

Pembiayaan Perdagangan Internasional (*Financing International Trade*)

Instructed by:



1. Agung Yudha Pratama
(1101102010068)
2. Alhadi
(1101102010093)
3. Andini Rizki Nursani
(1101102010017)
4. Ernita Marzuki
(1101102010049)
5. Rachmat Fajri
(1101102010085)
6. Siti Rachmah
(1101102010005)
7. Tio Prayuda
(1101102010110)



Pendahuluan

*Financing
International
Trade*

Aktivitas perdagangan internasional perusahaan multinasional (MNC) dari waktu ke waktu semakin penting karena ditemukannya cara-cara baru oleh bank-bank komersial untuk membiayai perdagangan internasional.

Peranan bank-bank komersial dalam membiayai perdagangan internasional memiliki posisi yang penting karena adanya komplikasi-komplikasi tambahan yang terlibat, di antaranya:

1. Sebuah perusahaan eksportir mungkin mengkhawatirkan kemampuan perusahaan importir untuk melakukan pembayaran.
2. Meskipun importir cukup kredibel, pemerintahnya mungkin menerapkan sistem kontrol devisa yang melarang pembayaran kepada eksportir.
3. Importir mungkin tidak yakin eksportir akan mengirimkan barang yang telah dipesan.
4. Sekalipun eksportir pasti akan mengirimkan barang, hambatan-hambatan perdagangan atau masalah transportasi internasional dapat memperlambat penerimaan barang.





Outlines

*Financing
International
Trade*

1

Metode-metode Pembayaran Perdagangan Internasional

2

Metode-metode Pembiayaan Perdagangan Internasional

3

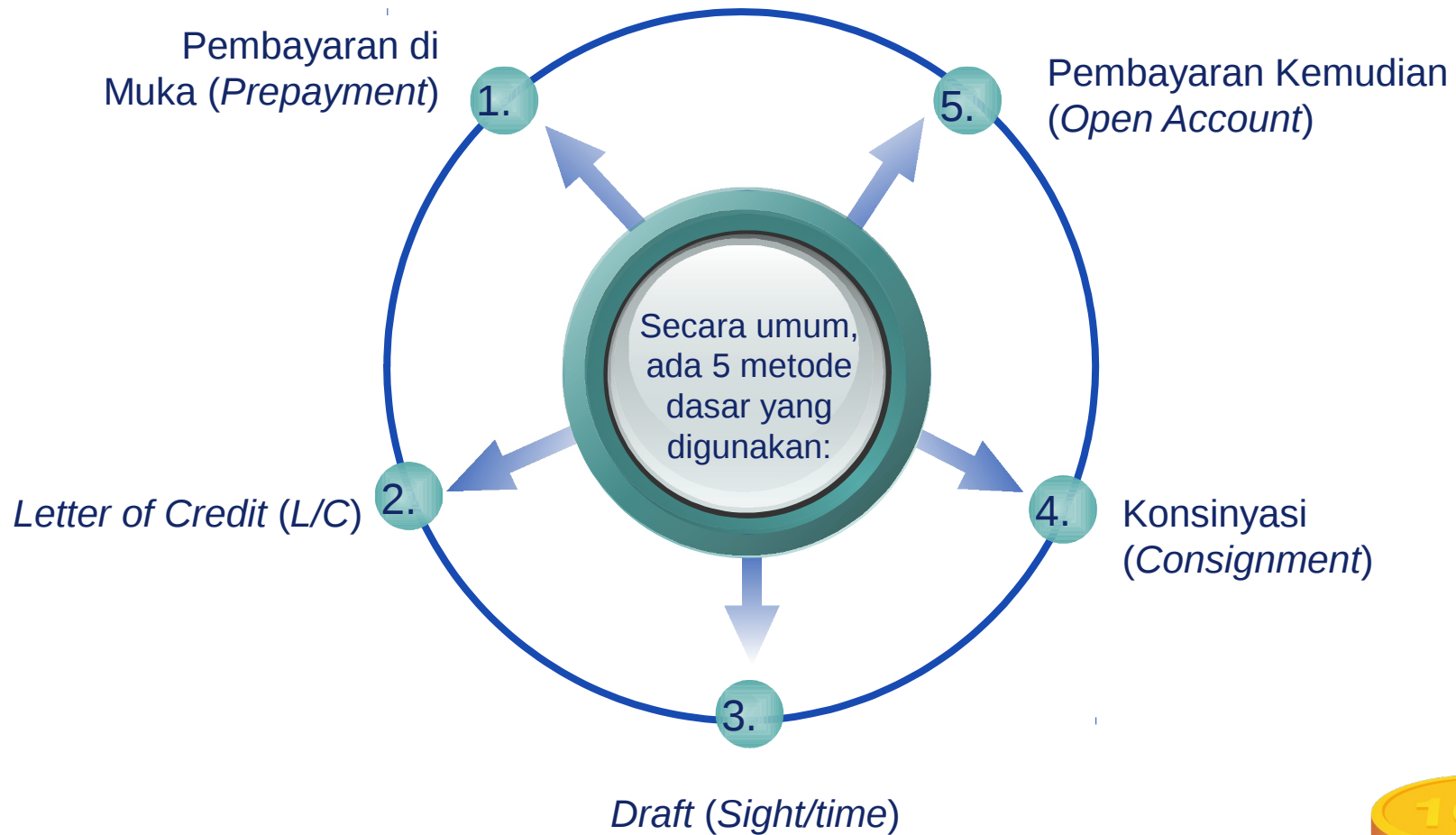
Badan-badan yang Mendorong Pertumbuhan Perdagangan Internasional





