

PEFINDO
CREDIT BUREAU



Strategi Cermat untuk Memitigasi Risiko

Para pembaca yang berbahagia,

Saat ini kita telah berada pada triwulan terakhir tahun 2018. Seperti yang kita ketahui, kondisi makroekonomi akhir-akhir ini bergerak sangat dinamis yang salah satunya berdampak langsung pada melemahnya nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika Serikat.

Walaupun indikator perekonomian Indonesia lainnya menunjukkan angka stabil yang ditunjukkan antara lain dari inflasi yang stabil, pertumbuhan ekonomi yang terjaga, tingkat konsumsi yang masih cukup tinggi, dan cadangan devisa yang terjaga, namun dalam jangka pendek menengah stabilisasi ekonomi Indonesia tetap diperlukan guna menjaga momentum pertumbuhan ekonomi.

Kondisi tersebut membuat pemerintah mengeluarkan beberapa kebijakan fiskal maupun moneter untuk mempertahankan rupiah agar tidak semakin melemah dan mempertahankan dana asing untuk tetap berada di Indonesia. Bagi industri keuangan di Indonesia khususnya perbankan dan perusahaan pembiayaan, dampak perubahan ekonomi global dan kebijakan pemerintah mulai dirasakan termasuk dalam fungsi intermediasi perbankan dan perusahaan pembiayaan. Meningkatnya suku bunga membuat tingkat likuiditas perbankan dan perusahaan pembiayaan menjadi cukup ketat. Perbankan mulai kesulitan untuk mendapatkan sumber dana karena biaya bunga yang tinggi. Sementara perusahaan pembiayaan yang mayoritas mengandalkan perbankan sebagai sumber pendanaan juga terkena efeknya.

Faktor eksternal memang tidak bisa dihindari dan mau tidak mau akan memengaruhi kondisi usaha lembaga keuangan. Tantangan tersebut sudah barang tentu harus kita hadapi dengan menerapkan strategi yang cermat dan tepat guna menjaga agar pertumbuhan dan target kita dapat direalisasikan. Mitigasi risiko merupakan salah satu kunci dalam melakukan kegiatan usaha, terlebih dalam kondisi seperti saat ini. Manajemen risiko yang tepat dan berkesinambungan khususnya manajemen risiko kredit yang dimulai sejak awal penerimaan kredit, analisis kredit, persetujuan kredit, *monitoring* kredit hingga penagihan kredit sebaiknya dilakukan secara konsisten.

Harapan kita bersama agar kegiatan usaha dapat selalu termonitor dengan baik, berjalan sesuai rencana dengan pencapaian sesuai target yang telah ditetapkan

dengan risiko terukur dan dapat dikelola dengan baik.

Pada edisi ini, kami hadirkan beberapa informasi kegiatan perusahaan, info layanan dan artikel edukatif yang dapat menambah khazanah pengetahuan kita bersama. Kami berharap agar *newsletter* ini dapat menjadi sumber informasi yang bermanfaat bagi Anda semua. ●

Salam kami,

Yohanes Arts Abimanyu
Direktur Utama



Dapatkan *newsletter* ini di:
www.pefindobirokredit.com

Rapat Umum Pemegang Saham

Pada tanggal 25 September 2018 PEFINDO Biro Kredit menyelenggarakan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa yang menyetujui perubahan susunan pengurus dengan mengangkat Hamdi Hasyarbaini sebagai Komisaris Utama dan Djoko Saptono sebagai Direktur.

Susunan pengurus Perseroan saat ini adalah:

Dewan Komisaris

Komisaris Utama:
Hamdi Hasyarbaini
Komisaris:
Endang Kussulanjari Tri Subari

Direksi

Direktur Utama:
Yohanes Arts Abimanyu
Direktur: Mohammad Mukhlis
Direktur: Djoko Saptono

Melalui perubahan tersebut, Pemegang Saham berharap struktur Manajemen dapat semakin kuat



guna mendukung ekspansi bisnis dan pertumbuhan berkesinambungan yang berbasis layanan data kredit secara digital serta mewujudkan strategi pengembangan usaha ke depan

yang berbasis layanan data dan teknologi. Manajemen baru juga diharapkan dapat lebih mendorong percepatan pertumbuhan bisnis ke depan sesuai perkembangan usaha yang semakin dinamis. ●

(Kiri ke kanan) Djoko Saptono, Yohanes Arts Abimanyu, Endang Kussulanjari Tri Subari, Hamdi Hasyarbaini, Mohammad Mukhlis.

