



**PERANAN SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP
PENGAMANAN PENDAPATAN ATAS PENJUALAN JASA
FACTORING
(Studi kasus pada PT. Niaga Factoring Corporation)**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat dalam
mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor**

Diajukan Oleh :

**MARIA THERESIA MULIANY BINTORO
NRP : 022192139
NIRM : 41043403920124**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN BOGOR
1998**

**PERANAN SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP
PENGAMANAN PENDAPATAN ATAS PENJUALAN JASA
FACTORING
(Studi kasus pada PT. Niaga Factoring Corporation)**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat dalam
mencapai gelar Sarjana Ekonomi Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor**

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi



Fazariah

(Fazariah Mahruzar, Dra., Ak., MM.)

Ketua Jurusan



(Ketut Sunarta, Drs., Ak., MM.)

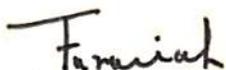
**PERANAN SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP
PENGAMANAN PENDAPATAN ATAS PENJUALAN JASA
FACTORING
(Studi kasus pada PT. Niaga Factoring Corporation)**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat dalam
mencapai gelar Sarjana Ekonomi Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor**

Menyetujui

Penguji



(Fazariah Mahruzar, Dra., Ak., MM.)

Pembimbing



1. (Nandang Muchtar, Drs., Ak.)



2. (Ferdisar Andrian, Drs., MM.)

*Takut akan Tuhan adalah
Permulaan pengetahuan
(Amsal 1:7)*

*Keputusan bukan suatu jalan keluar terbaik
untuk menghadapi suatu kegagalan
selama kita masih berani mencoba dan
mencoba lagi keberhasilan pasti dapat diraih*

*Sukses belajar bukan milik orang-orang
tertentu, tetapi milik kita dan siapa saja
yang benar-benar menghendaki serta
memperjuangkannya dengan sepenuh hati*

(Harvest)

Untuk anak-anakku yang terkasih
Carla & Carlo

ABSTRAK

Skripsi dengan judul **Peranan Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pengamanan Pendapatan Atas Penjualan Jasa Factoring** pada Niaga Factoring Corporation ini terdiri dari 6 bab, 95 halaman dan menggunakan 25 judul buku sebagai referensi. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis dibimbing oleh Bapak Nandang Muchtar, Drs.,Ak. sebagai pembimbing utama dan Bapak Ferdisar Andrian, Drs.,MM. sebagai co pembimbing.

Pengendalian Intern merupakan sebuah alat yang sangat esensial bagi setiap organisasi yang bergerak dalam bidang perdagangan, maupun organisasi yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa. Terlebih bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa factoring, karena factoring merupakan suatu usaha yang mengandung risiko tinggi. Jika pengendalian intern tidak diterapkan niscaya perusahaan akan mengalami kerugian karena dalam transaksi factoring, tidak ada suatu benda apapun yang dijadikan agunan kecuali lembaran invoice atau faktur. Dengan dilatarbelakangi hal tersebut maka penulis memilih judul mengenai Pengendalian Intern Terhadap Pengamanan Pendapatan Atas Penjualan Jasa Factoring.

Penelitian dimaksudkan untuk mengetahui apakah pengendalian intern telah memadai dan telah diterapkan dengan baik didalam perusahaan, serta sejauh manakah penerapan sistem pengendalian intern yang ada dalam perusahaan dapat membantu manajemen dalam mengamankan pendapatan perusahaan.

Adapun lokasi penelitian yaitu di PT. Niaga Factoring Corporation yang berkedudukan di Gedung Bank Niaga Gajah Mada Lantai 3, Jl Gajah Mada No18, Jakarta 10130.

Usaha factoring merupakan suatu bisnis yang masih relatif baru di Indonesia, karenanya masih banyak hal-hal yang harus ditingkatkan agar dapat mencapai hasil yang optimal. Eksistensi factoring di Indonesia dituangkan dalam **Keputusan Presiden No 61 Tahun 1988, dan Keputusan Menteri Keuangan No 1251/ KMK. 013/ 1988.**

Usaha Factoring merupakan sumber pembiayaan jangka pendek bagi perusahaan, yang dilakukan dengan cara membeli piutang, juga berperan menurunkan risiko piutang macet bagi perusahaan yang melakukan penjualan produknya secara kredit.

PT. Niaga Factoring Corporation telah cukup baik dan efektif dalam mengamankan pendapatan pada setiap transaksi factoring yang dilakukan. Hal ini dapat kita lihat dari adanya pemisahan fungsi serta tanggung jawab yang jelas dan tegas dari tiga departemen yang memegang peranan kunci dalam setiap transaksi factoring, yaitu Credit Marketing Department, departemen ini yang bertanggung jawab langsung terhadap pelayanan yang diberikan kepada klien, menilai persyaratan kelayakan kredit klien atau calon klien kemudian melakukan negosiasi dengan klien dan selalu menjaga hubungan baik dengan klien. Credit Administration Department, departemen ini yang melakukan contra checking kepada customer/ nasabah, memeriksa kelengkapan persyaratan kredit klien atau

calon klien lalu menyusun daftar piutang dan membuat laporan. Operation & Collection Department, departemen ini yang memonitor pembayaran customer/ nasabah, serta bertanggung jawab atas semua piutang yang telah jatuh tempo lalu melakukan penagihan kepada customer atau nasabah. Ketiga departemen ini mempunyai tugas yang saling berkaitan dalam menunjang pengendalian intern yang baik guna mengamankan pendapatan bagi perusahaan. Serta adanya prosedur factoring serta prosedur penagihan yang diciptakan guna mengamankan pendapatan perusahaan. Dan mengharuskan seluruh pengeluaran/ pembayaran kepada klien baik advance payment maupun refund payment dan penerimaan pembayaran dari customer/ nasabah selalu melalui rekening PT. Niaga Factoring Corporation yang ada di Bank Niaga.

Melihat dari cara-cara pengamanan pendapatan yang diterapkan dalam perusahaan maka perusahaan perlu mempertahankannya, akan tetapi untuk efisiensi kiranya departemen operation & collection dapat dirampingkan menjadi departemen collection saja, mengingat pekerjaan operation telah dilakukan oleh departemen yang lain .

KATA PENGANTAR

Pertama - tama penulis panjatkan puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa yang telah mencurahkan kasih karuniaNya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul :

PERANAN SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP PENGAMANAN PENDAPATAN ATAS PENJUALAN JASA FACTORING

Yang merupakan studi kasus pada PT. Niaga Factoring Corporation Jakarta.

Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

Pada kesempatan ini, penulis juga mengucapkan banyak terima kasih atas bantuan dan bimbingan kepada:

1. Bapak Prof. Rubini Atmawidjaja, Ph.D.,M.sc., Ir., sebagai Rektor Universitas Pakuan Bogor.
2. Ibu Fazariah Mahruzar, Dra, Ak., MM., sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
3. Bapak Eddy Mulyadi S., Drs., Ak., MM., sebagai Pembantu Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
4. Bapak Ketut Sunarta, Drs., Ak., MM., sebagai Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

5. Bapak Jaenudin, Drs., MM., sebagai Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
6. Bapak Nandang Muchtar, Drs., Ak., sebagai Dosen Pembimbing di dalam penyusunan skripsi ini.
7. Bapak Ferdisar Andrian, Drs., MM., sebagai co Pembimbing di dalam penulisan skripsi ini.
8. Ibu Ucu Suprihati, sebagai Credit Marketing Servicing Section Head pada PT. Niaga Factoring Corporation Jakarta.
9. Bapak Mi'an Dulhady, sebagai Senior Account Receivable Manager pada PT. Matari Advertising.
10. Sahabat - sahabat penulis yang selalu memberikan motivasi dalam penyusunan skripsi ini, khususnya Diana Nur Faizah,SE. Dan Yohanes Dedi Haryanto,S.Kom yang telah banyak membantu dalam penyelarasan akhir .

Secara khusus penulis ucapkan banyak terima kasih kepada orang tua, suami serta anak - anak yang selalu mendukung dalam doa, dan telah memberikan semangat serta dorongan kepada penulis baik moril maupun materil dalam penyelesaian skripsi ini.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat memenuhi tujuan sebagaimana yang diisyaratkan dan juga dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi para pembaca.

Bogor, September 1998

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR LAMPIRAN	vii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar belakang penelitian	1
1.2. Maksud dan tujuan penelitian	5
1.3. Kegunaan Penelitian	6
1.4. Kerangka pemikiran	7
1.5. Metodologi penelitian	10
1.6. Lokasi penelitian	11
1.7. Sistematika pembahasan	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Sistem Pengendalian Intern	14
2.1.1. Pengertian dan arti penting pengendalian intern	14
2.1.2. Unsur - unsur pengendalian intern	19
2.1.3. Tujuan pengendalian intern	23
2.1.4. Keterbatasan pengendalian intern	25

2.2.	Pendapatan Jasa Factoring	28
2.2.1.	Pengertian factoring	28
2.2.2.	Pengertian dan sumber - sumber pendapatan factoring	33
	• Mekanisme dan para pihak yang terlibat	36
	• Mekanisme Factoring domestik	38
	• Mekanisme factoring ekspor	39
2.2.3.	Jenis jasa dan jenis transaksi factoring	40
	• Bentuk dan jenis transaksi	42
	• Jenis - jenis transaksi factoring	44
2.2.4.	Organisasi perusahaan factoring	45
2.2.5.	Risiko pembiayaan factoring	48
2.3.	Sistem pengendalian intern pendapatan penjualan jasa factoring	49
2.3.1.	Organisasi penjualan jasa factoring	49
2.3.2.	Prosedur pendapatan penjualan jasa factoring	50
2.3.3.	Sistem pencatatan dan pengamanan pendapatan Jasa factoring	52
2.3.4.	Praktik sehat di bidang penjualan jasa factoring	53
2.4.	Peranan sistem pengendalian intern terhadap pengamanan Pendapatan atas penjualan jasa factoring	54

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek penelitian	57
3.1.1. Sejarah dan perkembangan perusahaan	57
3.1.2. Struktur organisasi	59
3.2. Metode penelitian	61

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Pengendalian intern pendapatan jasa factoring	63
4.1.1. Organisasi dalam PT. Niaga Factoring Corporation	64
4.1.2. Prosedur pada PT. Niaga Factoring Corporation	65
4.1.2.1. Prosedur Factoring	65
4.1.2.2. Prosedur penagihan	72
4.1.3. Pencatatan dan pelaporan pada PT. Niaga Factoring Corporation	75
4.1.4. Praktik sehat	78
4.2. Pentingnya pengamanan pendapatan pada PT. Niaga Factoring Corporation	79
4.3. Peranan Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pengamanan Pendapatan Atas Penjualan Jasa Factoring	81
4.3.1. Organisasi	81
4.3.2. Prosedur	82
4.3.3. Pencatatan dan pelaporan	84
4.3.4. Praktik sehat	85

BAB V RANGKUMAN	86
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	
6.1. Kesimpulan	89
6.2. Saran	92
 DAFTAR PUSTAKA	 93
 LAMPIRAN	
 BIODATA	

DAFTAR LAMPIRAN

- I.
 1. Surat Keterangan Penelitian dari PT. Niaga Factoring Corporation
 2. Surat Keterangan Penelitian dari PT. Matari Advertising
- II.
 1. Lampiran 1 : Struktur Organisasi PT. Niaga Factoring Corporation
 2. Lampiran 2 : Tabel Jenis-jenis Factoring
 3. Lampiran 3 : Tabel Perkembangan Factoring Dunia.
 4. Lampiran 4 : Perputaran Factoring Dunia Tahun 1990
 5. Lampiran 5 : Profil PT. Niaga Factoring Corporation
 6. Lampiran 6 : Rekening Koran Pelanggan
 7. Lampiran 7 : Laporan Penerimaan
 8. Lampiran 8 : Surat Pembatalan Persetujuan
 9. Lampiran 9 : Nota Debit / Credit
 10. Lampiran 10 : Schedule Of Offer
 11. Lampiran 11 : Perjanjian Pengalihan Hak Atas Piutang
 12. Lampiran 12 : Perjanjian Anjak Piutang Domestik
 13. Lampiran 13 : Jaminan Dan Pernyataan Penggantian Kerugian
 14. Lampiran 14 : Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 61
Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan
 15. Lampiran 15 : Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia
Nomor 1251 / KMK . 013 / 1988 Tentang Ketentuan
Dan Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Perekonomian Indonesia selama lima pelita, berkembang cukup baik. Selama 25 tahun terakhir ini, titik berat pembangunan setahap demi setahap beralih dari sektor pertanian ke sektor industri. Peralihan titik berat pembangunan tidak terlepas dari sasaran yang ingin dicapai pada pelita VI yaitu menciptakan landasan yang kuat dalam memasuki proses tinggal landas guna memacu pembangunan dengan kekuatan sendiri menuju terwujudnya masyarakat yang adil dan makmur.

Dalam rangka menciptakan landasan yang kuat bagi pembangunan berikutnya, dibutuhkan laju pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi dengan dukungan dan peran serta masyarakat luas. Untuk mengisi pembangunan dibutuhkan dana yang memadai guna membiayai pembangunan tersebut. Idealnya dana yang dibutuhkan tersebut sebaiknya berasal dari sumber dalam negeri, baik yang berasal dari pemerintah, maupun dari masyarakat. Sedangkan sumber dari luar negeri yang berupa pinjaman diusahakan sebagai pelengkap saja seperti yang diamanatkan didalam Garis-garis Besar Haluan Negara.

Untuk menggali dana dari dalam negeri, pemerintah selama ini mengandalkan pendapatan dari sektor minyak bumi yang pernah menjadi primadona ekspor Indonesia sekitar dekade tujuh puluhan. Tetapi semenjak dekade delapan puluhan, harga minyak bumi di pasaran internasional terus

mengalami penurunan. Ketidakstabilan harga minyak bumi tersebut membawa dampak yang tidak sedikit bagi perekonomian Indonesia antara lain lesunya iklim perekonomian Indonesia.

Kelesuan perekonomian ini menyebabkan dampak yang negatif bagi dunia usaha di negara kita, sehingga mengakibatkan penurunan pemasukan modal swasta dalam negeri maupun modal swasta asing. Melihat kondisi perekonomian yang kurang baik ini pemerintah harus mengambil tindakan yang cepat dan tepat guna mengatasi keadaan perekonomian di negara kita. Melalui terobosan-terobosan yang diciptakan oleh pemerintah diharapkan dapat meningkatkan pendapatan atau penerimaan negara. Di lain pihak kelesuan perekonomian membawa dampak bagi daya beli masyarakat, khususnya masyarakat menengah kebawah. Karena pendapatan yang tetap disatu sisi dengan kebutuhan akan barang-barang konsumsi disisi lain menunjukkan keadaan yang terbalik. Keadaan ini dapat mempengaruhi pola konsumsi masyarakat. Pola konsumsi masyarakat akan bergeser dari sistem tunai ke sistem kredit (cicilan).