METODE–METODE PEMBAYARAN PERDAGANGAN INTERNASIONAL

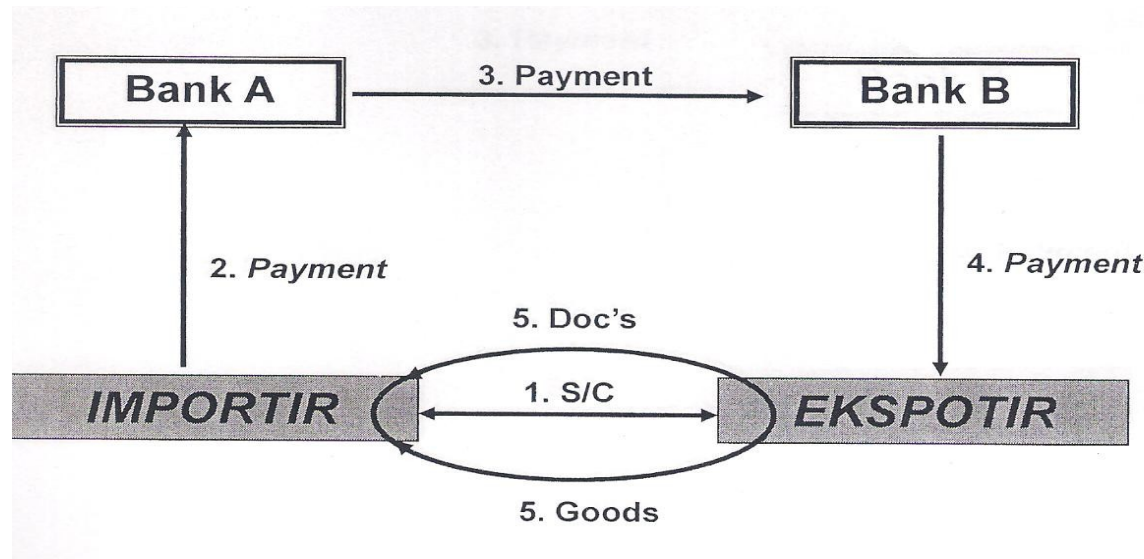
Financing
International
Trade





1. Pembayaran di Muka (*Prepayment*)

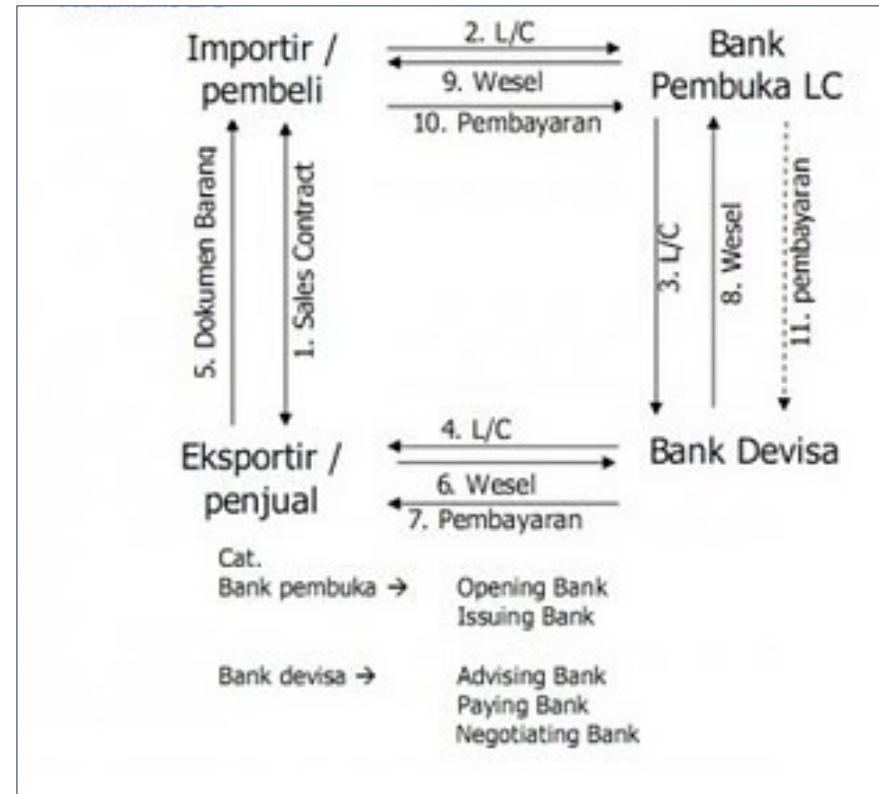
- Pembayaran di muka (*prepayment*) adalah pembayaran yang dilakukan dalam bentuk transfer melalui kawat internasional ke rekening bank eksportir atau ke suatu *bank draft*. Berdasarkan metode ini, eksportir tidak akan mengirimkan barang sampai pembeli melakukan pembayaran kepada eksportir.





2. Letter of Credit (L/C)

- *Letter of credit (L/C)* adalah instrumen yang diterbitkan oleh sebuah bank atas nama importir (pembeli) yang berjanji untuk membayar eksportir (*beneficiary*) setelah dokumen-dokumen disajikan oleh eksportir sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam *letter of credit*.





3. *Draft (Sight/time)*

- *Draft* (atau *bill of exchange*) atau dalam bahasa Indonesianya wesel, adalah janji tak bersyarat yang ditarik oleh salah satu pihak, biasanya eksportir, yang meminta pembeli untuk membayar *face amount* dari *draft*.
- Jika pengiriman dilakukan berdasarkan *sight draft*, eksportir dibayar setelah pengiriman dilakukan dan *draft* disajikan kepada pembeli untuk melakukan pembayaran. Metode ini dikenal dengan nama ***document against payment (D/P)***.
