



Berhadapan dengan pinjaman online (pinjol) sering kali menempatkan peminjam pada posisi tertekan. Tagihan yang membengkak, penagihan agresif, hingga ancaman verbal membuat banyak orang merasa tidak punya pilihan selain membayar apa pun yang diminta. Ebook ini ditulis untuk mengubah posisi tersebut.

Negosiasi dengan pinjol **bukan tentang menghindari kewajiban**, melainkan tentang **mengembalikan keseimbangan** antara hak dan kewajiban. Anda berhak membayar secara adil, proporsional, dan sesuai kemampuan.

Kesalahan terbesar debitur adalah merasa sepenuhnya bersalah. Padahal, secara hukum dan etika:

- Debitur **wajib membayar pokok pinjaman**
- Debitur **tidak wajib menerima bunga dan denda yang tidak wajar**
- Debitur **berhak mengajukan keringanan dan restrukturisasi**

Selama Anda tidak kabur dan menunjukkan itikad baik, **posisi Anda tetap sah dan kuat**.

Negosiasi selalu dimulai dari kesadaran ini: ***Anda tidak sedang mengemis, Anda sedang menegosiasikan penyelesaian.***

Penagihan pinjol dibangun di atas **tekanan psikologis**, bukan kekuatan hukum. Beberapa pola umum:

- Menakut-nakuti dengan kata “dilaporkan”, “dipenjara”, atau “didatangi”
- Membuat tagihan seolah harus dibayar saat itu juga
- Menghubungi keluarga untuk menciptakan rasa malu

Tujuannya satu: **membuat anda panik agar membayar tanpa berpikir.**

Strategi menghadapi ini adalah **tenang, tertulis, dan konsisten.** Orang yang tenang selalu berada satu langkah di depan penekan.

Dalam negosiasi dengan pinjol, pegang tiga prinsip utama:

1. **Akui pokok, tolak bunga berlebihan**  
Mengakui pokok menunjukkan itikad baik. Menolak bunga/denda menunjukkan batas.
2. **Semua harus tertulis**  
Telepon adalah alat tekanan. Email dan chat adalah alat perlindungan.
3. **Jangan pernah bernegosiasi sambil membayar**  
Membayar sebagian berarti menyetujui skema mereka.

Negosiasi hanya efektif jika Anda **berani menahan pembayaran** sampai ada kesepakatan adil.

Kalimat yang salah bisa membuat Anda terlihat lemah. Kalimat yang benar akan membalik posisi.

Contoh pola bahasa kuat

- “Saya tidak menolak kewajiban pokok pinjaman”
- “Saya menolak bunga dan denda yang tidak proporsional”
- “Saya siap membayar setelah ada kesepakatan tertulis”

Hindari kalimat:

- “Tolong saya”
- “Saya janji nanti bayar”
- “Saya takut”

Bahasa negosiasi adalah **bahasa batasan**, bukan bahasa permohonan.

Negosiasi efektif dilakukan bertahap:

1. **Permohonan awal (lunak dan formal)**
2. **Penegasan sikap (tegas dan jelas)**
3. **Ultimatum tertulis (final dan berbatas waktu)**

Setiap tahap harus terdokumentasi. Saat Anda konsisten, pihak pinjol akan membaca satu hal: *Anda tidak bisa ditekan.*

Debt Collector tidak memiliki kewenangan hukum lebih dari penagih biasa. Saat menghadapi DC:

- Jangan debat panjang
- Jangan emosi
- Jangan buka data pribadi

Satu kalimat cukup:

“Saya hanya bersedia menyelesaikan kewajiban melalui jalur tertulis dan sesuai kesepakatan.”

Orang yang tidak terpancing emosi adalah mimpi buruk bagi penekan.

Menghubungi keluarga adalah strategi tekanan sosial. Ini bukan tanda kekuatan, melainkan **kelemahan posisi penagih.**

Instruksikan keluarga:

- Tidak menjawab pertanyaan

- Tidak mengonfirmasi apa pun
- Cukup satu kali menolak lalu blokir

Saat tekanan meluas, posisi Anda justru **semakin kuat secara bukti**.

Negosiasi dengan pinjol bukan adu keras suara, tetapi adu konsistensi dan ketenangan. Anda tidak perlu menang cepat — Anda hanya perlu **tidak kalah**.

