



**TATA KERJA ORGANISASI**

**PENJUALAN NON TUNAI**

**NO. B- 002/H20000/2015-S9**

**PERTAMINA**

**FINANCING & BUSINESS SUPPORT**

**DIREKTORAT KEUANGAN**

FUNGSI : FINANCING & BUSINESS SUPPORT – DIREKTORAT KEUANGAN	NOMOR : B- 002 /H20000/2015-S9 REVISI KE : 0
JUDUL : PENJUALAN NON TUNAI	BERLAKU TMT : 19 November 2015 HALAMAN : 1 dari 15

## I. TUJUAN

1. Sebagai panduan dalam melaksanakan aktivitas pengelolaan manajemen risiko penjualan non tunai untuk produk.
2. Sebagai panduan untuk melakukan evaluasi atas *Customer* dalam rangka pemenuhan salah satu kriteria/syarat pemberian fasilitas penjualan non tunai.
3. Sebagai panduan dalam melaksanakan proses *Credit Approval* pemberian fasilitas penjualan non tunai di lingkungan Perusahaan.
4. Memberikan pedoman atas proses penjualan non tunai yang meliputi : penentuan proporsi penjualan non tunai, pembuatan Daftar *Customer* Tertentu, proses *Credit Scoring/Credit Rating*, proses pembuatan *Credit Approval*, serta *monitoring* realisasi penjualan non tunai.

## II. RUANG LINGKUP

1. TKO ini mencakup aktivitas pengelolaan manajemen risiko penjualan non tunai untuk produk, yang meliputi : penentuan proporsi penjualan non tunai, penentuan Daftar *Customer* Tertentu, pelaksanaan penilaian *Customer* berdasarkan *Credit Scoring* atau *Credit Rating*, *Credit Approval*, serta *monitoring* realisasi penjualan non tunai yang telah diberikan.
2. TKO ini berlaku di lingkungan PT Pertamina (Persero).

## III. PENGERTIAN & BATASAN

### A. PENGERTIAN

1. ***Credit Approval*** adalah suatu dokumen persetujuan oleh pejabat yang berwenang atas pemberian fasilitas penjualan non tunai.
2. ***Credit Approval dengan Jaminan Penuh*** merupakan keputusan pemberian fasilitas penjualan non tunai kepada *Customer* yang memberikan jaminan yang dapat diterima oleh Perusahaan sebesar 100% atau lebih dari nilai transaksi.
3. ***Credit Approval Tanpa Jaminan*** adalah keputusan pemberian fasilitas penjualan non tunai kepada *Customer* yang memenuhi kriteria/syarat pemberian fasilitas penjualan non tunai yang ditetapkan Perusahaan termasuk evaluasi kelayakan berdasarkan *Credit Scoring* atau *Credit Rating*.

FUNGSI : FINANCING & BUSINESS SUPPORT – DIREKTORAT KEUANGAN	NOMOR : B- 002 /H20000/2015-S9 REVISI KE : 0 BERLAKU TMT : 19 November 2015 HALAMAN : 2 dari 15
JUDUL : PENJUALAN NON TUNAI	

4. **Credit Approval Kebijakan Manajemen** adalah persetujuan kredit dalam bentuk *Credit Approval* oleh Komite Kredit untuk memberikan fasilitas penjualan non tunai bagi *Customer* yang tidak memenuhi batasan *Credit Scoring* atau *Credit Rating* dan tidak bersedia memberikan jaminan yang ditetapkan oleh Perusahaan serta tidak termasuk dalam daftar *Customer* tertentu. Persetujuan ini diberikan dengan mempertimbangkan hasil kajian manajemen risiko, potensi dan kondisi pasar, tingkat profitabilitas, pangsa pasar dan aspek komersial lainnya.
5. **Credit Exposure** adalah jumlah nilai berjalan (*on going*) penjualan non tunai yang belum dibayar oleh *Customer* untuk tiap produk terdiri dari nilai piutang yang telah jatuh tempo dan belum jatuh tempo, *Sales Order (SO) Open*, *Delivery Order (DO) Open* dan *DO* yang belum *dibilling*.
6. **Credit Limit** adalah jumlah maksimum nilai penjualan non tunai yang diberikan oleh Perusahaan kepada *Customer* berdasarkan nilai jaminan yang diberikan atau berdasarkan analisa yang dilakukan; dan nilai tersebut belum dibayar oleh *Customer*, terdiri dari nilai yang telah jatuh tempo dan belum jatuh tempo, *Sales Order (SO) Open* dan *Delivery Order (DO) Open*.
7. **Credit Scoring atau Credit Rating** adalah metode/alat/aplikasi sistem untuk menilai kelayakan *Customer* yang mengajukan pembelian secara non tunai.
8. **Customer** adalah pihak yang melakukan pembelian barang dan/atau jasa.
9. **Daftar Customer Tertentu** adalah daftar *Customer* yang hasil *Credit Scoring* atau *Credit Rating* tidak mempengaruhi secara langsung keputusan pemberian fasilitas penjualan non tunai tanpa jaminan, yang telah dievaluasi berdasarkan pertimbangan aspek risiko dan disetujui oleh Komite Kredit.
10. **Jaminan** adalah sejumlah aset yang dapat dicairkan segera (*liquid*) dalam bentuk yang ditentukan oleh Perusahaan sebagai tanggung jawab jika *Customer* atas dasar penilaian Perusahaan tidak berhasil memperlihatkan kinerja atau memenuhi kewajiban sebagaimana dimaksud dalam Perjanjian Penjualan Non Tunai.
11. **Komite Kredit** adalah pejabat-pejabat yang secara bersama mempunyai otorisasi untuk memberikan persetujuan penjualan secara non tunai. Komite Kredit beranggotakan para pejabat di lingkungan Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai serta Direktorat

FUNGSI : FINANCING & BUSINESS SUPPORT – DIREKTORAT KEUANGAN	NOMOR : B- 002/H20000/2015-S9 REVISI KE : 0
JUDUL : PENJUALAN NON TUNAI	BERLAKU TMT : 19 November 2015 HALAMAN : 3 dari 15

Keuangan, baik di Kantor Pusat maupun di Region yang ditetapkan berdasarkan Surat Perintah Direktur Utama.

12. **Komite Manajemen Risiko** adalah suatu komite yang beranggotakan Direksi Perusahaan yang dibentuk dalam rangka menangani hal-hal yang berkaitan dengan Manajemen Risiko Perusahaan sesuai dengan Pedoman Manajemen Risiko yang berlaku.
13. **Penjualan Non Tunai** adalah penjualan produk yang jangka waktu pembayarannya setelah penyerahan produk yang diatur dalam Perjanjian Penjualan Non Tunai.
14. **Perjanjian Penjualan Non Tunai** adalah perjanjian jual beli produk dengan fasilitas pembayaran non tunai antara *Customer* dan Perusahaan dengan syarat-syarat dan ketentuan yang diatur di dalam perjanjian tersebut yang mengacu kepada ketentuan-ketentuan Pedoman Manajemen Risiko Penjualan dan Pengelolaan Piutang Perusahaan yang berlaku.
15. **Perusahaan** ditulis dengan huruf P kapital yang dimaksud adalah PT Pertamina (Persero).
16. **Produk** adalah:
  - Barang, atau
  - Barang dan jasa dalam satu kontrak, dengan nilai penjualan barang lebih besar dari jasa.
17. **Risk Appetite** adalah pernyataan secara korporasi yang menjelaskan jumlah/nilai dan kategori risiko yang siap untuk diterima dalam rangka mencapai tujuan Perusahaan.
18. **Risk Assessment** adalah keseluruhan proses atau aktivitas yang meliputi identifikasi, analisis, evaluasi dan *monitoring* terhadap risiko-risiko yang disebabkan oleh penjualan non tunai.

## B. BATASAN

1. TKO ini hanya mengatur Manajemen Risiko Penjualan Non Tunai untuk:
  - a. Barang.
  - b. Barang dan jasa dalam satu kontrak, dengan nilai penjualan barang lebih besar dari jasa.

FUNGSI : FINANCING & BUSINESS SUPPORT – DIREKTORAT KEUANGAN	NOMOR : B- 002 /H20000/2015-S9 REVISI KE : 0
JUDUL : PENJUALAN NON TUNAI	BERLAKU TMT : 19 November 2015 HALAMAN : 4 dari 15

## 2. Jenis *Credit Approval*

### a. *Credit Approval* Dengan Jaminan Penuh:

Merupakan keputusan pemberian fasilitas Penjualan Non Tunai kepada *Customer* yang memberikan Jaminan yang dapat diterima (baik jenis dan lembaga penerbit jaminannya) oleh Perusahaan sebesar 100% atau lebih dari nilai transaksi atau *Credit Limit*. Jenis *Credit Approval* ini dapat ditandatangani oleh Komite Kredit sesuai level otorisasi.