- Jika pengiriman dilakukan berdasarkan *time draft*, eksportir memberikan instruksi kepada bank pembeli untuk mengeluarkan dokumen pengiriman setelah pembeli menerima (menandatangani) *draft*. Metode ini dikenal dengan nama ***document against acceptance (D/A)***.





4. Konsinyasi (*Consignment*)

- Berdasarkan metode konsinyasi (*consignment*), eksportir mengirimkan barang kepada importir tetapi tetap memegang hak kepemilikan atas barang. Importir memiliki akses terhadap barang, tetapi tidak perlu melakukan pembayaran barang sampai terjual kepada pihak lain.

GRAND CELLULAR JL. JAWA 28A JEMBER 0331-7833401				FAKTUR KONSINYASI				Kepada Yth : CAHAYA CELL JL JEMBER EX TERMINAL 081336777770	
Tgl : 25/06/2011				Kons No : KY201106019					
No	Nama Barang	Qty	UNIT	Harga Satuan	Discount	PPN	Jumlah		
1	NOKIA 1280 SILVERBLACK 357002048036243	1	UNIT	2.500.000	0	0	2.500.000		
2	SCREENGUARD X302 G002X302-I	10	BIJI	25.000	0	0	250.000		
3	SCREENGUARD Z610 G002Z610-W	2	BIJI	20.000	0	0	40.000		
Penerima,				Kasir,	Sub Total	:	2.790.000,00		
Perhatian :					Discount	:	0,00		
					PPN	:	0,00		
					toto	:			
Dua juta Tujuh ratus Sembilan puluh ribu rupiah					Grand Total	:	2.790.000,00		