Masyarakat akan lebih suka membeli barang-barang kebutuhannya dengan sistem kredit walaupun lebih mahal. Hal ini disebabkan karena cicilan pembayaran dirasakan oleh masyarakat golongan ekonomi menengah tidak terlalu mempengaruhi perekonomian keluarga dibidang lainnya . Dengan pola konsumsi secara kredit, perusahaan akan mengalami kesulitan dalam menghimpun modal kerja karena jangka waktunya yang relatif lebih lama,

tergantung dari macam kredit yang diberikan, misalnya berjangka waktu tiga bulan, enam bulan atau lebih.

Perputaran modal yang relatif lebih lama, akan mempengaruhi seluruh aktivitas perusahaan apalagi terhadap perusahaan yang baru sedang berkembang. Pembelian bahan baku akan tertunda dan selanjutnya akan menghambat produktivitas perusahaan.

Sebagai jalan keluar untuk mengatasi keadaan itu, pihak perusahaan dapat melakukan apa yang disebut external financing, yaitu suatu cara pemenuhan kebutuhan akan dana yang berasal dari luar perusahaan. Salah satu alternatif dari external financing yang dapat menjembatani kesenjangan yang terjadi antara masalah penjualan dengan sistem kredit disatu sisi ialah factoring.

Pada tanggal 20 Desember 1988 pemerintah mengeluarkan paket kebijakan yang berupa Keputusan Presiden RI No 61 tahun 1988 tentang lembaga pembiayaan, serta diikuti Keputusan Menteri Keuangan No 1251/KMK.013 /1998 TANGGAL 20 Desember 1988 tentang ketentuan dan tata cara pelaksanaan lembaga pembiayaan. Factoring dapat memberikan layanan pembiayaan jangka pendek yang dibutuhkan pengusaha atau dalam jumlah yang tak terbatas sesuai dengan jumlah penjualan (piutang) yang dimiliki oleh perusahaan. Pembiayaan semacam ini tidak dapat diberikan oleh bank, karena adanya batas kredit yang dapat diberikan.

Perusahaan factoring dapat memperlancar pembayaran piutang, oleh karena itu pihak produsen dapat memperoleh pembayaran lebih awal dari perusahaan factoring atas penjualan yang telah dilakukannya kepada pelanggan

sebelum piutang jatuh tempo. Untuk itu para produsen membayar *fee* sebagai balas jasa kepada perusahaan factoring perusahaan

Factoring merupakan suatu sumber pembiayaan perusahaan jangka pendek, yang dilakukan dengan cara menjual piutang yang dimiliki berperan menurunkan risiko piutang macet perusahaan, karena perusahaan melakukan penjualan barang dan jasa secara kredit.

Usaha factoring merupakan suatu bisnis yang masih relatif baru di Indonesia, karenanya masih banyak hal-hal yang masih harus ditingkatkan agar dapat mencapai hasil yang optimal.

PT. Niaga Factoring Corporation merupakan salah satu perusahaan pelayanan jasa factoring yang dikelola oleh perusahaan perbankan papan atas. Selain memberikan jasa *finance factoring*, PT. Niaga Factoring Corporation juga memberikan jasa pembukuan, yang semula dengan maksud untuk mengontrol pembukuan klien. Karena usaha ini merupakan usaha yang mengandung risiko tinggi, mulai dari piutang macet hingga yang terburuk raibnya nasabah. Untuk mencegah atau paling tidak memperkecil risiko diatas, maka perusahaan factoring harus tahu keberadaan pembukuan penjualan perusahaan klien. Selain itu ada suatu hal lagi yang paling esensial yaitu dengan sistem pengendalian intern yang memadai. Mulai dari prosedur mencari klien, penilaian terhadap nasabah klien hingga ditandatanganinya perjanjian factoring, dan prosedur penagihan kepada nasabah.

Berdasarkan uraian diatas, penulis berminat untuk melakukan penelitian mengenai pengendalian sebelum suatu transaksi terjadi, hingga terjadinya suatu

transaksi serta kaitannya terhadap pengamanan pendapatan pada perusahaan factoring tersebut. Adapun penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Apakah sistem pengendalian intern yang terdapat dalam perusahaan telah memadai dan telah diterapkan?
2. Sejauh mana penerapan sistem pengendalian intern dalam organisasi perusahaan dapat membantu manajemen dalam mengamankan pendapatan?
3. Hasil penelitian tersebut penulis tuangkan kedalam karya tulis ini dengan judul :
"Peranan Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pengamanan Pendapatan Atas Penjualan Jasa Factoring".

1.2. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan informasi secara lengkap untuk dijadikan kajian dalam menyusun skripsi. Dan tujuan penelitian ini adalah:

1. Mempelajari jenis pembiayaan melalui lembaga pembiayaan yang bernama factoring.
2. Mengetahui hingga seberapa besar pengaruh peranan sistem pengendalian intern terhadap pengamanan pendapatan atas penjualan jasa factoring.
3. Membandingkan antara teori yang didapat dari buku-buku serta perkuliahan dengan apa yang terjadi sesungguhnya.

4. Untuk memenuhi tugas akhir guna memperoleh gelar sarjana, di jurusan akuntansi, fakultas ekonomi, Universitas Pakuan.

1.3. Kegunaan Penelitian

Kegunaan hasil penelitian yang diperoleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis:

- ❖ Menambah pengetahuan penulis dalam mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama duduk di bangku kuliah dengan masalah yang secara nyata terjadi didalam lingkungan perusahaan.
- ❖ Menambah pengetahuan dalam factoring lebih mendalam baik dari segi teori maupun segi praktisnya.
- ❖ Mengembangkan pola pikir penulis agar dapat memahami lebih lanjut pengendalian intern yang diimplementasikan dalam perusahaan factoring terhadap pengamanan pendapatan atas penjualan jasa factoring.

2. Bagi perusahaan:

- ❖ Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi suatu bahan masukan dalam pengambilan keputusan.

3. Bagi pembaca:

- ❖ Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pihak-pihak lain yang membutuhkan informasi mengenai factoring sebagai salah satu alternatif pembiayaan dalam dunia usaha.

1.4. Kerangka Pemikiran

Kebutuhan dana bagi dunia usaha untuk mengembangkan usahanya sangat esensial, demikian juga kebutuhan untuk modal kerja. Keterbatasan sumber-sumber dana yang ada khususnya yang bersifat konvensional seperti kredit bank menyebabkan pelaku ekonomi berusaha mencari alternatif lain. Alternatif pembiayaan saat ini di Indonesia relatif terbatas. Peluang belum sepenuhnya dapat dimanfaatkan secara optimal.

Peningkatan pemasaran yang menghasilkan peningkatan penjualan, pada akhirnya akan meningkatkan laba yang menjadi tujuan setiap perusahaan, tetapi peningkatan penjualan akan berubah menjadi ancaman apabila sifat pembayarannya tidak tunai. Dengan demikian harta perusahaan akan banyak tertanam dalam bentuk piutang yang memerlukan satu langkah lagi untuk menjadi uang kas. Sedangkan kebutuhan modal kerja untuk pelaksanaan kegiatan operasional tidak berkurang. Piutang merupakan aktiva yang paling likuid setelah kas dan surat-surat berharga. Kebutuhan modal kerja perusahaan dapat dipenuhi dengan menggunakan kas yang dimiliki perusahaan. Namun apabila tidak mencukupi, alternatif penyediaan uang kas bagi perusahaan dengan pencairan surat berharga dan piutang. Tetapi yang menjadi masalah adalah apabila kedua jenis aktiva lancar ini tidak dapat dicairkan dalam waktu singkat karena masih memerlukan satu langkah lagi untuk dapat menjadi kas, lebih-lebih piutang yang hanya dapat dicairkan pada saat jatuh tempo, bahkan pada saat piutang telah jatuh tempo ada kemungkinan piutang tersebut tidak dapat dilunasi disebabkan kesulitan keuangan yang dialami oleh debitur

sehingga pencairan piutang tersebut memerlukan tenggang waktu. Kemungkinan terburuk ialah piutang yang bersangkutan akan benar-benar menjadi piutang macet. Oleh karena itu untuk memenuhi kebutuhan dana cair tersebut harus dicari sumber-sumber yang lain, diantaranya melalui lembaga pembiayaan. Sehubungan dengan itu alternatif pembiayaan yang dapat dimanfaatkan oleh pengusaha ialah factoring.

Dalam dunia usaha di Indonesia istilah factoring diterjemahkan sebagai "Anjak Piutang". Dan dikategorikan sebagai lembaga pembiayaan yang prosesnya adalah penjualan piutang oleh perusahaan kepada factor guna memenuhi kebutuhan modal kerja dengan cara lebih cepat. Pihak pembeli (nasabah) dapat diberitahu tetapi dapat pula tidak diberitahu perihal penjualan ini. Hal ini sesuai dengan kesepakatan antara factor dan klien. Sebelum menyetujui pembelian piutang, factor melakukan analisis terhadap kemampuan pelanggan / nasabah klien sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan perusahaan. Itu semua dilakukan agar risiko yang ditanggung oleh factor dapat diantisipasi atau diperkirakan.

Perkembangan factoring di kawasan Asia Pasifik diawali di Jepang, lalu berkembang di Korea Selatan, Singapura, Malaysia dan Thailand. Dan diantara negara-negara Asean, negara industri factoring yang berkembang paling pesat adalah Singapura.

Usaha factoring merupakan suatu bisnis yang masih relatif baru di Indonesia, oleh karena itu masih banyak hal-hal yang masih harus ditingkatkan agar dapat mencapai hasil yang optimal.

Dalam praktek yang terjadi di Indonesia transaksi factoring baru menggunakan faktur (invoice) sebagai instrumen pengalihan hak tagih dari klien kepada factor. Sedangkan transaksi factoring di luar negeri menggunakan promisory notes sebagai instrumennya.

Meskipun usaha factoring mempunyai peluang yang cukup besar untuk dimanfaatkan tetapi masih ada kelemahan yang cukup mendasar yang dialami para pelaku usaha factoring, yaitu belum adanya aturan hukum yang jelas dari pemerintah dalam bentuk petunjuk pelaksanaan mengenai factoring. Ketidakterbatasan dana yang dapat diberikan pengusaha factoring merupakan salah satu daya tarik tersendiri. Dalam memanfaatkan jasa pembiayaan yang dapat diberikan perusahaan factoring tidak memerlukan agunan atau jaminan seperti yang diisyaratkan untuk permohonan kredit pada bank. Hal ini tentunya sangat memudahkan bagi perusahaan.

Dalam pelaksanaannya perusahaan factoring mengutip biaya kepada pengusaha (klien) sesuai dengan jasa factoring yang dinikmati oleh pengusaha yang bersangkutan.

Berdasarkan uraian diatas, maka terlihat pentingnya suatu sistem pengendalian intern sebelum suatu transaksi terlaksana dalam kaitannya pada pengamanan pendapatan atas jasa factoring.

1.5. Metodologi Penelitian

Dalam rangka penyusunan skripsi ini, penulis telah berusaha untuk memperoleh data baik yang tertulis maupun dengan mengadakan penelitian. Dalam memperoleh data yang diperlukan, penulis menggunakan beberapa metode, antara lain :

1. Library Research

Langkah yang ditempuh dalam metode ini, adalah dengan mempelajari dan mengumpulkan bahan atau data yang bersifat teoritis, baik yang berasal dari literatur yang mempunyai hubungan dengan skripsi ini, dari catatan kuliah, diktat maupun buku-buku yang berhubungan.

2. Field Research

Langkah yang ditempuh metode ini, adalah dengan melakukan penelitian secara langsung pada obyek yang diteliti pada cara ini, penulis mengumpulkan data dengan cara yaitu:

- Interview : Teknik memperoleh data dengan mengadakan wawancara kepada berbagai pihak pada obyek yang dituju untuk memperoleh data yang dibutuhkan.
- Questioner : Teknik memperoleh data dengan menyajikan pertanyaan-pertanyaan kepada pimpinan dan staf perusahaan, pada obyek penelitian yang dituju.
- Observasi : Teknik memperoleh data dengan melihat secara langsung kegiatan yang dilakukan perusahaan.

1.6. Lokasi Penelitian

Adapun perusahaan yang akan menjadi obyek penelitian dalam penyusunan skripsi ini, adalah **P.T Niaga Factoring Corporation** yang berlokasi di Bank Niaga, Jl Gajah Mada no 18, Lantai 3 Jakarta 10130.

1.7. Sistematika Pembahasan

Dalam sistematika penulisan skripsi ini, penulis mencoba untuk menguraikan secara singkat masing-masing bab yang urainnya terdiri dari :

- Pendahuluan
- Tinjauan Pustaka
- Objek dan Metode Penelitian
- Pembahasan dan Hasil
- Rangkuman Keseluruhan, serta
- Kesimpulan dan Saran.

Adapun uraian singkat keenam bab tersebut adalah

Bab I Pendahuluan

Dalam bab ini penulis menguraikan latar belakang penelitian, yang mencakup identifikasi masalah yang berisi keberadaan yang dikemukakan dalam penelitian ini, maksud dan tujuan penelitian, kegunaan penelitian, kerangka pemikiran, metodologi penelitian yang berisi metode-metode yang digunakan selama melakukan penelitian. Lokasi penelitian, yaitu tempat selama penulis melakukan penelitian dan sistematika skripsi.

Bab II Tinjauan Pustaka

Dalam bab ini penulis mencoba menguraikan pengertian sistem pengendalian intern, unsur-unsur pengendalian intern, keterbatasan pengendalian intern, dan sistem pengendalian intern pendapatan jasa factoring, serta menguraikan pengertian factoring, pengertian dan sumber-sumber pendapatan factoring, jenis jasa dan jenis transaksi factoring, risiko pembiayaan factoring, dan menguraikan bagaimana peranan sistem pengendalian intern terhadap pengamanan pendapatan atas penjualan factoring.

Bab III Objek dan Metode Penelitian

Dalam bab ini penulis akan membagi menjadi dua sub, yang terdiri dari objek penelitian dan metode penelitian. Dalam objek penelitian penulis menguraikan sejarah singkat perusahaan dan struktur organisasi yang terdapat pada perusahaan PT Niaga Factoring. Dalam metode penelitian, penulis menguraikan metode yang digunakan dalam rangka mendapatkan data dan informasi.

Bab IV Hasil dan Pembahasan

Dalam bab ini, penulis menguraikan tentang pengendalian intern pendapatan jasa factoring, organisasi, prosedur factoring dan penagihan, pencatatan dan pelaporan, dan praktik sehat. Pentingnya pengamanan pendapatan pada PT. Niaga Factoring Corporation dan peranan sistem pengendalian intern terhadap pengamanan pendapatan atas penjualan factoring.

Bab V Rangkuman Keseluruhan

Dalam bab ini penulis membuat rangkuman keseluruhan dari segala hal yang telah diuraikan dalam bab-bab sebelumnya.