### b. *Credit Approval* Tanpa Jaminan:

Merupakan keputusan pemberian fasilitas Penjualan Non Tunai kepada *Customer* yang tidak dapat memberikan Jaminan penuh dengan ketentuan :

- 1) Semua *Customer* yang lolos analisa kelayakan pemberian kredit yang diwujudkan dengan memenuhi *Passing Grade Credit Scoring* atau *Credit Rating* yang dipersyaratkan oleh Perusahaan.
- 2) Termasuk dalam *Daftar Customer Tertentu* yang ditetapkan oleh Perusahaan, yang mana hasil *Credit Scoring* atau *Credit Rating* tidak mempengaruhi secara langsung keputusan pemberian fasilitas penjualan non tunai tanpa jaminan.

Jenis *Credit Approval* ini dapat ditandatangani oleh Komite Kredit sesuai level otorisasi.

### c. *Credit Approval* Kebijakan Manajemen:

Merupakan keputusan pemberian fasilitas Penjualan Non Tunai kepada *Customer* yang tidak termasuk pada poin a dan b di atas.

Persetujuan atas *Credit Approval* ini dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut :

- 1) Dilakukan dengan mempertimbangkan masukan dan analisa dari Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas penjualan non tunai serta Fungsi Financial Risk & Insurance.
- 2) Disetujui dan di tandatangani oleh Komite Kredit minimal level Senior Vice President (SVP).

Dalam hal inisiatif pemberian *Credit Approval* Kebijakan Manajemen adalah Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai di Region maka usulan tersebut disampaikan melalui Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai Kantor Pusat.

FUNGSI : FINANCING & BUSINESS SUPPORT – DIREKTORAT KEUANGAN	NOMOR : B- 002 /H20000/2015-S9 REVISI KE : 0
JUDUL : PENJUALAN NON TUNAI	BERLAKU TMT : 19 November 2015 HALAMAN : 5 dari 15

Tabel Jenis *Credit Approval*

Jenis <i>Credit Approval</i> Dan Kondisi		Hasil <i>Assesment</i> Bank Penerbit Jaminan	
		Bank Terdaftar	Bank tidak terdaftar
<i>Credit Approval</i> Dengan Jaminan Penuh		<i>Credit Approval</i> Dengan Jaminan Penuh	<i>Credit Approval</i> Kebijakan Manajemen
		Hasil <i>Credit Scoring</i>	
		Lolos <i>Credit Scoring</i>	Tidak Lolos <i>Credit scoring</i>
<i>Credit Approval</i> Tanpa Jaminan	Daftar Customer Tertentu	<i>Credit Approval</i> Tanpa Jaminan	
	Bukan Daftar Customer tertentu	<i>Credit Approval</i> Tanpa Jaminan	<i>Credit Approval</i> Kebijakan Manajemen

#### IV. REFERENSI

1. Undang-Undang No.22 Tahun 2001 tentang Minyak dan Gas Bumi.
2. Undang-Undang No.19 Tahun 2003 tentang Badan Usaha Milik Negara (BUMN).
3. Peraturan Pemerintah No.31 Tahun 2003 tentang Pengalihan Bentuk Perusahaan Pertambangan Minyak dan Gas Bumi Negara (Pertamina) menjadi Perusahaan Perseroan (Persero).
4. Anggaran Dasar PT Pertamina (Persero).
5. Pedoman No.A-004/H10300/2006-S0 Revisi Ke-3 tanggal 01 Nopember 2009 tentang Pelimpahan Otorisasi Perusahaan dan/atau perubahannya.
6. Pedoman No.A-003/H00000/2011-S0 tanggal 01 September 2011 tentang Perbendaharaan dan/atau perubahannya.
7. Pedoman Manajemen Risiko No.A-002/H30000/2015-S9 tanggal 22 Mei 2015 dan/atau perubahannya.
8. Pedoman Manajemen Risiko Penjualan dan Pengelolaan Piutang Perusahaan No.A-001/H00000/2014-S9 tanggal 14 Juli 2015 dan/atau perubahannya.
9. Surat Perintah Komite Kredit No.Prin-025/C00000/2015-S0 tanggal 14 Juli 2015 dan/atau perubahannya.

FUNGSI : FINANCING & BUSINESS SUPPORT – DIREKTORAT KEUANGAN	NOMOR : B- 002 /H20000/2015-S9 REVISI KE : 0
JUDUL : PENJUALAN NON TUNAI	BERLAKU TMT : 19 November 2015 HALAMAN : 6 dari 15

**V. DOKUMEN TERKAIT**

1. Laporan Keuangan *Customer*
2. Dokumen Jaminan dari *Customer*
3. Perhitungan *Credit Scoring* atau *Credit Rating*

**VI. FUNGSI / UNIT ORGANISASI / JABATAN TERKAIT**

1. Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai
2. Fungsi Finance Business Support
3. Fungsi Financial Risk & Insurance
4. Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai
5. Komite Kredit
6. Komite Manajemen Risiko
7. Fungsi Cash Receipt
8. Fungsi Finance MOR

**VII. PROSEDUR****A. Penentuan Proporsi Penjualan Non Tunai**

1. Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai mengusulkan proporsi penjualan tunai dan non tunai untuk disampaikan kepada Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai.
2. Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai:
  - a. Mengkoordinasikan usulan proporsi penjualan tunai dan non tunai dari tiap-tiap Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai.
  - b. Melakukan evaluasi dan koordinasi dengan Fungsi Finance Business Support dalam proses penyusunan proporsi:
    - 1) Penjualan non tunai terhadap total rencana penjualan dan
    - 2) Penjualan non tunai tanpa jaminan terhadap total penjualan non tunai.
  - c. Menyampaikan usulan proporsi penjualan tersebut kepada Komite Kredit melalui Fungsi Finance Business Support sebagai salah satu bahan untuk penyusunan RKAP.

FUNGSI : FINANCING & BUSINESS SUPPORT – DIREKTORAT KEUANGAN	NOMOR : B- 002 /H20000/2015-S9 REVISI KE : 0
JUDUL : PENJUALAN NON TUNAI	BERLAKU TMT : 19 November 2015 HALAMAN : 7 dari 15

3. Komite Kredit melakukan review atas proporsi penjualan yang diusulkan untuk RKAP dan selanjutnya disampaikan kepada Komite Manajemen Risiko melalui fungsi Enterprise Risk Management.
4. Komite Manajemen Risiko menetapkan Proporsi Penjualan Tunai dan Penjualan Non Tunai Tanpa Jaminan sebagai *Risk Appetite*/limit korporat minimal 1 (satu) tahun sekali yang tercantum dalam RKAP.
5. Fungsi Finance Business Support menyampaikan hasil Keputusan Komite Manajemen Risiko terkait Proporsi Penjualan Non Tunai kepada Koordinator RKAP Korporat.

#### **B. Daftar *Customer* Tertentu**

1. Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai memberikan usulan daftar *Customer* yang akan dimasukkan ke dalam Daftar *Customer* Tertentu dan menyampaikan kepada Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai
2. Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai melakukan koordinasi dan evaluasi bersama dengan Fungsi Finance Business Support atas usulan Daftar *Customer* Tertentu yang diajukan oleh Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai.
3. Fungsi Finance Business Support melakukan koordinasi dengan Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai dan Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai dalam proses penyusunan review dan validasi atas usulan Daftar *Customer* Tertentu.
4. Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai mengajukan permintaan persetujuan kepada Komite Kredit level Korporat Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai atas hasil rekapitulasi dan validasi usulan Daftar *Customer* Tertentu.
5. Komite Kredit memberikan arahan dan keputusan atas usulan Daftar *Customer* Tertentu yang diajukan oleh Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai.

#### **C. *Credit Scoring* atau *Credit Rating***

1. Fungsi Financial Risk & Insurance berkoordinasi dengan Fungsi Finance Business Support dan Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai terkait aktivitas:
  - a. Melakukan *review* metodologi *Credit Scoring* atau *Credit Rating* pada Lampiran - 4 minimal 1 (satu) tahun sekali.
  - b. Melakukan *review* kriteria, syarat atau *Passing Grade* pemberian fasilitas Penjualan Non Tunai Lampiran - 4 minimal 1 (satu) tahun sekali.



FUNGSI : FINANCING & BUSINESS SUPPORT – DIREKTORAT KEUANGAN	NOMOR : B- 002 /H20000/2015-S9 REVISI KE : 0
JUDUL : PENJUALAN NON TUNAI	BERLAKU TMT : 19 november 2015 HALAMAN : 7 dari 15

3. Komite Kredit melakukan review atas usulan proporsi penjualan untuk selanjutnya disampaikan kepada Komite Manajemen Risiko sesuai dengan RKAP.
4. Komite Manajemen Risiko menetapkan Proporsi Penjualan Tunai dan Penjualan Non Tunai Tanpa Jaminan sebagai *Risk Appetite*/limit korporat minimal 1 (satu) tahun sekali yang tercantum dalam RKAP.