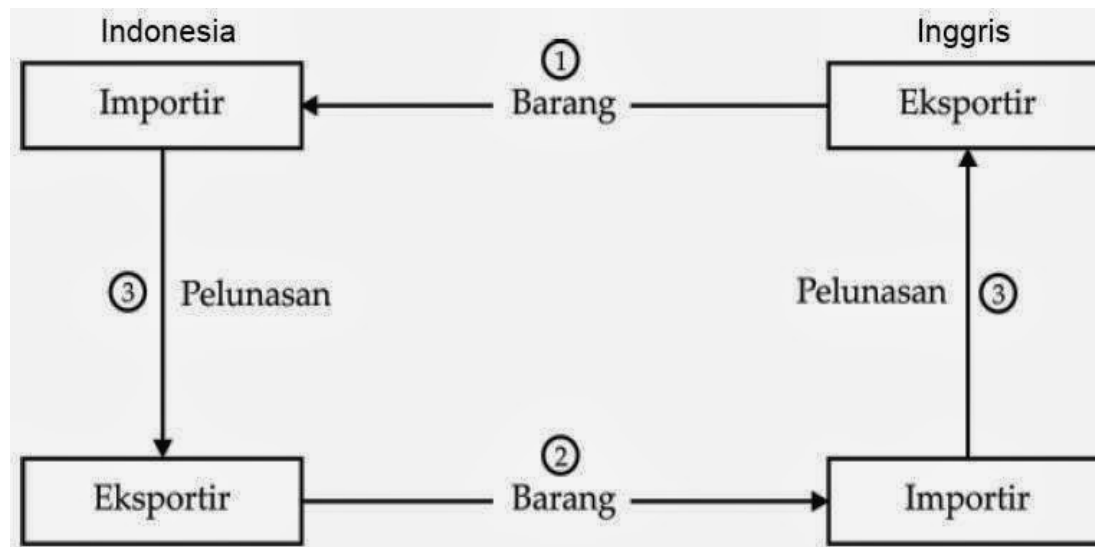




5. Pembayaran Kemudian (Open Account)

Financing
International
Trade

- *Open account* merupakan kebalikan dari metode *prepayment*, di mana eksportir mengirim barang dan mengharapkan pembeli untuk melakukan pembayaran sesuai dengan syarat-syarat yang disetujui bersama.





Perbandingan Berbagai Metode Pembayaran Perdagangan Internasional



Metode	Waktu Pembayaran	Barang Tersedia kepada Pembeli	Risiko bagi Eksportir	Risiko bagi Importir
<i>Prepayment</i>	Sebelum pengiriman	Setelah pembayaran	Tidak ada	Tergantung sepenuhnya pada eksportir untuk mengirimkan barang sesuai pesanan
<i>Letter of credit</i>	Saat pengiriman dilakukan	Setelah pembayaran	Sangat kecil atau tidak ada, tergantung pada ketentuan ketentuan kredit	Pengiriman terjamin, tetapi bergantung pada eksportir untuk mengirimkan barang sesuai dokumen
<i>Sight draft; document against payment</i>	Saat <i>draft</i> disajikan kepada pembeli	Setelah pembayaran	Jika <i>draft</i> tidak dibayar, pembeli tidak bisa mengambil barang	Sama seperti di atas, kecuali kalau importir bisa menginspeksi barang sebelum pembayaran
<i>Time draft; document against acceptance</i>	Saat <i>draft</i> jatuh tempo	Sebelum pembayaran	Tergantung pada pembeli untuk membayar <i>draft</i>	Sama seperti di atas
<i>Consignment</i>	Setelah penjualan terjadi	Sebelum pembayaran	Memungkinkan importir untuk menjual barang sebelum pembayaran dilakukan	Tidak ada; meningkatkan arus kas pembeli
<i>Open account</i>	Sesuai kesepakatan	Sebelum pembayaran	Sepenuhnya tergantung pada pembeli untuk membayar sesuai kesepakatan	Tidak ada



METODE–METODE PEMBIAYAAN PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Financing
International
Trade

Sejumlah metode pembiayaan perdagangan internasional yang populer adalah:

- Pembiayaan Piutang
- Anjak Piutang (*Factoring*)
- Letter of Credit (L/C)
- Banker's Acceptance
- Kredit Perbankan Jangka Pendek
- Forfaiting
- Countertrade





1. Pembiayaan Piutang

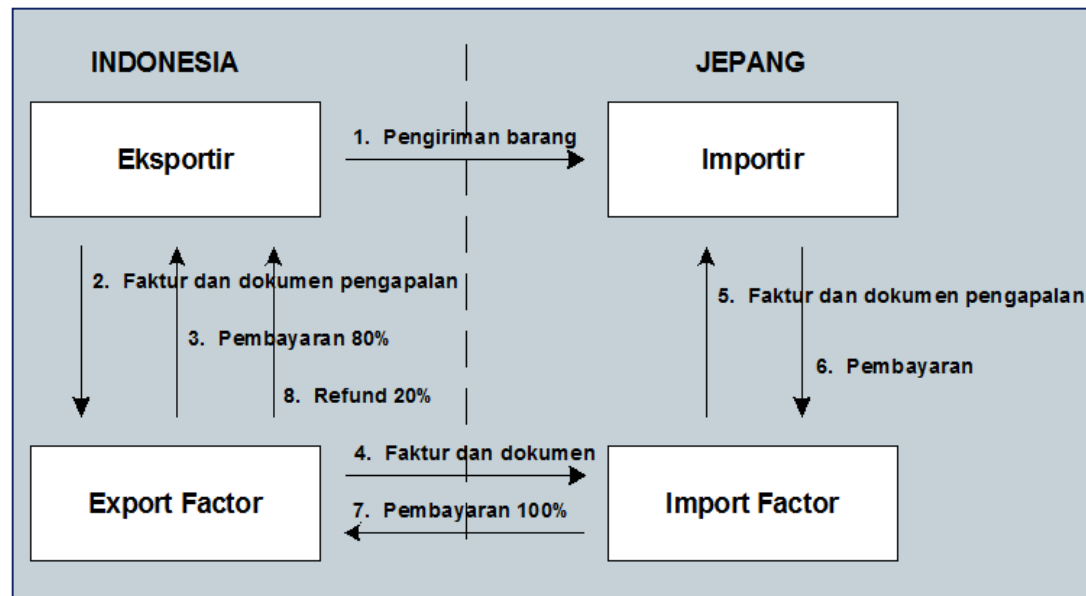
- Pembiayaan piutang merupakan pembiayaan yang dilakukan bank dengan menyediakan kredit kepada eksportir yang dijamin oleh piutang usaha.
- Pembiayaan piutang mengandung risiko tambahan, seperti restriksi dan kontrol devisa pemerintah, yang bisa mencegah importir atau pembeli melakukan pembayaran kepada eksportir sehingga suku bunga kredit pembiayaan ini menjadi lebih tinggi daripada suku bunga pembiayaan piutang domestik.





2. Anjak Piutang (*Factoring*)

- Dalam tipe pembiayaan ini, eksportir menjual piutang tanpa *recourse* dan menanggung semua kewajiban administratif yang berhubungan dengan penagihan piutang dari pembeli serta *exposure* kredit pembeli.





3. Letter of Credit (L/C)

- L/C yang terkait dengan perdagangan disebut *commercial letter of credit* atau *import/export letter of credit*. L/C ini memiliki dua tipe, yaitu:
 1. *Revocable-letter of credit*, dapat dibatalkan atau ditarik setiap saat tanpa perlu memberitahu penerimanya, dan jarang digunakan.
 2. *Irrevocable-letter of credit*, tidak dapat dibatalkan atau diubah tanpa persetujuan eksportir.
- Beberapa jenis L/C yang digunakan untuk membiayai perdagangan, yaitu:
 1. *Standby L/C* – dokumen yang digunakan untuk menjamin pembayaran kepada eksportir.
 2. *Transferable L/C* – dokumen yang memungkinkan penerima pertama dari *standby L/C* untuk mentransfer sebagian atau seluruh L/C awal kepada pihak ketiga.
 3. *Assignment of proceeds* – metode pembiayaan lain untuk transaksi yang melibatkan perantara.