Bagaimana *Credit Score* Dihitung



Credit score merupakan nilai yang menggambarkan tingkat kelayakan kredit seorang debitur. *Credit score* dihasilkan dari perhitungan algoritma matematis dari informasi perkreditan yang tersedia. Selanjutnya *credit score* akan digunakan pemberi pinjaman untuk memprediksi risiko kemungkinan seorang debitur gagal memenuhi kewajibannya dalam suatu periode tertentu.

Credit score merupakan salah satu faktor yang digunakan dalam pengambilan keputusan kredit guna meminimalkan risiko serta memastikan bahwa keputusan kredit tidak didasarkan pada evaluasi subjektif melainkan pada informasi objektif dari sumber yang tidak memihak. Makin tinggi *credit score*

seorang, makin rendah risiko kreditnya. Demikian juga sebaliknya.

Setiap biro kredit memiliki cara berbeda dalam menghitung *credit score*. Data utama yang digunakan oleh biro kredit dalam menghitung *credit score* adalah laporan perkreditan. Laporan ini mencakup

berapa banyak utang yang dimiliki seseorang, bagaimana dia membayar kewajibannya, jumlah dan jenis fasilitas yang dimiliki, riwayat perkreditan, riwayat pembayaran dan hal terkait lainnya. Berikut ini beberapa faktor utama yang digunakan dalam perhitungan *credit score*.

Riwayat Pembayaran

Kelalaian memenuhi kewajiban akan menurunkan *credit score*. Meskipun kewajiban sudah dipenuhi pada periode berikutnya, *credit score* tidak akan serta-merta langsung kembali ke level semula. Dibutuhkan waktu untuk berangsur-angsur mengembalikan *score* dengan mempertimbangkan konsistensi pembayaran yang dilakukan. Demikian juga dengan jumlah utang yang dimiliki. Semakin banyak utang yang dimiliki, semakin tinggi risiko maka semakin rendah *credit score* seseorang.

Utilisasi Fasilitas

Faktor lain yang juga diperhitungkan adalah seberapa besar utilisasi atau penggunaan fasilitas yang dimiliki. Penggunaan fasilitas yang dijaga dalam limit tertentu merupakan indikator bagaimana seseorang dapat mengelola dan bertanggung jawab atas fasilitas yang dimilikinya.

Perhitungan *credit score* juga memasukkan faktor jenis fasilitas kredit yang dimiliki seperti kartu kredit, KPR, kendaraan bermotor dan lain-lain. Hal ini mencerminkan kemampuan seseorang mengelola berbagai jenis fasilitas yang dikaitkan dengan risikonya.

Jangka Waktu Fasilitas

Jangka waktu fasilitas kredit juga diperhitungkan dalam perhitungan *score* yang mencakup pinjaman telama hingga terbaru. Dari riwayat ini akan tergambar secara historis bagaimana perilaku seseorang dalam memenuhi kewajiban selama ini.

Pemintaan Laporan

Hal lain yang memengaruhi perhitungan *credit score* adalah aktivitas permintaan data oleh lembaga keuangan. Laporan seorang calon debitur yang mengajukan aplikasi permohonan kredit ke beberapa lembaga keuangan dalam waktu yang relatif berdekatan akan banyak diakses oleh lembaga keuangan sehingga dianggap lebih berisiko dibanding calon debitur yang datanya tidak banyak diakses. Karena itu seorang calon debitur perlu membatasi diri untuk tidak mengajukan permohonan ke beberapa lembaga keuangan dalam waktu singkat. ●

"Biro Kredit itu Bukan Tempat Mencari Kredit, Lho"



Artikel ini dikutip langsung dari "Special Interview", CNBC Indonesia, Jumat 21/9/18.

Jakarta, CNBC Indonesia - Siang itu, suasana di ruang tunggu kantor PT Pefindo Biro Kredit di kawasan TB Simatupang, Jakarta, Kamis (13/9/2018), tampak lengang. Namun, situasi berbeda terlihat saat CNBC Indonesia memperoleh kesempatan masuk ke ruang utama perseroan.

