

WARTA Sertifikasi

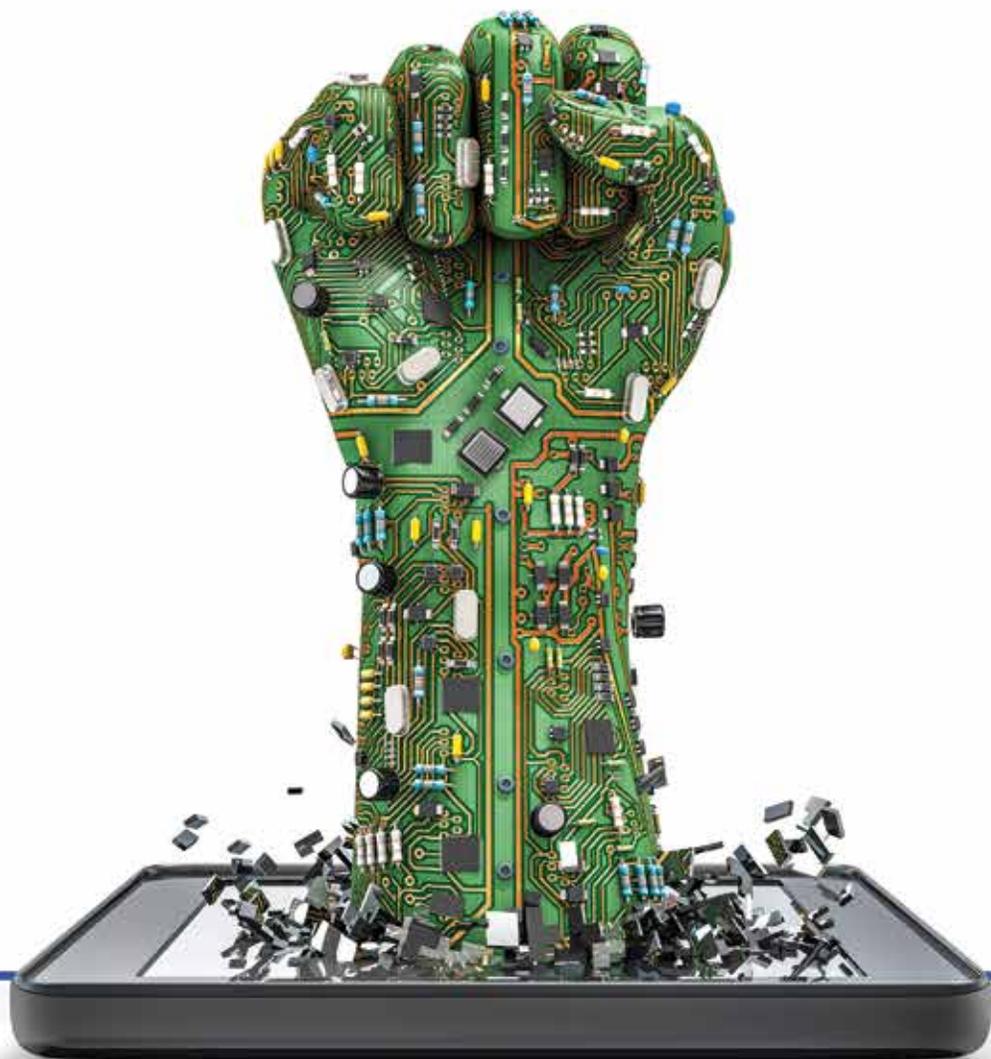
Edisi 26 - Mei 2024

JADWAL
Jadwal Sertifikasi

LENSA FOTO
Kegiatan Ujian Sertifikasi

PESERTA TERBAIK
Peserta Terbaik
Bulan Januari - Maret 2024

Tumbuh Optimal dengan
TRANSFORMASI DIGITAL



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.

REDAKSIONAL

Pemimpin Umum:

Andryan Harris

Redaktur Pelaksana:

Cindy Olivia

Sekretaris Redaksi:

Ruthylin Agatha

Staf Redaksi:

Handi Kurniawan,
Anthony Erlangga, Kelvin
Jeremia, Thania Rachel,
Chantika Dina, Desviati
Herman, Moureen Tahalele,
Reza Hakiki

Reporter: Tim Bisnis Indonesia

Kantor Redaksi

Kota Kasablanka (EightyEight@Kasablanka) Tower A,
Lantai 7, Unit C Jl. Casablanca Kav. 88. Jakarta Selatan

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.