4. *Banker's Acceptance*

- *Banker's acceptance* adalah *bill of exchange* atau *time draft*, yang dibuat dan diterima oleh suatu bank. Adalah kewajiban bank penerima untuk membayar pemegang *draft* pada saat jatuh tempo.
- Manfaat B/A bagi eksportir, yaitu:
 1. Tidak perlu memikirkan risiko kredit dari importir.
 2. Menghadapi sedikit *exposure* risiko politik atau kontrol devisa.
 3. Dapat menjual B/A dengan harga diskon sebelum pembayaran jatuh tempo.
- Manfaat B/A bagi importir, yaitu:
 1. Memiliki akses yang lebih besar untuk membeli bahan baku dan barang-barang lain dari pemasok-pemasok luar negeri.
 2. Bisa memastikan bahwa barang-barang telah dikirimkan dengan adanya dokumen-dokumen yang disajikan bersama-sama B/A.
 3. Mendapatkan pembiayaan oleh bank yang menerbitkan B/A.





4. Banker's Acceptance (Cont'd)

- Manfaat B/A bagi bank penerbitnya, yaitu:
1. Memperoleh manfaat dari komisi penerbitan B/A.
 2. Bunga yang dibebankan kepada importir, yang umumnya disebut “*all-in rate*”.

Secara umum, *all-in rate* dari B/A lebih rendah daripada suku bunga pinjaman primer, seperti yang ditunjukkan oleh perbandingan berikut:

	Pinjaman	B/A
Jumlah:	\$1.000.000	\$1.000.000
Jangka waktu:	180 hari	180 hari
Suku bunga:	Primer + 1,5%	Suku bunga B/A + 1,5%
	(10% + 1,5% = 11,5%)	(7,6% + 1,5% = 9,1%)
Biaya bunga:	\$57.500	\$45.500





5. Kredit Perbankan Jangka Pendek

*Financing
International
Trade*

- Bank dapat memberikan pinjaman jangka pendek dengan jangka waktu yang lebih panjang daripada jangka waktu B/A.
- Bagi importir, kredit jangka pendek yang diperoleh berfungsi untuk membiayai siklus modal kerja yang dimulai dengan pembelian persediaan, penjualan barang, penciptaan piutang dagang, dan penagihan piutang.
- Bagi eksportir, kredit jangka pendek dapat membiayai produksi barang yang ditujukan untuk ekspor (pembiayaan sebelum ekspor) atau jangka waktu dari saat penjualan terjadi hingga pembayaran dari pembeli diterima.





6. *Forfaiting*

- *Forfaiting* merupakan suatu tipe pembiayaan perdagangan yang mempunyai hak untuk meminta pembayaran dari eksportir sebagai pemegang awal wesel, jika importir tidak mampu melunasi kewajibannya pada saat wesel jatuh tempo.
- Pada transaksi *forfaiting*, importir mengeluarkan wesel bayar untuk membayar eksportir yang berisi janji untuk melunasi barang-barang modal yang diimpor. Jangka waktu dari wesel biasanya berkisar antara 3 hingga 7 tahun. Kemudian eksportir akan menjual wesel bayar tanpa *recourse* pada bank *forfaiting*.
- Transaksi *forfaiting* biasanya dijamin oleh bank *guarantee* atau *letter of credit* yang diterbitkan oleh bank si importir dan biasanya bernilai lebih dari \$500.000 serta dapat didenominasi dalam berbagai valuta.





7. Countertrade

- *Countertrade* merupakan jenis transaksi perdagangan internasional di mana penjualan barang ke satu negara dikaitkan dengan pembelian atau pertukaran barang dari negara yang sama.
- Bentuk umum dari *countertrade*, yaitu:
 1. Barter–pertukaran barang antara dua pihak tanpa menggunakan valuta apapun sebagai sarana pertukaran.
 2. Kompensasi atau *clearing-account arrangement*–pengiriman barang ke salah satu pihak diikuti dengan pembelian kembali (oleh penjual awal) sejumlah produk lanjutan (hasil pemrosesan produk awal) dari pihak yang sama.
 3. Pembelian tandingan atau *counterpurchase*–mengacu kepada pertukaran barang antara dua pihak berdasarkan dua kontrak terpisah yang dinyatakan dalam satuan mata uang.





