

Menjaga Kepercayaan Mendorong Pertumbuhan



SIMASFIN Gelar Edukasi Literasi
Keuangan ke Pelaku UMKM



Kenal Lebih Dekat dengan
Cabang Rantauprapat



Membangun Kepercayaan melalui
Pelindungan Konsumen



Pemenang Kontes Video
Value Ambassador



BNPL Multifinance Makin Ketat
OJK Tetapkan Batas Usia
dan Pendapatan Debitur



DAFTAR ISI

**SAMBUTAN**

Kepercayaan sebagai Kunci
Pertumbuhan

03**FOCUS**

Membangun Kepercayaan
melalui Pelindungan Konsumen

04**NEWS**

SIMASFIN Gelar Edukasi Literasi
Keuangan ke Pelaku UMKM

05**OUTLOOK**

Menanti Dampak BI Rate
terhadap Industri Pembiayaan

07

BNPL Multifinance Makin Ketat,
OJK Tetapkan Batas Usia dan
Pendapatan Debitur

08**TIPS**

Tips agar Pinjaman
Dana Cepat Disetujui

09**SDM**

Kenal Lebih Dekat dengan
Cabang Rantauprapat

10

Sosok SIMASFINERS Inspiratif

11

Kenalan dengan SIMASFINERS Baru

13

Pojok Saran dari HC

14

Pemenang Kontes Video
Value Ambassador

15**LAINNYA**

Employee Spotlight

16

Kepercayaan sebagai Kunci Pertumbuhan

Halo, Simasfiners!

Tanpa terasa, kita telah melewati Semester 1 Tahun 2026. Enam bulan pertama tahun ini membawa berbagai dinamika yang menguji ketahanan industri jasa keuangan, mulai dari perubahan kondisi ekonomi, perkembangan regulasi, hingga meningkatnya ekspektasi terhadap kualitas layanan. Di balik setiap tantangan tersebut, terdapat satu hal yang selalu menjadi pengingat, yaitu bisnis yang tumbuh selalu dibangun di atas kepercayaan.

Kepercayaan menjadi aset paling berharga dan fondasi bagi pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Kepercayaan tidak hadir dengan sendirinya, tetapi melalui integritas, transparansi, serta kepatuhan terhadap setiap ketentuan yang berlaku. Ketika konsumen memperoleh informasi yang jelas, memahami hak dan kewajibannya, serta mendapat layanan yang sesuai, maka kepercayaan akan tumbuh dan menjadi dasar hubungan yang berkelanjutan antar perusahaan dengan konsumen.

Komitmen tersebut sejalan dengan semakin kuatnya regulasi perlindungan konsumen, mulai dari POJK Nomor 22 Tahun 2023 tentang Pelindungan Konsumen dan Masyarakat hingga Roadmap Pengawasan Perilaku Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK) 2023–2027. Ini bukan sekedar aturan, tetapi pedoman untuk kita. Bagi SIMASFIN, regulasi bukan sekedar kewajiban untuk dipenuhi, melainkan pedoman dalam menghadirkan layanan yang memberikan rasa aman dan kepercayaan bagi konsumen.

Semangat tersebut juga kami wujudkan dengan kegiatan Literasi Keuangan yang diselenggarakan di Bulan Juni dalam meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai pengelolaan keuangan yang bijak sekaligus mengenalkan produk pembiayaan yang aman dan sesuai kebutuhan.

Dengan terus berlandaskan **Integritas**, serta didukung oleh semangat **Inovasi** dan **Kolaborasi**, **SIMASFIN** akan terus tumbuh sebagai perusahaan pembiayaan yang terpercaya dan berkelanjutan.

Ricky Faerus

Legal, Compliance & Risk Director
SINAR MAS MULTIFINANCE



Membangun Kepercayaan melalui Pelindungan Konsumen

“

Kepercayaan merupakan fondasi utama dalam industri jasa keuangan. Tidak heran, penguatan perlindungan konsumen terus menjadi perhatian pemerintah dan OJK guna menciptakan industri pembiayaan yang sehat, transparan, dan berkelanjutan.



REGULASI YANG MEMPERKUAT

Melalui UU Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK), OJK memiliki peran yang semakin kuat dalam mengawasi perilaku Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK), meningkatkan edukasi keuangan, serta memperkuat perlindungan konsumen.

