

WARTA Sertifikasi

Edisi 09 - Mei 2021

Inovasi Digital PERUSAHAAN PEMBIAYAAN



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.

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.

Redaksional

Pemimpin Umum:

Andryan Harris

Redaktur Pelaksana:

Andryan Harris

Sekretaris Redaksi:

Cindy Olivia

Kantor Redaksi

Kota Kasablanka
(EightyEight@Kasablanka)
Tower A, Lantai 7, Unit C
Jl. Casablanca Kav. 88.
Jakarta Selatan
Telp : 021 2982 0180
Email : info@sppi.co.id

INDONESIA BUTUH TALENTA DIGITAL

Salam Kompeten

Menengok satu tahun terakhir dunia telah banyak berubah. Pandemi Covid-19 telah membawa dampak besar terhadap berbagai lini kehidupan.

Seperti diketahui, seluruh dunia sepakat menerapkan aturan yang sama, yakni pembatasan mobilitas manusia sebagai upaya mengendalikan laju penularan virus Corona. Namun, akibatnya aktivitas ekonomi menurun dan berakibat pada perekonomian banyak orang.

Dunia, termasuk Indonesia saat ini masih berusaha keras untuk membuat roda ekonomi berputar sembari menjaga laju penularan virus Corona. Transformasi digital pun menjadi jargon yang terus dielukan sebagai kunci bertahan, baik secara finansial maupun kesehatan.

Efeknya, digitalisasi tidak lagi eksklusif milik kalangan tertentu. Aktivitas digital yang masif sudah menyentuh banyak hal, mulai dari urusan pekerjaan hingga silaturahmi.

Saat ini, data dari Kementerian Komunikasi dan Informatika, Indonesia memiliki 170 juta pengguna aktif di berbagai *platform* media sosial. Dengan rata-rata penggunaan 8 jam 52 menit setiap harinya, masyarakat Indonesia termasuk yang paling aktif dalam bermedia sosial.

Angka tersebut sekaligus juga menjadi indikasi bahwa masyarakat Indonesia sudah familiar dengan perangkat digital.

Tidak heran, transformasi digital pun menjadi fokus bagi banyak korporasi, seperti misalnya perusahaan pembiayaan. Transformasi digital telah dianggap sebuah keharusan agar dapat bertahan dan tidak ditelan zaman.

Namun rupanya hal itu justru yang menjadi salah satu pekerjaan rumah bagi Indonesia.



Sumber daya manusia (SDM) yang melek teknologi adalah subjek penting bagi peradaban masa depan.

Mengutip data Kementerian Komunikasi dan Informatika Indonesia akan mengalami kekurangan tenaga kerja digital sebanyak 9 juta orang selama periode 2015—2030. Artinya, bila dirata-ratakan, dapat diasumsikan dalam setahun ada kebutuhan sekitar 600.000 tenaga kerja digital.

Selain itu, dalam survei IMD *World Digital Competitiveness* 2019, daya saing Indonesia masih berada pada peringkat 56 dari 63 negara. Angka ini termasuk rendah dibandingkan dengan negara-negara di Asean.

Oleh karena itu, menambah talenta digital yang berkualitas di Tanah Air menjadi pekerjaan rumah kita bersama. Sumber daya manusia (SDM) yang melek teknologi adalah subjek penting bagi peradaban masa depan.

Dalam hal itu, Indonesia tidak boleh ketinggalan dan Indonesia jangan sampai kalah dalam kompetisi di dalam ruang digital yang semakin sengit. (*)



5 Sajian Utama

INOVASI DIGITAL PERUSAHAAN PEMBIAYAAN

Perusahaan pembiayaan terus melakukan inovasi di tengah menghadapi gempuran pandemi Covid-19. Salah satu inovasi yang dilakukan adalah dengan melakukan penyaluran pinjaman berbasis *online*.



8 Ayo Sertifikasi Online



9 NEWS
Dampak Perluasan Insentif PPNBM Mobil

11 Ketentuan Pengumpulan Poin Penyegaran (Refreshment Point)



12 Milestone LSPPI

13 LENSА FOTO Kegiatan Ujian Sertifikasi



16



17

Peserta Sertifikasi Terbaik



INOVASI DIGITAL PERUSAHAAN PEMBIAYAAN

Perusahaan pembiayaan terus melakukan inovasi di tengah menghadapi gempuran pandemi Covid-19. Salah satu inovasi yang dilakukan adalah dengan melakukan penyaluran pinjaman berbasis *online*.