BADAN-BADAN YANG MENDORONG PERTUMBUHAN PERDAGANGAN INTERNASIONAL

*Financing
International
Trade*

Badan-badan penting yang memfasilitasi perdagangan internasional melalui asuransi ekspor dan program-program pinjaman di AS, yaitu:

Bank Ekspor-Import AS (Bank Exim)

Foreign Credit Insurance Association (FCIA)

Private Export Funding Corporation (PEFCO)

Overseas Private Investment Corporation (OPIC)

Penunjang-penunjang Lainnya





1. Bank Ekspor-Import AS (Bank Exim)

Financing
International
Trade

- Didirikan pada tahun 1934, misinya saat ini adalah membiayai dan memfasilitasi ekspor barang dan jasa AS dan mempertahankan daya saing perusahaan AS di pasar luar negeri. Bank Exim beroperasi sebagai badan pemerintah AS yang independen.
- Program-program Bank Exim dirancang untuk memenuhi dua tujuan umum, yaitu:
 1. Dengan menanggung risiko kredit dan *country risk* dari negara yang bersangkutan, Bank Exim mendorong kreditor-kreditor swasta untuk membiayai ekspor.
 2. Menyediakan kredit-kredit langsung kepada pembeli-pembeli luar negeri jika kreditor-kreditor swasta tidak mau melakukannya.
- Untuk memenuhi dua tujuan ini, Bank Exim menjalankan 3 program, yaitu:
 1. Program-program garansi
 2. Program-program kredit
 3. Program-program asuransi





2. Foreign Credit Insurance Association (FCIA)

Financing
International
Trade

- Didirikan pada tahun 1961, merupakan suatu grup perusahaan asuransi swasta yang bekerja sama dengan Bank Exim, yang mengasuransikan piutang-piutang ekspor dari risiko gagal bayar karena alasan-alasan komersial atau politik.

FCIA

**Trade Credit &
Political Risk Insurance**





3. Private Export Funding Corporation (PEFCO)

*Financing
International
Trade*

- Merupakan suatu perusahaan swasta yang dimiliki oleh konsorsium bank komersial dan perusahaan industri. Bekerja sama dengan Bank Exim, PEFCO menyediakan pembiayaan jangka panjang dan menengah dengan suku bunga tetap untuk pembeli asing.



PEFCO
SMALL BUSINESS LENDER COUNCIL





4. Overseas Private Investment Corporation (OPIC)

Financing
International
Trade

- Didirikan pada tahun 1971, merupakan badan negara federal yang berdiri sendiri dan bertanggung jawab untuk mengasuransikan investasi langsung AS di negara asing terhadap risiko mata uang yang tidak dapat ditukar, pengambil-alihan, dan risiko politik lain.
- Melalui pinjaman langsung atau program penjaminan, OPIC akan memberikan pembiayaan jangka menengah dan jangka panjang pada investor AS yang melakukan kerja sama di luar negeri.





5. Penunjang-penunjang Lainnya

- Mulai tahun 1985, *Foreign Sales Corporation (FSC)* berdiri sebagai wahana perpajakan utama yang mendorong pertumbuhan ekspor AS, menggantikan *Domestic International Sales Corporation (DISC)*.
- Aturan-aturan FSC memperbolehkan eksportir-eksportir untuk menerima pembebasan pajak hingga 15% untuk laba yang diperoleh melalui FSC. Namun agar bisa memenuhi syarat sebagai FSC, perusahaan harus didirikan di luar negeri dan memenuhi persyaratan-persyaratan prosedural dan administratif.





LEMBAGA PEMBIAYAAN EKSPOR INDONESIA (LPEI) – INDONESIA EXIMBANK (IEB)

Financing
International
Trade



Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) atau Indonesia Eximbank (IEB) secara resmi beroperasi sejak tanggal 1 September 2009, sebelumnya bernama Bank Ekspor Indonesia (BEI) yang berdiri sebagai Bank Umum sejak tahun 1999.

Tujuan: Menunjang kebijakan pemerintah dengan mendorong Program Ekspor Nasional.

Tugas

- Memberi bantuan yang diperlukan oleh badan usaha dalam rangka ekspor.
- Menyediakan pembiayaan untuk peningkatan ekspor nasional.
- Membantu mengatasi hambatan yang dihadapi oleh bank atau lembaga keuangan dalam penyediaan pembiayaan bagi eksportir.
- Melakukan bimbingan dan jasa konsultasi.
- Melakukan kegiatan lain yang menunjang tugas dan wewenanganya.