Bab VI Kesimpulan dan Saran

Dalam bab ini, penulis memberi kesimpulan dari apa yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya. Dan terakhir penulis mencoba memberi saran-saran atau rekomendasi yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perbaikan dalam perkembangan perusahaan dimasa mendatang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Sistem Pengendalian Intern

2.1.1. Pengertian dan Arti Penting Pengendalian Intern

Pengendalian intern dapat dilihat dalam arti sempit maupun dalam arti luas. Dalam arti sempit pengendalian intern dapat diartikan sama dengan " internal check ", yakni suatu sistem dan prosedur yang secara otomatis dapat saling memeriksa catatan-catatan akuntansi yang dilakukan oleh bagian atau fungsi yang berlainan yang melakukan pekerjaan yang sama dalam satu ruang lingkup organisasi, dimana kedua bagian atau fungsi tersebut harus memberikan hasil yang sama. Sedangkan dalam arti luas, pengendalian intern meliputi rencana organisasi dan semua metode, prosedur serta kebijaksanaan yang terkoordinir dalam suatu perusahaan yang bertujuan untuk mengamankan harta perusahaan, menguji ketepatan data akuntansi agar dapat dipercaya, meningkatkan efisiensi usaha dan mendorong ditaatinya kebijaksanaan perusahaan yang telah ditetapkan .

Hal ini sesuai dengan yang dituliskan oleh Zaki Baridwan :

" Pengawasan intern itu meliputi struktur organisasi dan semua cara-cara serta alat-alat yang dikoordinasikan dan digunakan didalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi, memajukan efisiensi didalam operasi, dan membantu menjaga dipatuhinya kebijaksanaan manajemen yang telah ditetapkan lebih dahulu "

Hal ini dinyatakan pula oleh La Midjan :

" Pengendalian intern meliputi struktur organisasi dan segala cara-cara serta tindakan-tindakan dalam suatu perusahaan yang saling dikoordinasikan yang dimaksud untuk mengamankan hutangnya, menguji ketelitian kebenaran data akuntansinya, meningkatkan efisiensi operasinya serta mendorong ketaatan pada kebijaksanaan-kebijaksanaan yang telah digariskan oleh pimpinan perusahaan "

(13 : 36)

Hal tersebut juga sesuai dengan yang dinyatakan oleh J.B. Heckert dialihbahasakan oleh Gunawan Hutaauruk :

"Pengendalian intern mencakup rencana organisasi dan semua metode serta tindakan yang digunakan dalam perusahaan untuk mengamankan harta, mengecek kecermatan dan keandalan dari data akuntansinya, memajukan efisiensi operasi, dan memastikan pentaatan pada kebijaksanaan yang telah ditetapkan manajemen"

(11 : 122)

Menurut Mulyadi dalam bukunya menyatakan :

"Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen"

(16 : 165)

Jadi tujuan internal check ini secara umum adalah untuk mencegah kesalahan-kesalahan yang mungkin terjadi baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja. Hal ini sangat penting dalam pekerjaan akuntansi mengingat :

1. Terdapat orang-orang yang berbeda yang melakukan pekerjaan dibagian akuntansi, sebagai akibat semakin luas dan kompleksnya transaksi perusahaan.
2. Pencatatan akuntansi saling berkaitan erat dan saling mempengaruhi antara bagian yang satu dengan bagian yang lainnya.
3. Kemungkinan terjadi kesalahan atau kurang akuratnya informasi akuntansi dapat menyebabkan kerugian finansial bagi perusahaan.

Dari definisi diatas dapatlah diinterpretasikan bahwa pengendalian intern dalam arti luas mencakup fungsi internal check didalam masalah akuntansi dan pengendalian-pengendalian manajemen lainnya di bidang operasional perusahaan. Sehingga pengendalian intern ini terbagi dalam dua bagian :

1. Pengendalian akuntansi (*Accounting Control*)
2. Pengendalian administrasi (*Administrative Control*)

Pendapat diatas diperkuat lagi oleh pernyataan Ikatan Akuntan Indonesia sebagai berikut :

"Untuk menjelaskan ruang lingkup pengkajian dan penilaian pengendalian intern dalam rangka pemeriksaan akuntan publik dengan tujuan memberikan pendapat atas laporan keuangan, maka pengendalian intern perlu dibagi dua, yaitu pengendalian administrative dan pengendalian akuntansi".

(7 : 29)

Menurut John Page dan Paul Hooper :

"Objectives of accounting controls:

- Protect assets from being lost or stolen
- Ensure that the accounting records are accurate

Objectives administrative controls :

- Promote efficient operations
- Encourage the following of company policies and procedures "

(12 : 44)

Menurut Zaki Baridwan dalam bukunya menyatakan bahwa :

Pengawasan intern , dalam arti luas termasuk....pengawasan-pengawasan yang dapat dibedakan sebagai pengawasan akuntansi/accounting control atau pengawasan administratif/administrative control sebagai berikut :

- a) **Pengawasan akuntansi terdiri dari struktur organisasi dan semua metode dan prosedur yang terutama berkaitan dengan, dan berhubungan langsung pada, pengamanan aktiva dan dapat dipercayanya catatan finansial. Pengawasan akuntansi biasanya mencakup pengawasan-pengawasan seperti sistem pengesahan dan persetujuan, pemisahan tugas diantara pihak yang mencatat dan membuat laporan dengan pihak pelaksana atau penyimpanan aktiva, pengawasan fisik atas aktiva dan internal auditing**
- b) **Pengawasan administratif terdiri dari struktur organisasi dan semua metode dan prosedur yang terutama berkaitan dengan efisiensi operasi dan kepatuhan pada kebijaksanaan manajemen dan biasanya hanya mempunyai hubungan yang tidak langsung dengan catatan finansial. pengawasan administratif ini biasanya mencakup pengawasan-pengawasan seperti analisis statistik, penelitian gerak dan waktu, laporan pelaksanaan, program latihan karyawan , dan kontrol kualitas .**

(22 : 18)

Menurut Joseph W.Wilkinson yang dialihbahasakan oleh Agus

Maulana menyatakan :

- a) **Pengendalian akunting terdiri dari rencana organisasi dan prosedur serta catatan yang menyangkut pengamanan aset dan reabilitas catatan keuangan dan karenanya dirancang untuk memberikan jaminan yang layak bahwa :**
- ◆ **Transaksi dilakukan sesuai dengan otorisasi manajemen secara umum**
 - ◆ **Transaksi dicatat sesuai dengan kebutuhan :**
Untuk memungkinkan penyusunan ikhtisar keuangan sesuai dengan prinsip-prinsip akunting yang diterima umum atau kriteria lain yang berlaku untuk ikhtisar seperti itu.
Menjaga akuntabilitas aset
 - ◆ **Akses ke aset hanya dibolehkan sesuai dengan otorisasi manajemen**
 - ◆ **Akuntabilitas tercatat untuk aset dibandingkan dengan aset yang ada secara berkala dengan selang waktu yang layak dan tindakan yang semestinya diambil bila ada selisih diantara keduanya**
- b) **Pengendalian administratif meliputi, tapi tidak terbatas pula, rencana organisasi dan prosedur serta catatan yang menyangkut proses-proses keputusan yang menghasilkan otorisasi manajemen untuk transaksi . Otorisasi demikian merupakan fungsi manajemen yang langsung terkait dengan tanggung jawab untuk mencapai sasaran organisasi dan merupakan titik tolak untuk menyelenggarakan pengendalian akunting atas transaksi.**

(21 : 204)

Dengan demikian nampak bahwa pengertian pengendalian intern yang telah dikemukakan mempunyai tujuan yang sama. Dan pengendalian intern dapat disimpulkan merupakan suatu sistem yang dipergunakan sebagai alat bagi manajemen untuk mencapai tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengamankan harta kekayaan perusahaan
2. Untuk menguji ketepatan dan memeriksa ketelitian sampai seberapa jauh data akuntansi yang disajikan dapat dipercaya.

3. Untuk meningkatkan efisiensi usaha
4. Untuk mendorong ditaatinya kebijaksanaan pimpinan yang telah digariskan.

Jadi bila sistem pengendalian intern ini diterapkan dalam aktivitas/ operasi perusahaan maka diharapkan dapat memberi jaminan bahwa :

1. Semua transaksi yang dicatat adalah benar-benar ada / tidak fiktif (keabsahan)
2. Semua transaksi yang terjadi telah mendapat otorisasi dari pejabat yang berwenang (otorisasi)
3. Semua transaksi yang ada telah dicatat (kelengkapan)
4. Semua transaksi yang ada telah dinilai dengan baik dan benar (penilaian)
5. Semua transaksi yang dicatat telah diklasifikasikan dengan benar (klasifikasi)
6. Semua transaksi telah dicatat dalam waktu yang tepat (timing)
7. Transaksi-transaksi yang terjadi telah diposting dan diikhtisarkan dengan tepat (posting dan pengikhtisaran).

2.1.2. Unsur-unsur Pengendalian Intern

Untuk menciptakan sistem pengendalian intern yang kuat dalam suatu perusahaan dan agar tujuan pengendalian intern tercapai maka pengendalian intern harus mempunyai unsur-unsur pengendalian guna kepentingan pemeriksaan laporan keuangan, melindungi harta

perusahaan terhadap kerugian yang dapat terjadi akibat kesalahan yang disengaja maupun yang tidak disengaja.

Untuk mencatat tujuan - tujuan diatas, maka suatu sistem pengendalian intern harus dilengkapi dengan komponen-komponen atau unsur-unsur yang saling terintegrasi satu dengan yang lainnya.

Unsur-unsur tersebut menurut Arens & Loebbecke yang dialihbahasakan oleh Amir Abadi Yusuf ialah :

1. Pemisahan tugas yang cukup
2. Otorisasi yang pantas atas transaksi dan aktivitas
3. Dokumen dan catatan yang memadai
4. Pengendalian fisik atas aktiva dan catatan
5. Pengecekan independen atas pelaksanaan

(3 : 310)

Pengendalian intern suatu satuan usaha terdiri dari tiga unsur, yaitu :

1. Lingkungan pengendalian

Terdiri dari tindakan, kebijaksanaan dan prosedur yang mencerminkan keseluruhan sikap dari manajemen puncak , direktur dan pemilik perusahaan terhadap pengendalian dan pentingnya pengendalian bagi perusahaan tersebut.

- Falsafah manajemen dan gaya operasinya
- Struktur organisasi dan satuan usahanya
- Peran dewan komisaris dan komite-komite yang dibentuk khususnya komite pemeriksaan
- Metode pemberian wewenang
- Metode pengendalian manajemen dalam memantau dan tindak lanjut atas kinerja, termasuk pengendalian intern
- Kebijaksanaan dan kebebasan mengenai personil
- Berbagai faktor ekstern yang mempengaruhi operasi dan kebiasaan satuan usaha

2. Sistem Akuntansi

Tujuan sistem akuntansi suatu perusahaan untuk mengidentifikasi, merakit, mengklasifikasikan

menganalisis , mencatat dan melaporkan transaksi-transaksi perusahaan dan menyelenggarakan pertanggungjawaban atas aktiva yang berkaitan.

3. Prosedur pengendalian

Adalah kebijaksanaan dan prosedur yang ditetapkan oleh manajer untuk mencapai tujuannya secara umum. Prosedur-prosedur tadi dikelompokkan sebagai prosedur mengenai :

- Pembagian tugas yang jelas sangat penting bagi auditor guna mencegah kesalahan baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja
- Prosedur otorisasi yang jelas, agar sistem pengendalian dapat berhasil dengan baik setiap transaksi harus diotorisasi dengan semestinya
- Dokumen dan catatan yang memadai yang terdiri dari faktur penjualan, order pembelian, buku tambahan, jurnal penjualan, kartu pencatatan waktu kerja dan rekonsiliasi bank
- Pengendalian fisik atas aktiva dan catatan seperti penggunaan untuk mencegah pencurian
- Pengecekan pelaksanaan kerja yang terpisah.

(3 : 307)

Menurut John Page dan Paul Hooper dalam bukunya :

- **Honest and capable employees**
- **Clear delegation and separation of duties**
- **Proper procedures for processing of transactions**
- **Suitable documents and accounting records**
- **Adequate physical control over assets and records**
- **Independent verification of performance**

(12 :47)

La Midjan dalam bukunya mengemukakan unsur-unsur sebagai berikut :

1. **Adanya struktur organisasi yang menggambarkan pemisahan fungsi dan pekerjaan yang tepat.**
2. **Sistem pemberian wewenang dan prosedur pencatatan.**
3. **Unsur pelaksanaan yang wajar (praktek yang sehat)**

4. Unsur kualitas pegawai yang memiliki kecakapan berdasarkan pengalaman dan pendidikan dengan kualitas yang sesuai dengan tugasnya.
5. Adanya suatu bagian pemeriksaan (internal auditing) yang berada pada susunan organisasi

(13 : 308)

Mulyadi dalam bukunya menuturkan bahwa :

Unsur pokok sistem pengendalian intern adalah :

- ◆ Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas
- ◆ Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.
- ◆ Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi
- ◆ Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

(16 : 166)

Demikianlah berdasarkan definisi - definisi di atas, suatu lingkungan pengendalian intern haruslah mencerminkan sikap dan tindakan para pemilik dan manajer perusahaan mengenai pentingnya pengendalian intern. Karena suatu pengendalian intern dapat menciptakan atmosfir yang sangat menentukan bagi efektivitas sistem akuntansi dan prosedur pengendalian yang diterapkan. Jadi dapat disimpulkan bahwa unsur-unsur pengendalian intern yang diterapkan dalam suatu organisasi ialah :

1. Lingkungan pengendalian terdiri dari tindakan, kebijaksanaan dan prosedur yang mencerminkan sikap menyeluruh manajemen puncak, direktur dan komisaris satuan usaha tersebut.

2. Sistem akuntansi untuk mengidentifikasi, menggabungkan, mengklasifikasikan, mencatat dan melaporkan transaksi satu satuan usaha, dan untuk mengelola akuntabilitas atas aktiva terkait.
3. Prosedur pengendalian ialah kebijaksanaan dan prosedur, selain dari lingkungan pengendalian dan sistem akuntansi, yang dibuat oleh manajemen untuk memenuhi tujuannya.

2.1.3. Tujuan Pengendalian Intern

Arens dan Loebbecke, dalam bukunya yang dialih bahasakan oleh Amir Abadi Yusuf menjelaskan tujuan pengendalian intern secara umum dan rinci yaitu :

- Menyediakan data yang andal
- Mengamankan aktiva dan catatan
- Mendorong efisiensi operasional
- Mendorong ketaatan kepada kebijaksanaan yang telah ditetapkan
- Memenuhi Foreign Corrupt Practices Act 1977

(3 : 302)

- Transaksi yang dicatat adalah absah (keabsahan)
- Transaksi diotorisasi dengan pantas (otorisasi)
- Transaksi yang terjadi telah dicatat (kelengkapan)
- Transaksi dinilai dengan pantas (penilaian)
- Transaksi diklasifikasikan dengan pantas (klasifikasi)
- Transaksi dicatat pada waktu yang sesuai (tepat waktu)
- Transaksi dimasukkan ke dalam berkas induk dengan pantas dan diikhtisarkan dengan benar (posting dan pengikhtisaran)

(3 : 307)

J.B. Heckert dalam bukunya yang dialihbahasakan oleh Gunawan Hutaeruk menyatakan bahwa lima tujuan pengendalian yang harus diterapkan pada transaksi-transaksi adalah sebagai berikut :

- **Otorisasi (wewenang).** Apakah transaksi telah diotorisir oleh pimpinan ?
- **Pencatatan.** Transaksi-transaksi harus dicatat dalam perkiraan yang semestinya, pada waktu yang tepat (dengan cut off yang tepat), disertai uraian yang wajar.
- **Perlindungan.** Harta fisik berwujud tidak boleh berada di bawah pengawasan/penjagaan dari mereka yang bertanggung jawab untuk fungsi pembukuan yang berhubungan dengan itu.
- **Rekonsiliasi.** Rekonsiliasi secara periodik antara harta fisik dengan catatan atau perkiraan-perkiraan buku besar harus dilakukan.
- **Penilaian.** Harus dibuat ketentuan agar memberikan kepastian bahwa seluruh harta telah dinilai dengan selayaknya sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang lazim dan bahwa penyesuaian-penyesuaian yang dilakukan adalah syah.