#### **B. Daftar *Customer* Tertentu**

1. Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai memberikan usulan daftar *Customer* yang akan dimasukkan ke dalam Daftar *Customer* Tertentu dan menyampaikan kepada Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai
2. Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai melakukan koordinasi dan evaluasi bersama dengan Fungsi Finance Business Support atas usulan Daftar *Customer* Tertentu yang diajukan oleh Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai.
3. Fungsi Finance Business Support melakukan koordinasi dengan Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai dan Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai dalam proses penyusunan review dan validasi atas usulan Daftar *Customer* Tertentu.
4. Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai mengajukan permintaan persetujuan kepada Komite Kredit level Korporat Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai atas hasil rekapitulasi dan validasi usulan Daftar *Customer* Tertentu.
5. Komite Kredit memberikan arahan dan keputusan atas usulan Daftar *Customer* Tertentu yang diajukan oleh Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai.

#### **C. *Credit Scoring* atau *Credit Rating***

1. Fungsi Financial Risk & Insurance berkoordinasi dengan Fungsi Finance Business Support dan Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai terkait aktivitas:
  - a. Melakukan *review* metodologi *Credit Scoring* atau *Credit Rating* pada Lampiran - 4 minimal 1 (satu) tahun sekali.
  - b. Melakukan *review* kriteria, syarat atau *Passing Grade* pemberian fasilitas Penjualan Non Tunai Lampiran - 4 minimal 1 (satu) tahun sekali.

FUNGSI : FINANCING & BUSINESS SUPPORT – DIREKTORAT KEUANGAN	NOMOR : B- 002 /H20000/2015-S9 REVISI KE : 0
JUDUL : PENJUALAN NON TUNAI	BERLAKU TMT : 19 November 2015 HALAMAN : 8 dari 15

- c. Apabila dari hasil review butir 1 dan 2 diatas, menyatakan bahwa metodologi dan kriteria *Passing Grade* sudah tidak dapat dijadikan sebagai acuan, maka akan ditetapkan *Credit Scoring* atau *Credit Rating* dan kriteria atau *Passing Grade* yang baru sesuai dengan kondisi bisnis Perusahaan.

2. Fungsi Finance Business Support/Finance MOR:

- a. Melakukan evaluasi kelayakan pemberian kredit atas *Customer* yang akan diberikan fasilitas penjualan non tunai menggunakan *Credit Scoring* atau *Credit Rating* sesuai dengan ketentuan Perusahaan, dengan rincian sebagai berikut:

- 1) Evaluasi atas usulan baru maupun perpanjangan ; *Credit Approval*, berdasarkan *Credit Scoring* atau *Credit Rating* menentukan lolos atau tidaknya pemberian fasilitas penjualan non tunai dan penyediaan jaminan yang disyaratkan oleh Perusahaan
- 2) Evaluasi ulang atas analisa pemberian *Credit Approval* kepada *Customer existing* yang masa berlakunya *Credit Approval* belum berakhir, dalam hal terjadi kondisi sebagai berikut:
  - a) Telah terbit dan atau tersedianya laporan keuangan tahunan *Customer* terbaru.
  - b) Terdapat informasi atau kondisi lainnya yang tidak berkaitan secara langsung dengan *Credit Scoring* atau *Credit Rating* namun berpotensi mempengaruhi kemampuan *Customer* dalam memenuhi kewajiban pembayaran transaksi penjualan non tunai.

Apabila hasil evaluasi diatas menunjukkan bahwa *Customer* tidak memenuhi *Passing Grade* atau ada kondisi yang berpotensi mempengaruhi kemampuan pembayaran kewajiban oleh *Customer*, maka Fungsi Finance Business Support/Finance MOR akan menyampaikan kepada Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai/Komite Kredit untuk mengevaluasi pemberian kredit, dan merekomendasikan rencana mitigasi risiko seperti dan tidak terbatas pada evaluasi: 1) kontrak, 2) *Credit Approval*, 3) penyaluran produk, serta hal lainnya yang dianggap diperlukan untuk meminimalkan risiko yang ditanggung oleh Perusahaan.

- b. Menyampaikan hasil evaluasi kredit atas usul penjualan non tunai kepada Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai.

FUNGSI : FINANCING & BUSINESS SUPPORT – DIREKTORAT KEUANGAN	NOMOR : B- 002 /H20000/2015-S9 REVISI KE : 0
JUDUL : PENJUALAN NON TUNAI	BERLAKU TMT : 19 november 2015 HALAMAN : 9 dari 15

3. Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai menerima hasil kajian dari Fungsi Finance Business Support/Finance MOR dan menindaklanjuti proses berikutnya sesuai dengan jenis evaluasi dan rekomendasi yang ada.

#### **D. Credit Approval**

1. Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai
  - a. Mengajukan permintaan fasilitas penjualan non tunai atau perpanjangannya kepada Komite Kredit dengan melengkapi dokumen jaminan (jika ada), persyaratan pengajuan, melakukan pengecekan *database Customer* dan melengkapi data untuk bahan evaluasi dan usulan. Dokumen yang dipersyaratkan antara lain:
    - 1) Surat/dokumen pembelian (permintaan pembelian) produk secara kredit,
    - 2) Profil *Customer*,
    - 3) Laporan Keuangan,
    - 4) Data Rencana Pembelian dan data perhitungan *pocket margin* 6 bulan terakhir,
    - 5) Dokumen jaminan (jika ada).
  - b. Memberikan justifikasi pengusulan pemberian fasilitas penjualan non tunai.
  - c. Melakukan input data *Customer* kedalam sistem (jika ada) dan menyampaikan *draft Credit Approval* dan dokumen jaminan (jika ada) kepada Fungsi Finance Business Support/Finance MOR untuk dilakukan kajian.
2. Fungsi Finance Business Support/Finance MOR:
  - a. Apabila *Customer* bersedia memberikan jaminan penuh, Fungsi Finance Business Support/Finance MOR melakukan pemeriksaan apakah jaminan tersebut diterbitkan oleh Bank Persepsi Perusahaan atau telah terdaftar dalam daftar Bank Penerbit Jaminan yang dapat diterima Perusahaan (melalui aplikasi web yang dipersiapkan oleh Fungsi Financial Risk & Insurance):
    - 1) Atas jaminan yang diterbitkan oleh Bank Persepsi atau termasuk dalam daftar Bank Penerbit Jaminan, maka menyerahkan jaminan ke Fungsi Cash Receipt/Finance MOR untuk dilakukan konfirmasi keabsahan jaminan.
    - 2) Atas jaminan yang diterbitkan oleh selain Bank Persepsi dan yang tidak termasuk dalam daftar Bank Penerbit Jaminan,

FUNGSI : FINANCING & BUSINESS SUPPORT – DIREKTORAT KEUANGAN	NOMOR : B- 002 /H20000/2015-S9 REVISI KE : 0
JUDUL : PENJUALAN NON TUNAI	BERLAKU TMT : 19 November 2015 HALAMAN : 10 dari 15

maka meminta kajian risiko terhadap jaminan *Customer* kepada Fungsi Financial Risk & Insurance.

- b. Melakukan evaluasi kredit menggunakan *Credit Scoring* atau *Credit Rating* sesuai dengan ketentuan Perusahaan.
3. Fungsi Financial Risk & Insurance:
  - a. Menerbitkan daftar Bank Penerbit Jaminan yang diterima oleh Perusahaan yang disertai dengan rating banknya.
  - b. Menerima permintaan dari Fungsi Finance Business Support/Finance MOR untuk melakukan kajian risiko terhadap jaminan yang diterbitkan oleh Bank yang tidak terdaftar di dalam daftar Bank Penerbit Jaminan yang diterima oleh Perusahaan.
  - c. Melakukan kajian risiko terhadap Bank yang tidak terdaftar di dalam daftar Bank Penerbit Jaminan yang diterima oleh Perusahaan dan menyampaikan hasilnya kepada Fungsi Finance Business Support/Finance MOR.
4. Fungsi Finance Business Support/ Finance MOR:
  - a. Menerima hasil kajian risiko terhadap jaminan yang diterbitkan oleh Bank yang tidak terdaftar di dalam daftar Bank Penerbit Jaminan yang diterima oleh Perusahaan dari Fungsi Financial Risk & Insurance.
  - b. Menyerahkan jaminan ke Fungsi Cash Receipt/Finance MOR untuk dilakukan konfirmasi keabsahan jaminan.
5. Fungsi Cash Receipt/Finance MOR:
  - a. Menerima jaminan *Customer* dari Fungsi Finance Business Support/Finance MOR.
  - b. Mengkonfirmasi keaslian dan keabsahan jaminan ke Bank.
  - c. Menginformasikan keaslian, keabsahan dan kecukupan jaminan kepada Fungsi Finance Business Support / Finance MOR.
  - d. Menyimpan dokumen jaminan.
  - e. Melakukan *input* dan *upload* data jaminan pada sistem (apabila ada), guna keperluan penyimpanan data dan proses penyaluran produk (apabila diperlukan).
6. Fungsi Finance Business Support/Finance MOR:
  - a. Menerima informasi keaslian, keabsahan dan kecukupan jaminan dari Fungsi Cash Receipt/Finance MOR.