MENYAMBUT ERA KECERDASAN BUATAN



Kehadiran *artificial intelligence* tentu menjadi keniscayaan yang tak terelakkan karena berbagai manfaatnya yang bisa menjanjikan nilai tambah bagi produktivitas di industri keuangan termasuk pembiayaan.

Inovasi teknologi secara masif merambah berbagai industri termasuk sektor keuangan. Adopsi dan implementasi ini memungkinkan tim-tim di industri keuangan menjadi makin efisien, cepat dan akurat dalam mengolah data.

Sektor industri jasa keuangan seperti *multifinance* dan *leasing* tak luput dari fase kecerdasan buatan atau *artificial intelligence* (AI) sebagai bagian dari suatu perjalanan transformasi digital.

Seberapa jauh, AI kemudian mengubah atau memberi pengaruh pada proses bisnis layanan keuangan, termasuk bisnis pembiayaan? Tentu ada, hanya saja besar kecilnya tergantung pada

keaktivitas dan kepiawaian manajemen dalam mengembangkan dan memanfaatkannya.

Tentu merupakan hal yang wajar, jika sebagian orang merasa gundah dengan kehadiran AI. Kekhawatiran bahwa AI dipercaya bisa mengancam atau mendisrupsi suatu profesi.

Mana kala mesin-mesin cerdas ini mampu menangani pekerjaan kompleks, menganalisis data, mengidentifikasi pola, tren serta menafsirkan informasi yang diterimanya untuk menghasilkan prediksi-prediksi untuk pengambilan keputusan.

Kecerdasan buatan juga diandalkan untuk membantu mengukur produktivitas atau kinerja, mempelajari suatu permodelan bisnis hingga meningkatkan pelayanan konsumen.

Kehadiran AI tentu menjadi keniscayaan yang tak terelakkan karena berbagai manfaatnya yang bisa menjanjikan nilai tambah bagi produktivitas di industri keuangan termasuk pembiayaan.

Manfaat ini terutama pada tugas-tugas yang bersifat administratif hingga validasi dan analisis data untuk membantu penilaian keputusan pemberian pinjaman kepada debitur ataupun mencegah risiko gagal bayar atau *non performing financing*. Sementara itu, kompetensi seorang analis keuangan juga menuntut kecakapan dalam hal melakukan pertimbangan etis yang diperkirakan sulit untuk dikerjakan atau tak tergantikan oleh mesin AI.

Mengenai potensi AI, petinggi di prinsipal teknologi Microsoft Corporation bahkan menilai Indonesia sebagai pasar yang menarik untuk dijadikan tujuan investasi senilai US\$1,7 miliar atau sekitar Rp27,6 triliun selama 4 tahun.

Indonesia oleh Microsoft dipandang andal dalam membangun adopsi teknologi baik melalui infrastruktur dan kompetensi sumber daya manusia (SDM).

Lepas dari berbagai optimisme tersebut, kita diharapkan dapat bijak dalam memanfaatkan keunggulan dari inovasi teknologi ini dengan berbagai faktor pertimbangannya, terutama untuk kemajuan dan kemaslahatan industri dan juga konsumen di sektor pembiayaan. (*)



5 Sajian Utama Tumbuh Optimal dengan Transformasi Digital

DAFTAR ISI



8 Kalender Sertifikasi LSPPI



9 SPOTLIGHT Menyeimbangkan Pelindungan Konsumen & Pelaku Usaha Pembiayaan



10 Apa Kata Mereka?



12 Kegiatan LSPPI



13 Kegiatan Asesmen LSPPI



18 Peserta Sertifikasi Terbaik

TUMBUH OPTIMAL DENGAN TRANSFORMASI DIGITAL

Industri pembiayaan terus melanjutkan program transformasi digital untuk menjaga daya saing sekaligus beradaptasi dengan dinamika tantangan bisnis dan perkembangan teknologi di sektor keuangan.

Berlanjutnya transformasi digital membutuhkan dukungan penuh dari segenap level sumber daya manusia dalam organisasi bisnis.

Terlebih, seiring dengan meningkatnya skala usaha, maka digitalisasi menuntut ketersediaan infrastruktur sistem informasi yang andal, terintegrasi dan memadai untuk mendukung berbagai proses bisnis termasuk fungsi pengawasan dan pelayanan konsumen.

