



COMPANY PROFILE



2025

Input your summary of what your purpose here or the message and issue of what you want to tell.



Para Pemangku Kepentingan yang kami hormati,

Zynara Digital Hive Indonesia menyadari bahwa percepatan digital dan ekspektasi nasabah berubah sangat cepat. Prioritas utama kami adalah kepercayaan—meliputi keamanan data pelanggan, integritas proses, serta kesejahteraan dan pengembangan tim. Kami menerapkan standar tata kelola, kepatuhan, dan keamanan informasi yang sejalan dengan ketentuan regulator nasional serta praktik terbaik industri. Di tengah dinamika pasar yang kompetitif, kami tetap berkomitmen menghadirkan pengalaman pembiayaan mobil & motor yang sederhana, transparan, dan cepat bagi pelanggan, serta kolaborasi yang saling menguntungkan bagi mitra.

Sepanjang setahun terakhir menuju 2026, sektor otomotif dan pembiayaan di Indonesia menunjukkan pergeseran preferensi konsumen ke kanal digital dan layanan yang serba instan. Zynara merespons dengan memperluas kemitraan pembiayaan, memperkuat kualitas verifikasi, serta membekali jaringan agen dengan alat kerja modern (CRM, WhatsApp Business, dasbor performa) untuk meningkatkan konversi dan layanan. Berlandaskan nilai Pioneering, Efficient, Responsive, Dynamic, Visionary, dan Resilience, kami akan terus membangun ekosistem yang tepercaya dan inklusif. Terima kasih atas dukungan Anda—mari bersama mempercepat pertumbuhan yang bertanggung jawab di tahun 2025.

Hasminar

Direktur Utama - Zynara Digital Hive



A Brief Story About The Company



ABOUT US



Zynara Digital Hive adalah aggregator & pendamping pembiayaan untuk kendaraan dan properti berstatus SHM. Kami terhubung dengan 16+ perusahaan pembiayaan, bekerja sama dengan Profi dan sejumlah mitra perbankan, untuk membandingkan bunga, tenor, dan biaya secara objektif—agar Anda mendapatkan total biaya paling efisien. Tim kami mengawal proses end-to-end: pra-pengajuan, kurasi dokumen, SLIK/BI checking, appraisal, koordinasi dealer serta notaris/PPAT, hingga pencairan.

Sebagai “Digital Hive”, kami memadukan CRM, WhatsApp Business, dan pendekatan data-driven untuk respons cepat, alur komunikasi rapi, dan monitoring yang transparan. Kami menjunjung kepatuhan regulasi, verifikasi legalitas aset, pencegahan fraud, serta perlindungan data, sehingga pengalaman pembiayaan Anda aman, nyaman, dan terukur—di mana pun jaringan agen/komunitas kami hadir di Indonesia.

Disclaimer: Zynara Digital Hive tidak menyalurkan dana; keputusan kredit sepenuhnya berada pada lembaga berizin OJK (bank/leasing) rekanan kami.

VISION

Menjadi ekosistem pembiayaan digital paling terpercaya di Indonesia yang mempercepat akses kredit kendaraan dan properti SHM secara adil, transparan, dan kompetitif, dengan pengalaman end-to-end berbasis teknologi, data, dan kepatuhan, yang memberdayakan nasabah, agen, dan mitra keuangan di seluruh Indonesia.



MISSION

01

Mempercepat akses pembiayaan kendaraan dan properti SHM dengan mencocokkan kebutuhan nasabah ke penawaran terbaik dari jaringan leasing, Profi, dan mitra perbankan—fokus pada total biaya yang paling efisien.