(11 : 128)

Mulyadi dalam bukunya menuturkan bahwa:

" Tujuan sistem pengendalian intern adalah :

- **Menjaga kekayaan organisasi**
- **Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi**
- **Mendorong efisiensi**
- **Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen**

(16 : 165)

Menurut Joseph W.Wilkinson dalam bukunya yang dialihbahasakan oleh Agus maulana , menyatakan sebagai berikut :

- **Melindungi aset perusahaan (yaitu, sumber daya, termasuk data dan informasi)**
- **Memastikan ketepatan dan keandalan data dan informasi akunting (artinya, menjaga agar data dan informasi bebas**

dari kesalahan dan menyediakan hasil yang konsisten bila memproses data yang serupa)

- Mendorong efisiensi di semua operasi perusahaan
- Mendorong kepatuhan terhadap kebijakan dan prosedur yang ditetapkan manajemen.

(21 : 198)

Maka dengan demikian suatu pengendalian intern berusaha untuk menekan sekecil mungkin terjadinya suatu kesalahan dan penyimpangan dari setiap kegiatan, transaksi yang terjadi dalam suatu perusahaan sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan itu dapat dicapai.

2.1.4. Keterbatasan Pengendalian Intern

Arens dan Loebbecke dalam bukunya menyatakan :

- Struktur pengendalian intern tidak dapat dikatakan sangat efektif, meski disertai kehati-hatian dalam perancangan dan implementasinya. Bahkan, meskipun pegawai sistem dapat merancang sistem yang ideal, efektivitasnya tergantung kepada kompetensi dan ketergantungan orang yang menggunakannya.
- Pengendalian intern dikembangkan oleh manajemen setelah mempertimbangkan biaya dan manfaat pengendalian tersebut. Manajemen sering kali tidak dapat menerapkan sistem yang ideal karena biayanya terlalu tinggi.

(3 : 304)

Ikatan Akuntan Indonesia dalam bukunya menyatakan sebagai berikut :

“Dalam pelaksanaan sebagian besar prosedur pengendalian terdapat kemungkinan untuk timbulnya kekeliruan/ penyelewengan yang disebabkan karena antara lain tidak dipahami instruksi yang diberikan, kesalahan dalam pertimbangan yang dilakukan, kecerobohan, gangguan yang

membelokkan perhatian seseorang atau kelelahan. Selanjutnya prosedur pengendalian yang efektivitasnya tergantung pada pemisahan tugas, jelas akan tidak berarti dengan adanya persekongkolan. Sama halnya dengan prosedur yang dirancang untuk menjamin pelaksanaan dan pencatatan transaksi yang sesuai dengan otorisasi manajemen mungkin akan menjadi tidak efektif terhadap kesalahan atau penyelewengan yang disengaja oleh manajemen sehubungan dengan transaksi atau taksiran oleh pertimbangan yang dilakukan dalam menyiapkan laporan keuangan. Disamping keterbatasan yang telah dibahas diatas setiap proyeksi berdasarkan hasil penilaian atas pengendalian yang berlaku sekarang mungkin tidak lagi efektif di masa mendatang karena berubahnya keadaan dan kemungkinan menurunnya tingkat ketaatan terhadap prosedur".

(7 : 32)

Menurut Joseph W. Wilkinson dalam bukunya yang dialihbahasakan oleh Agus Maulana, sebagai berikut :

- Kesalahan yang tidak disengaja (unintentional error). Kesalahan dapat terjadi pada data masukan, seperti nama atau nomor pelanggan.
- Kesalahan yang disengaja. Kesalahan ini meliputi penipuan, tindak pengelabuan untuk menutupi perbuatan melanggar hukum atau ketidakjujuran.
- Kehilangan aset secara tidak disengaja. Aset dapat hilang atau salah letak karena ketidaksengajaan.
- Pencurian aset. Aset perusahaan dapat dicuri oleh orang luar atau aset ini diambil oleh karyawan yang dipercaya mengurusinya.
- Pelanggaran keamanan. Orang yang tidak berhak mungkin saja memperoleh akses ke arsip data atau aset perusahaan lainnya.
- Tindak kekerasan dan bencana alam. Tindak kekerasan tertentu dapat menyebabkan kerugian pada aset perusahaan, termasuk data

(21 : 200)

Menurut John Page dan Paul Hooper dalam bukunya menyatakan :

"Deliberate errors irregularities constitute theft stealing through the manipulation of accounting record does not usually involve physical violence, but it does involve the betrayal of trust".

(12 : 51)

Robert A. Leitch dan K. Roscoe Davis dalam bukunya menyatakan :

"From a management perspective, risk is the potential for loss. It includes the potential exposure to loss and the probability associated with that potential. if an organization's controls are not adequate, the accounting information system is vulnerable to a number of potential problems that may result in a loss. The users of financial statements and the auditors who attest to the validity of financial statements are also at risk and subject to a potential loss. An effective and efficient control structure is necessary to minimize this risk".

(19 : 228)

Jadi dengan demikian dapatlah disimpulkan bahwa suatu pengendalian intern memiliki keterbatasan-keterbatasan sebagai berikut :

1. Kolusi, Adanya kolusi didalam perusahaan mengakibatkan sebaik apapun teori sistem pengendalian intern yang diterapkan menjadi tidak berlaku
2. Dana, Suatu pengendalian yang hendak diterapkan dalam sebuah perusahaan juga harus dipertimbangkan faktor biaya dan

kegunaannya, biaya untuk mengendalikan hal-hal tertentu sedapat mungkin dapat ditekan, sehingga relatif tidak mahal. Dengan kata lain harus dipertimbangkan antara cost dan benefitnya

3. Kelemahan manusia, Kelemahan-kelemahan manusia juga harus dipertimbangkan seperti rasa letih, jenuh, lupa, serta kurangnya loyalitas dapat menurunkan efektivitas suatu sistem pengendalian intern yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

2.2. Pendapatan Jasa Factoring

2.2.1. Pengertian factoring

Mendengar kata factoring, sekilas kita akan berfikir bahwa kata itu berkaitan dengan proses produksi. Akan tetapi yang dimaksud dengan istilah factoring disini tidak ada sangkut pautnya dengan pabrik, melainkan lebih banyak berkaitan dengan masalah pembiayaan keuangan perusahaan sehingga usaha factoring digolongkan kedalam industri keuangan.

Namun secara tidak langsung usaha factoring memang mempunyai kaitan dengan pabrik. Yang menjadi objek dari transaksi factoring ini adalah piutang dagang hasil penjualan kredit barang atau pemberian jasa klien kepada pelanggan / nasabahnya. Sedangkan barang yang diperdagangkan merupakan hasil produksi sebuah pabrik. Dengan bantuan jasa factoring sebuah perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan barang dagangan kepada pelanggannya . Pada akhirnya

peningkatan penjualan barang atau jasa tersebut akan meningkatkan pula barang yang dihasilkan pabrik. Inilah hubungan tak langsung antara usaha factoring dengan sebuah pabrik atau suatu proses produksi.

Kata factoring atau factor berasal dari bahasa Latin yaitu *facere* yang berarti dia yang mengerjakan atau *facto* yang berarti mengerjakan sesuatu. Di dalam dunia usaha di Indonesia istilah factoring diterjemahkan sebagai "Anjak Piutang". Dan dikategorikan sebagai lembaga pembiayaan yang prosesnya adalah penjualan piutang oleh perusahaan kepada factor guna memenuhi kebutuhan dana dengan cara lebih cepat. Pihak pembeli (nasabah) dapat diberitahu tetapi dapat pula tidak diberi tahu perihal penjualan piutang ini. Hal ini sesuai dengan kesepakatan antara factor dan klien. Sebelum menyetujui pembelian piutang, factor melakukan analisis terhadap kemampuan pelanggan / nasabah klien sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan perusahaan. Itu semua dilakukan agar risiko yang ditanggung oleh factor dapat diantisipasi atau diperkirakan.

Menurut Reed Edward W. dan Edward K. Gill :

"The factoring or buying of accounts receivable is more than method of financing. Typically, the factors buys the accounts of his or her clients on a non recourse basis performs a number of services in addition to the advancement of funds before the account have been collected. These services include credit analysis, bookkeeping, the collection of accounts and the assumption of credit risk. The factor evaluates the credit of client's present and prospective customers and establishes credit limits in advance".

(17 : 276)

Menurut Weston Fred J, Eugene F. Brigham dalam bukunya yang dialihbahasakan oleh A.Q. Khalid

"Penjualan piutang dagang (factoring) adalah keadaan dimana kreditur membeli rekening piutang tanpa hak tuntutan lagi kepada peminjam (penjual barang). Pembeli barang diberitahu mengenai perpindahan hak tersebut dan agar melakukan pembayarannya langsung kepada kreditur. Karena pembeli piutang (factor) menanggung risiko default dari rekening-rekening yang macet, maka sebelum melakukan transaksi harus mengadakan penelitian kredit terlebih dahulu".

(19 : 263)

Menurut Dahlan Siamat yang dituangkan dalam bukunya :

"sebagai suatu kontrak dimana perusahaan factoring menyediakan jasa-jasa sekurang-kurangnya antara lain : jasa pembiayaan, jasa pembukuan (maintenance of accounts), jasa penagihan piutang dan jasa perlindungan terhadap risiko kredit dan untuk itu klien berkewajiban kepada perusahaan factoring secara terus-menerus menjual atau menjaminkan piutang yang berasal dari penjualan barang-barang atau pemberian jasa-jasa".

(5 : 217)

Menurut John D. Martin dalam bukunya yang dialih bahasakan oleh Haris Munandar :

".....perusahaan yang memerlukan dana, menjual piutang-piutang dagangnya kepada sebuah perusahaan factoring atau factor (di Indonesia dikenal dengan istilah perusahaan anjak piutang) yang khusus bergerak dalam jual beli dan penagihan piutang-piutang dagang. Perusahaan (berupa lembaga keuangan) yang khusus menangani piutang dagang saja disebut *Old Line Factors*, selain lembaga-lembaga itu, bank-bank komersial juga banyak yang terjun ke bidang anjak piutang ini. Factor memungut biaya atas pelayanan dan risiko penagihan yang dilakukannya. Biaya ini dinyatakan sebagai persentase (1 - 3 %) atas nilai nominal piutang-piutang dagang tersebut".

(10 : 157)

Menurut Lukman Syamsuddin dalam bukunya :

"Yang dimaksud dengan factoring adalah menjual piutang kepada suatu factor atau lembaga-lembaga keuangan lain. Sekalipun factor adalah merupakan lembaga utama dalam factoring tetapi beberapa lembaga perbankan dan lembaga-lembaga keuangan lainnya juga melakukan factoring terhadap piutang perusahaan".

(14 : 348)

Eksistensi kelembagaan factoring atau anjak piutang dalam pembangunan ekonomi di Indonesia adalah berdasarkan keputusan Presiden Nomor 61 tahun 1988 dan keputusan Menteri Keuangan Nomor 1251/KMK.031/1988 yang dikenal dengan Paket Kebijakan 20 Desember 1988 (Pak Des - 20). Menurut pasal 1 butir 8 Keppres 61 Tahun 1988

" Perusahaan Anjak Piutang (factoring company) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian/pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri".

Pasal 1 butir m Keputusan Menteri Keuangan No 1251/KMK.031/1988 mengatakan:

" Penjual piutang (klien) adalah perusahaan yang menjual dan atau mengalihkan piutang atau tagihannya yang timbul dari transaksi perdagangan kepada perusahaan anjak piutang".

Menurut pasal 6 KepMen tersebut, kegiatan anjak piutang dilakukan dalam bentuk :

- a. Pembelian atau pengalihan piutang/tagihan jangka pendek dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri
- b. Penatausahaan penjualan kredit serta penagihan piutang perusahaan klien.

Dari definisi-definisi yang dikemukakan oleh para pakar diatas, maka dapatlah ditarik suatu kesimpulan bahwa :

- a. Usaha factoring adalah bidang usaha yang bergerak dalam bidang pembiayaan piutang dagang dan merupakan salah satu sumber pembiayaan jangka pendek
- b. Dalam melakukan jasa pembiayaan factor dengan menggunakan piutang dagang serta surat sanggup bayar yang dimiliki perusahaan klien sebagai jaminan, dapat menyediakan dana untuk memenuhi kebutuhan klien. Jadi factoring adalah satu metode yang tersedia untuk mempercepat pencairan piutang dagan menjadi uang kas.
- c. Factoring juga dapat melayani jasa non pembiayaan yang berkaitan dengan piutang dagang. Dalam bidang non pembiayaan factor berperan sebagai divisi kredit perusahaan klien seperti mengurus kredit, melakukan pembukuan kredit, penagihan piutang kepada nasabah klien dan lain-lain.
- d. Pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan factoring yaitu :
 - perusahaan factoring atau factor yang melakukan / menyediakan jasa pembiayaan piutang dagang dan jasa non pembiayaan
 - pihak penjual atau pemilik piutang dagang atau disebut juga klien yaitu perusahaan yang memakai jasa pembiayaan dan non pembiayaan

- konsumen atau nasabah adalah perusahaan yang mempunyai hutang kepada penjual.
- e. Piutang yang menjadi objek transaksi factoring ini adalah piutang yang timbul akibat penjualan barang atau pemberian jasa kepada nasabah oleh klien dalam kegiatan usaha klien. Atau dengan kata lain piutang itu adalah piutang usaha.

Walaupun prinsip dasar factoring adalah pembelian tagihan, namun bukan berarti bahwa factoring company akan membeli segala macam bentuk tagihan. Factoring akan menetapkan batas dari nilai tagihan yang akan dibelinya. Apabila ia membeli tagihan yang nilainya kecil maka tentu ia akan mengalami kerugian, disebabkan karena biaya operasional yang tinggi, seperti biaya administrasi, biaya pengumpulan tagihan dan biaya peradilan apabila pihak debitur menolak membayar atau tidak mampu melunasi hutangnya.