Lalu apa saja bentuk inovasi dan tantangan adopsi teknologi serta penerapan digitalisasi dalam upaya peningkatan daya saing usaha?

Grup Astra Financial misalnya terus meningkatkan dan mengembangkan berbagai aplikasi yang bermanfaat untuk menunjang transformasi sejumlah entitas usaha dalam naungan kelompok usaha tersebut.

Daniel Hartono, Marketing Director PT Federal International Finance (FIF) mengatakan bahwa FIF menjadi salah satu entitas dalam grup Astra Financial yang memiliki aplikasi khusus untuk kebutuhan kerja karyawan, maupun aplikasi lain yang mengarah pada kebutuhan *all in one* dengan grup usaha melalui *super apps* yaitu Moxa.



SAJIAN UTAMA

Adapun aplikasi super Moxa, disebut Daniel termasuk salah satu bagian dari transformasi digital Astra Financial meskipun setiap entitas dari grup usaha itu memiliki fokus atau segmentasi bisnis yang berbeda-beda.

“Mengenai pemanfaatan Moxa ini lebih ke arah *all in one application* dari semua produk Astra Financial dan juga *related product*-nya,” jelasnya baru-baru ini.

Menurut Daniel, dengan adanya Moxa, maka aplikasi super tersebut dapat turut memperkuat kehadiran atau *present* secara digital dari produk-produk Astra Financial termasuk dari FIF.

“Kami mempunyai aplikasi untuk karyawan untuk fungsi *digital learning*,” ujarnya.

Dia mengatakan, transformasi digital akan berlanjut dan langkah-langkah perbaikan terus dilakukan khususnya pada aplikasi yang digunakan oleh konsumen.

“[Dari] konsumen, *feedback*-nya sangat baik. Namun, perbaikan-perbaikan ini terus dilakukan di Moxa, sehingga *seamless process*-nya ke konsumen dapat makin terjadi,” jelasnya.

Dia menyebut penyempurnaan Moxa lebih untuk tujuan penerapan strategi *marketing*. “Ini untuk membuat *leads generator*, kalau

pelayanan dan sumber daya manusia, kami memiliki aplikasi yang berbeda,” tambahnya.

Sementara itu, Chief Financial Officer PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk. (ADMF) Sylvanus Gani Mendrofa mengatakan bahwa Adira mengandalkan Adiraku sebagai *mobile apps* yang membantu *customer* Adira dalam mengelola transaksinya. “Tentunya kami meng-*encourage* konsumen untuk men-*download mobile apps* kami karena dengan seperti itu, mereka bisa terkoneksi dengan Adira,” ujarnya.

Dengan koneksi tersebut, maka nasabah Adira dapat dengan mudah mengetahui posisi cicilan dan sisa pinjaman mereka maupun mengecek *reward* AdiraPoin yang terkumpul jika mereka membayar angsuran kredit dengan tepat waktu.

Akan tetapi, menurut Gani, aplikasi Adiraku yang diandalkan sebagai solusi keuangan untuk pengajuan kredit motor, kredit mobil, *handphone*, elektronik, furnitur hingga pinjaman *online* dana tunai yang diklaim cepat, mudah, dan aman ini sebenarnya juga bisa digunakan oleh *customer* maupun *prospect customers*.

Terkait dengan perkembangan digitalisasi, Gani tidak menampik keniscayaan teknologi yang tidak terhindarkan tetapi dia meyakini tidak semua akan tergantikan oleh faktor non manusia.



“Ada faktor *non human* yang tak tergantikan, meskipun ada [inovasi] teknologi yang akan membantu pelaku industri untuk menemukan cara baru atau menemukan cara meningkatkan produktivitas yang lebih baik yang mungkin akan terjadi,” ujarnya.

Menurutnya, konsumen di Indonesia juga tidak sepenuhnya mempunyai rekam digital yang sepenuhnya baik atau lengkap, meskipun mana kala konsumen memilikinya maka industri bisa memberikan berbagai penawaran melalui kecerdasan buatan.

“Tidak semua bisa digambarkan seperti Jakarta atau digambarkan sebagai generasi milenial yang *digital savvy* [berpengetahuan luas dengan teknologi modern],” jelasnya.