FUNGSI : FINANCING & BUSINESS SUPPORT – DIREKTORAT KEUANGAN	NOMOR : B- 002 /H20000/2015-S9 REVISI KE : 0
JUDUL : PENJUALAN NON TUNAI	BERLAKU TMT : 19 November 2015 HALAMAN : 11 dari 15

- b. Menyampaikan hasil evaluasi kredit atas usul penjualan non tunai dan jaminannya kepada Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai, dengan ketentuan sebagai berikut :

- 1) Apabila hasil penilaian atas :
  - a) Pengajuan *Credit Approval* dengan Jaminan dengan kriteria yang diterima oleh Perusahaan.
  - b) Pengajuan Credit Tanpa Jaminan dengan hasil review memenuhi batasan *Credit Scoring* atau *Credit Rating* yang dipersyaratkan Perusahaan.
  - c) Pengajuan Credit Tanpa Jaminan dengan hasil review memenuhi kriteria dan atau termasuk dalam Daftar *Customer Tertentu* yang dipersyaratkan Perusahaan.

Maka hasil review atas usulan pemberian fasilitas penjualan non tunai akan disampaikan kepada Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai guna dilanjutkan dengan pembuatan *Credit Approval* yang akan disampaikan kepada Komite Kredit sesuai level otorisasi untuk diberikan persetujuan.

- 2) Dalam hal hasil penilaian *Customer* tidak memenuhi salah aspek yang disebutkan dalam butir 1 (satu) diatas (dengan Jaminan, Lolos *Passing Grade Credit Scoring* atau *Credit Rating*, dan Daftar *Customer Tertentu*) maka hasil review atas usulan pemberian fasilitas penjualan non tunai akan disampaikan kepada Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai guna dilanjutkan pembatalan usulan atau dilanjutkan dengan proses fasilitas *Credit Approval* Kebijakan Manajemen.
- c. Apabila hasil evaluasi kredit merupakan poin b butir 1 maka prosesnya akan langsung melanjutkan pada nomor 8.
- d. Apabila hasil evaluasi kredit merupakan poin b butir 2 maka prosesnya akan melanjutkan pada nomor 7.

7. Proses Pengusulan *Credit Approval* Kebijakan Manajemen

- a. Fungsi Pemberi Fasilitas penjualan Non Tunai mengundang Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai, serta Fungsi Financial Risk & Insurance guna menjelaskan lebih detail terkait rencana pengajuan *Credit Approval* Kebijakan Manajemen. Penjelasan tersebut mencakup beberapa hal antara lain namun tidak terbatas pada:

- 1) Mengacu kepada RJPP dan RKAP.

FUNGSI : FINANCING & BUSINESS SUPPORT – DIREKTORAT KEUANGAN	NOMOR : B- 002 /H20000/2015-S9 REVISI KE : 0
JUDUL : PENJUALAN NON TUNAI	BERLAKU TMT : 19 November 2015 HALAMAN : 12 dari 15

2) Kondisi Persaingan usaha yang dihadapi.

3) Potensi risiko bisnis lainnya antara lain meliputi; potensi kehilangan *market share* dan *profit*, potensi kelebihan *stock* yang mengganggu operasional.

Hasil pemaparan tersebut akan menjadi bahan masukan bagi Anggota Komite Kredit untuk proses pembuatan kajian analisa dan justifikasi mengenai rencana pemberian kredit serta mitigasi risiko yang ada.

- b. Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai melakukan review atas *Risk Assessment*, mitigasi risiko sisi bisnis dari Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai.

Atas hasil review pada butir a dan b diatas Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai dan Fungsi Finance Business Support menyampaikan usulan *Credit Approval* pemberian fasilitas penjualan non tunai kepada Komite Kredit untuk mendapatkan persetujuan. Hasil review tersebut menjadi bagian dari bahan pertimbangan bagi Komite Kredit dalam pengambilan keputusan atas permohonan *Credit Approval* pemberian fasilitas penjualan non tunai.

8. Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai menerima hasil evaluasi kredit dan jaminan dari Fungsi Finance Business Support/Finance MOR, mengajukan/membuat *Credit Approval* kemudian menyampaikan usulan fasilitas penjualan non tunai kepada Komite Kredit.
9. Komite Kredit:
  - a. Menerima usulan *Credit Approval* pemberian fasilitas penjualan non tunai dari Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai.
  - b. Menyampaikan keputusan *Credit Approval* pemberian fasilitas penjualan non tunai kepada Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai.

## **E. Monitoring**

1. Fungsi Finance Business Support:
  - a. Melakukan pemantauan dan pelaporan atas *Credit Exposure* untuk disampaikan kepada Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai dan Komite Kredit secara berkala minimal 1 (satu) bulan sekali.
  - b. Melakukan pemantauan dan pelaporan atas kolektibilitas pembayaran *Customer* kepada Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai secara berkala minimal 1 (satu) bulan sekali.

FUNGSI : FINANCING & BUSINESS SUPPORT – DIREKTORAT KEUANGAN	NOMOR : B- 002 /H20000/2015-S9 REVISI KE : 0
JUDUL : PENJUALAN NON TUNAI	BERLAKU TMT : 19 november 2015 HALAMAN : 13 dari 15

- c. Menerima *monitoring* validitas masa berlaku jaminan yang diberikan oleh *Costumer* secara berkala perbulan dari Fungsi Cash Receipt.
2. Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai:
  - a. Menerima laporan atas *Credit Exposure* serta laporan kolektibilitas pembayaran *Customer* secara berkala dari Fungsi Finance Business Support.
  - b. Turut melakukan pemantauan dan tindak lanjut atas kinerja kolektibilitas penjualan non tunai berdasarkan informasi baik internal maupun eksternal Perusahaan.
  - c. Membuat laporan realisasi proporsi penjualan non tunai minimal 3 (tiga) bulan sekali yang disampaikan kepada Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai.
3. Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai :
  - a. Mengkoordinasikan hasil laporan realisasi proporsi penjualan tunai dan non tunai dari tiap - tiap Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai.
  - b. Menyampaikan laporan realisasi proporsi penjualan tunai dan non tunai kepada Komite Kredit melalui Fungsi Finance Business Support.
4. Komite Kredit menyusun Laporan Realisasi Proporsi Jumlah Penjualan Non Tunai dan Proporsi Penjualan Non Tunai Tanpa Jaminan secara periodik minimal 1 (satu) tahun sekali sebagai salah satu bagian RKAP dan menyampaikannya kepada Komite Manajemen Risiko.
5. Komite Manajemen Risiko menerima Laporan Realisasi Proporsi Jumlah Penjualan Non Tunai dan Proporsi Penjualan Non Tunai Tanpa Jaminan dari Komite Kredit secara periodik minimal 1 (satu) tahun sekali.
6. Fungsi Financial Risk & Insurance :
  - a. Melakukan pemantauan tingkat risiko penjualan non tunai secara berkala melalui perhitungan *Credit Value at Risk*.
  - b. Melakukan pemantauan pelaksanaan mitigasi risiko agar tingkat risiko penjualan non tunai tidak melebihi Batas Toleransi Risiko.
  - c. Melaporkan hasil pemantauan tingkat risiko kepada Fungsi Finance Business Support dan Fungsi Financial Accounting and Reporting.
  - d. Melakukan pemantauan tingkat potensi risiko kredit secara berkala.

FUNGSI : FINANCING & BUSINESS SUPPORT – DIREKTORAT KEUANGAN	NOMOR : B- 002 /H20000/2015-S9 REVISI KE : 0
JUDUL : PENJUALAN NON TUNAI	BERLAKU TMT : 19 november 2015 HALAMAN : 14 dari 15

### VIII. INDIKATOR & UKURAN KEBERHASILAN

1. Aktivitas pengelolaan manajemen risiko untuk setiap transaksi penjualan non tunai dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Perusahaan.
2. Berkurangnya risiko terjadinya kredit macet akibat kekurangan jaminan dan penilaian yang salah atas kemampuan keuangan *Customer*.