Kesibukan aktivitas karyawan PT Pefindo Biro Kredit begitu terasa dalam menganalisis data demi data. Semua demi menunjang bisnis utama perseroan, yaitu biro kredit.

"Biro kredit itu bukan tempat mencari kredit lho," ujar Direktur Utama PT Pefindo Biro Kredit Yohanes Arts Abimanyu di ruang kerjanya.

Kalimat itu disampaikan Abi, sapaan akrab Yohanes Arts Abimanyu, mengingatkan saat ini biro kredit memang industri yang belum lama tumbuh di Tanah Air, sehingga wajar masih banyak pihak yang salah kaprah dengan industri tersebut.

Fungsi biro kredit adalah melakukan krocek terhadap rekam jejak kredit pinjaman seseorang dari multi industri, tidak hanya dari perbankan dan industri keuangan, tetapi juga industri lain seperti pegadaian hingga tagihan listrik.

Jika rekam jejak kredatnya bagus atau justru tidak bercela dan risikonya rendah, otomatis seseorang akan mudah mendapatkan kredit dari pihak yang punya dana, seperti koperasi, *multifinance*, dan perbankan tadi.

Oleh karena itu, diperlukan peningkatan pemahaman kepada masyarakat perihal bisnis biro kredit. Lalu, bagaimana potensi dan tantangan bisnis biro kredit di Indonesia? Simak petikan wawancara lengkap kami berikut:

Bagaimana potensi bisnis biro kredit di Indonesia?

Di Indonesia potensinya sangat besar. Kalau kita lihat jumlah pelaku industri keuangan, perbankan sudah ada 100, *multifinance* jumlahnya 180, BPR sekitar 1.600, *fintech* kurang lebih 100, Koperasi Simpan Pinjam (KSP) jumlahnya ada puluhan ribu.

Itu artinya potensi industri keuangan di Indonesia besar untuk memanfaatkan jasa biro kredit. Kemudian dari sisi masyarakat. Masyarakat Indonesia berjumlah 260 juta orang. Studi World Bank menunjukkan yang mempunyai akses ke perbankan hanya 36%. Artinya masih ada 64% yang belum terakses perbankan.

Dengan adanya biro kredit, mereka akan bisa diberikan akses ke industri keuangan. Mulai satu-satu dari koperasi, selanjutnya setelah ada *credit history* dan usahanya berhasil, dia akan cari pendanaan ke *multifinance* dan ke perbankan.

Jadi bisnis kami membantu orang Indonesia yang tidak memiliki riwayat pinjaman, diberikan pinjaman, sehingga dapat meningkatkan potensi pertumbuhan kredit dan ekonomi nasional.

Jadi ada dua tujuan kami sebagai biro kredit swasta. Satu, sebagai infrastruktur pendukung layanan lembaga keuangan dalam hal pengelolaan risiko dan perluasan akses pinjaman ke masyarakat. Yang kedua adalah peningkatan inklusi keuangan masyarakat.

Kemudian seperti apa perkembangan biro kredit di luar negeri?
Oh maju, maju sekali. Boleh dibilang untuk

sekelas Indonesia yang negara besar, kita tertinggal untuk industri biro kredit, karena mereka sudah mulai lebih dahulu. Kalau di Asia seperti Jepang, Taiwan, Korsel, Singapura, dan Malaysia, industri seperti ini sudah tergolong maju.

Bisnisnya sudah *mature*, masyarakat sudah paham biro kredit.

Dari sisi kecepatan, efisiensi, teknologi, kami masih harus ada perbaikan. Di sana lebih maju dalam hal integrasi, koneksi ke *mobile application*, dan lain-lain.

Kalau di Korsel itu jumlah permintaan data kredit (*inquiry*) 1,1 juta per hari untuk satu biro kredit. Kalau di kita masih di bawah 1 juta per bulan. Tapi ya itu di sana sudah *mature* dan masyarakat sudah terbiasa memanfaatkan jasa biro kredit.

Di Jepang kurang lebih sama seperti Korsel. Lembaga keuangan dan masyarakat sudah terbiasa dengan layanan biro kredit.

Bagaimana kualitas data biro kredit yang perseroan hasilkan?

Kami harus memastikan data kami bersih tanpa duplikasi. Karena kami menggabungkan seluruh data dari Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK), Bank Indonesia, OJK, dan industri lain, dan itu tugas biro kredit membersihkan seluruh data itu. Tujuannya agar menjadi satu *unique data*.