Selain FIF dan ADMF, ada banyak perusahaan pembiayaan yang inovatif memberdayakan inovasi teknologi informasi untuk memberikan nilai tambah baik bagi pengguna internal maupun eksternal. Mandiri Utama Finance (MUF) misalnya, yang selain menciptakan aplikasi khusus bagi konsumen pengaju kredit kendaraan dan konsumen pembiayaan multiguna, juga mengembangkan MUF-On.

Aplikasi *mobile* berbasis Android MUF-On yang dapat digunakan oleh siapapun yang sudah terdaftar sebagai agen MUF ini memungkinkan sang agen dalam menawarkan produk-produk pembiayaan kepada teman, kerabat ataupun kenalan mereka.

KOMPETENSI SDM

Semua inovasi dan pengembangan dalam bagian transformasi digital ini membutuhkan SDM yang memiliki kompetensi, apalagi pengetahuan seputar digitalisasi telah menjadi salah satu standar umum di industri pembiayaan.

Elisabeth Lidya Sirait, Corporate Secretary & Legal Deputy Division Head Mandiri Utama Finance, mengatakan bahwa setidaknya, ada beberapa kompetensi yang harus dimiliki oleh sumber daya manusia yang bertanggung jawab terkait dengan proses transformasi pada suatu entitas usaha pembiayaan.

Menurut perempuan yang akrab disapa Lisa ini, SDM tersebut harus mengerti perkembangan bisnis agar bisa mengukur risiko. Artinya, dia mampu mengukur atau memitigasi risiko ketika

perusahaan mengambil aksi bisnis misalnya ‘mengambil 100 langkah ke depan’.

Di samping itu, menurut Lisa, SDM tersebut mesti memahami regulasi baik cara membaca. “Dia mesti paham juga bagaimana mendudukkan [menempatkan] regulasi, misalnya dia mengerti bahwa *user function* itu *layering*.”

Selain memahami risiko dan aturan, paparnya, usaha pembiayaan membutuhkan SDM yang mengerti teknologi informasi seperti pengetahuan tentang *coding*, ancaman serangan *malware* dan sebagainya.

“Semua kompetensi ini tidak perlu harus ada pada satu orang tetapi bisa pada beberapa orang [yang tergabung] dalam satu tim,” ujarnya.

Secara terperinci, dia mengatakan, bahwa infrastruktur atau sistem teknologi informasi menjadi salah satu dari empat elemen penting dalam satu *framework*.

Selain sistem teknologi informasi yang memenuhi standar internasional, tiga elemen lainnya adalah SDM, budaya dan kebijakan. “Pada *manpower* dan *culture* kita membangun *awareness*, sedangkan *policy* harus ada di atas semua itu. Sebab bagaimana kita akan *men-setup* suatu infrastruktur kalau *policy*-nya saja belum *clear*,” jelasnya.

Perkembangan digitalisasi dapat menjadi salah satu kompetensi yang diukur, diuji dan di-*assessment* untuk pengajuan sertifikasi profesi di sektor pembiayaan.

Anthony Erlangga, Business Relationship Officer Lembaga Sertifikasi Profesi Pembiayaan Indonesia (LSPPI) mengatakan bahwa digitalisasi menjadi salah satu kompetensi yang wajib di industri pembiayaan. “Karena dalam cetak biru [Industri Pembiayaan] salah satu fokusnya adalah transformasi digital. Jadi, memang harus kita kembangkan sama-sama dengan teman-teman di industri,” ujarnya belum lama ini.

Terlebih, papar Anthony, implementasi digitalisasi dalam bentuk penggunaan aplikasi tidak hanya digunakan oleh SDM di perusahaan dengan pihak debitur, tetapi juga dalam lingkup internal perusahaan.