02

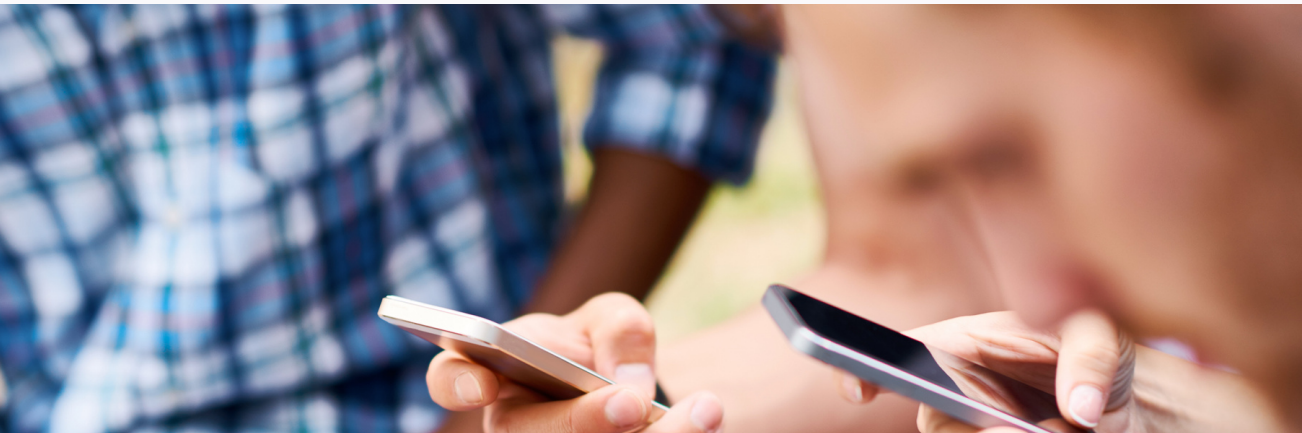
Mengawal proses end-to-end secara digital dan data-driven (CRM & WhatsApp): pra-pengajuan, kurasi dokumen, SLIK/BI checking, appraisal, notaris/PPAT, hingga pencairan—dengan SLA jelas dan komunikasi transparan

03

Menjaga kepatuhan & kepercayaan melalui verifikasi legalitas aset, pencegahan fraud, dan perlindungan data—selaras regulasi serta standar tata kelola yang baik.

04

Memberdayakan agen & komunitas dengan pelatihan, materi pemasaran, dan dashboard performa, agar kolaborasi berkelanjutan menghasilkan pertumbuhan yang sehat bagi semua pihak.



MAJOR FACTOR

Explain your the most powerful factor to define how the company daily operations can be done.

01

Desire

Hasrat melayani yang kuat: proaktif mencari skema paling efisien (bunga/tenor/biaya), respons cepat, dan fokus pada pengalaman nasabah yang mulus dari awal hingga cair.

02

Responsibility

Tanggung jawab penuh pada kepatuhan & transparansi: verifikasi legalitas aset, SLIK/BI checking, appraisal, perlindungan data, serta komunikasi biaya tanpa “hidden fee”.

03

Relations

Kekuatan jejaring: kolaborasi erat dengan 16+ leasing, Profi, mitra perbankan, dealer, notaris/PPAT, serta komunitas/agen agar negosiasi terms lebih kompetitif.

04

Creative

Creative + performance marketing: konten yang relevan (Gen-Z friendly), A/B testing, CTA jelas (“Saya Mau!”), dan funnel WhatsApp/CRM yang mendorong konversi.

05

Development

Pertumbuhan berkelanjutan: pelatihan agen, peningkatan skill tim, dashboard KPI (lead, CPL, approval rate), dan iterasi produk-layanan berbasis feedback & data.

06

Concept

Digital Hive sebagai konsep: aggregator netral, data-first, membandingkan penawaran secara objektif, dan mengorkestrasi proses end-to-end—satu pintu, banyak opsi.



PROBLEM

A Brief Story About The Problem

Sebagai aggregator pembiayaan kendaraan & properti SHM, tantangan kami meliputi kualitas lead dan potensi fraud, perbedaan SLA/kebijakan tiap mitra, serta kepatuhan dan perlindungan data. Pada pembiayaan SHM, risiko legalitas (sengketa/blokir), appraisal, dan notaris/PPAT kerap jadi bottleneck. Di sisi operasional, higiene data CRM, tata kelola jaringan agen, serta risiko platform pemasaran (WA/Meta) perlu disiplin kuat. Secara komersial, volatilitas CPL, arus kas komisi, dan konflik kanal dengan tim direct partner dapat menekan margin. Di lapangan, edukasi ke calon nasabah dan variasi prosedur antar wilayah menuntut playbook dan komunikasi yang transparan.

SOLUTION

A Brief Story About The Solution

Kami menutup celah operasional dan komersial dengan tiga jalur utama—menguatkan platform & data untuk kualitas lead dan anti-fraud, menegakkan proses & tata kelola agar kepatuhan dan orkestrasi mitra konsisten, serta mengangkat pengalaman nasabah & pertumbuhan lewat edukasi, transparansi biaya, dan playbook lokal—sehingga alur SHM/kendaraan lebih cepat, margin terjaga, dan kepercayaan meningkat.

Platform & Data

lead scoring + deduplikasi + KYC-lite/consent log, validasi nomor +62, matriks produk & auto-routing ke mitra sesuai SLA, SLA tracker real-time, serta penjadwalan appraisal/notaris terintegrasi CRM.