Komitmen tersebut kemudian diperkuat melalui POJK Nomor 22 Tahun 2023 tentang Perlindungan Konsumen dan Masyarakat yang menjadi pedoman bagi seluruh industri jasa keuangan.



PELINDUNGAN KONSUMEN SECARA KOMPREHENSIF

Regulasi tersebut menekankan pentingnya edukasi kepada konsumen, keterbukaan informasi, perlakuan yang adil, perlindungan data pribadi, penanganan pengaduan yang efektif, hingga penerapan tata kelola yang baik.

Khusus bagi perusahaan pembiayaan, transparansi informasi juga diwujudkan melalui penyampaian Ringkasan Informasi Produk dan Layanan (RIPLAY), sehingga konsumen dapat memahami manfaat, risiko, biaya, serta hak dan kewajibannya sebelum memutuskan menggunakan suatu produk pembiayaan.



TANTANGAN DI ERA DIGITAL

Di era digital, perlindungan konsumen juga menghadapi tantangan baru. Kemudahan mengakses berbagai layanan keuangan digital perlu diimbangi dengan pemahaman yang memadai agar masyarakat dapat terhindar dari risiko penipuan, penyalahgunaan data pribadi, maupun berbagai bentuk fraud.

Untuk itu, peningkatan literasi keuangan menjadi bagian penting dalam membangun ekosistem jasa keuangan yang aman dan terpercaya.

Sebagai perusahaan pembiayaan yang berkomitmen terhadap kepuasan pelanggan, **SIMASFIN** senantiasa mengedepankan prinsip transparansi, kepatuhan terhadap regulasi, serta pelayanan yang berorientasi pada kebutuhan konsumen. Bagi **SIMASFIN**, keberhasilan tidak hanya diukur dari pertumbuhan bisnis, tetapi juga dari kemampuan membangun kepercayaan melalui layanan yang profesional, transparan, dan selalu mengutamakan perlindungan konsumen.

SIMASFIN

Gelar Edukasi Literasi Keuangan ke Pelaku UMKM



Dalam rangka pemenuhan ketentuan POJK No. 3 Tahun 2023 dan POJK No. 19 Tahun 2025, **PT Sinar Mas Multifinance (SIMASFIN)** menyelenggarakan kegiatan Literasi Keuangan Semester 1 Tahun 2026 kepada para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayah Jakarta Pusat. Mengusung tema **“Jalan Lancar, Keuangan Aman”**, kegiatan ini dilaksanakan pada 23 Juni 2026 dan diikuti oleh sejumlah pelaku UMKM dari berbagai bidang usaha.

Melalui kegiatan ini, **SIMASFIN** memberikan edukasi melalui pembagian flyer mengenai pentingnya pengelolaan keuangan usaha sebagai salah satu faktor utama dalam menjaga keberlangsungan bisnis hingga informasi mengenai layanan pembiayaan yang dapat dimanfaatkan secara bijak untuk mendukung pertumbuhan usaha.

Sebagai bentuk dukungan terhadap implementasi materi yang telah disampaikan, **SIMASFIN** turut membagikan notebook kepada para peserta untuk membantu pencatatan pemasukan, pengeluaran, dan arus kas usaha. Melalui langkah tersebut, diharapkan para pelaku UMKM dapat mulai menerapkan pencatatan keuangan secara konsisten guna mendukung keberlangsungan dan perkembangan usahanya.

KATA MEREKA

“

Setelah dijelaskan,
saya jadi cukup
mengerti untuk
masalah jalur
penyimpanan uang
dan peminjaman
uang untuk
kebutuhan usaha

-Salah satu
pelaku UMKM



Sebagai bentuk dukungan terhadap penerapan materi yang telah disampaikan, **SIMASFIN** turut membagikan notebook kepada peserta untuk membantu pencatatan pemasukan, pengeluaran, dan arus kas usaha secara lebih teratur. Kegiatan ini menjadi bagian dari komitmen **SIMASFIN** dalam mendukung peningkatan kapasitas pelaku UMKM melalui edukasi yang relevan dan aplikatif, sehingga dapat memberikan manfaat dalam pengelolaan usaha sehari-hari.

Menanti Dampak BI *Rate* terhadap Industri Pembiayaan



Bank Indonesia menaikkan suku bunga acuan atau BI *Rate* untuk pertama kalinya dalam dua tahun terakhir. BI *Rate* yang **naik 50 basis poin (bps) pada Mei 2026** dan kembali meningkat 25 bps **pada Juni 2026 menjadi 5,75%** merupakan langkah yang diambil untuk menjaga stabilitas nilai tukar rupiah di tengah ketidakpastian ekonomi global yang masih berlangsung.

Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI), Suwandi Wiratno, mengatakan bahwa para pelaku industri pembiayaan telah memperkirakan adanya ruang kenaikan suku bunga dalam rapat dewan gubernur BI. Menurutnya, langkah tersebut sejalan dengan sinyal yang sebelumnya disampaikan bank sentral terkait upaya pengendalian moneter dan stabilitas nilai tukar rupiah di tengah tekanan global.

Suwandi menilai dampak kenaikan suku bunga terhadap industri pembiayaan belum akan terasa pada kontrak pembiayaan yang sedang berjalan. Perusahaan pembiayaan tidak dapat serta-merta menyesuaikan bunga terhadap kredit eksisting yang telah disepakati dengan debitur.

Namun demikian, penyesuaian suku bunga berpotensi terjadi pada pembiayaan baru apabila sektor perbankan mulai menaikkan bunga pinjaman kepada perusahaan pembiayaan. Menurutnya, apabila terdapat penyesuaian biaya pendanaan dari perbankan, maka perusahaan pembiayaan juga perlu melakukan penyesuaian terhadap pembiayaan baru.

“

Kalau nanti ada pinjaman baru dan perbankan melakukan *adjustment* terhadap pinjaman kami, maka ke debitur juga pasti akan disesuaikan.

”



SUWANDI
Ketua Umum APPI

Meski begitu, APPI masih menunggu respons perbankan terkait potensi penyesuaian bunga kredit. Terlebih kondisi permintaan kredit saat ini dinilai belum terlalu kuat sehingga pelaku industri masih mencermati perkembangan pasar sebelum melakukan penyesuaian lebih lanjut.

BNPL Multifinance Makin Ketat, OJK Tetapkan Batas Usia dan Pendapatan Debitur

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) resmi menerbitkan Peraturan Anggota Dewan Komisiner (PADK) Nomor 2 Tahun 2026 sebagai ketentuan pelaksanaan POJK Nomor 32 Tahun 2025 tentang Penyelenggaraan *Buy Now Pay Later* (BNPL) bagi perusahaan pembiayaan dan perusahaan pembiayaan syariah. Regulasi ini diterbitkan untuk memperkuat penerapan prinsip kehati-hatian sekaligus mendukung pertumbuhan industri BNPL yang sehat dan berkelanjutan

Melalui ketentuan tersebut, OJK menetapkan sejumlah persyaratan dalam proses analisis kelayakan calon debitur BNPL. Calon debitur diwajibkan **berusia minimal 18 tahun** atau telah menikah serta memiliki penghasilan bruto rata-rata paling sedikit **Rp3 juta per bulan** yang didukung dokumen yang valid. Ketentuan ini akan mulai berlaku paling lambat pada 1 Juli 2026 untuk calon debitur baru maupun perpanjangan pembiayaan.

Selain itu, OJK juga memperkuat aspek penilaian kemampuan pembayaran kembali (*repayment capacity*) dan pengelolaan risiko. Penyelenggara BNPL diwajibkan memperhatikan rasio kewajiban pembayaran terhadap penghasilan debitur serta membatasi penyaluran pembiayaan guna menghindari risiko pembiayaan berlebih (*overleveraging*).

Penguatan regulasi ini hadir di tengah pertumbuhan pembiayaan BNPL yang terus meningkat. Per April 2026, penyaluran pembiayaan BNPL perusahaan pembiayaan tercatat mencapai **Rp12,93 triliun** atau tumbuh **56,92%** secara tahunan. Melalui pengaturan yang lebih komprehensif, OJK berharap pertumbuhan industri BNPL dapat tetap terjaga dengan kualitas pembiayaan yang sehat serta penerapan manajemen risiko yang lebih baik.



Perusahaan pembiayaan dan perusahaan pembiayaan syariah dapat melakukan strategi pengelolaan risiko dengan membatasi penyaluran pembiayaan, termasuk maksimum penggunaan platform

Agusman

Kepala Eksekutif Pengawas
PVML OJK



Tips Agar Pinjaman Dana Cepat Disetujui!

Kebutuhan finansial dapat datang kapan saja, mulai dari biaya pendidikan, renovasi rumah, hingga pengembangan usaha. Dalam kondisi tersebut, fasilitas dana tunai dari perusahaan pembiayaan dapat menjadi solusi yang praktis dan terpercaya. Agar proses pengajuan berjalan lebih lancar, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan untuk meningkatkan peluang persetujuan pinjaman.