Penyaluran kredit *online* itu bisa berupa pengajuan kredit kendaraan bermotor maupun pembiayaan lain untuk mempermudah konsumen di tengah pandemi Covid-19. Upaya ini diharapkan bisa mendongkrak kinerja pembiayaan selama masa pandemi.

Hanya saja, inovasi ini juga tak luput terhadap risiko *default*. Oleh karena itu, diperlukan sumber daya manusia (SDM) perusahaan pembiayaan yang kompeten untuk memastikan peluang yang ada tidak menjadi bencana dengan naiknya *nonperforming finance* (npf).

Perusahaan pembiayaan berlomba memacu piutang pembiayaan melalui langkah digitalisasi dari sisi operasional hingga akuisisi piutang baru.

Kepala Departemen Pengawasan IKNB 1A Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Dewi Astuti mengatakan para pelaku usaha tak mampu menghindar dari sentuhan digital. Alasannya, digitalisasi menjadi cara bertahan di persaingan bisnis yang makin ketat.

Di sisi lain, otoritas mendorong inisiatif digital melalui Peraturan OJK No. 4/2021. Dalam aturan itu, diatur bahwa pelaku industri keuangan nonbank (IKNB) dengan aset di atas Rp 1 triliun harus melakukan digitalisasi dalam waktu setahun. Perusahaan dengan aset antara Rp 500 miliar memiliki waktu 2 tahun.

Berdasarkan proyeksi OJK, layanan digital merupakan indikator penting agar penyaluran pembiayaan baru industri bisa tumbuh 4,5% sampai 7%, di samping faktor eksternal seperti bangkitnya perekonomian nasional dan meredanya pandemi.

“Bisa dikatakan, adaptasi dengan teknologi melalui layanan digital oleh perusahaan pembiayaan salah satu faktor yang akan mendorong PP (perusahaan pembiayaan) dapat memberikan layanan maksimal kepada pelanggan,” ujarnya.

Dewi mengakui tak semua perusahaan mampu menikmati keuntungan penggunaan teknologi. Perusahaan dengan basis permodalan yang kuat dari induk usahanya, punya jaringan luas, serta telah didukung dengan infrastruktur dan SDM berteknologi tinggi bakal lebih unggul.

Sementara itu, Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) menilai ada celah bagi perusahaan pembiayaan untuk memanfaatkan teknologi dan unggul di tengah persaingan bisnis yang ketat.

Sekretaris Jenderal APPI Sigit Sembodo mengatakan penggunaan teknologi bisa membantu dalam menekan risiko yang muncul dari penyaluran pembiayaan baru, semisal di sektor modal kerja yang kontribusinya belum mampu mengungguli sektor konsumtif.

Layanan *innovative credit scoring* (ICS) yang disediakan pelaku usaha teknologi finansial bisa diakuisisi melalui kerja sama sehingga kedua perusahaan sama-sama bisa mendapatkan *cuan*.

“Ini ranah yang belum banyak dikuasai perusahaan pembiayaan, karena selama ini kita selalu meminta agunan, baik itu mobil, motor, atau mesin. Mungkin di sinilah *innovative credit scoring* mampu ikut mendukung kami,” katanya.

INVESTASI SDM

CEO PT Indomobil Finance Indonesia (IMFI), Gunawan Effendi mengungkapkan bahwa pihaknya memfokuskan investasi sumber daya



BISA DIKATAKAN, ADAPTASI DENGAN TEKNOLOGI MELALUI LAYANAN DIGITAL OLEH PERUSAHAAN PEMBIAYAAN SALAH SATU FAKTOR YANG AKAN MENDORONG PP (PERUSAHAAN PEMBIAYAAN) DAPAT MEMBERIKAN LAYANAN MAKSIMAL KEPADA PELANGGAN.

manusia (SDM) serta kerja sama dengan pihak ketiga yang memiliki basis teknologi lebih kokoh.