### IX. LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Diagram Alir Penentuan Proporsi Penjualan Non Tunai
- Lampiran 2 : Diagram Alir Daftar *Customer* Tertentu
- Lampiran 3 : Diagram Alir *Credit Scoring* atau *Credit Rating*
- Lampiran 4 : Diagram Alir *Credit Approval*
- Lampiran 5 : Diagram Alir *Monitoring*
- Lampiran 6 : *Credit Approval* Dengan Jaminan Penuh
- Lampiran 7 : *Credit Approval* Tanpa Jaminan
- Lampiran 8 : *Credit Approval* Kebijakan Manajemen
- Lampiran 9 : Panduan Perhitungan Penentuan Credit Limit

Catatan : TKO ini mencabut dan merevisi TKO No.B-009/H20000/2013-S9 Revisi ke-0 tanggal 31 Desember 2013 judul *Credit Aproval* Pemberian Fasilitas Penjualan Non Tunai.



# TATA KERJA ORGANISASI



FUNGSI : FINANCING & BUSINESS SUPPORT – DIREKTORAT KEUANGAN	NOMOR : B- 002 /H20000/2015-S9 REVISI KE : 0 BERLAKU TMT : 19 November 2015 HALAMAN : 15 dari 15
JUDUL : PENJUALAN NON TUNAI	

Disiapkan oleh :			
Manager M&T Finance Business Support	Manager Financial Risk & Insurance	Manager Cash Receipt	Manager Policy Development & Assurance
Eni Pratiwi Herlinawati A.	Hanindio Witoko Hadi	Imam Karyadi	Medianto T. Herawan
Tgl. : 27 Agustus 2015	Tgl. : 02 sept '15	Tgl: 02 okt '15	Tgl. : 25 sept 15

Disiapkan oleh :		Disetujui oleh :
Manager Business & Operational Risk Management – Dit.Pemasaran	VP Finance Business Support	SVP Financing & Business Support
VD. Agung Nugrahanto	Tenny R.A. Rusdy	Budhi Himawan
Tgl. : 09 NOV '15	Tgl. : 17 NOV '15	Tgl. : 19 NOV '15

## LEMBAR PENERUS PROSES DOKUMEN / SURAT DARI KONSEPTOR DAN PEJABAT YANG TERKAIT

No. Dokumen : 071 / H10010 / 2015 - 59  
 Perihal : Penyampaian TKO Penjualan Non Tunai

Dokumen / Nota terlampir telah diperiksa dan diteliti secara hierarki serta diparaf oleh para pejabat terkait yang bertanggung jawab, untuk selanjutnya diteruskan kepada SVP Financing & Buss Support untuk ditanda tangani

NO	Diteruskan kepada : Nama & Jabatan	Diterima Tanggal	Diteruskan Tanggal	Paraf	Keterangan
1	M&T Finance Business Support Manager <i>P</i>	<i>27/8</i>	<i>27/8</i>	<i>P</i>	
2	Policy Development & Assurance Manager <i>PO</i>	<i>25/09 2015</i>	<i>25/09 2015</i>	<i>PO</i>	
3	Financial Risk & Insurance Manager <i>WNR</i>	<i>2/9/15</i>	<i>2/9/15</i>	<i>WNR</i>	
4	Cash Receipt Manager	<i>28/9</i>	<i>2/10</i>	<i>✓</i>	
5	Business & Operation Risk Management Manager	<i>5/11</i>	<i>9/11</i>	<i>f</i>	
6	VP Finance Business Support	<i>16/11/2015</i>	<i>19/11</i>	<i>✓</i>	
7	SVP Financing & Business Support	<i>17/11/15</i>	<i>19/11</i>	<i>✓</i>	

**Catatan :**

1. Lembar penerus ini merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan dokumen surat yang ditandatangani oleh pejabat yang berwenang.
2. Nomor dokumen dicantumkan setelah dokumen ditandatangani.

DIAGRAM ALIR TKO  
A. PENENTUAN PROPORSI PENJUALAN NON TUNAI

NO.	PROSEDUR	FUNGSI PEMBERI FASILITAS PENJUALAN NON TUNAI	FUNGSI MANAJEMEN RISIKO DIREKTORAT PEMBERI FASILITAS PENJUALAN NON TUNAI	FUNGSI FINANCE BUSINESS SUPPORT	KOMITE KREDIT	KOMITE MANAJEMEN RISIKO
1	Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai mengusulkan proporsi penjualan tunai dan non tunai untuk disampaikan kepada Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai	1				
2	Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai:					
a	Mengkoordinasikan usulan proporsi penjualan tunai dan non tunai dari tiap-tiap Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai		2.a			
b	Melakukan evaluasi dan berkoordinasi dengan Fungsi Finance Business Support dalam proses penyusunan Proporsi:		2.b	2.b		
a.	Penjualan non tunai terhadap total rencana penjualan dan					
b.	Penjualan non tunai tanpa jaminan terhadap total penjualan non tunai.					
c	Menyampaikan usulan proporsi penjualan tersebut kepada Komite Kredit melalui Fungsi Finance Business Support sebagai salah satu bahan untuk penyusunan RKAP.			2.c		
3	Komite Kredit melakukan review atas usulan Proporsi Penjualan untuk selanjutnya disampaikan kepada Komite Manajemen Risiko sesuai dengan RKAP.				3	
4	Komite Manajemen Risiko menetapkan Proporsi Penjualan Tunai dan Penjualan Non Tunai Tanpa Jaminan sebagai Risk Appetite/limit korporat minimal 1 (satu) tahun sekali yang tercantum dalam RKAP.					4

DIAGRAM ALIR TKO  
B. DAFTAR CUSTOMER TENTENTU

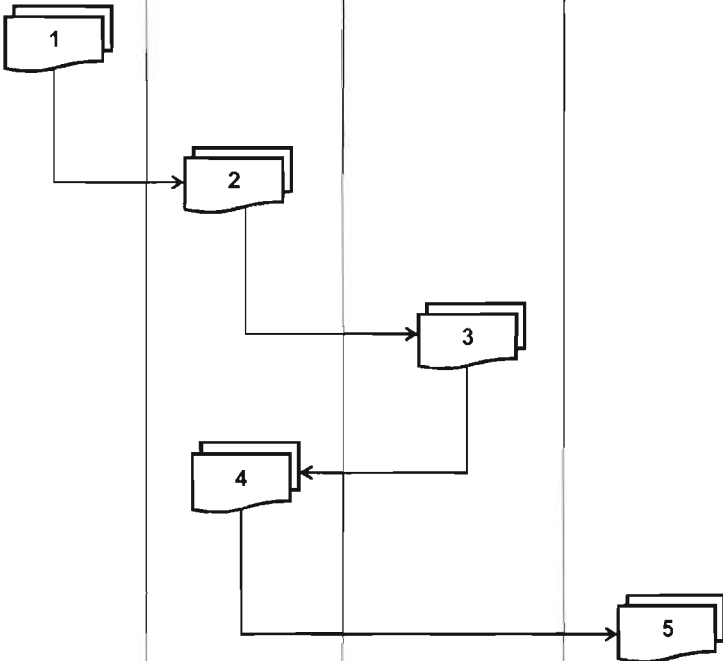
NO.	PROSEDUR	FUNGSI PEMBERI FASILITAS PENJUALAN NON TUNAI	FUNGSI MANAJEMEN RISIKO DIREKTORAT PEMBERI FASILITAS PENJUALAN NON TUNAI	FUNGSI FINANCE BUSINESS SUPPORT	KOMITE KREDIT
1	Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai memberikan usulan daftar customer yang akan dimasukkan ke dalam Daftar Customer Tertentu dan menyampaikan kepada Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai				
2	Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai melakukan koordinasi dan evaluasi bersama dengan Fungsi Finance Business Support atas usulan Daftar Customer Tertentu yang diajukan oleh Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai.				
3	Fungsi Finance Business Support melakukan koordinasi dengan Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai dan Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai dalam proses penyusunan review dan validasi atas usulan Daftar Customer Tertentu				
4	Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai mengajukan permintaan persetujuan kepada Komite Kredit level Korporat Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai atas hasil rekapitulasi dan validasi usulan Daftar Customer Tertentu				
5	Komite Kredit memberikan arahan dan keputusan atas usulan Daftar Customer Tertentu yang diajukan oleh Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai				

