta yang terdaftar adalah peserta yang telah mengisi link formulir pendaftaran dan mengirimkan bukti transfer sebelum batas akhir masa pendaftaran. Pendaftaran akan ditutup apabila jumlah peserta telah mencapai batas maksimal yang ditetapkan.

SEGERA DAFTARKAN, KAPASITAS TERBATAS

INFORMASI DAN KONTAK



- Situs : <https://widinamanagement.com>
- Webpage, e-Brosur, dan Pendaftaran :
<https://widinamanagement.com/EBCF2025>

Informasi lebih lanjut dapat menghubungi Sdr. Budi **081 2272 0139** atau Sdri. Ina **081 2293 2065**