Dia memberi contoh, penggunaan aplikasi dalam sistem absensi yang memudahkan proses kerja karyawan atau SDM pembiayaan. (*)

DAFTARKAN SEGERA

JUNI

	DIKLAT/ SEMINAR	UJIAN ONLINE	UJIAN OFFLINE	ASESMEN OFFLINE	TANGGAL TUTUP PENDAFTARAN
MANAJERIAL (DIKLAT OFFLINE)	12 - 13 Juni 2024	14 Juni 2024	-	Pada bulan Juli 2024	03 Juni 2024
MANAJERIAL (FULL ONLINE)	20 - 26 Juni 2024	27 Juni 2024	-	Pada bulan Juli 2024	07 Juni 2024
MANAJEMEN RISIKO (FULL OFFLINE)	-	-	-	-	-
DIREKSI & KOMISARIS (SEINAR OFFLINE)	27 Juni 2024 (IND)	-	-	28 Juni 2024 (ENG)	19 Juni 2024

JULI

	DIKLAT/ SEMINAR	UJIAN ONLINE	UJIAN OFFLINE	ASESMEN OFFLINE	TANGGAL TUTUP PENDAFTARAN
MANAJERIAL (DIKLAT OFFLINE)	16 - 17 Juli 2024	18 Juli 2024	-	Pada bulan Agustus 2024	09 Juli 2024
MANAJERIAL (FULL ONLINE)	22 - 27 Juli 2024	29 Juli 2024	-	Pada bulan Agustus 2024	11 Juli 2024
MANAJEMEN RISIKO (FULL OFFLINE)	18 Juli 2024	-	18 Juli 2024	-	09 Juli 2024
DIREKSI & KOMISARIS (SEINAR OFFLINE)	30 Juli 2024 (IND)	-	-	31 Juli 2024 (IND)	19 Juli 2024

Ujian Sertifikasi Profesi Penagihan dapat dilakukan/dijadwalkan oleh PIC
Setiap hari Senin s/d Sabtu pkl 08.00-19.00 WIB



#AyoSertifikasi

INFO LEBIH LANJUT HUBUNGI:

021-29820180

info@spai.co.id

MENYEIMBANGKAN PELINDUNGAN KONSUMEN & PELAKU USAHA PEMBIAYAAN

Berlakunya Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No.22/2023 yang mengatur tentang Pelindungan Konsumen dan Masyarakat di Sektor Keuangan memacu kalangan pelaku usaha jasa keuangan termasuk perusahaan *multifinance* dan *leasing* untuk melakukan penyesuaian.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah menegaskan bahwa regulasi terbaru tersebut bertujuan melindungi dan menyeimbangkan pelindungan pihak konsumen dan Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK) sekaligus mendorong PUJK agar dapat bertumbuh dengan baik.

Berdasarkan catatan OJK, dari jumlah pengaduan, sejauh ini sektor pembiayaan masih menempati urutan ketiga pengaduan terbanyak, setelah sektor perbankan dan *fintech P2P lending*. Menurut data OJK, per 1 Januari 2022 hingga 26 Januari 2024, pengaduan di sektor pembiayaan mencapai 7.000 pengaduan, sedangkan jika dihitung mulai sepanjang 2023 hingga posisi data per 22 Maret 2024, pihak otoritas menerima 5.915 pengaduan dari industri pembiayaan. Mayoritas aduan tersebut menyangkut perilaku tenaga penagihan.

OJK berharap dengan POJK 22/2023 tersebut, PUJK mampu melindungi dan melayani konsumen dan masyarakat dengan lebih baik. Regulator bahkan telah menyusun petunjuk terkait penagihan, mulai dari prosedur penagihan hingga peran aktif dan selektif SDM pembiayaan termasuk dalam memverifikasi data calon debiturnya. Di sisi lain, sesuai pasal 6 POJK

No.22/2023 PUJK memiliki hak untuk mendapat perlindungan hukum dari tindakan konsumen yang beritikad tidak baik.

Selain menghindari risiko gagal bayar, rambu-rambu itu juga untuk mengantisipasi berbagai risiko lain akibat pemberian informasi dan dokumen dengan data yang salah, tidak akurat atau menolak

memenuhi kewajiban yang telah tercantum dalam perjanjian hingga tindakan pengancaman atau kekerasan, serta mengagunkan produk kredit tanpa mengacu pada POJK.

Elisabeth Lidya Sirait, Corporate Secretary & Legal Deputy Division Head Mandiri Utama Finance, mengatakan bahwa dalam perjanjian kerja sama antara perusahaan pembiayaan dengan mitra vendor selama ini telah diatur hak dan kewajiban masing-masing. Namun, menurut perempuan yang karib disapa Lisa ini, pelaku usaha pembiayaan biasanya tidak bisa mengendalikan atau tidak terhindar dari risiko yang timbul dari tindakan yang dilakukan oleh SDM dari mitra vendor yang melakukan tugas penagihan tersebut. Pada akhirnya, hal itu berdampak pada nama perusahaan pembiayaan selaku penanggungjawab dan pemberi kuasa.