2.2.2. Pengertian dan Sumber-sumber Pendapatan Factoring

Suatu badan usaha yang memulai kegiatannya dalam usaha untuk menaikkan aktiva bersihnya (net asset) melalui operasi yang menguntungkan . Kenaikan dalam net asset ini dijelaskan sebagai suatu perubahan didalam kekayaan yang ada, yang merupakan pendapatan dari suatu perusahaan . Pendapatan ini mencerminkan tingkat keberhasilan dari suatu perusahaan didalam melakukan usahanya. Pendapatan dapat pula diartikan sebagai arus aktiva atau aktiva bersih

kedalam perusahaan sebagai hasil penjualan barang dagang atau pemberian jasa.

Ikatan Akuntan Indonesia dalam bukunya menyatakan :

" Yang dimaksud dengan pendapatan adalah peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban suatu badan usaha yang timbul dari penyerahan barang dagan / jasa atau aktivitas usaha lainnya dalam suatu periode "

(8 : 17)

" Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal "

(9 : 23.3)

Pada umumnya pendapatan diungkapkan dalam arti moneter dan dinyatakan sebagai produk perusahaan dengan catatan bahwa produk tersebut haruslah keluar dari perusahaan .

Menurut Jay Smith & Fred Skousen, dalam bukunya yang dialihbahasakan oleh Alfonsus Sirait menyatakan :

" Pendapatan (revenue) dan keuntungan (gain) biasanya diakui bila :

- ❖ **Direalisasi atau dapat direalisasi**
- ❖ **Telah dihasilkan melalui penyelesaian sebagian besar kegiatan yang harus dilakukan dalam proses memperoleh pendapatan "**

(20 : 229)

Sedangkan menurut Mulyadi dalam bukunya menyatakan :

" Pendapatan terdiri dari transaksi penjualan barang dan jasa, baik secara kredit maupun secara tunai ".

(15 : 247)

Berdasarkan uraian diatas dapatlah penulis menyimpulkan bahwa pendapatan adalah arus masuk bruto yang dihasilkan atas kegiatan suatu satuan usaha, hal ini merupakan kebutuhan yang utama guna menjaga kesinambungan keberadaan suatu satuan usaha tersebut. Oleh karena itu mutlak diperlukan suatu alat yang dapat mengamankan dan untuk mencegah terjadinya penyimpangan-penyimpangan yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Sumber-sumber pendapatan bagi suatu perusahaan factoring adalah dari pemberian jasa factoring kepada perusahaan kliennya. Jasa tersebut dapat jasa pembiayaan maupun jasa non pembiayaan yang meliputi perlindungan kredit, administrasi dan penagihan piutang.

Menurut Dahlan Siamat dalam bukunya menyatakan pendapatan bagi perusahaan factoring antara lain terdiri dari :

- 1. Service Charge, berkaitan dengan fungsi perusahaan factoring dalam melakukan pembukuan penjualan terhadap transaksi penjualan oleh klien. Besarnya biaya tersebut sangat tergantung dalam perjanjian atau persetujuan kedua belah pihak antara perusahaan factoring dengan klien sebelum kontrak dilaksanakan dan biasanya dalam suatu persentase tertentu dari nilai faktur.**
- 2. Discount Charge disebut juga Initial Payment Charge, biaya ini secara langsung berhubungan dengan**

pembayaran dimuka yang diberikan oleh perusahaan factoring kepada klien setelah penyerahan faktur dilakukan.

3. **Service Charge dan Initial Payment Charge** yang juga dikenal **Discount Charge** (biaya bunga). Besarnya **service charge** untuk jasa non pembiayaan untuk factoring domestik berkisar antara 0,5% - 1,5% dari jumlah tagihan. Sedangkan untuk factoring internasional antara 1,0% - 2,5%. Tetapi pada prinsipnya besarnya biaya jasa tersebut sangat tergantung dari beban kerja dan risiko yang ditanggung oleh perusahaan factoring yang tercermin dari jumlah dokumen atau faktur yang diserahkan oleh klien, frekuensi perselisihan dagang yang terjadi serta volume jangka waktu dan syarat-syarat penjualan kredit yang berlaku. Pembayaran **service charge** biasanya dipotong dari pembayaran **pre financing** atau **advanced payment** yang diberikan oleh perusahaan factoring. Sedangkan biaya bunga atau **discount charge** perusahaan factoring mengenakan biaya 2,0% - 3,0% diatas **prime rate**.

(5 : 223)

Berdasarkan uraian diatas dapatlah penulis menarik kesimpulan bahwa pendapatan bagi perusahaan jasa factoring terdiri atas dua sumber yaitu dari **service charge** atau **fee** dan **discount charge** atau biasa disebut juga **initial payment** yang besarnya ditentukan pula oleh faktor-faktor banyaknya faktur yang diserahkan serta besar kecilnya risiko yang dibebankan kepada perusahaan factoring. Semakin besar risiko yang dibebankan semakin besar pula biaya yang harus ditanggung oleh perusahaan klien

Mekanisme dan Para Pihak yang Terlibat

Menurut Dahlan Siamat menyatakan bahwa :

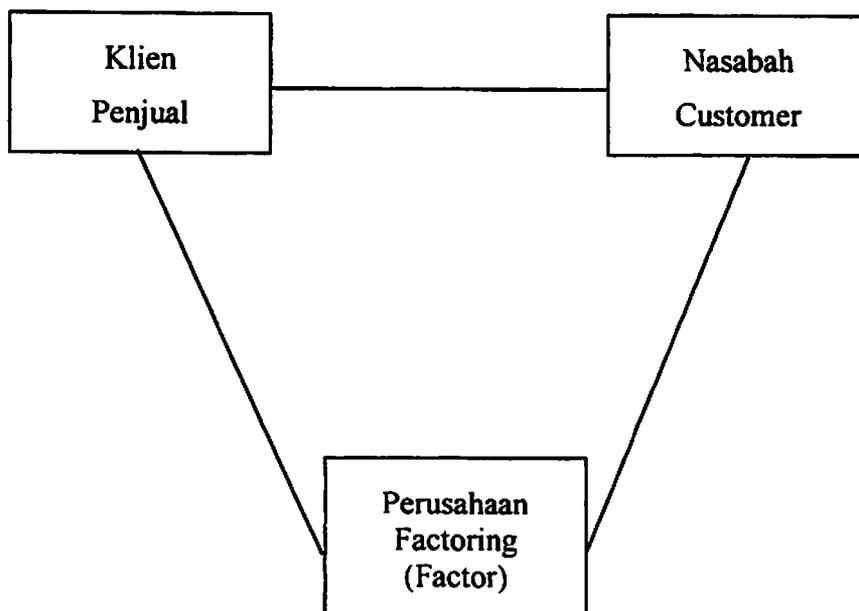
Dalam kegiatan factoring terdapat tiga pelaku utama yang terlibat yaitu perusahaan factoring (factor), klien (supplier), nasabah yang disebut juga customer atau debitur.

(5 : 218)

Didalam kegiatannya, factoring selalu melibatkan tiga pihak yaitu :

1. Factor : Adalah pihak yang membeli tagihan-tagihan dengan atau tanpa syarat tertentu dan mendapatkan keuntungan dari tingkat diskonto yang diterimanya.
2. Klien : Adalah pihak yang menjual tagihan-tagihan yang dimilikinya, klien dapat merupakan para pabrikan, pedagang besar atau departemen store.
4. Nasabah : Adalah pihak yang berhutang kepada klien. Apabila tagihan yang dimiliki klien telah dijual kepada factor, maka hubungan hukum antara nasabah dengan klien menjadi hapus digantikan oleh hubungan antara nasabah dengan factor, sehingga nasabah tidak lagi membayar kepada klien.

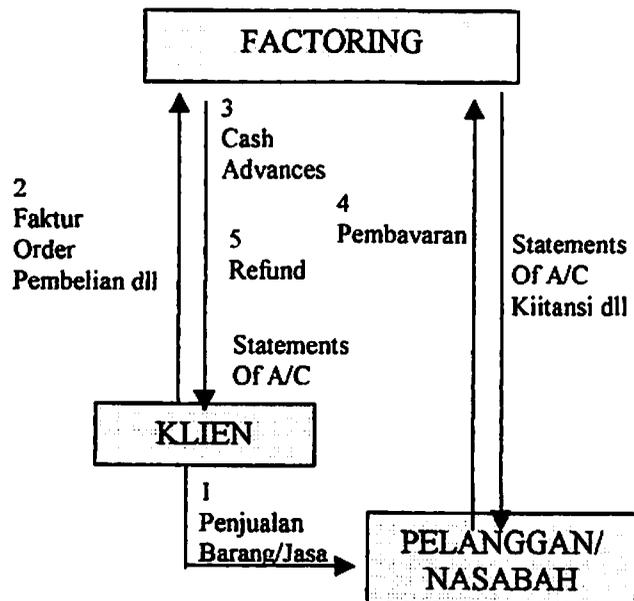
Gambar. Pihak-pihak yang terlibat dalam factoring



Mekanisme Factoring Domestik

Untuk transaksi factoring domestik dapat kita gambarkan mekanismenya secara sederhana dalam gambar dibawah ini :

Gambar Mekanisme Factoring dan Domestik



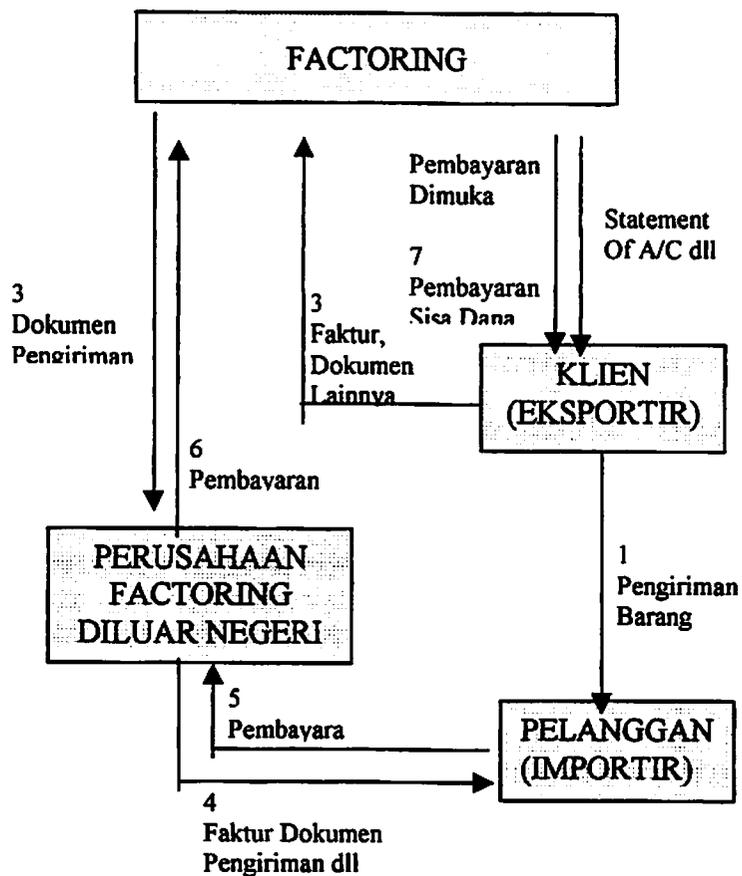
Keterangan gambar :

1. Klien (Penjual) melakukan transaksi penjualan; mengirimkan barang/jasa kepada pelanggan.
2. Faktur-faktur, order pembelian dan surat jalan diserahkan klien kepada Factor.
3. Factoring memberikan pembayaran di muka atas faktur tersebut
4. Pelanggan melunasi hutangnya kepada Factoring pada saat jatuh tempo.
5. Factoring menyerahkan sisa dari dana yang dibayarkan oleh pelanggan kepada klien.

Mekanisme Factoring Ekspor

Untuk transaksi factoring luar negeri, pihak yang terlibat sebanyak empat pihak yaitu : Eksportir (klien), Importir (nasabah), Eksport factor dan Import factor. Berikut ini gambar dan uraian mekanisme Factoring Ekspor.

Gambar Mekanisme Factoring Ekspor



Keterangan gambar :

1. Klien (eksportir) mengirimkan barang kepada pelanggan (importir)
2. Klien menyerahkan dokumen pengiriman kepada Factoring.

3. Factoring memberikan pembayaran di muka kepada klien dan mengirim dokumen-dokumen kepada perusahaan Factoring impor.
4. Perusahaan Factoring impor melakukan pengiriman kepada pelanggan.
5. Pelanggan melunasi hutangnya kepada perusahaan Factoring impor pada saat jatuh tempo
6. Pembayaran diserahkan kepada Factoring yang kemudian akan mengkreditkan ke rekening klien.
7. Factoring menyerahkan sisa dari dana yang dibayarkan oleh pelanggan kepada klien.

2.2.3. Jenis Jasa dan Jenis Transaksi Factoring

Jenis transaksi factoring telah mengalami perkembangan yang cukup jauh dibandingkan dengan awal mula sejarah factoring timbulnya factoring. Hal ini sesuai dengan adanya kepentingan yang berbeda antara pihak klien dan pihak factor. Dewasa ini factoring company dapat menawarkan paling tidak dua fasilitas jasa kepada pihak klien, yaitu jasa pembiayaan dan jasa non pembiayaan.

Tidak semua factoring dapat menyediakan semua fasilitas jasa yang dibutuhkan klien, namun sebaliknya adakalanya klien hanya menginginkan satu atau dua jasa yang disediakan oleh factoring company. Apabila klien menginginkan fasilitas jasa yang tidak disediakan oleh factoring company, ia dapat merundingkannya dengan

pihak factor dengan catatan bahwa makin besar risiko tagihan yang dialihkan kepada pihak factor, makin besar pula biaya penggunaan jasa factoring. Dengan kata lain makin murah harga pembelian tagihannya.

Menurut Dahlan Siamat , jasa-jasa factoring sebagai berikut :

1. Jasa pembiayaan.

Dalam memberikan jasa pembiayaan, factoring dapat memberikan pembiayaan hingga 80-90 % dari jumlah piutang yang dijual, segera setelah ditanda tangannya kontrak factoring dan diserahkan bukti-bukti penjualan ke factor. Sisanya setelah dikurangi biaya-biaya factoring, ditahan dan akan digunakan sebagai cadangan yang. Cadangan ini sebagai antisipasi terhadap barang dagangan yang dikembalikan atau berbagai klaim yang timbul dari pelanggan / nasabah kepada penjual / klien.

2. Jasa non pembiayaan

Dalam memberikan jasa non pembiayaan, factor memberikan pelayanan kepada klien dalam pengelolaan kreditnya, meliputi :

a. Credit investigation

Penilaian atas kemampuan nasabah dalam melunasi hutangnya.

b. Sales ledger administration

Sama dengan fungsi sales accounting yaitu membantu pengelolaan sales ledger dan juga turut memperbaiki sistem akuntansi piutang klien .

c. Credit control

Dalam jasa ini, termasuk pula memonitor penjualan yang dilakukan klien dengan baik menetapkan prosedur penagihan agar dapat cair pada waktunya.

d. Protection against credit risk

Risiko piutang tak tertagih diambil alih factor dan penagihan dilakukan oleh factor.

(5 : 222)

Dengan adanya jasa-jasa non pembiayaan dari factor, maka klien dapat lebih berkonsentrasi pada bidang pemasaran dalam usahanya guna meningkatkan target penjualan.