Saat Anda:

- Tenang
- Tertulis
- Tegas
- Konsisten

Maka waktu akan bekerja untuk Anda.

Ingat satu hal: **Pinjol hidup dari ketakutan. Negosiator hidup dari kendali.**



Berikut cara bernegosiasi dengan pinjol agar Anda hanya membayar pokok yang benar-benar Anda terima, disusun aman, sopan, dan efektif (bisa dipakai untuk WA, email, atau telepon):

### 1. Siapkan Posisi & Bukti (Wajib)

Sebelum negosiasi, siapkan:

- Bukti **jumlah dana yang masuk ke rekening**
- Tanggal pencairan
- Screenshot mutasi rekening
- Perjanjian pinjaman (jika ada)
- Bukti ancaman/penagihan tidak wajar (jika ada)

☞ Ini penting agar Anda **tidak berada di posisi lemah**.

### 2. Gunakan Dasar Hukum (Supaya Pinjol Melunak)

Saat negosiasi, tekankan poin berikut:

- **POJK No. 10/POJK.05/2022**

- **Kode Etik AFPI**
- Bunga, denda, dan biaya **tidak boleh memberatkan**
- Konsumen berhak **mengajukan restrukturisasi**

Jangan mengancam, cukup sebutkan **hak Anda sebagai konsumen**.

### 3. Pola Bicara yang Efektif (Jangan Emosional)

Gunakan 3 langkah ini:

1. Akui kewajiban → supaya tidak dianggap kabur
2. Tegaskan ketidakmampuan bayar bunga/denda
3. Ajukan solusi **bayar pokok saja**

### 4. Contoh Kata-kata Negosiasi (SIAP KIRIM)

*“Saya tidak menolak kewajiban, namun saya hanya sanggup membayar **pokok pinjaman yang benar-benar saya terima**. Bunga dan denda sudah melebihi kemampuan saya. Saya mohon dilakukan **keringanan/penyesuaian tagihan sesuai ketentuan OJK dan AFPI**. Jika disetujui, saya siap membayar pokoknya segera.”*

Atau

*\*“Saya berniat menyelesaikan kewajiban dengan itikad baik. Berdasarkan mutasi rekening, dana yang saya terima hanya sebesar Rp..... Sementara tagihan saat ini sudah jauh melebihi kemampuan saya karena bunga dan denda.*

*Oleh karena itu, saya mengajukan **penyelesaian dengan pembayaran pokok pinjaman saja**, tanpa bunga dan denda. Permohonan ini saya ajukan sesuai prinsip perlindungan konsumen OJK dan kode etik AFPI. Jika disetujui, saya siap membayar segera.”\**

### 5. Jika Ditolak, Lakukan Ini

Jika pinjol **tetap memaksa**:

1. Balas dengan kalimat:

*“Mohon dicatat bahwa saya tetap bersedia membayar pokok pinjaman. Jika tidak ada solusi, saya akan mengajukan pengaduan resmi ke AFPI dan OJK.”*

2. Simpan semua chat & rekaman
3. Ajukan **pengaduan ke AFPI & OJK**

☞ Biasanya setelah ini, nada penagihan **berubah lebih lunak**.

### 6. Tips Penting (Agar Negosiasi Berhasil)

1. Jangan janji tanggal jika belum pasti
2. Jangan kirim KTP ulang
3. Jangan takut kata “dilaporkan”

4. Negosiasi **tertulis lebih aman** daripada telepon
5. Jangan bayar sebagian bunga (bisa dianggap setuju)



**Form Negosiasi Via Email**

Yth. Tim Penagihan [Nama Perusahaan Pinjol],

Saya, [ Nama Anda ]

No. Akun/Pinjaman: [Nomor akun / kontrak]

Dengan ini saya menegaskan bahwa saya **memiliki itikad baik untuk menyelesaikan kewajiban pinjaman**, namun **hanya sebatas pokok pinjaman yang benar-benar saya terima**, yaitu sebesar **Rp [jumlah dana diterima]** berdasarkan mutasi rekening.

Perlu saya sampaikan bahwa **tagihan bunga, denda, dan biaya tambahan** yang dibebankan saat ini **tidak sebanding dengan dana yang saya terima** dan telah **melampaui kemampuan saya untuk membayar**. Oleh karena itu, saya **menolak pembayaran bunga dan denda**, namun **tidak menolak kewajiban pokok pinjaman**.