DIAGRAM ALIR TKO  
C. CREDIT SCORING ATAU CREDIT RATING

NO.	PROSEDUR	FUNGSI PEMBERI FASILITAS PENJUALAN NON TUNAI	FUNGSI MANAJEMEN RISIKO DIREKTORAT PEMBERI FASILITAS PENJUALAN NON TUNAI	FUNGSI FINANCE BUSINESS SUPPORT/FINANCE MOR	FUNGSI FINANCIAL RISK & INSURANCE
1	<p>Fungsi Financial Risk &amp; Insurance berkoordinasi dengan Fungsi Finance Business Support dan Fungsi Manajemen Risiko Direktorat Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai terkait aktivitas :</p> <p>a Melakukan review metodologi Credit Scoring atau Credit Rating pada Lampiran - 4 minimal 1 (satu) tahun sekali</p> <p>b Melakukan review kriteria, syarat atau Passing Grade pemberian fasilitas Penjualan Non Tunai Lampiran - 4 minimal 1 (satu) tahun sekali</p> <p>c Apabila dari hasil review butir a dan b diatas, menyatakan bahwa metodologi dan kriteria Passing Grade sudah tidak dapat dijadikan sebagai acuan, maka akan ditetapkan Credit Scoring atau Credit Rating dan kriteria atau Passing Grade yang baru sesuai dengan kondisi bisnis Perusahaan</p>		1	1	1
2	<p>Fungsi Finance Business Support/Finance MOR:</p> <p>a Melakukan evaluasi kelayakan pemberian kredit atas Customer yang akan diberikan fasilitas Penjualan Non Tunai menggunakan Credit Scoring atau Credit Rating sesuai dengan ketentuan Perusahaan, dengan rincian sebagai berikut:</p> <p>1 Evaluasi atas usulan baru maupun perpanjangan Credit Approval, berdasarkan Credit Scoring atau Credit Rating menentukan lolos atau tidaknya pemberian fasilitas penjualan non tunai dan penyediaan jaminan yang disyaratkan oleh Perusahaan</p> <p>2 Evaluasi ulang atas analisa pemberian Credit Approval kepada Customer existing yang masa berlakunya Credit Approval belum berakhir, dalam hal terjadi kondisi sebagai berikut:</p> <p>a) Telah terbit dan atau tersedianya laporan keuangan tahunan Customer terbaru.</p> <p>b) Terdapat informasi atau kondisi lainnya yang tidak berkaitan secara langsung dengan Credit Scoring atau Credit Rating namun berpotensi mempengaruhi kemampuan Customer dalam memenuhi kewajiban pembayaran transaksi penjualan non tunai.</p> <p>Apabila hasil evaluasi diatas menunjukkan bahwa Customer tidak memenuhi Passing Grade atau ada kondisi yang berpotensi mempengaruhi kemampuan pembayaran kewajiban oleh Customer, maka Fungsi Finance Business Support/Finance MOR akan menyampaikan kepada Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai/Komite Kredit untuk mengevaluasi pemberian kredit, dan merekomendasikan rencana mitigasi risiko seperti dan tidak terbatas pada evaluasi: 1) kontrak, 2) Credit Approval, 3) penyaluran produk, serta hal lainnya yang dianggap diperlukan untuk meminimalkan risiko yang ditanggung oleh Perusahaan.</p> <p>b Menyampaikan hasil evaluasi kredit atas usul penjualan non tunai kepada Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai</p>			2.a	
				2.b	
3	<p>Fungsi Pemberi Fasilitas Penjualan Non Tunai menerima hasil kajian dari Fungsi Finance Business Support/Finance MOR dan menindaklanjuti proses berikutnya sesuai dengan jenis evaluasi dan rekomendasi yang ada</p>	3			

