

SURAT KEPUTUSAN DIREKSI
No. : SK-054/DIR/2019
TENTANG
PENJUALAN PRODUK UTAMA, PRODUK SAMPINGAN
DAN BARANG TIDAK TERPAKAI
PT INDONESIA ASAHAAN ALUMINIUM (Persero)

DIREKSI PT INDONESIA ASAHAAN ALUMINIUM (Persero)

Menimbang:

- Bahwa berdasarkan Surat Keputusan Direksi Nomor SK-020/DIR/2019 tanggal 16 Mei 2019 telah ditetapkan prosedur penjualan Produk Utama, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai PT Indonesia Asahan Aluminium (Persero).
- Bahwa meninjau kembali sistem pemasaran dan penjualan yang berkembang untuk produk diversifikasi dan barang tidak terpakai maka perlu adanya perubahan prosedur Penjualan Produk PT Indonesia Asahan Aluminium (Persero)
- Bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud huruf a dan b di atas, dipandang perlu untuk menetapkan Keputusan Direksi tentang Penjualan Produk Utama, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai PT Indonesia Asahan Aluminium (Persero);

Mengingat :

- Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2003 tentang Badan Usaha Milik Negara (BUMN);
- Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas;
- Peraturan Pemerintah Nomor 45 Tahun 2005 tentang Pendirian, Pengurusan, Pengawasan dan Pembubaran Badan Usaha Milik Negara;
- Peraturan Pemerintah Nomor 26 tahun 2014 tentang Penetapan PT Indonesia Asahan Aluminium sebagai Perusahaan Perseroan (Persero) PT Indonesia Asahan Aluminium tertanggal 21 April 2014;
- Surat Keputusan Menteri Badan Usaha Milik Negara selaku Rapat Umum Pemegang Saham Perusahaan Perseroan (Persero) PT Indonesia Asahan Aluminium Nomor SK-119/MBU/05/2019 tanggal 29 Mei 2019 tentang Pemberhentian, Pengalihan, Penugasan dan Pengangkatan Anggota Direksi Perusahaan Perseroan (Persero) PT Indonesia Asahan Aluminium ;
- Anggaran Dasar Perusahaan Perseroan (Persero) PT Indonesia Asahan Aluminium yang telah beberapa kali diubah dan terakhir dengan Akta Notaris Aulia Taufani, SH., Nomor 26 tanggal 10 Mei 2019;
- Pedoman Tata Kelola Perusahaan yang baik (*Code of Corporate Governance*) PT Indonesia Asahan Aluminium (Persero);
- Surat Keputusan Direksi Nomor SK-010/DIRPEL/2019 tentang Perubahan Penugasan Kerja dan Bagan Struktur Organisasi

MEMUTUSKAN

Menetapkan : **KEPUTUSAN DIREKSI TENTANG PENJUALAN PRODUK UTAMA, PRODUK SAMPINGAN SERTA PENJUALAN/ KOMPENSASI BARANG TIDAK TERPAKAI PT INDONESIA ASAHAH ALUMINIUM (Persero)**