“IMFI mempersiapkan banyak tenaga IT untuk maintenance dan develop program-program baru terkait digitalisasi. Untuk financing atau online expo pun kami bekerja sama dengan beberapa vendor. Fokus digital kita masih kepada aspek kedekatan hubungan atau engagement dengan diler dan nasabah, sebelum nantinya dilanjutkan dengan hubungan bisnis pembiayaan,” jelasnya.

Direktur Utama PT BCA Finance, Roni Haslim mengungkapkan hal serupa, yakni investasi untuk digitalisasi masih difokuskan untuk mekanisme internal pembiayaan. Digitalisasi pun menyentuh aspek *user experience* langsung kepada nasabah.

“Saat ini kami lebih fokus otomasi dan digitalisasi proses internal karena menurut saya, untuk beli mobil baru, layanan digital baru efektif sampai tahap iklan jualnya saja yang sudah bisa full online, seperti pameran atau *marketplace* tetapi untuk beli mobilnya secara riil, masih belum, masih butuh ada kegiatan tatap muka,” ungkapnya.

Di sisi lain, Presiden Direktur PT CIMB Niaga Auto Finance (CNAF), Ristiawan Suherman



menjelaskan hal ini demi mempersiapkan target menggelar layanan *branchless operation* dan *full digital acquisition* pada 2022.

CNAF telah merealisasikan beberapa layanan digital yang sudah bisa digelar pada 2021. Antara lain, kerja sama dengan platform *digital signature*, yang memungkinkan aplikasi kredit nasabah dilakukan tanpa kertas dan tanda tangan basah.

Selain itu, CNAF menggunakan teknologi untuk melakukan persetujuan distribusi pembiayaan baru, lelang daring hingga layanan konsumen.

PERMUDAH KONSUMEN

Perusahaan pembiayaan PT Mandiri Tunas Finance (MTF) mengaku banyak belajar dari teknologi finansial (tekfin/fintech), sehingga mampu terus memberikan layanan digital yang memudahkan para konsumen.

Deputy Director Bidang IT MTF, William Francis mengungkapkan digital environment dan persiapan merambah layanan digital di lingkungan MTF sudah mulai dibuat sejak 2017.

"Dari sisi diversifikasi bisnis, kita mulai menjajaki bisnis digital melalui kerja sama dengan beberapa fintech. Tujuannya, selain melihat peluang bisnis lain, kita juga mempelajari teknologi dan cara akuisisi kredit secara digital," ujarnya.

MTF mengakui para kompetitor sesama *multifinance* pun mulai saling berlomba memanfaatkan layanan digital dan semakin dalam merogoh kocek untuk investasi sektor TI, demi memanfaatkan momentum tren 'serba online' di kalangan masyarakat Indonesia.

Oleh sebab itu, William mengungkapkan MTF akan terus memfokuskan diri mengembangkan aplikasi mobile MTF GO, yang harapannya mampu mempermudah dan memberikan kepuasan nasabah, serta membuat MTF kompetitif dari segi layanan digital.

"Aplikasi ini terus kita kembangkan, saat ini sudah mampu memberikan banyak layanan, mulai dari katalog mobil, simulasi kredit, bayar angsuran, melihat portfolio kredit, memperpanjang STNK, klaim asuransi, sampai dengan mengambil BPKB," tambahnya.

Adapun, dari sisi proses, MTF banyak mengembangkan *tools digital* untuk mempermudah team internal dalam mempercepat *Service Level Agreement*. Seperti, pengembangan *mobile survey* untuk kepentingan pra-akuisisi, serta *mobile collection* untuk pasca-akuisisi. (*)

DAFTARKAN SEGERA



UJIAN ONLINE

DIKLAT ONLINE

TANGGAL TUTUP
PENDAFTARAN

Manajerial

15 JUL 2021

8 - 14 JUL 2021

29 JUN 2021

Direksi
& Komisaris

ENG

25 JUN 2021

24 - 25 JUN 2021

15 JUN 2021

IND

23 JUL 2021

22 - 23 JUL 2021

13 JUL 2021

**Profesi Penagihan
oleh Perusahaan
Pembiayaan**

Sejak **2017**, perusahaan pembiayaan sudah dapat mendaftarkan sendiri ujian **Sertifikasi Profesi Penagihan** setiap **Senin s/d Sabtu** pukul **08.00 - 19.00** (5 sesi pilihan).