Proses & Tata Kelola

SOP compliance (PDP, SLIK), checklist legal SHM & panel PPAT, code of conduct agen + atribusi/referral code, deal registration dengan partner, kebijakan pay-on-approval, guardrail budget/CPL, dan runbook risiko WA/Meta.

Pengalaman & Pertumbuhan

transparansi biaya & T&C, konten edukasi & kalkulator simulasi, form pra-cek dokumen, playbook per-wilayah & skrip komunikasi, NPS/testimoni, review pipeline mingguan, serta pemantauan ROI berbasis cohort.



S

- Jaringan 16+ leasing, Profi & bank → banyak opsi (bunga/tenor/biaya).
- Orkestrasi end-to-end (SLIK, appraisal, notaris) dengan compliance-first.
- Mesin digital & data-driven (CRM, WhatsApp, tracking SLA/ROI).
- Positioning aggregator netral; brand “Digital Hive” edukatif & transparan.

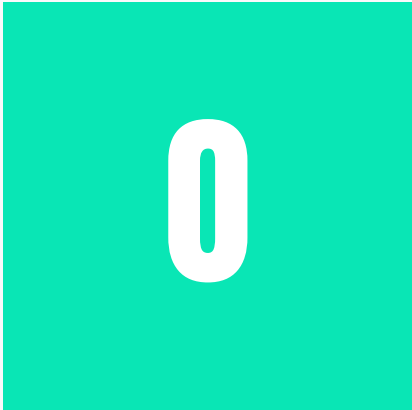


W

- Ketergantungan SLA/appetite mitra → lead time fluktuatif.
- Margin tipis & CPL volatil; komisi sering tertunda.
- Kompleksitas lintas wilayah; higiene data & atribusi belum merata.
- Governance agen: risiko mis-selling & kebocoran lead.

- Demand pembiayaan kendaraan & SHM (refinance/cash-out) tumbuh.
- Adopsi fintech/WA makin luas → akuisisi & nurturing efisien.
- Segmen underbanked/pekerja informal; produk tailor-made.
- EV/green financing & properti hijau; bundling asuransi/servis.

- Perubahan regulasi (OJK, PDP, Meta/WA) & sanksi kepatuhan.
- Kompetisi superapp/marketplace & channel langsung partner.
- Fraud, kebocoran data, dan reputational risk.
- Suku bunga/makro & risiko iklim pada agunan (banjir/rob).



O



T

PRODUCT OVERVIEW



A Brief Story About The Product

Zynara Digital Hive adalah aggregator & pendamping pembiayaan yang membantu nasabah menemukan dan mengeksekusi skema kredit paling efisien untuk kendaraan dan properti berstatus SHM. Melalui jaringan 16+ leasing, kemitraan dengan Profi dan bank rekanan, kami membandingkan bunga/tenor/biaya, melakukan auto-routing sesuai profil risiko, serta mengawal proses end-to-end (dokumen, SLIK/BI checking, appraisal, notaris/PPAT) dengan standar kepatuhan & transparansi. Ekosistem digital kami (CRM & WhatsApp Business) memastikan respons cepat, tracking SLA, dan pengalaman yang rapi hingga pencairan.



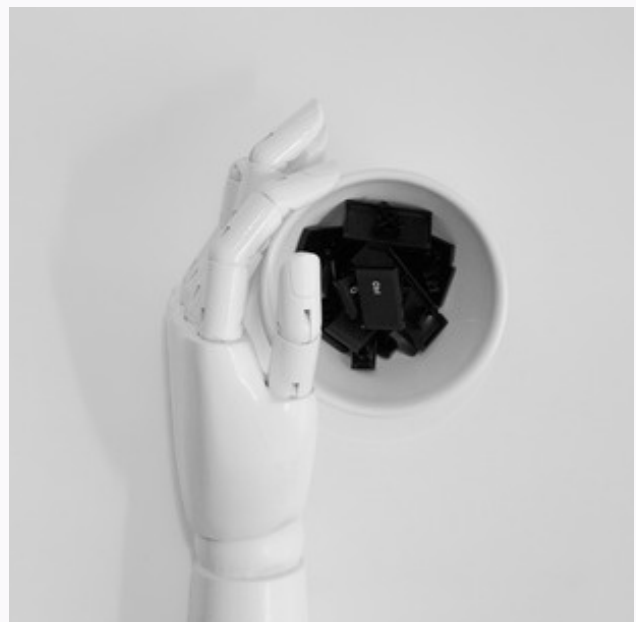
Pembiayaan Kendaraan (Mobil/Motor)

kredit baru/bekas, take-over/top-up, simulasi & perbandingan penawaran, penjadwalan survei/appraisal, koordinasi dealer hingga dana cair.