Menurut Dahlan Siamat dalam bukunya menyatakan bahwa peran factor sebagai departemen kredit klien mengharuskan factor untuk :

1. Melaporkan bonafiditas nasabah kepada klien
2. Melaporkan posisi piutang yang dimiliki klien serta jangka waktu pelunasannya agar dapat merencanakan penjualan kredit secara lebih baik pada periode berikutnya.
3. Membuat statement of account untuk diserahkan kepada nasabah, untuk membantu nasabah mengadakan rekonsiliasi pembayarannya serta mengetahui posisi utang pada saat laporan dibuat serta tanggal jatuh temponya.

(5 : 222)

Bentuk dan Jenis Transaksi Factoring

Jika dilihat dari sudut pembelian tagihan oleh perusahaan factoring maka, dapatlah dibedakan bentuk dasar transaksi factoring sebagai berikut :

a. Disclosed Factoring

Suatu bentuk factoring dimana pihak nasabah telah diberitahukan secara tertulis bahwa tagihan klien akibat transaksi jual beli yang dilakukan, telah dialihkan kepada factoring pada saat transaksi jual beli terjadi.

b. Undisclosed Factor

Suatu bentuk factoring dimana pihak nasabah tidak diberitahukan bahwa tagihan telah dialihkan kepada factor. Pihak nasabah diberitahu kemudian apabila terjadi sesuatu yang dapat menimbulkan risiko pada pihak factor. Aspek penting dari bentuk factoring ini adalah bahwa kemungkinan intervensi pihak factor yang dapat mengganggu hubungan antara klien dengan pelanggannya dapat dihindari.

c. Recourse Factoring

Suatu bentuk factoring dimana pihak klien tetap bertanggung jawab terhadap risiko yang terjadi atas tagihan yang telah dijual kepada factor. Dalam factoring bentuk ini, factor tidak memberikan jasa proteksi kredit macet. Pihak factor dapat menuntut tanggung jawab klien.

d. Non recourse / without recourse factoring

Suatu bentuk factoring dimana pihak factor akan menanggung risiko kredit macet. Akan tetapi factor dapat mencantumkan dalam perjanjian factoring bahwa diluar keadaan macetnya tagihan, diberlakukan bentuk recourse. Hal ini penting untuk mencegah terjadinya keadaan-keadaan seperti misalnya, pihak klien mengirimkan produk yang salah kepada nasabah dan kemudian nasabah mengirimkannya kembali dan menolak untuk membayar

sedangkan tagihan telah dijual kepada factor. Bila keadaan ini terjadi, pihak factor dapat menjual kembali tagihan tersebut kepada klien.

Jenis-jenis transaksi factoring

Dilihat dari sudut jasa-jasa yang diberikan pihak factor kepada klien, makin banyak jasa factoring yang diminta, makin tinggi pula biaya jasa factoring yang dikenakan.

Adapun jenis-jenis transaksi factoring menurut jasa yang diberikan antara lain :

a. Full Service

Transaksi factoring yang mencakup semua jasa factoring baik merupakan jasa finansial maupun jasa non finansial. Dalam jenis transaksi ini pihak klien menyerahkan urusan penjualan, administrasi serta masalah penagihan hutangnya kepada factor. Risiko terhadap kredit macet juga menjadi tanggung jawab factor. Klien hanya memberikan pembukuan mengenai semua piutang yang telah dijual. Dengan demikian pekerjaan klien menjadi lebih ringan, akan tetapi sebaliknya biaya jasa yang harus dibayar juga semakin mahal.

b. Finance factoring

Transaksi factoring dimana pihak factor hanya membayar fasilitas keuangannya saja tanpa ikut menanggung risiko kredit macet. Jenis transaksi ini sangat diperlukan oleh kalangan dunia usaha jika

memerlukan biaya dalam waktu yang mendesak sifatnya. Biasa disebut juga Invoice Discounting Factoring.

c. Bulk Factoring

Jenis transaksi factoring dimana pihak factor hanya memberikan jasa pembiayaan dan pemberitahuan jatuh tempo kepada nasabah. Collection tetap dilakukan sendiri oleh klien. Transaksi seperti ini biasanya terjadi dalam jumlah besar kepada klien tertentu yang utama saja .

d. Maturity Factoring

Dalam jenis transaksi ini yang diperlukan klien hanyalah jasa non pembiayaan. Biasanya diperlukan oleh perusahaan yang tidak atau belum mempunyai divisi kredit sendiri.

e. Agency Factoring

Dalam transaksi ini, factor bertindak sebagai agen dari perusahaan klien. Jasa transaksi ini pada dasarnya hampir sama dengan bulk factoring.

f. Invoice Factoring

Transaksi ini betul-betul murni pembiayaan. Sedangkan jasa non pembiayaan ditangani sendiri oleh klien.

2.2.4. Organisasi perusahaan factoring

Sesuai dengan peranan dan fungsi-fungsi perusahaan factoring (memberikan jasa pembiayaan dan atau jasa non pembiayaan kepada klien) maka organisasi factoring paling tidak harus memiliki karyawan

yang memungkinkan pelaksanaan peranan dan fungsi-fungsi tersebut secara efektif dan efisien. Pada dasarnya inti kegiatan factor dalam kaitannya dengan fungsi memberikan jasa pembiayaan maka harus mempunyai staf-staf yang memiliki keahlian dalam melakukan analisis kredit dan penagihan.

Mereka harus mampu menganalisis kredit secara tepat dan akurat. Selain itu berkaitan dengan fungsi penagihan mereka juga harus mampu melaksanakan penagihan secara pasti, sehingga tagihan yang macet dapat diatasi dengan sebaik-baiknya. Selain memiliki personil yang memenuhi persyaratan tersebut diatas, organisasi sebuah perusahaan factor paling tidak harus memiliki :

1. Marketing Department (Departemen Pemasaran)

Departemen ini mempunyai tugas :

- Mencari Klien baru
- Melakukan penilaian atas kelayakan kredit dari calon klien perusahaan
- Melakukan kontak yang reguler dengan klien

2. Credit Control Department (Departemen Pengawasan Kredit)

Departemen ini bertugas :

- Bersama-sama dengan departemen pemasaran melakukan penilaian terhadap klien meskipun bersifat independen
- Melakukan Counter Checking kepada nasabah

- Setelah transaksi Factoring dilakukan, departemen ini memonitor pembayaran nasabah atas debitur
- Melakukan penagihan secara intensif kepada nasabah
- Melakukan pengecekan atas umur piutang klien kepada nasabah

3. Credit Administration Department (Departemen Administrasi Kredit)

Tugas departemen ini meliputi :

- Memeriksa kelengkapan persyaratan administrasi kredit calon klien
- Mencatat dan menyusun daftar piutang-piutang klien perusahaan sesuai kebutuhan
- Menyusun daftar umur piutang klien yang akan dan sudah jatuh tempo
- Membuat laporan secara periodik sepanjang yang menyangkut tugasnya

4. Accounting Department (Departemen Akutansi)

Departemen ini bertugas :

- Melakukan verifikasi atas kelengkapan dokumen atau bukti transaksi keuangan yang diterimanya, sebelum dicatat dalam buku jurnal dan buku tambahan.
- Melakukan pencatatan dan pengawasan mutasi aktiva, utang, kekayaan bersih, biaya dan pendapatan perusahaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

- Melakukan perbandingan antara saldo kas pada buku kas umum dengan perkiraan kas.
- Melakukan rekonsiliasi Bank
- Menyajikan laporan keuangan secara berkala

5. Collection Department (Departemen Penagihan)

Tugas departemen ini melakukan penagihan atas piutang-piutang yang tidak dibayar pada saat jatuh tempo. Departemen ini biasanya terpisah dari bagian kredit namun dalam melaksanakan tugasnya bekerja sama dengan bagian kredit yang sebelumnya telah memberikan persetujuan untuk melakukan transaksi factoring atas piutang tersebut.

2.2.5. Risiko Pembiayaan Factoring

Menurut Dahlan Siamat dalam bukunya menyatakan bahwa :

Penilaian perusahaan factoring dalam mengantisipasi risiko dari klien terdiri dari dua tahap yaitu :

- **Perusahaan factoring perlu memiliki keyakinan mengenai kemampuan keuangan calon klien**
- **Kualitas dari piutang yang akan dibeli**

5 : 241)

Kemampuan keuangan klien dapat dinilai dari masa lalu atau kondisi sekarang maupun kinerja dimasa yang akan datang kegiatan operasi dan kinerja keuangan terakhir calon klien akan memberikan latar belakang informasi yang berguna.

Risiko Customer/Nasabah

Penilaian risiko nasabah/customer risk oleh perusahaan factoring cukup penting baik untuk kontrak dengan fasilitas recourse factoring maupun non recourse dengan memberi pembayaran dimuka karena pada akhirnya pihak nasabah yang akan membayar pendanaan yang lebih dulu diberikan oleh perusahaan factoring.

Berdasarkan uraian diatas dapatlah penulis simpulkan bahwa bisnis factoring pada dasarnya merupakan kegiatan usaha yang mengandung risiko. Ada beberapa risiko yang berkaitan dengan bisnis pembiayaan yaitu risiko klien dan risiko atas nasabah. Risiko-risiko tersebut ialah :

- Kredit macet. Tidak berhasilnya tagihan ke nasabah disebabkan nasabah tersebut pailit.
- Tidak dapat ditagihnya invoice disebabkan oleh :
 - ◆ Klien mengirim barang tidak sesuai seperti yang dikehendaki nasabah.
 - ◆ Barang yang dikirim oleh klien banyak yang mengalami kerusakan sehingga terjadi pengembalian barang
- Invoice Fiktif. Adanya kolusi antara klien dan nasabah

2.3. Sistem Pengendalian Intern Pendapatan Penjualan Jasa Factoring

2.3.1. Organisasi Penjualan Jasa Factoring

Dalam suatu perusahaan factoring, bagian penjualan merupakan bagian yang terpenting karena bagian ini haruslah menggambarkan citra perusahaan dimata masyarakat, juga merupakan ujung tombak bagi perusahaan guna memasarkan jasa-jasa yang dapat diberikan perusahaan kepada masyarakat, selain itu juga merupakan langkah awal pengendalian intern dalam suatu perusahaan factoring.

Menurut Dahlan Siamat dalam bukunya :

" Organisasi penjualan dan pemasaran jasa factoring terdiri dari tiga bagian yaitu :

- **Bagian pemasaran.** Pada prinsipnya bagian ini berfungsi untuk melakukan promosi atas perusahaan factoring dan produknya serta mengidentifikasi terjadinya suatu peralihan atau pengembangan produk baru atau produk yang telah ada. Sasaran pokok bagian pemasaran menciptakan citra atau image perusahaan terutama dikalangan industri dan memastikan bahwa semua hubungan yang dilakukan oleh petugas memberikan kesan bahwa mereka telah melakukan tugasnya secara profesional.
- **Bagian Penjualan.** Penjualan produk factoring kepada calon klien disamping membina dan mengembangkan relasi dengan pihak yang berpengaruh misalnya, bankir, akuntan, konsultan hukum, dan konsultan manajemen. Tugas bagian penjualan ini adalah :
 - 1) menjual produk kepada calon klien setelah meyakinkan bahwa kebutuhan calon klien dapat dipenuhi dan keamanan piutang tersebut memenuhi persyaratan tingkat risiko.
 - 2) Petugas harus dapat meyakinkan manajemennya baik dalam hal pemenuhan kebutuhan klien dan keamanan pihak perusahaan factoring yang dinilai dari kualitas piutang tersebut.
- **Bagian pengembangan produk.** Tugas bagian ini melakukan evaluasi atas konsep-konsep baru kemudian menciptakan produk-produk baru yang dapat ditawarkan kepada calon klien.

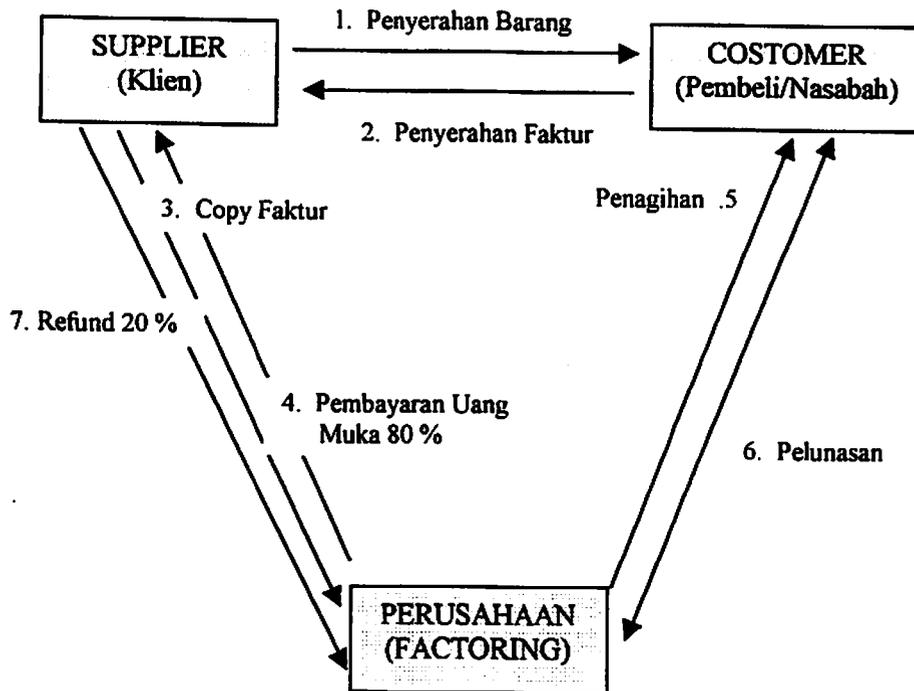
(: 236)

Dengan demikian nampaklah bahwa organisasi penjualan dalam suatu Perusahaan terutama perusahaan jasa factoring mempunyai peranan yang sangat besar. Tiap bagian mempunyai tugas yang saling mendukung untuk tercapainya tujuan perusahaan itu.

2.3.2. Prosedur Pendapatan Penjualan Jasa Factoring

Sebuah prosedur pendapatan atas penjualan jasa factoring dirancang guna menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi yang terjadi.

Menurut Dahlan Siamat dalam bukunya menjelaskan tentang



- 1 dan 2 Transaksi jual beli diikuti dengan penyerahan barang dan faktur
- 3 Klien menyerahkan copy faktur kepada perusahaan factoring
- 4 Berdasarkan copy faktur tersebut dan sesuai dengan persetujuan, perusahaan factoring segera membayar klien maksimum 80% dari nilai faktur, lalu dikurangi biaya dan factoring fee.
- 5 Perusahaan factoring melakukan penagihan sesuai dengan syarat pembayaran yang telah disetujui
- 6 Customer/nasabah membayar kepada perusahaan factoring
- 7 Perusahaan factoring melunasi sisa pembayaran kepada klien sebesar 20 % dari nilai faktur.

Jadi dengan adanya prosedur pendapatan jasa factoring ini, diciptakanlah sebuah kerangka yang sangat mendukung dalam memastikan bahwa perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi yang terjadi didalam perusahaan telah dilaksanakan.