TANPA LIMIT JUMLAH PESERTA (UNLIMITED)

#AyoSertifikasiOnline



INFO LEBIH LANJUT HUBUNGI:

Excel : 0812 1816 0812

Rita : 0818 0660 9023

info@sppi.co.id



Dampak Perluasan Insentif PPnBM Mobil

Peluang kebangkitan pelaku usaha industri pembiayaan dan industri otomotif semakin nyata usai pemerintah melalui Kementerian Keuangan memutuskan untuk memperluas insentif Pajak Penjualan atas Barang Mewah Ditanggung Pemerintah (PPnBM-DTP) untuk mobil berkapasitas 1.500 cc hingga 2.500 cc.

Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati menyampaikan relaksasi tersebut diberikan guna meningkatkan konsumsi masyarakat, juga untuk mendorong pemulihan sektor otomotif. Pemerintah merelaksasi persyaratan *local purchase* menjadi paling sedikit 60% dan menambah segmen kendaraan 4x2 dan 4x4 dengan kapasitas mesin di atas 1.500 cc sampai dengan 2.500 cc.

INDUSTRI PEMBIAYAAN

Perusahaan pembiayaan PT BCA Finance berhasil mengambil momentum bangkitnya permintaan kredit mobil baru dengan terus mencatatkan pertumbuhan penyaluran secara bulanan.

Direktur Utama PT BCA Finance, Roni Haslim mengungkapkan bahwa awal Januari 2021 penyaluran pembiayaan berada di Rp 1,64 triliun, atau tercatat mulai pulih dari era pandemi yang sempat terpuruk hanya di Rp 433 miliar, tepatnya pada Juli 2020.

Sementara itu, PT Bank Danamon Indonesia Tbk. berharap insentif diskon PPnBM mobil dengan kapasitas mesin hingga 2.500 cc, dapat mendongkrak permintaan kredit mobil pada tahun ini.

Direktur Utama Bank Danamon, Yasushi Itagaki mengatakan insentif PPnBM dari pemerintah tahun ini akan menurunkan harga mobil sekitar 5-10% untuk mobil di bawah 2.500 CC. Perseroan berharap adanya insentif tersebut akan meningkatkan permintaan kredit mobil pada 2021.

Oleh karena itu, perseroan menargetkan penyaluran kredit di anak usaha yakni PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk., dapat tumbuh 30% secara year on year. Dalam paparannya, disebutkan jumlah penyaluran kredit ADMF sebesar Rp 5,35 triliun hingga kuartal IV/2020, atau meningkat 67% dari posisi di kuartal sebelumnya sebesar Rp 3,2 triliun.

Adapun, perusahaan pembiayaan PT Mandiri Tunas Finance (MTF) optimistis subsidi pajak penjualan atas barang mewah (PPnBM) mobil baru akan membawa berkah terhadap kinerja penyaluran kredit periode April 2021.

Direktur MTF, William Francis menjelaskan bahwa kinerja penyaluran pembiayaan MTF sepanjang Maret 2021 tercatat meningkat ketimbang Februari 2021, dan terbilang menjadi yang terbesar setelah pandemi. (*)

Di informasikan kembali
bahwa mulai akhir tahun 2017
Perusahaan Pembiayaan dapat
mendaftarkan sendiri ujian

Sertifikasi Profesi Pembiayaan

untuk Collector setiap hari
Senin s/d Sabtu
Pukul 08.00 - 19.00

dengan pilihan 5 sesi
waktu ujian dan
unlimited kuota

INFO LEBIH LANJUT HUBUNGI:

Excel: **0812 18160812**

Rita: **0818 06609023**

Office: **021-29820180**

Sertifikasi Ahli Pembiayaan (Direksi)

Wajib memenuhi 10 poin dalam waktu
1 tahun periode.

Sertifikasi Dasar Komisaris (Komisaris)

Wajib memenuhi 5 poin dalam waktu
1 tahun periode.