Kalau data memang produk biro kredit lebih bagus, mengapa OJK tidak memanfaatkan data biro kredit?

OJK hanya memberikan data standar dan aturannya seperti itu. OJK sebagai *public credit registry* perlu tandem biro kredit swasta yang menyediakan informasi yang lebih luas dan bernilai tambah untuk mendukung industri keuangan.

Kalau di industri informasi perkreditan ada dua tipe sistem pelaporan kredit. Satu, *public credit registry* itu biasanya dikelola pemerintah. Data berasal dari perbankan, lembaga keuangan lainnya, dan memberikan informasi yang standar.

Kedua, *private credit bureau* atau biro kredit swasta, menyediakan informasi yang lebih komprehensif dibandingkan *public credit registry*.

Apa yang membedakan sistem credit scoring Pefindo Biro Kredit dengan BI Checking?

Kalau di BI Checking hanya berisi laporan standar, sedangkan kami melakukan analisis lagi. Kami laporkan dalam bentuk *scoring*. Layak atau tidak, risiko tinggi atau rendah dilengkapi informasi kemungkinan gagal bayarnya.

Jadi salah satu manfaat dari *credit scoring* adalah juga memberikan profil risiko untuk penentuan suku bunga. Jadi kalau misalnya orang tersebut profil risikonya tinggi, apakah layak diberikan bunga yang sama dengan orang yang profil risikonya rendah?

Kalau sekarang kan kondisinya sama. Mau orang yang rajin bayar, yang agak-agak telat bayar, dikenakan bunga yang sama jika tidak diperiksa kualitas kredatnya. Jadi

seolah-olah orang baik atau risikonya rendah mensubsidi bunga kepada orang-orang yang sebenarnya kurang bagus reputasinya. Jadi kan nggak *fair*.

Harapannya, mulai dari mengetahui profil risiko masing-masing debitur, suku bunga ditetapkan berdasarkan profil risiko individu. Bagusnya nanti industrinya semakin efisien, biaya ekonomi lebih rendah, karena orang di *charge* tidak sama rata, tapi di *charge* sesuai profil risikonya dia.

Seperti apa pangs pasar biro kredit di Indonesia. Benarkah hanya ada satu pesaing Pefindo Biro Kredit?
Sekarang ada satu pesaing yang diberikan izin operasional oleh OJK.

Apakah regulasi di Indonesia sudah mumpuni mendukung bisnis biro kredit?

Regulasi yang pertama kali dikeluarkan adalah Peraturan Bank Indonesia No.15/11/PBI/2013 tentang Lembaga Pengelola Informasi Perkreditan. Peraturan itu memang perlu diperkuat lagi dengan POJK, dengan mempertimbangkan perkembangan bisnis itu sendiri.

Dulu waktu dibuat man biro kredit belum ada. Setelah berkembang, pangs pasar luas, perlu lebih diatur lagi dalam POJK.

Tidaklah khawatir akan lebih ketat nanti aturannya?

Justru semakin jelas. Yang sekarang area abu-abu, nantinya semakin jelas. Jadi biro kredit tidak melanggar aturan yang ada karena kita mengelola data yang sensitif.

Soal data itu memang sensitif, Pefindo Biro Kredit mengelola data secara mandiri atau ada bantuan pihak lain?

Kami mengelola data sendiri. Tapi dalam pengembangan produk kami bekerja sama dengan partner-partner strategis dari tempat lain. Kenapa? Karena ini industri baru. Kami perlu pengalaman dari pihak lain, partner lain, dalam pengembangan produk.

Sudah berapa lembaga keuangan (LK) maupun non-LK yang menggunakan jasa Pefindo Biro Kredit?

Total sampai saat ini sudah ada anggota pengguna jasa kami sebanyak 149 Lembaga Keuangan dan juga ada non-Lembaga Keuangan. Namun, tetap paling besar adalah *multifinance* dan bank, termasuk bank perkreditan rakyat (BPR).

Bisnis fintech semakin menjamur belakangan. Bagaimana awareness mereka menggunakan jasa biro kredit?