2.3.3. Sistem Pencatatan dan Pengamanan Pendapatan Jasa Factoring

Agar suatu prosedur lebih berdaya guna, maka haruslah dilengkapi dengan sistem pencatatan yang memadai. Menurut Dahlan Siamat, dalam bukunya, menyatakan sebagai berikut:

" Pencatatan dalam perusahaan factoring ialah:

- a. Piutang yang dialihkan harus diperlakukan dan dicatat sebagai aktiva lancar atau factoring receivable. Dalam pelaporan harus sudah dikurangi oleh nota kredit yang ada. Pada neraca harus diungkapkan secara jelas apakah piutang yang dialihkan tersebut berdasarkan with recourse atau without recourse
- b. Jumlah cadangan yang ditahan perusahaan factoring yaitu jumlah piutang yang dialihkan dikurangi uang muka yang diberikan kepada klien dan dikurangi factoring fee, dicatat pada pasiva lancar.
- c. Setiap pembayaran atas piutang dari customer, dicatat sebagai pengurangan atas jumlah piutang yang difactorkan dan atas jumlah uang muka yang dipinjamkan.
- d. Pengakuan pendapatan :
 - ◆ Factoring fee. Diperoleh dari kegiatan-kegiatan factoring berupa pengambilan resiko serta pengembalian dari biaya administrasi untuk penagihan piutang serta pencatatan piutang. Factoring fee dihitung berdasarkan suatu persentase dari jumlah faktur yang dibeli dan pemngakuan sebagai pendapatan adalah pada saat faktur diterima oleh perusahaan factoring.
 - ◆ Pendapatan bunga. Bunga yang diterima atas uang muka yang diberikan kepada klien dihitung secara harian, dan dicatat setiap akhir bulan berdasarkan metode akrual.

2.3.4. Praktik Sehat di Bidang Penjualan Jasa factoring

Pada dasarnya dalam melakukan kegiatan bisnisnya suatu perusahaan factoring hampir menyerupai kegiatan bisnis sebuah perusahaan perbankan. Berhubung masih sangat terbatasnya literatur pendukung mengenai perusahaan factoring, maka penulis mencoba mengutipnya dari literatur-literatur perbankan.

Praktek sehat dibanding penjualan menurut R. Tjiptoadinugroho yang dituangkan dalam bukunya menyatakan bahwa :

"Ada beberapa tahap sebelum suatu permohonan dikabulkan yaitu :

- a. **Tahap Pengajuan Permohonan.** Pada tahap ini calon Klien meminta informasi mengenai persyaratan-persyaratan factoring.
- b. **Tahap penilaian yang meliputi**
Charakter/Willingness to pay
Capacity/Willingness to ability
Capital/Struktur modal
Collateral/untuk mengetahui nilai dari jaminan
- c. **Tahap analisis.** Data yang masuk dianalisis untuk menjadi dasar pengambilan keputusan yang tepat
- d. **Tahap pengambilan Keputusan**
- e. **Tahap pelaksanaan keputusan."**

(21: 11)

Menurut Edward W. Reed dan Edward K. Gill dalam bukunya menyatakan pula :

"The principal purpose of credit analysis is to determine the ability and willingness of a borrower to repay a requested loan in accordance with the terms of the loan contract "

(17 : 216)

"Many factor are considered by bank credit people in analyzing a loan request. They are the ingredients that determine the lending officer's faith in the debtor's ability and willingness to pay the obligation in accordance with the terms of the loan agreement "

(17 : 217)

Jadi dengan adanya praktik yang sehat dibidang penjualan jasa factoring, maka hampir dapat dipastikan bahwa personal yang mendukung praktik-praktik tersebut adalah pribadi yang cakap. Sehingga sistem pengendalian intern secara keseluruhan dalam perusahaan jasa factoring akan berjalan dengan baik.

2.4. Peranan sistem pengendalian Intern terhadap pengamanan pendapatan atas penjualan jasa factoring

Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan suatu satuan usaha, juga untuk mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, sehingga mendorong efisiensi dan mendorong pula dipatuhinya kebijaksanaan manajemen yang telah ditetapkan lebih dahulu. Jadi tujuan sistem pengendalian intern adalah untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijaksanaan manajemen.

Menurut tujuannya, sistem pengendalian intern tersebut dapat dibagi menjadi dua macam yaitu pengendalian intern akuntansi (internal accounting control) dan pengendalian intern administratif (internal administrative control).

Pengendalian intern akuntansi, yang merupakan bagian dari sistem pengendalian intern, meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk menjaga kekayaan organisasi dan mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi. Pengendalian intern administratif meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk mendorong efisiensi dan dipatuhinya kebijaksanaan manajemen yang telah ditentukan sebelumnya.

Unsur pokok sistem pengendalian intern adalah antara lain, adanya struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan perusahaan, hutang pendapatan dan biaya. Dan praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi serta mutu karyawan yang sesuai dengan tanggung jawab yang diembannya.

Keterbatasan pengendalian intern adalah kesalahan yang tidak disengaja (unintentional error) kesalahan yang disengaja, kehilangan aset secara tidak disengaja, pencurian aset, pelanggaran keamanan, tindak kekerasan dan bencana alam.

Untuk menciptakan pengendalian intern dalam suatu perusahaan, perlu dibentuk struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Pembagian tanggung jawab fungsional dalam organisasi ini didasarkan pula pada prinsip-prinsip berikut ini

- Harus dipisahkan fungsi-fungsi operasi dan penyimpanan dari fungsi akuntansi

- Suatu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab penuh untuk melaksanakan seluruh tahap suatu transaksi.

Pendapatan merupakan tujuan bagi setiap satuan usaha, guna mempertahankan keberadaan usaha tersebut. Seperti yang telah diuraikan diatas, pengendalian intern merupakan sebuah alat esensial yang dapat dipergunakan oleh manajemen dalam mengamankan pendapatan perusahaan.

Nampak disini bahwa peranan sistem pengendalian intern sangat dibutuhkan terutama untuk mengamankan pendapatan atas penjualan jasa factoring.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Objek penelitian yang menjadi pilihan penulis dalam penyusunan skripsi ini adalah perusahaan pelayanan jasa factoring, PT. Niaga Factoring Corporation yang berkedudukan di Bank Niaga Jl Gajah Mada no 18 lantai 3 Jakarta 10130.

Penelitian dilakukan terhadap prosedur pengendalian intern guna mengamankan pendapatan atas jasa factoring yang diberikan perusahaan.

Untuk melihat seberapa besar peranan sistem pengendalian intern yang diterapkan perusahaan berpengaruh terhadap keamanan pendapatan perusahaan, maka penulis mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada karyawan-karyawan perusahaan khususnya divisi pemasaran dan kredit, divisi akunting serta divisi penagihan yang berkaitan dengan proses transaksi factoring.

3.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

PT. Niaga Factoring Corporation adalah sebuah badan usaha *Joint Venture* yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa factoring atau anjak piutang.

Diawali sejak penandatanganan sebuah akta notaris No. 48 tertanggal 5 April 1990, pada notaris Imas Fatimah, S.H. di Jakarta.

Yang mengikat kesepakatan untuk bekerja sama antara PT. Bank Niaga, PT. Usaha Sarana Mandiri dengan International Factors of Singapore Ltd. PT. Niaga Factoring Corporation terdaftar pada departemen kehakiman, berdasarkan surat keputusan Menteri Kehakiman No. C2- 4574. HT.01.01.Th.90. tertanggal 6 Agustus 1990. Dan telah mendapat izin usaha dari Menteri Keuangan untuk beroperasi dalam bidang factoring atau anjak piutang, melalui surat keputusan Menteri Keuangan No. 1133/KMK.013/1990. Tertanggal 10 Oktober 1990.

PT. Niaga Factoring Corporation mengadakan serangkaian penyeleksian staf dan karyawan sejak bulan Juli 1990, dan mulai beroperasi secara komersial sejak bulan Desember 1990.

Kepemilikan saham dari PT. Niaga Factoring Corporation ini mayoritas dipegang oleh Bank Niaga yaitu 53 %, dan sisanya dipegang oleh International Factors of Singapore Ltd sebanyak 47 %.

Dewan Komisaris PT. Niaga Factoring Corporation per 31 Desember 1997 terdiri dari : Mr. Binhadi, Ms Gunarni S. Mr Arwin Rasyid mewakili PT. Bank Niaga, serta Mr Foo Kok Swee dan Mr Choo Boon Tiong mewakili International Factors of Singapore Ltd.

Staf PT. Niaga Factoring Corporation sebanyak 47 personel, dengan manajemen yang dipimpin oleh Mr Parman Nataatmadja sebagai presiden direktur.

3.1.2. Struktur organisasi

PT. Niaga Factoring Corporation memiliki struktur organisasi fungsional yaitu suatu struktur organisasi dimana kekuasaan dilimpahkan melalui para ahli dalam fungsi tertentu sesuai dengan bidangnya.

Untuk memudahkan, penulis memberikan bagan organisasi yang berasal dan dipergunakan di PT. Niaga Factoring Corporation. Bagan ini dapat dilihat pada lampiran satu. Jenjang yang terdapat dalam stuktur oraganisasi PT Niaga Factoring Corporation adalah sebagai berikut:

- **Presiden Direktur :**

Pemimpin perusahaan, yang membawahi dan bertanggung jawab atas seluruh kegiatan operasional. Bertugas membuat kebijaksanaan serta keputusan baik untuk ke dalam maupun keluar perusahaan. Kecuali keputusan yang menyangkut masalah kebutuhan dana yang mensyaratkan dijaminkannya aset perusahaan, ia harus mendapat persetujuan dari dewan komisaris.

- **Sekretaris :**

Membantu kelancaran pekerjaan presiden direktur terutama dalam korespondensi dan pengarsipan surat - surat.

- **Accounting :**

Bagian mempunyai tugas rutin membuat laporan bulanan serta tahunan atas kegiatan perusahaan, juga sebagai terasury bagi perusahaan.

- **Personalia**

Bagian yang menangani semua urusan kepegawaian mulai dari melakukan seleksi calon pegawai, penerimaan pegawai, penempatan pegawai, serta promosi.

- **Legal & Administration :**

Bagian ini, mempersiapkan kontrak-kontrak, mendampingi bagian marketing dalam negosiasi dengan klien, memeriksa aspek-aspek hukum konsep-konsep kontrak bagi perusahaan maupun konsep kerja sama yang diajukan oleh klien. Jika terjadi ketidaksesuaian dan kedua belah pihak bersikeras pada pendirian masing-masing, hingga terjadi gugatan di lembaga peradilan, maka bagian ini mewakili perusahaan untuk beracara di pengadilan.

- **Operation & Collection :**

Divisi ini bertanggung jawab langsung terhadap pelayanan yang diberikan kepada klien sesuai dengan standar pelayanan yang telah ditetapkan oleh perusahaan, dan memonitor investasi perusahaan pada perusahaan klien dan melakukan penagihan ke nasabah.

- **Credit Administration**

Bagian ini bertugas melakukan pemeriksaan terhadap kelengkapan persyaratan administrasi kredit calon klien, dan klien. Lalu mencatat dan membuat daftar piutang-piutang klien serta menyusunnya berdasarkan umur piutang.

- Credit Marketing :

Bagian ini pada prinsipnya berfungsi melakukan promosi atas pelayanan jasa yang diberikan perusahaan. Sasaran pokok bagian ini ialah menciptakan *image* perusahaan yang memastikan bahwa perusahaan benar-benar profesional.

3.2. Metode Penelitian

Didalam menyusun skripsi ini, penulis mengumpulkan data yang diperlukan berdasarkan study kasus dengan mengadakan penelitian pada PT. Niaga Factoring Corporation Jakarta .

Adapun penelitian yang diperoleh dengan cara-cara sebagai berikut :

1. Studi kepustakaan (Library Research)

Studi kepustakaan ini dimaksudkan untuk memperoleh data yang diperlukan untuk dijadikan landasan teoritis yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti. Hal ini dilakukan dengan cara melihat pada teori-teori yang terdapat pada literatur-literatur serta keterangan-keterangan yang berhubungan dengan masalah yang dibahas, untuk kemudian digunakan sebagai landasan teori dalam pembahasan.

2. Studi lapang (Field Research)

Dalam pengumpulan data di lapangan, penulis mengamati secara langsung objek yang sedang diteliti. Studi lapangan ini dimaksudkan untuk memperoleh data yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Dalam

pengumpulan data di lapangan ini penulis lakukan dengan cara sebagai berikut :

- Daftar pertanyaan:

Pertanyaan dipersiapkan terlebih dahulu dengan memperhatikan objek masalah yang sedang diteliti

- Wawancara

Dilakukan dengan cara mewawancarai karyawan yang berwenang pada divisi accounting, marketing dan petugas lain yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti.

- Observasi

Pengamatan secara langsung atas kegiatan pelayanan jasa factoring pada PT. Niaga Factoring Corporation dan pengamatan atas divisi keuangan dalam melaksanakan pengendalian intern guna mengamankan pendapatan atas penjualan jasa factoring.

Data yang diperoleh kemudian dipelajari dan diklasifikasikan, selanjutnya disusun dan diuraikan, yang kemudian dipadukan dengan teori-teori yang diperoleh dari literatur-literatur dan keterangan lain dalam studi kepustakaan. Kemudian dibuat kesimpulan dan saran yang dianggap perlu.

Penulis didalam melakukan penelitian pada PT. Niaga Factoring Corporation mulai bulan Februari hingga Maret 1998.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Pengendalian Intern Pendapatan Jasa Factoring

Pada umumnya setiap perusahaan didirikan untuk memperoleh laba yang maksimal dari kegiatan usahanya tersebut. Dalam perusahaan factoring, komponen-komponen pembentuk laba ialah penjualan jasa-jasa factoring. Dalam kondisi yang penuh dengan risiko serta persaingan ketat yang terjadi di bidang usaha sejenis, menjadikan pengendalian intern semakin penting bagi kelangsungan kegiatan perusahaan.

Pengendalian intern merupakan sebuah alat yang sangat esensial bagi setiap organisasi. Baik itu sebuah organisasi yang bergerak dalam bidang perdagangan maupun organisasi yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa. Dengan menerapkan pengendalian intern dalam suatu organisasi, maka pengawasan akan menjadi lebih ringan, karena sistem dan prosedur akan berjalan sesuai dengan kerangka kebijaksanaan yang telah digariskan oleh perusahaan.

Bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa factoring, peran serta dari pengendalian intern sangat besar, karena dalam transaksi factoring tidak ada benda jaminan yang menjadi pegangan bagi perusahaan factoring selain lembaran-lembaran invoice / faktur.

Jika pengendalian intern tidak diterapkan, maka besar kemungkinan perusahaan factoring tersebut akan mengalami kerugian karena bisnis ini termasuk bisnis yang mengandung risiko tinggi.

4.1.1. Organisasi dalam PT. Niaga Factoring Corporation.

Peranan pengendalian intern pada PT. Niaga Factoring Corporation, terlihat dari adanya pemisahan fungsi dan tanggung jawab yang jelas pada ketiga departemen yang mempunyai peran besar dalam setiap transaksi factoring.