PENJELASAN UMUM :

1 Tahun periode adalah Januari s/d Desember.
Pengumpulan poin dimulai tahun berikutnya setelah tahun bersertifikat.

CONTOH :

- Peserta bersertifikat pada Mei 2017
- Pengumpulan poin dimulai dari Januari 2018 - Desember 2018
- Jika belum terpenuhi, maka di periode kedua Januari 2019 - Desember 2019 wajib memenuhi kekurangan poin secara akumulasi (20 poin untuk Sertifikasi Ahli Pembiayaan dan 10 poin untuk Sertifikasi Dasar Komisaris)
- Jika masih belum terpenuhi total akumulasi kewajiban poin dalam dua periode tersebut, maka peserta **wajib mengikuti seminar dan ujian sertifikasi kembali.**

METODE PENGUMPULAN & BESAR NILAI POIN ADALAH SEBAGAI BERIKUT:



Ikut serta dalam seminar/ workshop/pelatihan/kursus yang diselenggarakan oleh OJK dan atau APPI.



Ikut serta dalam publik seminar/ workshop/pelatihan/kursus bidang Industri keuangan yang diselenggarakan BUKAN oleh OJK dan atau APPI serta bukan diselenggarakan oleh internal/ group perusahaan.



Menjadi pembicara/instruktur/ pengajar dalam kegiatan seminar/workshop/pelatihan/ kursus yang diselenggarakan oleh OJK dan atau APPI.



Menulis makalah, artikel, atau karya tulis lain di bidang industri keuangan yang di publikasikan umum melalui media masa bukan media internal/group/asosiasi.

KETENTUAN UMUM :

- Keputusan LSPPI bersifat final.
- Bukti pengumpulan poin wajib dikirimkan ke email : point@sppi.co.id
- Bukti pengumpulan poin adalah sertifikat partisipasi, sertifikat pembicara, dan buku/karya tulis.
- Batas akhir menyerahkan bukti pengumpulan poin setiap periode, selambat-lambatnya bulan Januari tahun berikutnya.
- Ketentuan ini berlaku efektif sejak 01 Januari 2018.

Milestone



Januari, OJK menetapkan
Skema KKNi Pembiayaan

2021

Mei, **SKKNI Industri Jasa Pembiayaan**
resmi terdaftar di Kemenaker

2019

Juli, PT SPPI menjadi **LSP
Pembiayaan Indonesia (LSPPI)**

Juli, **e-Payment** (pembayaran
elektronik *online* diluncurkan)

2018

Februari, **e-Card**
(kartu sertifikat digital
diperkenalkan)

2018

September, **e-Exam** (ujian
online diluncurkan)

2017

Januari, **e-Registration**
(pendaftaran secara
sistem diperkenalkan)

2016

Maret, SPPI didirikan
oleh APPI

2015



MARET 2021

Sertifikasi Profesi Pembiayaan Online



Sertifikasi Dasar Manajerial Online





Sertifikasi Ahli Pembiayaan & Sertifikasi Dasar Komisararis *Online*



APRIL 2021

Sertifikasi Profesi Pembiayaan *Online*





Sertifikasi Dasar Manajerial Online



Sertifikasi Ahli Pembiayaan & Sertifikasi Dasar Komisaris Online



Kalender Sertifikasi



JANUARI

01

FEBRUARI

02

MARET

03

APRIL

04

20 Januari:
SDM Online

22 Januari:
SAP & SDK Online
- Indonesia

10 Februari:
SDM Online

19 Februari:
SAP & SDK Online
- English

10 Maret:
SDM Online

26 Maret:
SAP & SDK Online -
Indonesia

14 April:
SDM Online

23 April:
SAP & SDK Online -
English

MEI

05

JUNI

06

JULI

07

AGUSTUS

08

28 Mei:
SAP & SDK Online -
Indonesia

16 Juni:
SDM Online

25 Juni:
SAP & SDK Online -
English

15 Juli:
SDM Online

23 Juli:
* SAP & SDK Online -
Indonesia

9 Agustus:
SDM Online

27 Agustus:
SAP & SDK Online - English

SEPTEMBER

09

OKTOBER

10

NOVEMBER

11

DESEMBER

12

15 September:
SDM Online

24 September:
SAP & SDK Online -
Indonesia

19 Oktober:
SDM Online

22 Oktober:
SAP & SDK Online -
English

11 November:
SDM Online

19 November:
SAP & SDK Online -
Indonesia

8 Desember:
SDM Online

17 Desember:
SAP & SDK Online -
English

Keterangan:

- SPP adalah Sertifikasi Profesi Penagihan
- SDM adalah Sertifikasi Dasar Manajerial