Kami hanya boleh memberikan jasa kepada pihak yang memberikan fasilitas kredit. Jadi *fintech* yang bisa menggunakan jasa kami memang hanya dibatasi pada *fintech peer to peer lending* saja (P2P). Karena *fintech-fintech e-commerce* tidak memberikan fasilitas pinjaman. *Fintech P2P* butuh informasi perkreditan untuk menganalisis calon nasabah. Karena mereka selama ini tidak terhubung ke mana-mana.

Mereka juga perlu menerapkan manajemen risiko yang dilakukan perbankan dan *multifinance*. Sehingga mereka harus menggunakan informasi yang tersedia, salah satunya yang disediakan oleh biro kredit.

Berarti sangat signifikan memberi pemahaman ke fintech P2P terkait biro kredit?

Sering kali orang melihat bahwa biro kredit itu mahal. Ada biaya tambahan. Padahal kalau biaya tambahan tersebut dikompensasikan dengan manfaat yang diterima misalnya dalam rangka menekan NPL, tersebut jadi proses bisnis, maka biaya tersebut jadi lebih murah.

Kalau satu perusahaan memiliki NPL tinggi, dan suatu saat harus melakukan hapus buku atau *write-off*, dampaknya lebih tinggi ketimbang dia hanya membayar sekian rupiah untuk pengecekan informasi kredit. Jadi kadang-kadang jangan hanya melihat biaya, tapi harus lihat manfaat dan *trade off* yang diterima.

Pefindo Biro Kredit banyak menangani BPR. Padahal bisnis BPR sedang sulit. Mengapa mereka tertarik menggunakan biro kredit?

Pertama, kita kan tahu segmen BPR boleh dibidang mikro. Banyak nasabahnya belum tersentuh lembaga keuangan lain. BPR

butuh biro kredit untuk memastikan data calon nasabahnya tersedia di tempat lain selain perbankan. Misalnya di pegadaian atau di *multifinance*. Mereka butuh informasi untuk memastikan segmen mikro layak diberikan pinjaman.

Kedua, masalah *risk management* juga. Di BPR perlu ada *risk management* terkait kredit, dan hal itu akan lebih mudah dengan menggunakan jasa biro kredit.

Apa benar bank besar enggan memanfaatkan jasa ini karena sudah memiliki SDM dan risk management sendiri?

Mungkin yang belum diberikan adalah *awareness*. Selama ini mereka sudah terbiasa BI Checking. Sudah punya SDM, teknologi untuk mengelola risiko sendiri. Bahkan mungkin sudah ada *internal scoring*.

Tapi biro kredit menawarkan lebih. Kenapa? Kalau hanya dari bank, kalau bank besar *data base* nya hanya dari perbankan saja.

Sementara kalau biro kredit datanya lebih luas. Ada data perbankan, data *multifinance*, *fintech*, koperasi, dan sebagainya. Sehingga risikonya lebih kelihatan.

Kalau seseorang pinjam ke satu bank, tapi ternyata pinjam ke *multifinance*, pinjam ke *fintech*, kalau hanya analisis data dari bank tersebut saja, mungkin datanya masih kurang lengkap. Tapi kalau menggunakan biro kredit, nah dia akan lebih terlihat.

Jadi sebenarnya bukan karena enggan tapi butuh *awareness*. Karena ini kan industri baru ya.

Intinya kita bicara *asymmetric information* (distribusi informasi yang tidak merata). Kalau informasi hanya dari satu bank, masih asimetris. Kalau lebih luas lagi dari data-data lain maka bisa meminimalkan *asymmetric information*.

Pefindo Biro Kredit memiliki fasilitas host to host untuk memudahkan proses bisnis. Apakah Anda dapat mengelaborasi fasilitas itu?

Kami menyediakan fasilitas *host to host* ke anggota yang menggunakan jasa kami. Jadi fasilitas *host to host* itu langsung terhubung ke sistem mereka.

Jadi di sistem mereka bisa di-*customize* sehingga apabila ada lembaga keuangan memproses fasilitas pembiayaan, mereka tinggal memproses lewat aplikasinya.

Aplikasi mereka tersebut sudah terhubung dengan PT Pefindo Biro Kredit, sehingga mereka bisa langsung *auto decision* saja, *yes or no*. Karena mereka langsung mengetahui risiko dari calon debitur atau calon *customer* mereka.

Berarti sistem itu sangat bermanfaat?