Melalui email ini, saya secara resmi mengajukan **penyelesaian akhir (final settlement)** dengan skema:

- **Pembayaran pokok pinjaman saja**
- **Tanpa bunga, denda, maupun biaya tambahan**
- Pembayaran dilakukan **setelah ada konfirmasi tertulis** dari pihak Anda

Permohonan ini saya ajukan sesuai dengan **ketentuan perlindungan konsumen OJK** serta **kode etik AFPI** yang mewajibkan penagihan dilakukan secara wajar dan proporsional. Apabila tidak terdapat itikad penyelesaian yang adil dari pihak Anda, saya akan **menempuh jalur pengaduan resmi** sesuai prosedur yang berlaku.

Saya tunggu **konfirmasi tertulis** atas permohonan ini. Selama belum ada kesepakatan tertulis, saya tidak dapat menyetujui maupun melakukan pembayaran selain pokok pinjaman.

Demikian saya sampaikan.

Hormat saya,

Nama Anda

[Tanggal]

## Template Email Bila Negosiasi Di Tolak

Yth. Tim Penagihan [Nama Perusahaan Pinjol],

Menanggapi email penolakan dari pihak Anda, dengan ini saya **menegaskan kembali posisi saya** sebagai berikut:

1. Saya **tidak menolak kewajiban pokok pinjaman** dan tetap memiliki itikad baik untuk menyelesaikan kewajiban tersebut.
2. Saya **menolak pembayaran bunga, denda, dan biaya tambahan** karena tidak sebanding dengan dana yang saya terima serta telah melampaui kemampuan saya.
3. Dana yang benar-benar saya terima adalah sebesar **Rp [jumlah dana diterima]**, sesuai bukti mutasi rekening.

Saya telah menyampaikan solusi yang **adil dan realistis**, yaitu **penyelesaian akhir dengan pembayaran pokok pinjaman saja**. Penolakan tanpa menawarkan alternatif yang wajar menunjukkan **tidak adanya upaya penyelesaian secara proporsional**.

Perlu saya sampaikan bahwa:

- Seluruh komunikasi, penagihan, dan bukti telah saya dokumentasikan
- Saya **tetap terbuka untuk membayar pokok pinjaman**, namun **tidak akan melakukan pembayaran apa pun selain pokok**
- Apabila penagihan tidak sesuai ketentuan tetap dilakukan, saya akan **melanjutkan pengaduan resmi** melalui jalur yang berlaku

Email ini merupakan **penegasan terakhir posisi saya**. Saya menunggu **konfirmasi tertulis** dari pihak Anda terkait penyelesaian dengan pembayaran pokok pinjaman. Selama belum ada kesepakatan tertulis, saya anggap **belum tercapai titik penyelesaian**.

Demikian disampaikan untuk menjadi perhatian.

Hormat saya,

aiao Store

[Tanggal]

### **PENTING (Ikuti Ini Agar Efektif)**

- **Jangan kirim uang sepeser pun** sebelum ada persetujuan tertulis
- Jangan debat panjang — **cukup kirim email ini lalu diam**
- Jika mereka menelepon → minta **jawaban tertulis via email**
- Simpan semua bukti (email, WA, rekaman)

**ULTIMATUM TERAKHIR (Via E-Mail)**

Yth. Manajemen / Tim Penagihan

[Nama Perusahaan Pinjol],

Dengan ini saya menyampaikan **ULTIMATUM TERAKHIR** terkait penyelesaian pinjaman atas nama saya:

Nama : Nama Anda

No. Akun/Pinjaman : [Nomor akun / kontrak]

Saya telah **berulang kali menyampaikan itikad baik** untuk menyelesaikan kewajiban pinjaman dengan **membayar penuh pokok dana yang benar-benar saya terima**, yaitu sebesar **Rp [jumlah dana diterima]**, sebagaimana dapat dibuktikan melalui mutasi rekening.

Namun hingga saat ini, pihak Anda **menolak penyelesaian yang wajar** dan tetap memaksakan pembayaran bunga, denda, dan biaya tambahan yang **tidak proporsional dan tidak realistis**.