“Sedikit apapun hal itu diatur dalam perjanjian, risiko tetap ada. Risiko nol koma sekian tetap terjadi. Untuk itu, kami akan adakan pelatihan reguler termasuk mengingatkan melalui pesan Whatsapp, atau *tapping* video atau cara lain yang lebih cepat, *anytime* dan bisa diterima *anywhere*, agar saat *collecting*, mereka tidak melakukan kekerasan, dan melakukan penagihan dengan memperhatikan jam,” paparnya.

Selain memastikan tenaga kolektor telah bersertifikasi sesuai arahan OJK dan Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI), Lisa menyatakan, pihaknya telah memiliki pedoman terkait konsumen. “Akan tetapi kami akan melakukan *improvement*, karena pelindungan konsumen ini tidak sebatas untuk SDM kolektor tetapi juga untuk SDM *risk management*.”

Dalam satu kesempatan, Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) Suwandi Wiratno menyatakan, berlakunya POJK No.22/2023 selain memperkuat pelindungan konsumen dan masyarakat, juga mendukung stabilitas industri. Menurutnya, masyarakat juga diajak untuk tidak melindungi debitur-debitur nakal atau yang tidak beritikad baik yang dapat mengganggu ekonomi. (*)



Apa Kata Mereka?

Industri pembiayaan khususnya *multifinance* dan *leasing* terus meningkatkan pelayanan menunjang kemudahan dan kepuasan nasabahnya. Seperti apa, pengalaman kalangan nasabah terhadap fitur aplikasi tersebut?

Rangga Jhody Alwantio

Pegawai Negeri Sipil



Selama saya menggunakan fitur digital pada aplikasi perusahaan *multifinance*, saya mendapatkan banyak kemudahan, terutama saat proses pengajuan. Dari yang dulunya harus menyerahkan berkas-berkas fisik, saat ini sudah menggunakan format digital melalui foto. Proses pengajuan juga makin cepat sehingga *credit analyst* dapat memproses secara cepat pula. Pencairan kredit yang dilakukan oleh perusahaan *multifinance* juga cepat.

Abdullah Omar

Mahasiswa

Dari pengalaman saya, fitur-fitur digital yang terdapat pada aplikasi perusahaan *leasing* memudahkan saya karena proses pengajuan pinjaman menjadi mudah dan cepat. Proses pengajuan kreditnya juga jadi *gampang*. Selain itu, limit pengajuan pinjamannya bisa besar.



Fahri N. Muharom

Pekerja Kreatif

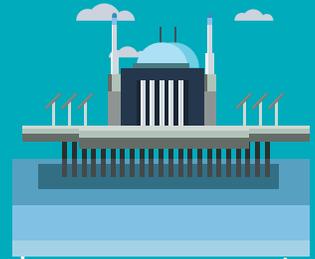
Buat saya, fitur platform perusahaan pembiayaan yang paling saya suka ada pada fitur kuota gratis transfer ke semua bank. Fitur ini benar-benar membantu saya memindahkan dana saya dari satu platform ke platform lainnya dengan mudah dan tanpa biaya. Saya berharap fitur-fitur seperti ini bisa lebih diperbanyak lagi kuotanya untuk mempermudah semua orang.