BAB I UMUM

Pasal 1 Definisi

1. Perusahaan adalah PT Indonesia Asahan Aluminium (Persero) atau disingkat PT INALUM (Persero).
2. Produk Utama adalah Aluminium murni dalam bentuk batangan dengan spesifikasi JIS H-2102 yang telah terdaftar pada *London Metal Exchange* (untuk selanjutnya disebut sebagai "INGOT"), aluminium paduan dalam bentuk lain termasuk tapi tidak terbatas pada billet, alloy, slab, rod maupun cair yang dihasilkan oleh Perusahaan serta produk anoda termasuk tetapi tidak terbatas pada anoda mentah, anoda panggang dan *calcined petroleum cokes*.
3. Produk Sampingan adalah produk *pure tapped bath* yang dihasilkan oleh Perusahaan.
4. Barang Tidak Terpakai Non B3 adalah barang yang tidak termasuk Bahan Berbahaya dan beracun (B3), yang sudah habis masa pakainya dan/atau tidak digunakan lagi, termasuk tapi tidak terbatas pada *Cathode Bar* dan *barang tidak terpakai non B3 lainnya* namun masih mempunyai nilai ekonomis.
5. Barang Tidak Terpakai B3 adalah barang yang mengandung Bahan Berbahaya dan Beracun (B3), yang sudah habis masa pakainya dan/atau tidak digunakan lagi, termasuk tapi tidak terbatas pada oli bekas, baterai bekas, dan *Carbon Dust*, namun masih mempunyai nilai ekonomis sesuai dengan aturan Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK).
6. Pembeli Langsung produk utama dan produk sampingan adalah pembeli yang mempunyai fasilitas pengolahan baik di dalam maupun di luar negeri.
7. Perusahaan Perdagangan adalah pembeli yang melakukan pembelian untuk dijual kembali.
8. Penghasil Barang Tidak Terpakai B3 adalah Pihak yang memiliki atau menghasilkan Barang Tidak Terpakai B3.
9. Pemanfaat/Pengolah/Pengumpul adalah pihak yang memiliki izin untuk memanfaatkan/mengolah/mengumpulkan Barang Tidak Terpakai B3 dari Penghasil Barang Tidak Terpakai B3.
10. Pemindahtanganan adalah kegiatan perpindahan Barang Tidak Terpakai B3 dari Penghasil Barang Tidak terpakai B3 ke Pemanfaat/Pengolah/Pengumpul.
11. Harga Dasar Produk Aluminium adalah nilai dari harga resmi di *London Metal Exchange* (LME) untuk *High Grade Aluminium* untuk selanjutnya disebut LME.
12. Premium Produk Aluminium adalah nilai yang ditagihkan ke Pembeli sebagai penambah dari Harga Dasar.
13. Kompensasi adalah imbalan yang diterima oleh Perusahaan dapat berupa uang maupun bentuk lainnya sesuai dengan ketentuan perundangan-undangan.
14. Nilai Kompensasi Sendiri adalah nilai yang ditetapkan oleh Penghasil Barang Tidak Terpakai B3 sebagai dasar nilai Pemindahtanganan.

X₂
4

15. *Up-charge* adalah tambahan atas harga Premium sebagai kompensasi atas biaya-biaya yang timbul dan pertimbangan harga pasar untuk memproduksi produk turunan, termasuk tetapi tidak terbatas pada alloy dan billet.
16. Diskon adalah pengurangan harga Premium Produk Aluminium.
17. Harga Sementara adalah harga yang berlaku untuk sementara yang dipergunakan sebagai pembayaran dan/atau keperluan lain.
18. Harga Final adalah harga yang disetujui oleh Perusahaan selaku Penjual dengan Pembeli untuk penjualan produk sampai ditempat tujuan pengiriman dan untuk periode tertentu.
19. Incoterms adalah standar yang dikeluarkan oleh *International Chamber of Commerce* (ICC) dan diakui secara internasional serta dipergunakan secara umum dalam kontrak perdagangan barang baik di internasional maupun di domestik.
20. *Free Carrier* untuk selanjutnya disebut FCA adalah ketentuan dalam sistem perdagangan dimana tanggung jawab eksportir atau penjual atas barang, baik biaya, angkutan dan risiko terbatas sampai dengan risiko barang dimuat di atas alat angkut yang disediakan oleh importir atau pembeli.
21. *Carriage and Insurance Paid* untuk selanjutnya disebut CIP adalah ketentuan dalam sistem perdagangan dimana tanggung jawab eksportir atau penjual atas barang, baik biaya, angkutan dan resiko terbatas sampai dengan barang tiba di tujuan pengiriman.
22. *Free on Board* untuk selanjutnya disebut FOB adalah ketentuan dalam sistem perdagangan dimana tanggung jawab eksportir atau penjual atas barang, baik biaya, angkutan dan risiko terbatas sampai dengan barang dimuat di atas kapal laut (melewati lambung kapal).
23. *Cost, Insurance & Freight* untuk selanjutnya disebut CIF adalah ketentuan dalam sistem perdagangan dimana tanggung jawab eksportir atau penjual atas barang, baik biaya, angkutan dan resiko terbatas sampai dengan barang tiba di pelabuhan tujuan.
24. Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri untuk selanjutnya disebut SKBDN atau dalam perdagangan internasional lazim dikenal dengan istilah *Letter of Credit* (L/C) adalah setiap janji tertulis berdasarkan permintaan tertulis (*Applicant*) yang mengikat Bank Pembuka (*Issuing Bank*) untuk:
 - A. Melakukan pembayaran kepada Penerima, atau mengaksep dan membayar wesel yang ditarik oleh penerima;
 - B. Memberi kuasa kepada Bank lain untuk melakukan pembayaran kepada Penerima atau membayar wesel yang ditarik oleh Penerima; atau
 - C. Memberi kuasa kepada Bank lain untuk menegosiasi wesel yang ditarik oleh penerima, atas penyerahan dokumen, sepanjang persyaratan dan kondisi SKBDN dipenuhi.
25. Pengiriman dan Asuransi (*Freight and Insurance*) adalah biaya untuk pengapalan melalui laut, asuransi, dan bongkar-muat (termasuk pengiriman melalui darat untuk pembeli dalam negeri).
26. Pemilihan Langsung adalah metode pemilihan Pembeli dilakukan terbatas dengan cara memilih calon pembeli dari Daftar Pembeli (DP) yang disusun berdasarkan kualifikasi Pembeli.
27. Pelanggan Setia adalah Perusahaan yang telah menjadi pembeli Perusahaan paling kurang selama 3 tahun dan dalam periode tersebut melakukan pembelian secara rutin dan tidak mempunyai kendala baik dalam pemenuhan klausul kontrak maupun dalam hal pembayaran.
28. *Sales Return* adalah produk yang dikembalikan oleh pelanggan yang disebabkan kerusakan barang atau tidak sesuai dengan spesifikasi pelanggan.