Pastikan Kelengkapan Dokumen

Siapkan dokumen yang dibutuhkan, seperti KTP, KK, bukti penghasilan, dan dokumen pendukung lainnya. Data yang lengkap membantu proses verifikasi berjalan lebih cepat.



Pilih Tenor yang Sesuai

Tenor panjang membuat cicilan bulanan lebih ringan. Tenor pendek mempercepat pelunasan pinjaman. Pilih tenor yang sesuai dengan kemampuan dan kondisi keuangan agar pembayaran tetap terencana.



Jaga Riwayat Rekening

Aktivitas rekening yang sehat mencerminkan pengelolaan keuangan yang baik dan dapat meningkatkan kepercayaan perusahaan pembiayaan.



Pertahankan Catatan Kredit Positif

Riwayat pembayaran yang lancar menjadi salah satu faktor penting dalam proses penilaian. Pastikan kewajiban finansial selalu dipenuhi tepat waktu.



Ajukan Sesuai Kebutuhan

Pinjaman yang diajukan secara bijak dan sesuai kebutuhan menunjukkan perencanaan keuangan yang lebih matang.

Sosok **SIMASFINERS** Inspiratif

PER JUNI 2026

Vajar Makna Putra

Act. Used Car Marketing & Product Management Division Head

KOLABORASI DIMULAI DARI RASA PERCAYA

Selama 3 tahun berkarier di SIMASFIN, bagi Pak Vajar kolaborasi bukan sekadar bekerja bersama dalam satu proyek, tetapi menyatukan keahlian, membangun kepercayaan, dan menjaga komunikasi yang terbuka demi mencapai tujuan bersama.

Pengalaman yang paling berkesan baginya adalah saat menyelesaikan proyek dengan tenggat waktu yang sangat ketat. Dalam situasi tersebut, setiap tim saling mendukung, mengesampingkan ego, dan berfokus pada solusi. Dari pengalaman itu, ia melihat bahwa kekompakan dan rasa memiliki menjadi kunci keberhasilan.

Menurut Pak Vajar, tantangan terbesar dalam kolaborasi biasanya berasal dari perbedaan prioritas dan gaya komunikasi antar divisi. Kuncinya adalah membangun komunikasi yang dilandasi empati, memahami sudut pandang rekan kerja, dan mencari solusi yang menguntungkan semua pihak.

Ia juga percaya bahwa budaya kolaborasi yang kuat dibangun melalui sikap saling mendengarkan, menghargai setiap kontribusi, konsisten menepati komitmen, serta menjaga komunikasi yang transparan.



Dengan begitu, kepercayaan akan tumbuh dan tujuan bersama dapat dicapai dengan lebih baik.

“Budaya kolaborasi yang kuat dimulai ketika kita berhenti berpikir ‘Apa untungnya ini untuk saya atau tim saya?’ dan mulai berpikir ‘Apa yang bisa kita lakukan bersama untuk dampak yang lebih besar?’”
Ujar Pak Vajar.

KENAL LEBIH DEKAT DENGAN CABANG RANTAUPRAPAT

HALO DARI RANTAUPRAPAT!

Kenalan yuk dengan Cabang Rantauprapat! Beranggotakan 17 Simasfiners, cabang ini melayani wilayah Labuhanbatu Utara, Labuhanbatu Induk, dan Labuhanbatu Selatan. Di balik semangat melayani pelanggan, tim Rantauprapat juga dikenal kompak, seru, dan penuh energi positif.



INI PEJABAT CABANGNYA



Di luar pekerjaan, para *leader* ini punya hobi yang beragam, mulai dari *traveling*, memancing, bermain musik, hingga membaca buku. Tapi kalau soal makanan favorit, nasi goreng paling banyak diminati nih!

KENAL LEBIH DEKAT DENGAN CABANG RANTAUPRAPAT

FAKTA-FAKTA UNIK TENTANG TIM

Tim Operation – Hari belum benar-benar dimulai kalau belum ngopi dan jajan bareng.



Tim Marketing – Tim yang paling rajin olahraga dan selalu semangat menjaga kebugaran.



Tim Collection – Dijuluki tim paling "sangat" tapi itu hanya karena sehari-harinya sudah terbiasa menghadapi tantangan saat berkomunikasi dengan nasabah.