Pembiayaan Properti SHM (KPR/KMG/Refinance)

pra-cek legalitas sertifikat, appraisal & PPAT terkurasi, negosiasi terms bank, monitoring proses dan biaya secara transparan sampai pencairan.





B2C – Nasabah Akhir



karyawan/profesional muda & keluarga muda pembeli rumah pertama; wiraswasta/UMKM yang butuh kredit kendaraan (baru/bekas), take-over/top-up, atau refinance SHM/KPR/KMG; termasuk segmen underbanked yang butuh edukasi & skema fleksibel.



B2B/B2B2C – Enablers/Partner



dealer mobil/motor & showroom bekas; agen/komunitas referral; bank/leasing/Profi sebagai kanal akuisisi. Nilai tambah: perbandingan objektif (bunga/tenor/biaya), auto-routing & SLA tracker, playbook compliance (SLIK/appraisal/PPAT), deal registration & dashboard atribusi untuk approval rate lebih stabil, TAT lebih cepat, dan cost-to-book terukur.



MARKET AFFIRMATION



Story About Market Affirmation

Permintaan pembiayaan di Indonesia besar dan resilien. Outstanding multifinance mencapai Rp504,58T dengan NPF gross 2,57% (Mei 2025), menandakan kualitas risiko terjaga. Di sisi properti, outstanding KPR Rp806,2T (Mar 2025) dan mayoritas pembelian rumah primer masih melalui KPR ~73%, menegaskan peran kredit sebagai motor transaksi. Pada kendaraan, pasar ritel tetap masif: mobil 2024 terjual 865.723 unit dan motor 2024 ~6,24 juta unit; 2025 diproyeksikan kembali tumbuh seiring adopsi EV dan pemulihan sentimen. Angka-angka ini mengonfirmasi ruang tumbuh bagi model aggregator & pendamping pembiayaan yang mempercepat approval, menekan biaya total, dan menjaga kepatuhan.



BENEFIT & GAIN

Dengan ekosistem Digital Hive yang compliance-first dan data-driven, Zynara menghadirkan pembiayaan lebih cepat, efisien, dan transparan—mulai dari pencocokan penawaran (bunga/tenor/biaya), auto-routing ke mitra paling relevan, SLA tracker real-time, hingga orkestrasi dokumen—SLIK—appraisal—PPAT yang rapi. Hasilnya: time-to-yes lebih singkat, total biaya menurun, risiko legal & operasional terkendali, serta pengalaman nasabah dan mitra (dealer/agen/leasing/bank) yang konsisten dari awal hingga dana cair.

Pioneering

Aggregator netral dengan orkestrasi end-to-end dan matriks produk lintas 16+ leasing, Profi, & bank—membawa standar baru pada perbandingan objektif dan kepatuhan.

Efficient

Auto-routing + lead scoring + deduplikasi memangkas CPL, mempercepat TAT, dan meningkatkan cost-to-book mitra.

Responsive

Stack CRM & WhatsApp templated memastikan time-to-contact < menit, notifikasi status real-time, dan eskalasi yang jelas.

Dynamic

Playbook per-wilayah, pengaturan bid/budget dinamis, serta iterasi berbasis dashboard SLA/ROI untuk adaptasi pasar yang cepat.

Visionary

Roadmap risk overlay (banjir/rob) untuk agunan SHM, pilot EV/green financing, dan integrasi partner portal untuk transparansi penuh.

Resilient

Guardrail PDP/consent log, code of conduct agen, panel appraisal/PPAT terkurasi, dan audit trail yang menjaga kepercayaan jangka panjang.

OUR TEAM

Kami adalah tim lintas-disiplin yang menggabungkan keuangan, legal, dan digital growth untuk mengorkestrasi pembiayaan kendaraan dan properti SHM secara cepat, transparan, dan patuh regulasi. Prinsip kami sederhana: compliance-first, data-driven, human-centered.



ZYNARA DIGITAL HIVE



Hasminar

Direktur Utama



Widya Nita

Komisaris



Arrijal Fadhli A

Staff



Febby Achmad F

Ketua Koordinator



Diana Ritonga

Direktur



THANK YOU



Menara Sun Life Lt.7 Kuningan, Jakarta Selatan



+62 821-2290-6097 (Nona)
+62 822-2727-3399 (Widya)
+62 821-2053-8537 (Diana)



@zynaradigitalhive