l3
nh

29. *Trading Arm Holding* Industri Pertambangan adalah anak perusahaan atau perusahaan terafiliasi BUMN yang bergerak dalam bidang perdagangan barang dan jasa dari satu pihak ke pihak lain.
30. Daftar Pembeli (DP) adalah pembeli yang sudah terdaftar dalam sistem Informasi ERP dan/atau List Pembeli
31. Anak Perusahaan adalah:
 - Perusahaan yang sahamnya minimum 90% (sembilan puluh persen) dimiliki oleh perusahaan yang bersangkutan.
 - Perusahaan yang sahamnya minimum 90% (sembilan puluh persen) dimiliki oleh BUMN lain.
 - Perusahaan patungan dengan jumlah gabungan kepemilikan saham BUMN minimum 90% (sembilan puluh persen).
32. Perusahaan Terafiliasi BUMN adalah perusahaan yang sahamnya minimum 90% (sembilan puluh persen) dimiliki oleh anak perusahaan BUMN, gabungan anak perusahaan BUMN, atau gabungan anak perusahaan BUMN dengan BUMN.
33. *Unknown Price* adalah harga yang sama-sama belum diketahui baik oleh penjual maupun oleh pembeli karena harga tersebut belum terbentuk atau dikeluarkan secara resmi dipasar atau di bursa.
34. Penjualan Langsung adalah Metode penjualan produk secara langsung kepada satu pembeli baik sebagai pembeli langsung atau perusahaan perdagangan atau *Trading Arm Holding* Industri Pertambangan.
35. Harga Pasar Wajar Internasional adalah harga kesepakatan antara pembeli dan penjual yang terbentuk dari hasil tawar menawar di pasar regional atau internasional yang informasinya dipublikasikan media independen seperti *Reuters*, *Bloomberg*, dan lain-lain.

Pasal 2 Tujuan

Menetapkan sistem pelaksanaan penjualan Produk Utama dan Produk Sampingan serta penjualan/Kompensasi Barang Tidak Terpakai agar terlaksana secara tertib, objektif, profesional dan terpercaya demi tercapainya sasaran Perusahaan.