DIAGRAM ALIR TKO  
D. CREDIT APPROVAL

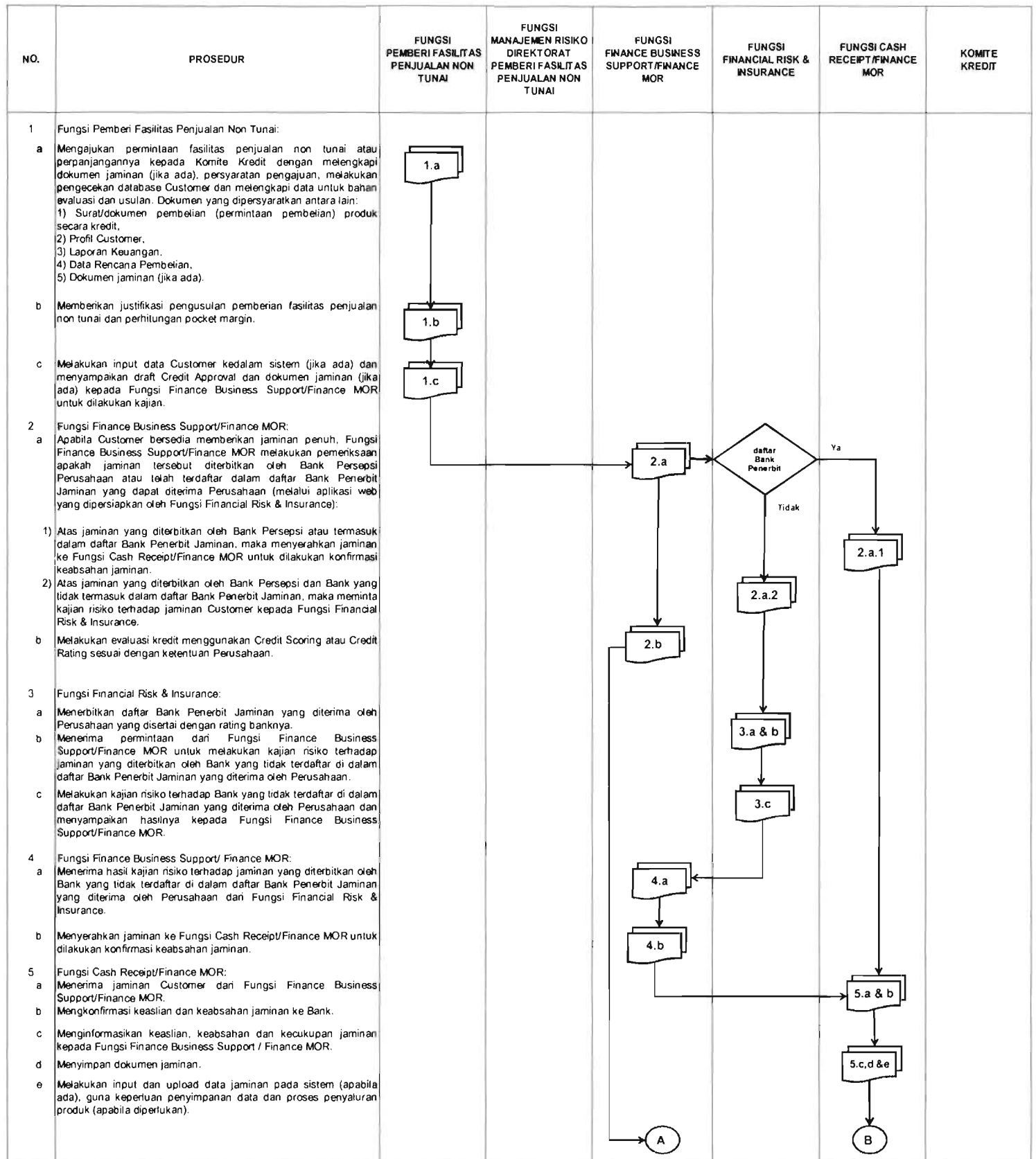


DIAGRAM ALIR TKO  
D. CREDIT APPROVAL

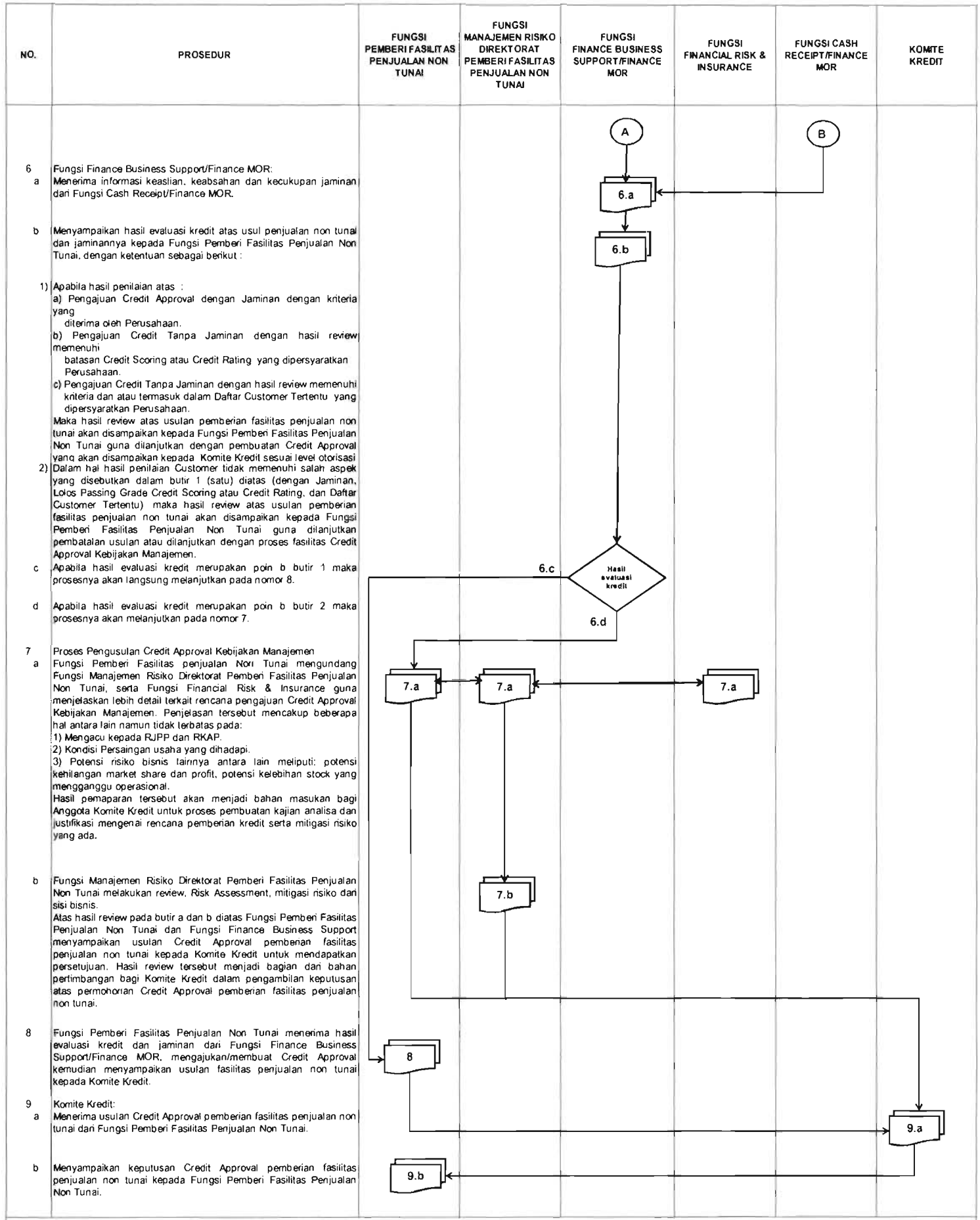
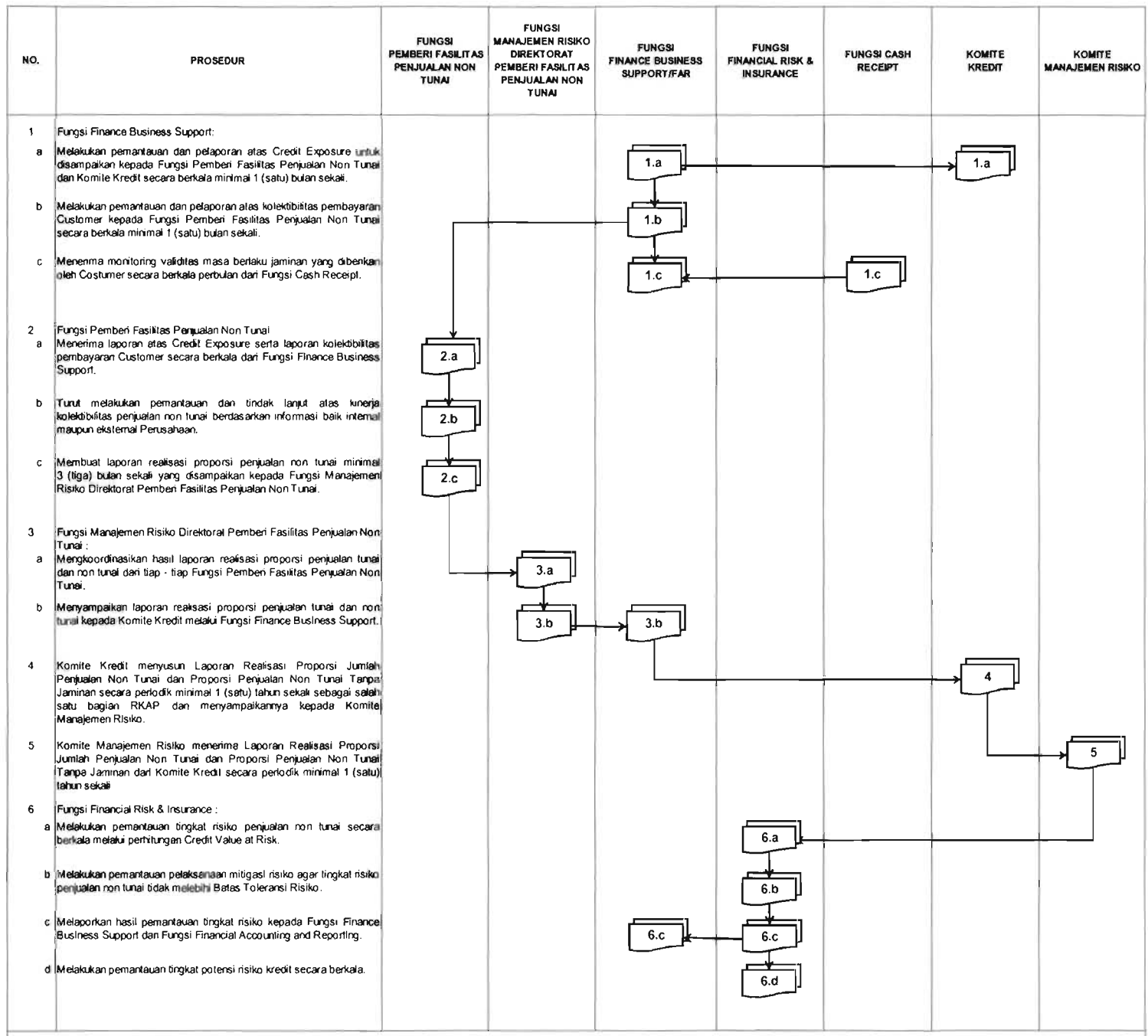


DIAGRAM ALIR TKO  
E. MONITORING





# **CREDIT APPROVAL**

## **DENGAN JAMINAN PENUH**

Nomor :

Tanggal :

Dalam rangka .....  
ditetapkan strategi pemasaran yang salah satu implementasinya adalah dengan fasilitas  
Penjualan Non Tunai.

Berdasarkan evaluasi dan pertimbangan aspek bisnis, PT Pertamina (Persero) dengan ini  
memberikan persetujuan kepada :

Nama Perusahaan : .....  
Customer ID : .....  
Alamat : .....

Untuk diberikan fasilitas Penjualan Non Tunai dengan Jaminan Penuh atas pembelian  
produk dari PT Pertamina (Persero) dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Jangka waktu *Credit Approval* :
2. Jenis produk :
3. Perkiraan volume/*quantity* : [satuan unit] per bulan
4. Perkiraan nilai transaksi : [nilai uang] per bulan
5. *Credit Limit* : [nilai uang]
6. *Term Of Payment* (TOP) :
7. Mekanisme pembayaran :
8. Bentuk jaminan :
9. Nilai jaminan :
10. Sanksi keterlambatan :
11. Syarat penyerahan :
12. Apabila terlambat melakukan pembayaran dalam jangka waktu ..... hari kalender  
setelah tanggal jatuh tempo, maka *supply* produk akan dihentikan dan jaminan akan  
dicairkan.

PT. Pertamina (Persero)

[ Pejabat Berwenang Fungsi Pemberi  
Fasilitas Penjualan Non Tunai ] \*\*)

[Pejabat Berwenang Fungsi  
Keuangan] \*\*)

( ..... )

( ..... )

\*) Jika multi produk, dirinci perkiraan volume, nilai transaksi dan *credit limit* untuk tiap produk.

\*\*) Sesuai dengan Pedoman Otorisasi yang berlaku

# **CREDIT APPROVAL**

## **TANPA JAMINAN**

Nomor :

Tanggal :

Dalam rangka .....  
ditetapkan strategi pemasaran yang salah satu implementasinya adalah dengan fasilitas  
Penjualan Non Tunai.

Berdasarkan evaluasi dan pertimbangan aspek bisnis, PT Pertamina (Persero) dengan ini  
memberikan persetujuan kepada :

Nama Perusahaan : .....  
Customer ID : .....  
Alamat : .....

Untuk diberikan fasilitas Penjualan Non Tunai Tanpa Jaminan atas pembelian produk dari  
PT Pertamina (Persero) dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Jangka waktu *Credit Approval* :
2. Jenis produk :
3. Perkiraan volume/*quantity* : [satuan unit] per bulan
4. Perkiraan nilai transaksi : [nilai uang] per bulan
5. *Credit Limit* : [nilai uang]
6. *Term Of Payment* (TOP) :
7. Mekanisme pembayaran :
8. Sanksi keterlambatan :
9. Syarat penyerahan :
10. Apabila terlambat melakukan pembayaran dalam jangka waktu ..... hari kalender  
setelah tanggal jatuh tempo, maka *supply* produk akan dihentikan.