Dengan ini saya **MENEGASKAN POSISI AKHIR** saya sebagai berikut:

1. Saya **HANYA bersedia menyelesaikan pinjaman dengan pembayaran pokok pinjaman saja**
2. Saya **MENOLAK secara tegas** seluruh bunga, denda, dan biaya tambahan
3. Saya **siap melakukan pembayaran pokok** segera **SETELAH** ada persetujuan tertulis dari pihak Anda
4. **Tidak akan ada pembayaran apa pun** sebelum adanya kesepakatan tertulis tersebut

Apabila setelah email ini pihak Anda **masih menolak atau tetap melakukan penagihan yang tidak sesuai ketentuan**, maka saya akan **SEGERA dan TANPA PEMBERITAHUAN LANJUTAN**:

- Mengajukan **pengaduan resmi** ke **OJK dan AFPI**
- Melampirkan seluruh bukti komunikasi, penagihan, serta kronologi lengkap
- Menolak seluruh komunikasi penagihan selain melalui **jalur tertulis resmi**

Email ini merupakan **PERNYATAAN SIKAP AKHIR** saya.

Saya memberikan **kesempatan terakhir** kepada pihak Anda untuk menyelesaikan permasalahan ini secara wajar dan sesuai ketentuan.

Saya menunggu **jawaban tertulis terakhir** dari pihak Anda.

Hormat saya,

Nama Anda

[Tanggal]

**ULTIMATUM TERAKHIR (Via E-Mail) Ver. 2**

Yth. Tim Penagihan [Nama Perusahaan Pinjol],

Email ini saya sampaikan sebagai **ULTIMATUM TERAKHIR** atas kewajiban pinjaman saya.

Saya telah berulang kali menyampaikan itikad baik untuk menyelesaikan pinjaman dengan **pembayaran pokok pinjaman yang benar-benar saya terima**, yaitu sebesar **Rp [jumlah dana diterima]**, sesuai bukti mutasi rekening. Hingga saat ini, **pihak Anda tetap menolak penyelesaian yang wajar** dan terus membebankan bunga serta denda yang **tidak proporsional**.

Dengan ini saya **menegaskan sikap final** sebagai berikut:

1. Saya **bersedia MELUNASI pokok pinjaman saja**, tanpa bunga, denda, dan biaya tambahan.
2. Saya **TIDAK MENYETUJUI** dan **MENOLAK** segala bentuk tagihan di luar pokok pinjaman.
3. Saya **TIDAK AKAN MELAKUKAN PEMBAYARAN APA PUN** tanpa adanya kesepakatan tertulis atas skema pembayaran pokok saja.

Perlu saya tegaskan bahwa:

- Seluruh riwayat komunikasi dan penagihan telah saya dokumentasikan
- Setiap bentuk penagihan yang tidak sesuai ketentuan akan saya gunakan sebagai **bukti pengaduan resmi**
- Apabila dalam waktu **3 x 24 jam** sejak email ini diterima **tidak ada persetujuan tertulis**, maka saya akan **melanjutkan proses pengaduan resmi** sesuai prosedur yang berlaku tanpa pemberitahuan lanjutan

Email ini merupakan **kesempatan terakhir** bagi pihak Anda untuk menyelesaikan kewajiban ini secara **damai, adil, dan sesuai ketentuan**. Setelah batas waktu tersebut terlewati, saya **tidak akan membuka negosiasi ulang**, kecuali melalui mekanisme resmi.

Demikian saya sampaikan.

Hormat saya,

Nama Anda

[Tanggal]

**● ATURAN SETELAH EMAIL ULTIMATUM INI DIKIRIM (WAJIB)**

- Jangan negosiasi lagi
- Jangan angkat telepon DC
- Jika ditelepon → jawab: *“Mohon melalui email tertulis”*
- Jangan bayar cicilan/bunga
- Kirim **hanya 1 kali**
- Simpan semua bukti
- Jika masih ditekan → **langsung lapor**

**TEKS BALASAN WA SINGKAT, SUPER TEGAS, dan FINAL** untuk digunakan **SETELAH email ultimatum dikirim.**

Cukup copy–paste, jangan ditambah, jangan debat.