Pasal 3 Ketentuan Umum

1. Jumlah penjualan Produk Utama, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai mengacu pada Rencana Kerja Anggaran Perusahaan (RKAP) dan/atau ketersediaan stok Produk Utama, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai.
2. Penjualan Produk Utama, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai harus memprioritaskan kebutuhan perusahaan pengolahan dalam negeri.
3. Ekspor produk utama aluminium dilakukan dalam jumlah tertentu untuk menjaga *brand* di luar negeri dengan mempertimbangkan target penjualan, situasi pasar, perkembangan industri aluminium dalam negeri, tingkat keuntungan dan kelanjutan perusahaan serta dapat dipertanggungjawabkan.
4. Mekanisme tentang tanggung jawab pengiriman penjualan Produk Utama, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai mengacu pada ketentuan perdagangan sebagai berikut:

- A. Wilayah Sumut : FCA di Gudang Perusahaan di Kuala Tanjung dan/atau CIP Gudang Pembeli
 - B. Wilayah Jawa : FCA Kuala Tanjung dan/atau FCA Gudang di Jawa dan/atau CIP sampai Gudang Pembeli
 - C. Ekspor : FCA Kuala Tanjung dan/atau FOB di Kuala Tanjung dan/atau FOB Belawan dan/atau CIF Pelabuhan Tujuan
 - D. Wilayah lain selain di atas akan ditentukan kemudian oleh Perusahaan.
5. Pejabat Eksekutif yang berwenang untuk otorisasi dokumen RFA kebijakan penjualan (Produk Utama & Sampingan dan Barang Tidak Terpakai) adalah Direktur Pelaksana sesuai usulan dari oleh SEVP Pengembangan Usaha bersama dengan SEVP Keuangan Operasional.

BAB II

MEKANISME PENJUALAN PRODUK UTAMA DAN PRODUK SAMPINGAN SERTA PENJUALAN/KOMPENSASI BARANG TIDAK TERPAKAI

Pasal 4

Petunjuk Pelaksanaan

1. Petunjuk Pelaksanaan kegiatan penjualan Produk Utama dan Produk Sampingan serta penjualan/Kompensasi Barang Tidak Terpakai ditetapkan oleh SEVP Pengembangan Usaha mengacu pada ketentuan yang diatur dalam Keputusan Direksi ini.
2. Petunjuk Pelaksanaan sebagaimana dimaksud ayat (1) di atas harus dibuat secara tertulis yang meliputi tetapi tidak terbatas pada periode penjualan, harga, kuantitas, premium, diskon dan hal-hal lain yang dianggap perlu, dimana petunjuk tersebut harus ditinjau dari waktu ke waktu bilamana dianggap perlu.

Pasal 5

Tata Cara Penjualan Produk Utama dan Produk Sampingan Serta Penjualan/Kompensasi Barang Tidak Terpakai

1. Penjualan ekspor dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:
 - A. Pemilihan Langsung guna mendapatkan Premium Produk Aluminium atau harga tertinggi yang ditawarkan oleh peserta lelang yang sudah terdaftar.
 - B. Penjualan langsung kepada pembeli langsung, atau perusahaan perdagangan, atau *Trading Arm Holding* Industri Pertambangan. Harga untuk penjualan langsung merujuk pada formula harga yang diterapkan kepada Pembeli Langsung dalam negeri atau hasil tender terakhir yang dilakukan atau harga pasar wajar internasional saat pejualan. Penentuan dan penerapannya harus mendapat persetujuan Direktur Pelaksana sesuai usulan dari SEVP Pengembangan Usaha bersama SEVP Keuangan Operasional kecuali jika perhitungan secara finansial sama atau lebih menguntungkan dari perhitungan dalam negeri.
2. Undangan untuk menjadi peserta pemilihan langsung sebagaimana dimaksud ayat (1), diberikan kepada Pembeli Langsung dan/atau Perusahaan Perdagangan yang berada di dalam maupun luar negeri, dengan ketentuan sebagai berikut :
 - A. Departemen Marketing & Sales mempersiapkan evaluasi terkait penentuan pemenang lelang untuk selanjutnya memperoleh persetujuan Direktur Pelaksana dan Direktur/SEVP Pengembangan Usaha selanjutnya dilaporkan kepada Direktur Utama.