- SDK adalah Sertifikasi Dasar Komisaris
- SAP adalah Sertifikasi Ahli Pembiayaan (Direksi)

Selamat

Atas Keberhasilan Pencapaian Nilai Ujian Sertifikasi

Bulan Maret 2021



Steven Senjaya St
Clipan Finance Indonesia
Telemarketing Sr. Manager



Iwan Erawan
Jtrust Olympindo Multi Finance
Kepala Cabang Jambi



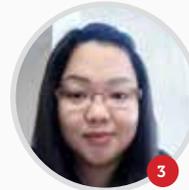
Jepri Ginting
JACCS Mitra Pinasthika Mustika Finance
Branch Manager Retail



Eko Wijaya
Toyota Astra Financial Services
Siap Dana Division Head



Wisnu Wardhana
Astra Sedaya Finance
Unit Usaha Syariah Head



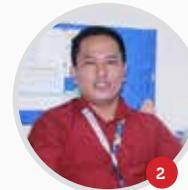
Stella Mathilda
Adira Dinamika Multi Finance
Head of IT Business Analyst



Alvonsius Tarigan
Sejahtera Mitra Solusi - Adira
Exc. Regular



Bambang Jamaludin
Sejahtera Mitra Solusi - Adira
Exc. Regular



Tri Untoro
Federal International Finance
Collection Coordinator



Hendry Salhuteru
Sejahtera Mitra Solusi - Adira
Exc. Regular



Novly Rendra
Suzuki Finance Indonesia
AR Head



Tm Zakwan Raden Wibowo
Adira Dinamika Multi Finance
A/R Head 3/4 Mcy

Selamat

Atas Keberhasilan Pencapaian Nilai Ujian Sertifikasi

Bulan April 2021

Sertifikasi Dasar Manajerial



A Melinda Lilananda
JACCS Mitra Pinasthika Mustika Finance
Regional Manager Retail



Trueman Benny Purba
Federal International Finance
Branch Manager



Ferdiansyah Artha Putra
Mega Auto Finance
Kepala Cabang



Febiyana Dewi Larasati
Mega Auto Finance
Marketing



Ibnu Khalid
Mega Central Finance
Marketing



Azhari Aksa
Mega Central Finance
Kepala Cabang

Sertifikasi Profesi Penagihan



Erik Kushendarto
Bentara Sinergies Multifinance
Remedial 2



Superman
BFI Finance Indonesia
Field Asset Mgt. 1-90 Motorcycle



Siti Abidatul Ulfa
Mega Auto Finance
Koordinator Kolektor

Alfrids Nyolo Nyolo
BFI Finance Indonesia
Branch Asset Management Spv.



Budianto
KB Finansia Multi Finance
Mitra Profcoll



Sukma Riyansyah
BFI Finance Indonesia
Recovery Officer



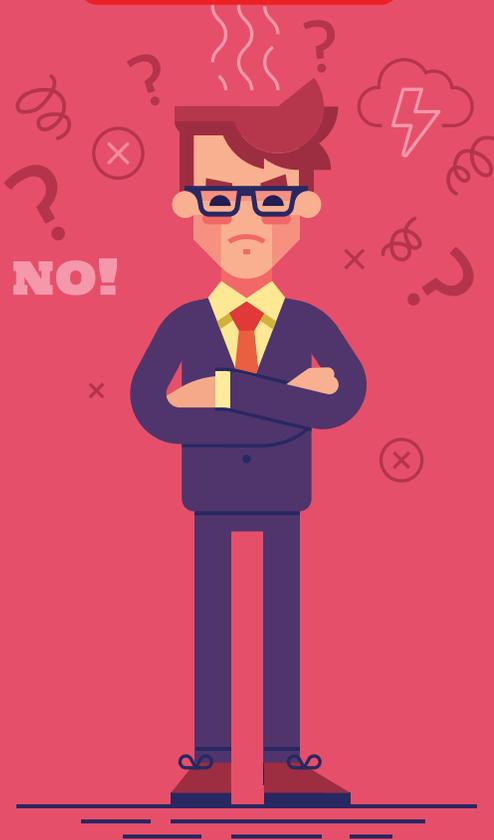
Thathut Endro Prasetyo Nugroho
Clipan Finance Indonesia
Account Receivable Head