Jadwal Asesmen LSPPI Juni & Juli 2024



JAKARTA
12 - 14 Juni



MAKASSAR
29 Juni



MALANG & BANDUNG
15 Juni



MEDAN
08 Juni



JAKARTA
09 - 11 Juli
13 Juli

KEGIATAN LSPPI



Courtesy Visit ke Dipo Star Finance
28 Agustus 2023



Courtesy Visit ke Sembrani Finance Indonesia
30 Agustus 2023



Courtesy Visit ke MNC Guna Usaha Indonesia
31 Agustus 2023



Courtesy Visit ke Adira Dinamika Multi Finance
29 Agustus 2023



Courtesy Visit ke MNC Finance
31 Agustus 2023



Courtesy Visit ke Bintang Mandiri Finance
29 Agustus 2023

JANUARI 2024



Kegiatan Asesmen Kualifikasi 6 Bidang Pembiayaan

30 Januari 2024



Kegiatan Asesmen Kualifikasi 4 Bidang Pembiayaan

Januari 2024



Pra Asesmen Kualifikasi 6 Bidang Pembiayaan

26 Januari 2024

KEGIATAN ASESMEN LSPPI

FEBRUARI 2024



Kegiatan Asesmen Kualifikasi 5 Bidang Pembiayaan

22 - 24 Februari 2024

Kegiatan Asesmen Kualifikasi 4 Bidang Pembiayaan

Februari 2024



Pra Asesmen Kualifikasi 6 Bidang Pembiayaan

23 Februari 2024

MARET 2023

Kegiatan Asesmen Kualifikasi 4 Bidang Pembiayaan

Maret 2024



Kegiatan Asesmen Kualifikasi 5 Bidang Pembiayaan

26 Februari 2024



KEGIATAN ASESMEN LSPPI



Kegiatan Asesmen Kualifikasi 5 Bidang Pembiayaan

14 - 16 & 27 Maret 2024



Pra Asesmen Kualifikasi 6 Bidang Pembiayaan

27 Maret 2024



Kegiatan Asesmen Kualifikasi 6 Bidang Pembiayaan

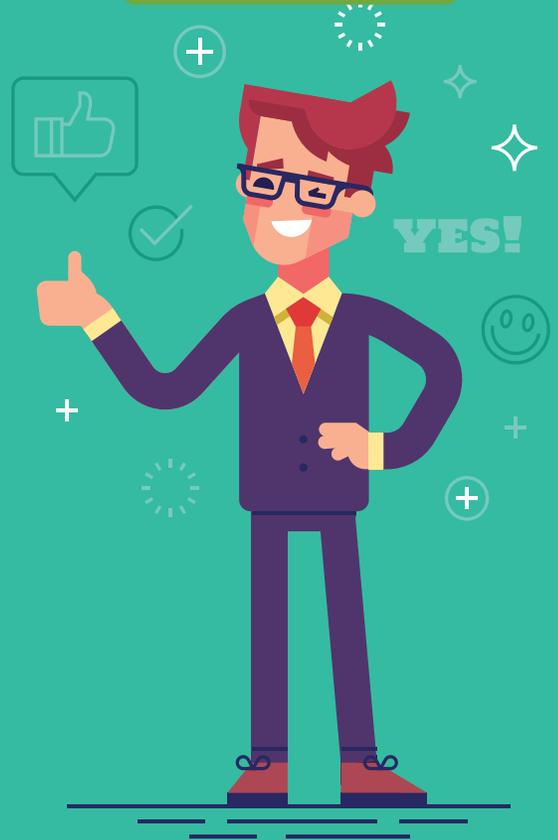
28 Maret 2024

Fasilitas Menu Pengunduran Diri & Verifikasi Pemegang Sertifikat

TANPA SURAT REFERENSI



DENGAN SURAT REFERENSI



- ✓ Sistem Informasi LSPPI memfasilitasi perusahaan pembiayaan dengan menu referensi pengunduran diri karyawan nya yang sudah bersertifikasi yaitu dengan pilihan "Dengan Surat Referensi (DSR)" atau "Tanpa Surat Referensi (TSR)".
- ✓ Bila pegawai perusahaan tersebut berhenti baik - baik dan tidak bermasalah, maka perusahaan dapat melepaskan keterikatan data sertifikasi pegawai tersebut dengan status "Dengan Surat Referensi (DSR)".
- ✓ Sebaliknya bila pegawai tersebut terbukti melakukan tindakan *fraud* maka dapat dilepaskan dengan pilihan "Tanpa Surat Referensi (TSR)".

- ✓ Fasilitas ini adalah sarana komunikasi pasif antara perusahaan pembiayaan karena seluruh data pegawai yang masuk dalam DSR/TSR ini dapat dilihat oleh seluruh perusahaan pembiayaan lainnya.
- ✓ Perusahaan pembiayaan dapat memanfaatkan menu pengunduran diri ini sebaik mungkin dan berkomitmen untuk hanya merekrut pegawai yang sudah tersertifikasi dengan status DSR, sehingga dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia, membangun integritas karyawan dan akhirnya membuat industri pembiayaan semakin maju dan baik.