PT. Pertamina (Persero)

[ Pejabat Berwenang Fungsi Pemberi  
Fasilitas Penjualan Non Tunai ] \*\*)

[Pejabat Berwenang Fungsi  
Keuangan] \*\*)

( ..... )

( ..... )

\*) Jika multi produk, dirinci perkiraan volume, nilai transaksi dan *credit limit* untuk tiap produk.

\*\*) Sesuai dengan Pedoman Otorisasi yang berlaku

# **CREDIT APPROVAL**

## **KEBIJAKAN MANAJEMEN**

Nomor :

Tanggal :

DASAR :

1. Surat dari .....
2. Kajian Risiko dari Fungsi Manajemen Risiko No. ....
3. ....

Dalam rangka .....  
ditetapkan strategi pemasaran yang salah satu implementasinya adalah dengan fasilitas  
Penjualan Non Tunai. Berdasarkan evaluasi dan pertimbangan aspek bisnis, PT Pertamina  
(Persero) dengan ini memberikan persetujuan kepada :

Nama Perusahaan : .....  
Customer ID : .....  
Alamat : .....

Untuk diberikan fasilitas Penjualan Non Tunai atas pembelian produk dari PT Pertamina  
(Persero) dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Jangka waktu *Credit Approval* :
2. Jenis produk :
3. Perkiraan volume/*quantity* : [satuan unit] per bulan
4. Perkiraan nilai transaksi : [nilai uang] per bulan
5. *Credit Limit* : [nilai uang]
6. *Term Of Payment* (TOP) :
7. Mekanisme pembayaran :
8. Bentuk Jaminan : [apabila ada]
9. Nilai Jaminan : [apabila ada]
10. Sanksi keterlambatan :
11. Syarat penyerahan :
12. Apabila terlambat melakukan pembayaran dalam jangka waktu ..... hari kalender  
setelah tanggal jatuh tempo, maka *supply* produk akan dihentikan dan Jaminan  
akan dicairkan.

PT. Pertamina (Persero)

[Direktur Utama / Direktur / SVP Pemberi  
Fasilitas Penjualan Non Tunai ] \*\*)

Pejabat Berwenang Fungsi  
Keuangan] \*\*)

( ..... )

( ..... )

\*) Jika multi produk, dirinci perkiraan volume, nilai transaksi dan *credit limit* untuk tiap produk.

\*\*) Sesuai dengan Pedoman Otorisasi yang berlaku (minimal level SVP)

## Lampiran 8.

### Panduan Penentuan Nilai Credit Limit

Credit limit yang diberikan oleh Pertamina merupakan nilai maksimal dalam satu siklus pembayaran (dari munculnya komitmen penyerahan produk sampai dengan diterimanya pembayaran), yang didalamnya mengandung komponen sebagai berikut :

- Nilai bersih piutang (piutang – spesial liabilities), yaitu penyerahan produk yang sudah muncul sebagai Piutang dalam sistem SAP Pertamina termasuk didalamnya setoran yang belum dilakukan proses clearing .
- Penjumlahan nilai Sales Order (SO), Sales Agreement (SA), Delivery Order (DO), dan Loading Order (LO) serta komponen lainnya dalam sistem Pertamina (SAP), yang merupakan komitmen penyerahan produk yang akan dan atau sedang diserahkan oleh Pertamina, tetapi belum muncul sebagai piutang

Contoh perhitungan credit limit sebagai berikut :

#### I. Atas sistem penagihan produk secara berkala, terutama untuk penyerahan via mobil tanki / VHS.

Asumsi :

1. Perkiraan penyaluran produk sebesar 3000 KL per bulan.
2. Penyaluran produk harian dengan volume 100 KL per hari.
3. Sistem penagihan dan jangka waktu pembayaran \*) :

Periode Penyerahan Produk	Tanggal penagihan / kirim invoice	Jatuh Tempo
Tanggal 1 - 7 bulan berjalan	Paling lambat tanggal 10 bulan berjalan	Tanggal 1 Bulan berikutnya
Tanggal 8 – 14 bulan berjalan	Paling lambat tanggal 17 bulan berjalan	Tanggal 8 Bulan berikutnya
Tanggal 15 – 21 bulan berjalan	Paling lambat tanggal 25 bulan berjalan	Tanggal 15 Bulan berikutnya
Tanggal 22 – akhir bulan berjalan	Paling lambat tanggal 4 bulan Berikutnya.	Tanggal 21 Bulan berikutnya

4. Rata-rata pembuatan SO sd. Good Issue 3 hari ( SO dibuat 3 hari sebelum tanggal penyerahan guna kesiapan armada dan aspek operasional lainnya)
5. Buffer fluktuasi kenaikan volume dan harga (MOPS, kurs) ditetapkan sebesar 20%.
6. Estimasi harga Rp. 8000 / Liter ( Rp. 8.000.000 / KL). Harga sudah termasuk PPN, PBBKB, dan PPh. Estimasi harga merupakan harga realisasi rata-rata 6 bulan terakhir dari waktu pengajuan CA.

#### Narasi Nilai Credit Limit:

Tgl 1 (M)		Tgl 1 (M+1)
Penyerahan	+/- Outstanding Kredit 1 Bulan (30 hari)	Pembayaran
Pertama		Pertama

#### **Maka nilai kredit limit yang diberikan adalah :**

$$\begin{aligned}
 &= \{ (\text{Hari Outstanding Kredit} + \text{hari proses SO sd. Good Issue}) / 30 \text{ hari} \} \times \text{Vol Pengambilan per Bulan} \times \text{Harga Estimasi} \times (\text{Buffer fluktuasi volume dan harga}) \\
 &= \{ (30 \text{ hari} + 3 \text{ hari}) / 30 \} \times 3000 \text{ KL} \times \text{Rp. 8.000.000} \times 120\% \\
 &= \text{Rp. 31.68 Milyar.}
 \end{aligned}$$

\*) Sistem Penagihan merupakan asumsi, dalam pelaksanaan dapat disesuaikan dengan kondisi operasional di lapangan dan kesepakatan dengan customer, yang dituangkan dalam kontrak.

II. Atas sistem penagihan per penyerahan (terutama untuk penyerahan via angkutan laut)

1. Estimasi penyaluran produk 3000 MT per bulan (4 kali penyerahan).
2. Jatuh Tempo 1 Bulan setelah tanggal B/L. ( Hari outstanding kredit 30 hari)
3. Rata-rata pembuatan SO/LO 5 hari sebelum tanggal penyerahan (untuk kesiapan armada dan aspek operasional lainnya)
4. Buffer Kenaikan Harga 20 %.
5. Estimasi Harga Produk 100 USD Per MT. Harga sudah termasuk PPN, PBBKB, dan PPh

Maka Nilai Kredit Limit : =

$$\begin{aligned} & \{(\text{Hari Outstanding Kredit} + \text{hari proses SO sd. Good Issue}) / 30 \text{ hari} \} \times \text{Vol Perngambilan per Bulan} \times \\ & \text{Harga Estimasi} \times (\text{Buffer fluktuasi volume dan harga}) \\ & = \{(30 \text{ hari} + 5 \text{ hari}) / 30\} \times 3000 \text{ MT} \times 10 \text{ USD} \times 120\%. \\ & = \text{Rp. 31.68 Milyar.} \end{aligned}$$

$$(3000 \text{ MT} \times 10 \text{ USD} \times 110 \%) = 420.000 \text{ USD.}$$

**Ketentuan Tambahan :**

1. Nilai kredit limit tersebut ditentukan dan akan di *setting* dalam sistem SAP, dan hanya digunakan untuk Jenis Credit Approval dengan jaminan **Bank Garansi, SB L/C** dan Credit Approval **Tanpa Jaminan**.
2. Untuk Credit Approval dengan Jaminan L/C atau SKBDN yang berfungsi sebagai alat pembayaran, nilai credit limit akan mengikuti nilai L/C atau SKBDN yang dikeluarkan oleh customer. Dalam Credit Approval Nilai Credit limit cukup ditulis sesuai dengan kebutuhan dan nilai jaminan, dengan nilai batasan sesuai maksimal otorisasi Komite Kredit yang dimaksud (misalkan 10 Juta USD / Rp. 100 Milyar ) untuk level VP.
3. Kredit limit dalam sistem SAP, hanya akan di tentukan dalam mata uang IDR selaku mata uang credit manajemen. Apabila ada nilai Credit Limit dalam credit approval dalam mata uanga selain IDR, maka credit limit secara sistem dikonversi sesuai kurs tengah yang berlaku pada tanggal Credit Approval.