**✦ Opsi 1 — Paling Aman & Efektif**

*“Saya sudah menyampaikan sikap final melalui email. Saya hanya bersedia menyelesaikan kewajiban dengan pembayaran **pokok pinjaman saja**. Mohon seluruh komunikasi **melalui email tertulis.**”*

**✦ Opsi 2 — Jika DC Memaksa / Mengulang**

*“Posisi saya tidak berubah. Saya siap membayar **pokok pinjaman saja** setelah ada persetujuan tertulis via email. Selain itu, saya tidak menyetujui.”*

**✦ Opsi 3 — Jika Nada DC Mengancam**

*“Seluruh komunikasi dan penagihan telah saya dokumentasikan. Saya hanya menunggu **konfirmasi tertulis via email** terkait pembayaran pokok pinjaman.”*

**✦ Opsi 4 — SUPER SINGKAT (Saat DC Spam)**

*“Silakan email. Pokok saja.”*

**Aturan Penting (JANGAN DILANGGAR)**

- Jangan telepon balik
- Jangan kirim voice note
- Jangan debat panjang
- Jangan menyebut AFPI/OJK lagi di WA
- Balas **1 kali saja**
- Screenshot & simpan
- Blokir jika sudah berulang

Setiap kesulitan tidak pernah datang tanpa batas, dan setiap utang tidak pernah menjadi alasan untuk kehilangan harga diri. Dalam proses negosiasi dengan pinjol, niat baik, kesabaran, dan keteguhan hati adalah kekuatan yang sering kali lebih besar daripada ancaman dan tekanan.

Ingatlah bahwa Allah Maha Mengetahui setiap usaha yang Anda lakukan untuk bertanggung jawab dan menyelesaikan kewajiban secara benar. Selama Anda berusaha dengan cara yang jujur, adil, dan tidak merugikan orang lain, Anda sedang menapaki jalan yang diridhai. Jangan biarkan rasa takut menguasai hati, karena ketenangan adalah bagian dari ikhtiar.

Ebook ini bukan akhir, melainkan awal dari langkah yang lebih sadar dan terarah. Anda tidak harus berjalan sendirian **Bersama Komunitas Stop Pinjol**, kita belajar, saling menguatkan, dan berbagi strategi agar tidak ada lagi yang tertekan, dipermalukan, atau diperlakukan tidak adil oleh sistem pinjaman yang menyimpang dari nurani.

Mari jadikan pengalaman pahit sebagai pelajaran, bukan hukuman. Mari belajar bernegosiasi dengan ilmu, bersikap tegas dengan adab, dan melangkah maju dengan keyakinan.

**Bergabunglah, belajar bersama kami dan saling menguatkan.**  
Karena pemulihan tidak selalu dimulai dari uang, tetapi dari **pengetahuan, keberanian, dan kebersamaan.**  
**Salam Bebas Pinjol...!!!!**

Kalau DC (debt collector) pinjol meminta **SKTM (Surat Keterangan Tidak Mampu)** saat kamu mengajukan keringanan, sebenarnya itu **tidak wajib kamu penuhi**, tapi **opsional** tergantung strategi negosiasi kamu.

Berikut penjelasan yang penting 📖

## 1. Kenapa mereka minta SKTM?

Biasanya tujuannya:

- Verifikasi bahwa kamu benar-benar kesulitan finansial
- Memperkuat alasan mereka untuk memberi diskon / restrukturisasi
- Menghindari penyalahgunaan keringanan

## 2. Apakah wajib kasih SKTM?

**Tidak wajib.**

Tidak ada aturan yang mewajibkan nasabah pinjol harus memberikan SKTM ke DC.

Kalau kamu tidak nyaman:

- Kamu boleh **menolak secara halus**
- Tetap bisa lanjut negosiasi tanpa SKTM

## 3. Kapan sebaiknya dikasih?

SKTM bisa jadi **senjata negosiasi** kalau:

- Kamu memang benar-benar kesulitan
- Ingin minta **potongan besar (misal 50–80% dari pokok pinjaman)**
- Ingin mempercepat persetujuan

Kalau kamu kasih:

➔ Posisi kamu jadi lebih kuat secara “alasan formal”

## 4. Risiko kalau asal kasih

- Data pribadi bisa tersebar
- Bisa dimanfaatkan oleh pihak yang tidak resmi
- Tidak semua DC benar-benar dari perusahaan resmi

## 5. Strategi yang lebih aman

Kamu bisa pakai pendekatan ini:

**Tanpa SKTM:**

“Saat ini kondisi keuangan saya memang sedang sulit. Saya belum bisa melampirkan SKTM, tapi saya tetap beritikad baik untuk menyelesaikan. Saya hanya mampu bayar sebesar Rp... sebagai pelunasan.”