Memudahkan sekali dalam proses bisnis. Contohnya, ada satu anggota PT Pefindo Biro Kredit yang dalam pengambilan keputusan itu tadinya memakan waktu 30 menit, tetapi sekarang sudah menjadi 3 menit karena terbantu oleh fasilitas *host to host* PT Pefindo Biro Kredit.

Apa pekerjaan rumah biro kredit dalam mengembangkan bisnis ini ke depan?

Pertama, membangun *awareness* atas industri baru ini. Kedua, manfaat industri biro kredit harus dirasakan lembaga keuangan dan masyarakat sehingga mau menggunakan jasa ini.

Awareness perlu dilakukan karena belum banyak yang tahu dan ini menjadi PR bersama termasuk dengan pemerintah juga penting seperti OJK karena kami membantu memitigasi risiko kredit dan meningkatkan inklusi keuangan.

Untuk sosialisasi, langkah-langkah apa yang sudah dilakukan perseroan?

Pertama, mendatangi calon klien kami satu per satu. Kedua, kami bekerja sama dengan asosiasi seperti APPI, Perbarindo, APEI untuk memberikan *awareness* ke anggotanya dan *feedback* dari mereka positif sehingga kami melakukan MoU dengan asosiasi agar mendorong anggotanya menggunakan jasa biro kredit. ●

(irv)

Pewawancara: Muhammad Iqbal & Irvin Avriano Arief, CNBC Indonesia

Berita dan Kegiatan



PEFINDO Biro Kredit yang diwakili oleh Direktur Utama, Yohanes Arts Abimanyu (kedua dari kiri) berpartisipasi sebagai pembicara pada Lokakarya Keuangan Mikro untuk BPD se-Indonesia Barat di Denpasar 11–12 Juli 2018 yang diselenggarakan oleh Asosiasi Bank Pembangunan Daerah (ASBANDA). ●



Yohanes Arts Abimanyu, Direktur Utama PEFINDO Biro Kredit memberikan pemaparan mengenai mekanisme penghimpunan dan pengolahan data perkreditan pada acara BODT Camp Graduation Day yang diselenggarakan oleh IYKRA (Industry Knowledge Credentials) di Jakarta, 11 Agustus 2018. ●



Yohanes Arts Abimanyu Direktur Utama PEFINDO Biro Kredit (baris depan kedua dari kanan) menghadiri The 2nd ACRN Conference yang diselenggarakan oleh Asia Credit Reporting Network (ACRN) pada tanggal 22–24 Agustus 2018 di Taipei, Taiwan. ●



Direktur Utama PEFINDO Biro Kredit, Yohanes Arts Abimanyu (kiri) tampil di acara *talk show* IDX Channel yang membahas peran biro kredit pada mitigasi risiko kredit lembaga keuangan, 4 September 2018. ●



PEFINDO Biro Kredit berpartisipasi pada acara Fun Run & Fun Walk dalam rangka HUT Pasar Modal ke-41 di Jakarta, 23 September 2018. ●



Direktur PEFINDO Biro Kredit Mohammad Mukhlis menjadi narasumber dalam acara Risk Management Forum dengan tema "Boosting Trust and Confidence in Fintech" yang diselenggarakan oleh TICMI (The Indonesia Capital Market Institute) di Jakarta, 25 September 2018. ●



PEFINDO Biro Kredit menandatangani nota kesepahaman dengan Korea Credit Bureau (KCB) dalam rangka pengembangan pasar sektor informasi perkreditan pada tanggal 4 Oktober 2018. Melalui nota kesepahaman ini, kedua belah pihak akan bekerja sama dalam mendorong lembaga keuangan Korea di Indonesia untuk memanfaatkan layanan biro kredit dan solusi bisnis dalam rangka efisiensi analisis kredit, mitigasi risiko dan perluasan peluang usaha perkreditan. ●

PT PEFINDO Biro Kredit

Corporate Secretary & Communication
AD Premier Building, 2nd Floor
Jalan T.B. Simatupang No. 5
Jakarta 12550, Indonesia
Phone (62-21) 7884 0100
Fax (62-21) 7884 0700
www.pefindobirokredit.com
info@pefindobirokredit.co.id

@PEFINDOCreditBr

pefindiobk

PefindoCreditBureau

PEFINDO Credit Bureau

PEFINDO Biro Kredit