15
n

- B. Direktur/SEVP Pengembangan Usaha menetapkan pemenang lelang berdasarkan hasil evaluasi dengan tingkat Premium tertinggi yang ditawarkan peserta lelang, serta terpenuhinya syarat dan kondisi penawaran yang dipersyaratkan dalam Pemilihan Langsung.
- C. Premium Produk Aluminium untuk kontrak ekspor aluminium ingot mengacu kepada hasil pelelangan yang dilakukan.
- D. Jika hasil pelelangan belum didapatkan harga terbaik, maka dapat dilakukan pelelangan ulang.
- E. Dalam hal Premium Produk Aluminium hasil pelelangan ulang masih di bawah harga perkiraan yang ditetapkan Perusahaan, maka tingkat Premium Produk Aluminium yang dapat diterima akan diputuskan melalui Rapat Komite Operating.
3. Minimum order penjualan produk aluminium sebesar 10 MT/order kecuali untuk kebutuhan trial order.
4. Penjualan Produk Anoda, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai Non B3 dilakukan dengan cara Pemilihan Langsung yang bertujuan untuk mendapatkan harga tertinggi yang ditawarkan oleh peserta lelang atau penjualan langsung dengan formula harga merujuk pada biaya produksi dan tingkat margin yang diharapkan. Dalam hal ini harga tertinggi adalah harga penawaran tertinggi untuk peserta lelang atau penjualan langsung yaitu berdasarkan pada harga Pasar Domestik atau Pasar International.
5. Tata Cara Penjualan barang tidak terpakai Non B3 dan pemindahtanganan barang tidak terpakai B3 diatur lebih lanjut dalam Instruksi Kerja atau peraturan pelaksana lainnya

Pasal 6 Pembeli

1. Pembeli produk Aluminium dalam negeri adalah pembeli langsung yang berdomisili di Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI).
2. Pembeli produk Aluminium ekspor adalah Pembeli Langsung atau Perusahaan Perdagangan atau *Trading Arm Holding Industri Pertambangan*.
3. Pembeli produk anoda, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai (Non-B3) adalah Pembeli Langsung atau Perusahaan Perdagangan baik di dalam negeri maupun di luar negeri.
4. Calon Pembeli Produk Utama, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai (Non-B3) adalah Pembeli yang telah mendapatkan persetujuan sebagai Pembeli.

Pasal 7 Kontrak

1. Kontrak yang ditawarkan kepada Pembeli terdiri atas kontrak jangka panjang dan kontrak jangka pendek.
2. Periode untuk kontrak jangka panjang adalah lebih dari 1 (satu) bulan sedangkan untuk kontrak jangka pendek hanya berlaku untuk 1 (satu) bulan pengiriman.
3. Kontrak jangka panjang Produk Utama jenis aluminium untuk Pembeli dalam negeri harus mempertimbangkan hal-hal berikut:
 - A. Mampu menjamin bahwa produk akan terserap oleh pasar, dan kemampuan Perusahaan untuk memasok Pembeli.
 - B. Ditujukan untuk Pembeli dengan rata-rata pembelian lebih dari 100 MT/bulan.

Pasal 8
Kewenangan dan Penandatanganan Kontrak

Kewenangan dan Penandatanganan Kontrak ditetapkan sebagai berikut:

No.	Kuantitas (K) Produk Utama dan Produk Sampingan (dalam MT)	Nilai (N) Barang Tidak Terpakai (dalam US\$)	Pejabat Yang Berwenang
1.	$K > 10.000$	$N > 500.000$	Direktur Pelaksana sesuai usulan dari SEVP Pengembangan Usaha dan SEVP Keuangan Operasional
2.	$2.000 < K \leq 10.000$	$100.000 < N \leq 500.000$	SEVP Pengembangan Usaha setelah disetujui oleh SEVP Keuangan Operasional
3.	$90 < K \leq 2.000$	$20.000 < N \leq 100.000$	Kepala Departemen Pemasaran & Penjualan
4.	$K \leq 90$	$N \leq 20.000$	Manager Seksi Penjualan