**Kalau mereka maksa:**

“Mohon maaf, untuk dokumen pribadi seperti SKTM saya tidak bisa berikan. Namun saya tetap ingin menyelesaikan kewajiban dengan kemampuan saya saat ini.”

## 6. Tips penting

- Fokus ke **nominal yang kamu sanggup bayar**, bukan dokumen
- Jangan takut — DC tetap butuh kamu bayar
- Kamu punya hak untuk **menolak permintaan yang tidak wajib**

## **Kesimpulan**

- **SKTM bukan kewajiban**
- Bisa membantu negosiasi, tapi **bukan satu-satunya cara**
- Lebih penting: **komitmen bayar sesuai kemampuan + komunikasi yang tegas**

## Kenapa mereka tetap minta SKTM padahal kamu mau bayar?

Dari sisi mereka, ini alasannya:

### 1. Biar bisa kasih diskon resmi

Di internal perusahaan, potongan (keringanan) biasanya harus ada “alasan kuat”.

➔ SKTM dipakai sebagai **bukti formal** supaya mereka boleh kasih diskon.

### 2. Takut kamu sebenarnya mampu bayar full

Mereka ingin memastikan:

- Kamu benar-benar kesulitan
- Bukan sekadar “minta potongan”

### 3. Prosedur / SOP perusahaan

Beberapa pinjol memang punya aturan:

- Keringanan → harus ada dokumen pendukung
- Salah satunya SKTM

Tapi dari sisi kamu: ini poin penting

- Kamu **tidak menolak bayar** ☐
- Kamu hanya **tidak mampu bayar penuh** ☐  
➔ Itu sudah cukup jadi dasar negosiasi, tanpa harus SKTM

## 💡 Cara melihat situasinya (biar nggak emosi)

Anggap saja:

- Mereka = butuh alasan untuk kasih diskon
- Kamu = butuh keringanan supaya bisa bayar

Jadi ini bukan soal kamu salah atau mereka benar, tapi **perbedaan posisi negosiasi**

Strategi yang bisa kamu pakai

### ✓ Opsi 1: Tanpa kasih SKTM (tetap kuat)

Kamu bisa jawab seperti ini:

“Saya tetap ingin menyelesaikan kewajiban saya. Namun untuk SKTM saya belum bisa berikan. Saat ini kemampuan saya hanya di angka Rp... Jika ada program keringanan tanpa SKTM, saya siap selesaikan.”

👉 Fokus: **uang nyata > dokumen**

### ✓ Opsi 2: Balik tekan secara halus

“Kalau memang harus SKTM, apakah tanpa itu tidak ada opsi keringanan sama sekali? Karena saya tetap ingin menyelesaikan dalam waktu dekat.”

👉 Ini bikin mereka berpikir ulang (karena mereka juga ingin cepat closing)

### ✓ Opsi 3: Pakai SKTM (kalau kamu mau percepat)

Kalau kamu:

- Sudah capek negosiasi

- Ingin cepat selesai
- Nominal diskon lumayan besar

➔ SKTM bisa jadi “alat percepat”

## 📌 Hal yang perlu kamu ingat

- DC tetap lebih untung kalau kamu bayar sebagian daripada tidak sama sekali
- Jadi kamu **tetap punya posisi tawar**
- Jangan sampai kamu merasa “dipaksa”

## Intinya

- Mereka minta SKTM bukan karena kamu salah
- Tapi karena mereka butuh “alasan internal” untuk kasih diskon
- Kamu tetap boleh:
- Bayar tanpa SKTM
- Negosiasi dengan angka yang kamu mampu

Berikut cara **menolak permintaan SKTM dengan sopan tapi tetap tegas**, tanpa merusak posisi negosiasi kamu

## Prinsip saat menolak

- Jangan emosional
- Tetap tunjukkan **itikad baik mau bayar**
- Tegas soal **batas data pribadi**

## 💬 Contoh kalimat penolakan

### ✓ 1. Versi sopan & umum

“Mohon maaf, untuk dokumen pribadi seperti SKTM saya belum bisa lampirkan. Namun saya tetap beritikad baik untuk menyelesaikan kewajiban saya sesuai kemampuan.”