Wewenang

- Menetapkan skema Pembiayaan Ekspor Nasional.
- Melakukan restrukturisasi Pembiayaan Ekspor Nasional.
- Melakukan reasuransi terhadap asuransi yang dilaksanakan.
- Melakukan penyertaan modal dengan persetujuan Menteri.





LEMBAGA PEMBIAYAAN EKSPOR INDONESIA (LPEI) – INDONESIA EXIMBANK (IEB) (Cont'd)

Financing
International
Trade

Pembiayaan Ekspor Nasional yang dilakukan oleh Indonesia Eximbank diberikan dalam bentuk:

1

Pembiayaan

- Memberikan pembiayaan (modal kerja dan/atau investasi) kepada badan usaha baik yang berbentuk badan hukum maupun tidak berbentuk badan hukum termasuk perorangan dan berdomisili di dalam atau luar wilayah NKRI.

2

Penjaminan

- Terkait pembayaran yang diterima dari pembeli barang dan/atau jasa di luar negeri.
- Terkait pembayaran yang telah diberikan atau akan diberikan kepada eksportir Indonesia untuk pembiayaan kontrak ekspor atas penjualan barang dan/atau jasa atau pemenuhan pekerjaan atau jasa yang dilakukan oleh suatu perusahaan Indonesia.
- Terkait menjadi mitra penyediaan pembiayaan transaksi ekspor yang telah diberikan kepada eksportir Indonesia.
- Terkait dengan pelaksanaan proyek yang seluruhnya atau sebagian merupakan kegiatan yang menunjang ekspor.

3

Asuransi

- Asuransi atas risiko kegagalan ekspor.
- Asuransi atas risiko kegagalan bayar.
- Asuransi atas investasi yang dilakukan oleh perusahaan Indonesia di luar negeri.
- Asuransi atas risiko politik di suatu negara yang menjadi tujuan ekspor.





KASUS: LETTER OF CREDIT DI RUSIA

Financing
International
Trade

Pelaku Bisnis Harus Siap Terperosok Saat Berdagang dengan Rusia Sebuah Perusahaan *Seafood* Terjebak Bersama 7 Juta pon Ikan Beku

Michael Graham—seorang eksportir *seafood*, mendapati bahwa Rosvneshtorgbank—sebuah bank komersial di Rusia telah membatalkan *irrevocable letter of credit* senilai \$20,8 juta yang mereka terbitkan kepada perusahaan milik Mr. Graham, Ocean Traders of North America dengan alasan “kesalahan teknis”.

Tindakan tersebut mengakibatkan 16.000 ton ikan yang akan dikirimkan kepada Protec—pembeli di Rusia berada dalam bahaya. Mr. Graham menumpuk ikan-ikan beku tersebut di Gulf Coast. Sebelumnya ia telah membayar nelayan, distribusi, dan perusahaan-perusahaan penyimpanan ikan, dalam rangka memenuhi batas waktu pengiriman.

Mr. Graham tadinya mengasumsikan bahwa *letter of credit*, perangkat yang biasanya digunakan oleh para importir dan eksportir untuk membiayai transaksi-transaksi ekspor-impor, merupakan asuransi bahwa dia akan dibayar untuk ikan-ikan yang akan dikirimkannya.





KASUS: LETTER OF CREDIT DI RUSIA (Cont'd)

Financing
International
Trade

Dalam surat penjelasan yang disampaikan oleh chairman Rosvneshtorgbank, Velery Telegin mengatakan bahwa kesepakatan dengan Mr. Graham adalah suatu kekhilafan. Dia berkata bahwa banknya tidak memiliki wewenang untuk melakukan transaksi-transaksi komersial seperti kontrak antara Protec dengan Ocean Traders. Selain itu, katanya, Protec tidak memiliki devisa untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya berdasarkan *letter of credit*.

Selain masalah yang dihadapi Mr. Graham, wirausahawan-wirausahawan Amerika lain yang ingin melakukan bisnis di republik-republik bekas Uni Soviet menghadapi hambatan birokratif. Masalah yang dihadapi Mr. Graham hanyalah satu titik pada radar revolusi kapitalis yang tengah menyapu seluruh Rusia, dan republik-republik bekas Uni Soviet.



Thank You for Your Attention