Selamat

Atas Keberhasilan Pencapaian
Nilai Ujian Terbaik

Sertifikasi Dasar Manajerial

JANUARI 2024



FEBRUARI 2024



MARET 2024



Selamat Atas Keberhasilan Pencapaian Nilai Ujian Terbaik

Sertifikasi Profesi Penagihan

JANUARI 2024



FEBRUARI 2024

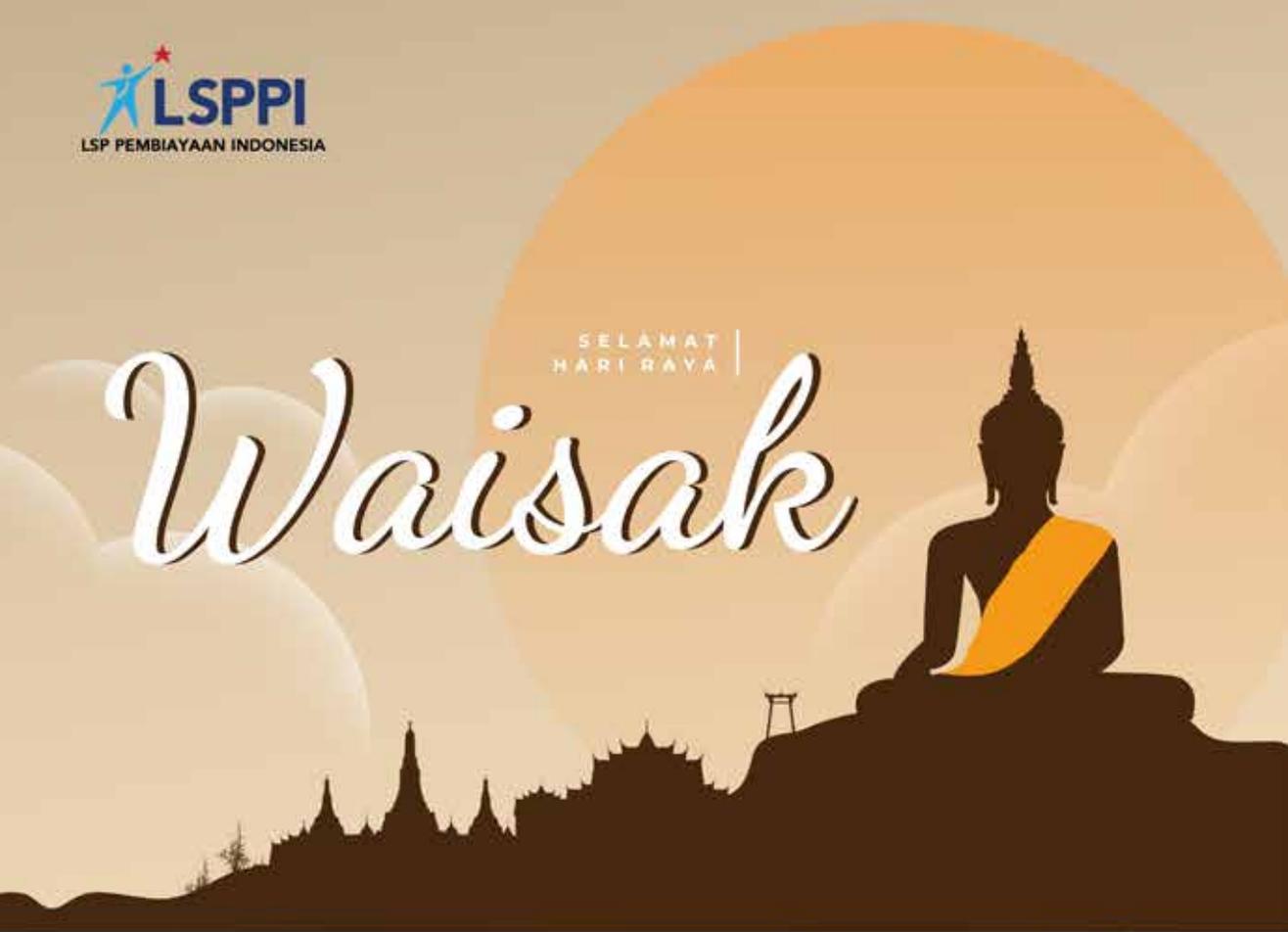


MARET 2024



SELAMAT
HARI RAYA

Waisak



SELAMAT
HARI RAYA

Taklul
Adha