### ✓ 2. Versi tegas tapi aman

“Mohon pengertiannya, saya tidak bisa memberikan SKTM. Tapi saya tetap ingin menyelesaikan pinjaman ini. Saat ini kemampuan saya di angka Rp..., mohon dibantu opsi keringanannya.”

### ✓ 3. Versi ‘balik arah’ (fokus ke solusi)

“Untuk SKTM saya belum bisa sediakan. Apakah ada opsi keringanan lain tanpa SKTM? Saya siap menyelesaikan dalam waktu dekat jika ada kesepakatan.”

### ✓ 4. Versi kalau mereka mulai maksa

“Mohon maaf, untuk SKTM saya tidak bisa berikan. Saya tetap ingin menyelesaikan kewajiban ini, jadi saya harap kita bisa fokus ke solusi pembayaran yang memungkinkan.”

### ✓ 5. Versi singkat (chat cepat)

“SKTM belum bisa saya berikan. Saya tetap mau bayar, kemampuan saya Rp.... Mohon opsi keringanannya.”

## Tips biar penolakan kamu tetap 'kuat'

- Selalu sebutkan: **“saya tetap mau bayar”**
- Sertakan angka (meskipun kecil) → bikin mereka serius
- Jangan terlalu banyak alasan → cukup **tegas & sederhana**

## Hindari ini

- “Saya nggak mau kasih SKTM titik” (terlalu keras)”
- “Menghilang setelah menolak”
- “Memberi harapan bayar besar tapi tidak realistis”

## Strategi penting

Setelah kamu menolak:

➔ **Langsung arahkan ke nominal**

“Saya hanya mampu Rp... untuk penyelesaian. Jika disetujui, saya bisa bayar segera.”

Ini bikin mereka berpikir:

**“Lebih baik cair sekarang daripada ribet minta SKTM”**

## Intinya

- Kamu berhak menolak SKTM
- Tetap sopan + tegas
- Fokuskan pembicaraan ke **uang & penyelesaian**

## TEMPLATE EMAIL MENOLAK SKTM (SOPAN & PROFESIONAL)

**Subject:** Permohonan Keringanan Pembayaran

Yth. Tim Penagihan,

Terima kasih atas informasi yang telah disampaikan.

Sehubungan dengan permintaan dokumen SKTM, mohon maaf saat ini saya belum dapat melampirkan dokumen tersebut. Namun demikian, saya tetap memiliki itikad baik untuk menyelesaikan kewajiban saya.

Dengan kondisi keuangan saya saat ini, saya hanya mampu melakukan pembayaran sebesar Rp... untuk penyelesaian. Oleh karena itu, saya memohon kebijakan keringanan tanpa persyaratan SKTM agar kewajiban ini dapat segera saya selesaikan.

Saya berharap dapat menemukan solusi terbaik bagi kedua belah pihak. Atas perhatian dan kerja samanya, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

## TEMPLATE EMAIL 2 (LEBIH TEGAS)

**Subject:** Tanggapan Permintaan SKTM

Yth. Tim Penagihan,

Menanggapi permintaan dokumen SKTM, dengan ini saya sampaikan bahwa saya tidak dapat menyediakan dokumen tersebut.

Namun demikian, saya tetap berkomitmen untuk menyelesaikan kewajiban saya. Saat ini kemampuan saya berada di nominal Rp... untuk pelunasan.

Saya berharap pihak Anda dapat memberikan opsi keringanan tanpa SKTM, sehingga penyelesaian dapat segera dilakukan.

Demikian disampaikan, atas pengertiannya saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

## TEMPLATE EMAIL 3 (PENEKANAN HALUS)

**Subject:** Permohonan Opsi Keringanan

Yth. Tim Penagihan,

Terima kasih atas respon yang diberikan.

Terkait permintaan SKTM, mohon maaf saya belum dapat memenuhinya. Namun saya tetap ingin menyelesaikan kewajiban ini dalam waktu dekat.

Apakah terdapat opsi keringanan tanpa persyaratan SKTM? Saat ini saya memiliki kemampuan pembayaran sebesar Rp... untuk penyelesaian.

Saya berharap dapat segera mencapai kesepakatan.

Hormat saya,