Info tambahan: Bulan Juni ini Cabang Rantauprapat menjadi **Juara 1** di Kontes Video Value Ambassador!

TRADISI YANG SELALU DINANTI



Di sela kesibukan bekerja, tim Rantauprapat selalu meluangkan waktu untuk merayakan ulang tahun setiap karyawan. Momen sederhana ini menjadi cara mereka menjaga kekompakan sekaligus mempererat kebersamaan sebagai satu keluarga besar Simasfin.

Salam hangat dari Cabang Rantauprapat!

Kenalan Yuk Dengan **SIMASFINERS** Baru!

Syafriyazi

Branch Collection
Head - Bukit Tinggi

Zodiak: Aquarius



Rayhan Nabil. F
Legal Staff

Zodiak: Aries



Jafri Andy Djabbar
Regional Remedial
Manager - Sulawesi

Zodiak: Libra



Hadi Ashari
Branch Collection
Head - Merauke

Zodiak: Cancer



Faisal Iskandar
Sales Division Head -
West

Zodiak: Gemini



Edisi Juni

Pojok **Saran** dari HC

3 Kebiasaan Kecil yang Mendukung **Kolaborasi**



Memberikan update progres secara berkala



Mengonfirmasi hasil diskusi melalui chat atau email



Mengapresiasi kontribusi rekan kerja

Tips Tambahan



Sebelum meminta bantuan rekan kerja, jelaskan tujuan yang ingin dicapai, bukan hanya tugas yang perlu dikerjakan. Dengan memahami tujuan besarnya, rekan kerja dapat memberikan solusi yang lebih tepat.

Media Sosial



[PT Sinarmas Multifinance](#)



[@simasfinid](#)

[@lifeatsimasfin](#)



[@simasfinance.id](#)

[@lifeatsimasfin](#)

Pemenang Kontes Video **VALUE AMBASSADOR**

Bulan Juni ini menjadi momen istimewa bagi Simasfin seiring diumumkannya para pemenang kompetisi video *Value Ambassador*. Ajang ini berhasil menjadi wadah bagi seluruh cabang untuk menyalurkan kreativitas sekaligus merefleksikan nilai-nilai utama perusahaan dalam keseharian kerja. Berdasarkan penilaian yang komprehensif, ucapan selamat kami tujukan kepada 3 cabang pemenang atas dedikasi luar biasa yang ditampilkan dalam karya mereka.

RANTAUPRAPAT



1

WINNER

TOMOHON



3

LUBUKLINGGAU



2

Sebagai wujud apresiasi atas pencapaian ini, para pemenang berhak mendapatkan Engagement Budget resmi dari perusahaan. Hadiah ini dialokasikan khusus sebagai dana selebrasi agar seluruh personel di cabang pemenang dapat berkumpul, mempererat soliditas tim, dan merayakan keberhasilan bersama secara interaktif. Terima kasih kepada seluruh cabang yang telah berpartisipasi aktif, mari kita terus hidupkan nilai-nilai positif Simasfin dalam setiap langkah kerja kita!

#IntegrityInnovationCollaboration
#MelesatKompakLevelUp

EMPLOYEE SPOTLIGHT

Hi Simasfiners!

Punya *achievement* keren di luar kantor? Yuk, berbagi cerita!

Kami membuka kesempatan bagi seluruh karyawan untuk membagikan pencapaian terbaiknya di luar pekerjaan, mulai dari bidang pendidikan, olahraga, komunitas, seni, hingga hobi yang membanggakan.

Cerita dan pencapaian Anda akan ditampilkan di bulletin Simasfin edisi berikutnya sebagai bentuk apresiasi sekaligus inspirasi bagi seluruh Simasfiners. Jangan ragu untuk berbagi dan menjadi inspirasi bagi yang lain!



Kumpulkan cerita Anda di sini!

Bareng SIMASFIN Beli Mobil Baru Makin (#RinganBikinTenang)

Bunga mulai dari

2,53%
/ Tahun

Tenor Panjang hingga

5 Tahun*

***) Khusus Karyawan Sinarmas Pilar**



(#RinganBikinTenang)

Info Lainnya

 Simasfin  Simasfinance.id  www.simasfinance.co.id

PT Sinar Mas Multifinance berizin dan diawasi oleh OJK

 **SIMASFIN CARE**
0 800 1 588 588

www.simasfinance.co.id