Pasal 9
Harga dan Pembayaran

1. Harga Final produk aluminium terdiri atas Harga Dasar, Premium dan *Up-charge* Produk Aluminium termasuk biaya pengiriman dan asuransi sampai dengan tempat tujuan dan Diskon.
2. Harga Sementara produk aluminium harus dihitung yang hasilnya dapat diperkirakan melebihi dari harga final.
3. Formula Harga, Premium, *Up-charge* dan Diskon Produk Utama Aluminium
 - A. Mengaplikasikan praktik umum yang berlaku di perdagangan internasional dengan mengadopsi prinsip *unknown price*.
 - B. Formula Harga berdasarkan Harga Dasar ditambah Premium, *Up-charge* Produk Aluminium dikurangi diskon.
 - C. Harga Dasar sebagaimana dimaksud dalam pasal 1 ayat 11.
 - D. Harga Dasar sebagaimana dimaksud huruf (c) di atas, dapat berupa pilihan berikut:
 - a. Rata-rata dari harga LME *Official Price* untuk *High Grade* Aluminium pada 5 (lima) hari kerja pertama.
 - b. Rata-rata dari harga LME *Official Price* untuk *High Grade* Aluminium pada 10 (sepuluh) hari kalender pertama, dengan hari kerja minimal 6 hari.
 - c. Rata-rata dari harga LME *Official Price* untuk *High Grade* Aluminium dalam satu bulan.
 - d. Harga LME *Official Price* untuk *High Grade* Aluminium pada tanggal atau periode tertentu sesuai dengan kewenangan dan penandatanganan kontrak.

- E. Premium untuk primary aluminium ingot mengacu pada Nilai Tengah Premium yang diberlakukan di Pelabuhan Utama di Jepang / *Main Japan Port* (MJP) atau tingkat Premium lain dengan persetujuan Rapat Komite Operating.
 - F. *Up-charge* sebagaimana dimaksud dalam pasal 1 ayat 15 yang ditetapkan dengan persetujuan Rapat Komite Operating atau melalui Persetujuan RFA.
 - G. Dalam kondisi tertentu Up-charge dapat ditetapkan sesuai dengan persetujuan Rapat Komite Operating atau dengan RFA.
 - H. Diskon dapat diberikan pada pembeli dalam negeri sebagai bentuk penyediaan insentif bagi industri aluminium dalam negeri jika diperlukan. Dalam pelaksanaannya tingkat diskon ditentukan oleh Direksi dengan Permohonan Pengesahan yang dapat ditinjau bilamana perlu.
 - I. Insentif lain dapat diberikan sebagai penghargaan terhadap loyalitas Pelanggan Setia (*Loyalty Program*) dengan persetujuan Direktur Pelaksana dan Direktur/SEVP Pengembangan Usaha bersama SEVP Keuangan Operasional .
4. Pembeli harus menyatakan pilihan harga yang akan digunakan sebelum masuk bulan pengiriman seperti dalam Kontrak, atau jika tidak maka harga yang berlaku adalah harga tunai LME rata-rata bulanan.
 5. Tatacara pembayaran penjualan Produk Utama, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai wajib menggunakan metode pembayaran di muka, dengan SKBDN (L/C) atau Bank Garansi atau metode lain. Untuk pembayaran dengan metode lain dilakukan dengan persetujuan Direktur Pelaksana setelah mendapat persetujuan SEVP Pengembangan Usaha bersama SEVP Keuangan Operasional.
 6. Harga untuk produk anoda, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai mengacu kepada hasil pelelangan, hasil negosiasi yang dilakukan atau dengan persetujuan Direktur Pelaksana dan atau Direktur/SEVP Pengembangan Usaha bersama SEVP Keuangan Operasional.
 7. Pembayaran dengan *Usance* SKBDN (*L/C*) dan Bank Garansi dapat dikenakan bunga dengan tingkat suku bunga LIBOR (*London Inter Bank Offered Rate*) atau JIBOR (*Jakarta Inter Bank Offered Rate*).
 8. Penjualan melalui perusahaan perdagangan atau Trading Arm Holding Industri Pertambangan dapat memberikan komisi atau *fee* yang besarnya melalui persetujuan Direktur Pelaksana setelah mendapat persetujuan SEVP Pengembangan Usaha bersama SEVP Keuangan Operasional.