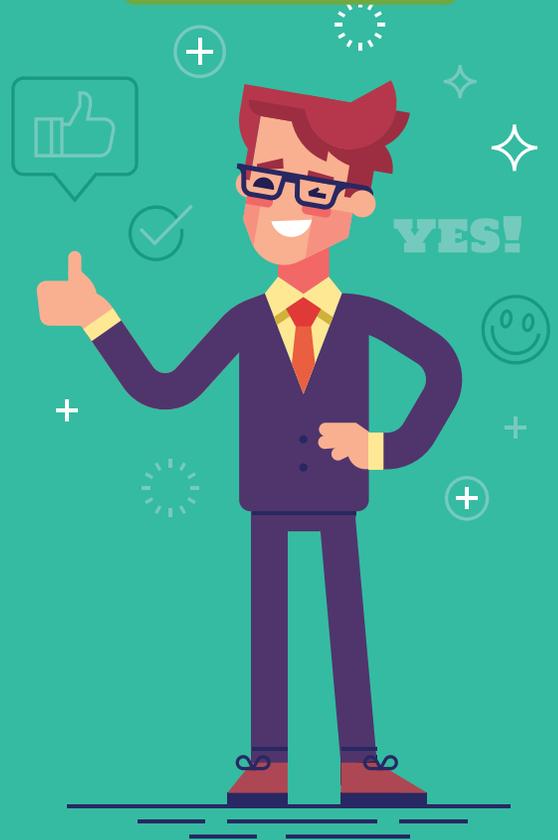
Didi Setiadi
Federal International Finance
Collection Coordinator

Fasilitas Menu Pengunduran Diri & Verifikasi Pemegang Sertifikat

TANPA SURAT REFERENSI



DENGAN SURAT REFERENSI



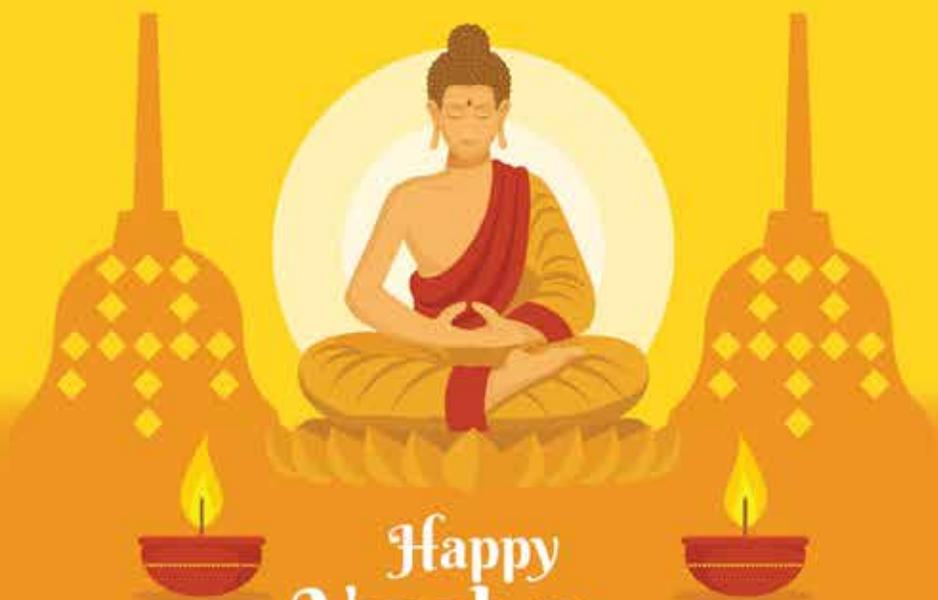
- ✓ Sistem Informasi LSPPI memfasilitasi perusahaan pembiayaan dengan menu referensi pengunduran diri karyawan nya yang sudah bersertifikasi yaitu dengan pilihan "Dengan Surat Referensi (DSR)" atau "Tanpa Surat Referensi (TSR)".
- ✓ Bila pegawai perusahaan tersebut berhenti baik - baik dan tidak bermasalah, 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.



*Happy
Eid Mubarak*

MAY ALLAH BLESSED YOU
AND YOUR FAMILY ALWAYS



*Happy
Vesak Day*