BAB III TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB

Pasal 10 Tugas dan Tanggung Jawab

1. Departemen Marketing & Sales melalui Seksi Marketing & Hedging dan Seksi Penjualan memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :
 - A. Memasarkan dan melaksanakan penjualan Produk Utama, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai (Non-B3) serta melakukan proses pemindahtanganan Barang Tidak Terpakai (B3) mengacu pada RKAP dan/atau ketersediaan stok.
 - B. Mengusulkan program pemasaran yang akan dilaksanakan, premium bulanan dan triwulan kepada Direktur Pelaksana dan Direktur/SEVP Pengembangan Usaha bersama SEVP Keuangan Operasional.

- C. Melaporkan setiap transaksi penjualan Produk Utama, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai kepada Seksi Keuangan.
 - D. Melaksanakan aktivitas administrasi pemasaran dan penjualan.
2. Departemen Logistik memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:
 - A. Mempersiapkan Produk Utama, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai sesuai dengan rencana penjualan Departemen Marketing & Sales.
 - B. Berkoordinasi dengan Departemen Marketing & Sales dan Departemen Reduksi & Penuangan untuk pengiriman/ Pengapalan Produk Utama, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai.
 - C. Berkommunikasi dengan pihak penyedia angkutan darat, laut, udara dengan maksud mendapatkan dan mengatur jadwal pengangkutan Produk Utama, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai, dengan atau tanpa peti kemas.
3. Departemen Pengadaan memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :
 - A. Melaksanakan aktifitas pengadaan asuransi produk yang akan dijual.
 - B. Pengadaan jasa dan kegiatan pemuatan produk yang akan dijual sesuai moda transportasi yang akan dipergunakan dan kegiatan survey/verifikasi yang dipersyaratkan oleh ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.
 - C. Pengurusan dokumen yang berhubungan dengan instansi pemerintah terkait dengan aktivitas penjualan.
4. Departemen Treasury memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:
 - A. Mengklarifikasi SKBDN atau L/C dan Bank Garansi serta dokumen penagihan ke Bank.
 - B. Memeriksa transaksi penjualan sebagaimana dimaksud Pasal 10 ayat (1) huruf (c) dan mengkonfirmasi kembali kepada Seksi Penjualan jika pembayaran baik secara tunai maupun atas SKBDN atau L/C atau Bank Garansi dari Pembeli telah diterima.
 - C. Menghitung *balance payment* setiap Pembeli pada akhir periode bulan penjualan.
 - D. Melakukan pembayaran selisih antara harga final dengan harga sementara dari Perusahaan kepada Pembeli.
 - E. Menyediakan data yang dibutuhkan untuk pelaksanaan proses administrasi penjualan.

Pasal 11 Legalitas

Setiap aspek pelaksanaan penjualan Produk Utama dan Produk Sampingan serta penjualan/Kompensasi Barang Tidak Terpakai harus dilengkapi dengan dokumen legal sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan ketentuan yang ditetapkan oleh Perusahaan, meliputi tetapi tidak terbatas pada kontrak dengan Pembeli dan /atau Pemanfaat.

Pasal 12 Kerahasiaan

Seluruh Karyawan Perusahaan yang berhubungan dengan kegiatan penjualan wajib menjaga kerahasiaan data dan informasi terkait penjualan Produk Utama dan Produk Sampingan serta penjualan/kompensasi Barang Tidak Terpakai serta memberikan perhatian terbaik pada setiap kemungkinan yang dapat merugikan Perusahaan.

BAB IV PENUTUP

Pasal 13 Hal-hal Khusus

Apabila terdapat hal-hal yang bersifat khusus dan belum diatur dalam Surat Keputusan Direksi ini, maka akan diputuskan dalam Rapat Direksi.

Pasal 14 Penghapusan

Dengan berlakunya Surat Keputusan ini, maka Surat Keputusan Direksi Nomor SK-020/DIR/2019 tentang Penjualan Produk Utama, Produk Sampingan dan Barang Tidak Terpakai PT Indonesia Asahan Aluminium (Persero) dinyatakan tidak berlaku.

Pasal 15 Tanggal Berlaku

Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, dengan ketentuan bilamana di kemudian hari ditemukan kekeliruan akan diperbaiki sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Kuala Tanjung
Pada tanggal : 31 Desember 2019

PT INDONESIA ASAHAH ALUMINIUM (Persero)


ORIAS P. MOEDAK
Direktur Utama