A. Credit Marketing Department

- Bagian ini bertanggung jawab langsung terhadap pelayanan yang diberikan kepada klien / calon klien sesuai dengan kebijaksanaan yang telah digariskan oleh perusahaan.
- Meyakinkan klien / calon klien bahwa PT. Niaga Factoring Corporation benar-benar memahami kebutuhan klien / calon klien.
- Melakukan penilaian atas kelayakan kredit dari klien / calon klien.
- Melakukan negosiasi dengan pihak klien, terutama dengan calon klien pada tahap awal kontrak factoring baru.
- Memelihara hubungan baik dengan klien lama.

B. Operation & Collection Department

Departemen ini bertugas :

- Memonitor pembayaran dari customer / nasabah.
- Bertanggung jawab terhadap penagihan semua piutang yang belum jatuh tempo seefisien mungkin.
- Melakukan penagihan secara intensif kepada customer / nasabah.

C. Credit Administration Department

Tugas departemen ini :

- Melakukan evaluasi (contra checking) ke customer / nasabah.
- Memeriksa kelengkapan persyaratan administrasi kredit calon klien.
- Menyusun daftar piutang klien berdasarkan tanggal jatuh temponya.
- Membuat laporan secara periodik.

4.1.2. Prosedur pada PT. Niaga Factoring Corporation.

4.1.2.1. Prosedur factoring.

- Berawal ketika calon klien mengirimkan surat permohonan atau penawaran untuk memfactorkan piutang-

piutangnya yang dilengkapi dengan copy invoice / faktur serta data penunjang lainnya.

- Surat permohonan calon klien tersebut diproses pada credit marketing department.
- Berdasarkan surat permohonan tersebut, credit marketing manager menugaskan stafnya untuk melakukan evaluasi terhadap calon klien tersebut.

Hal-hal yang dievaluasi ialah :

- ◆ Alamat jelas serta status badan hukum perusahaan calon klien .
- ◆ Kemampuan keuangan calon klien .
- ◆ Penilaian kondisi keuangan calon klien serta prospeknya berdasarkan :
 - Keadaan keuangan .

Keadaan keuangan calon klien dapat dilihat dari laporan keuangan terutama yang telah diaudit untuk periode yang terakhir. Cakupan serta kualitas pembukuan masing-masing klien biasanya sangat variatif tergantung pada kegiatan bisnis yang digeluti, oleh karena itu jika ada hal-hal yang meragukan harus ditanyakan secara jelas dan rinci agar tidak mengambil keputusan yang salah .

- **Kreditur calon klien**

Penilaian terhadap kreditur-kreditur pihak calon klien perlu dilakukan untuk mengetahui apakah mereka dibayar sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Dari penelitian ini akan didapat informasi mengenai keadaan kegiatan usaha klien antara lain :

- a) Apakah calon klien sangat tergantung pada satu pemasok bahan baku saja atas suatu komponen produksinya ?.
- b) Apakah calon klien sering menunggak pembayaran hutangnya kepada pemasok ?.
- c) Laporan bank misalnya untuk sepuluh bulan yang terakhir untuk mengetahui posisi saldo giro serta pinjaman-pinjamannya.

- **Kualitas piutang-piutang calon klien.**

Jika calon klien telah diterima menjadi klien, PT. Niaga Factoring Corporation harus benar-benar mempunyai keyakinan atas kualitas piutang-piutang yang akan dibelinya tersebut. Dalam melakukan penilaian terhadap kualitas piutang, maka penilaian utama dapat dilakukan dengan menggunakan informasi mengenai riwayat perusahaan dan sumber

informasi tambahan mengenai perkiraan jalannya kegiatan operasional perusahaan calon klien tersebut.

Informasi-informasi yang dimaksud adalah :

a) Perpencaran piutang.

PT. Niaga Factoring Corporation perlu mengetahui apakah calon klien memiliki perpencaran piutang atau pelanggan yang banyak ?. Misalnya apabila calon klien hanya bergantung pada satu pelanggan saja, maka PT. Niaga Factoring Corporation harus mempertimbangkan risiko kemampuan keuangan klien apabila terjadi sesuatu sehingga pelanggan tersebut berhenti membeli atau mengurangi jumlah pembeliannya dari calon klien

b) Jumlah Credit Notes.

Dalam kegiatan penjualan suatu produk oleh klien, klaim terhadap jumlah invoice / faktur sering terjadi dengan berbagai alasan, seperti :

- Pesanan diterima dalam keadaan rusak
- Jumlah produk yang diterima tidak sesuai dengan yang tertera pada faktur.

- Harga yang tertera pada faktur tidak sesuai dengan kesepakatan pada waktu order diberikan.
 - Jumlah credit notes yang dikeluarkan selama 6 - 12 bulan terakhir .
- c) Pelunasan piutang customer / nasabah .

Rata-rata penjualan kredit kepada customer atau nasabah akan merupakan suatu indikasi penting bagi PT. Niaga Factoring Corporation, juga pembayaran dalam waktu lebih cepat dibandingkan dengan rata-rata industri lain akan memberikan indikasi bahwa calon klien lebih disukai oleh customer / nasabahnya.

- d) Piutang - piutang yang dikecualikan

PT. Niaga Factoring Corporation, dalam membeli dan membiayai suatu piutang harus benar-benar memiliki keyakinan bahwa perusahaan tidak membeli piutang yang mungkin tidak dapat ditagih atau piutang yang mungkin sebenarnya bukan merupakan hak calon klien.

Piutang-piutang yang harus dikecualikan ialah :

- Penjualan yang dilakukan kepada perusahaan afiliasi atau associated companies.

- Piutang yang timbul dari kontrak jangka panjang dimana ada ketentuan bahwa faktur baru akan dikeluarkan pada suatu tingkat penyelesaian.
 - Penjualan produk dimana didalamnya ada kewajiban atau perjanjian garansi dipihak klien .
 - Penjualan musiman juga merupakan suatu pertimbangan karena pembayaran dimuka (advance payment) pada saat kegiatan sedang memuncak akan relatif tinggi dibandingkan saat bisnis berjalan normal.
- Dalam waktu yang bersamaan manajer credit administration menugaskan stafnya untuk melakukan evaluasi (contra checking) ke perusahaan customer / nasabah, untuk mengetahui apakah benar berdasarkan data yang ada tersebut telah terjadi transaksi antara calon klien dengan customer / nasabah. Alamat jelas serta status badan hukum customer / nasabah.
 - Hasil evaluasi tim credit marketing diberikan kepada manajer credit marketing, begitu pula hasil evaluasi dari tim credit administration diberikan kepada manajer credit administration untuk kemudian dipertimbangkan dan

diputuskan bersama dalam rapat komite kredit, apakah calon klien diterima atau ditolak.

- Jika diterima dijadwalkan bilamana ia harus menandatangani perjanjian factoring dan menyerahkan invoice asli beserta copynya kepada staf credit marketing department . Invoice / faktur asli serta copynya distempel *received* disertai jam penerimaannya dan diparaf oleh petugas yang menerima, copy invoice / faktur dikembalikan kepada klien sebagai pegangan bagi klien bahwa invoice / faktur tersebut sedang difactorkan. Jika invoice / faktur asli tersebut diterima sebelum jam dua belas, maka selang tiga hari kerja kemudian advance payment telah dapat diterima pada rekening klien yang ada di bank Niaga. Untuk transfer ke bank lain memerlukan waktu lebih lama, guna memperlancar proses factoring, klien dianjurkan untuk membuka rekening pada bank Niaga.
- Credit marketing department yang melakukan perhitungan atas invoice-invoice tersebut, berapa advance payment yang diberikan, berapa bunga yang dikenakan, berapa biaya factoring serta factoring facilitynya.

- Hasil perhitungan yang telah di paraf oleh manajer credit marketing, lalu diberikan ke bank Niaga, untuk selanjutnya dilakukan proses transfer.
- Invoice / faktur asli disimpan pada credit marketing department, copy faktur diberikan ke credit administration department untuk diinput kedalam sistem, disusun secara teratur menurut umur piutang serta tanggal jatuh temponya.
- Daftar piutang tersebut diberikan ke operation & collection department. Departemen inilah yang akan melakukan penagihan ke customer / nasabah pada saat jatuh tempo.
- Pembayaran dari customer / nasabah langsung diterima di rekening PT. Niaga Factoring Corporation pada bank Niaga. Bukti transfer oleh customer / nasabah dikirim ke PT. Niaga Factoring Corporation untuk diteruskan ke accounting department untuk dilakukan pencatatan.

4.1.2.2. Prosedur Penagihan.

Pada prosedur penagihan operation & collection department mengirim surat pemberitahuan kepada customer / nasabah bila telah jatuh tempo. Bilamana penagihan yang dilakukan tidak berhasil memperoleh pembayaran dari debitur

(customer/nasabah), apabila kontrak factoring dalam bentuk non recourse, maka pelunasan piutang tersebut merupakan tanggung jawab PT. Niaga Factoring Corporation. Tetapi jika kontrak factoring disebutkan dalam bentuk recourse, maka PT. Niaga Factoring Corporation dapat mengembalikan piutang-piutang tersebut kepada klien, atau menempuh jalur hukum atas nama klien. Segala biaya yang timbul akibat ditempuhnya jalur hukum tersebut, dibebankan kepada klien. Pelaksanaannya dapat melalui Legal Administration Department yang ada pada PT. Niaga Factoring Corporation atau menyerahkan kepada klien untuk menunjuk biro hukum lain.

Prosedur penagihan oleh Operation & Collection Department atas piutang yang telah jatuh tempo, dilakukan dengan mengirim surat secara bertahap yaitu :

- Peringatan pertama.

Pada saat peringatan pertama ini isi surat masih relatif halus dengan memperingatkan dan memohon perhatian atas hutang yang telah jatuh tempo.

- Peringatan kedua.

Pada peringatan kedua ini, isi surat sudah agak keras meminta agar customer / nasabah segera melunasi hutangnya

- Jika peringatan kedua ini tidak mendapat tanggapan juga, maka staf operation & collection mengadakan kontak melalui telepon, meminta pembayaran segera dan menanyakan alasan ingkar janji melunasi kewajiban yang telah jatuh tempo. Dalam tahap ini masih dapat diberikan toleransi tambahan waktu dengan membuat jadwal ulang pembayaran .

- Peringatan ketiga.

Peringatan ketiga dikirim customer / nasabah tidak menepati janjinya setelah ditetapkan jadwal baru. Isi surat ini sudah cukup keras, minta agar customer / nasabah segera melunasi hutangnya.

- Peringatan Terakhir.

Memberitahukan bahwa tindakan hukum akan segera dilakukan apabila customer / nasabah tidak juga melunasi hutangnya dengan segera.

4.1.3. Pencatatan Dan Pelaporan pada PT. Niaga Factoring Corporation.

Credit Administration department yang bertugas untuk memasukkan data kedalam sistem atas semua transaksi-transaksi yang dilakukan antara PT. Niaga Factoring Corporation dengan klien-kliennya.

Sebagai ilustrasi transaksi antara PT. Niaga Factoring Corporation dengan klien baru PT. XYZ. Pada tanggal 1 Juli 1998 PT. XYZ diterima sebagai klien, memfaktorkan piutangnya seharga Rp 100.000.000,- dengan perjanjian :

- Diskonto 80 %
- Jangka waktu satu bulan
- Tingkat bunga 24 % / tahun
- Biaya factoring 2 %
- Facility fee 0,25 %
- Recourse factoring .

Diasumsikan invoice / faktur tersebut diterima oleh PT. Niaga Factoring Corporation sebelum jam 12.00, maka pada tanggal 4 Juli 1998, PT. Niaga Factoring telah dapat memberikan advance payment kepada PT. XYZ. dengan perhitungan sebagai berikut :

Nilai faktur	Rp. 100.000.000,-
Advance payment : $80 / 100 \times \text{Rp } 100.000.000,-$	= Rp 80.000.000,-
Facility fee : $0,25 / 100 \times \text{Rp } 100.000.000,-$	= (Rp 250.000,-)
Factoring cost : $2 / 100 \times \text{Rp } 100.000.000,-$	= (Rp 2.000.000,-)
Advance payment :	<u><u> = Rp 77.750.000,-</u></u>

Pada tanggal 1 Agustus 1998 saat jatuh tempo, PT. Niaga Factoring Corporation mengirim surat pemberitahuan kepada PT. ABC selaku Customer / nasabah dari PT. XYZ. Pada tanggal 4 Agustus 1998 PT. Niaga Factoring Corporation menerima pelunasan dari PT. ABC sebesar Rp 100.000.000,-. Setelah menerima pelunasan PT. Niaga Factoring Corporation memberikan *refund payment* kepada PT. XYZ. sebesar :

Nilai Faktur	Rp 100.000.000,-
Advance payment	(Rp 80.000.000,-)
Interest : $2/ 100 \times \text{Rp } 100.000.000,-$	(Rp 2.000.000,-)
Refund yang diberikan	<u><u> Rp 18.000.000,-</u></u>

Berdasarkan ilustrasi diatas, pendapatan bagi PT. Niaga Factoring Corporation adalah:

1) Factoring facility	Rp 250.000,-
2) Factoring cost	Rp 2.000.000,-
3) Interest	Rp 2.000.000,-
Jumlah pendapatan	<u><u> Rp 4.250.000,-</u></u>

Atas transaksi yang terjadi diatas maka dibuatlah jurnal sebagai berikut

- Pada tanggal 1 Juli 1998 saat terjadi transaksi factoring.

Jurnal :

Piutang Factoring	Rp 100.000.000,-	
Cadangan		Rp 97.750.000,-
Factoring cost		Rp 2.000.000,-
Factoring facility		Rp 250.000,-

- Tanggal 4 Juli 1998 pada saat pembayaran advance payment kepada PT. XYZ sebesar 80 % dari nilai faktur, dengan perhitungan sebagai berikut:

Advance payment		Rp 80.000.000,-
Factoring cost		(Rp 2.000.000,-)
Factoring facility		(Rp 250.000,-)

Jurnal :

Cadangan	Rp 77.750.000,-	
Bank		Rp 77.750.000,-

- Tanggal 4 Agustus 1998 pada saat customer / nasabah melunasi

Jurnal :

Bank	Rp 100.000.000,-	
Piutang factoring		Rp 100.000.000,-

- Perhitungan pendapatan bunga bagi PT. Niaga Factoring Corporation :

$$2 / 100 \times \text{Rp } 100.000.000,- \quad \text{Rp } 2.000.000,-$$

Jurnal :

Cadangan	Rp 2.000.000,-
----------	----------------

Pendapatan bunga	Rp 2.000.000,-
------------------	----------------

- Pada saat pemberian refund payment kepada PT. XYZ, dengan perhitungan :

$$(\text{Rp } 97.750.000 - \text{Rp } 77.750.000) - (\text{Rp } 2.000.000) =$$

$$\text{Rp } 18.000.000,-$$

Jurnal :

Cadangan	Rp 18.000.000,-
----------	-----------------

Bank	Rp18.000.000,-
------	----------------

Bagi klien lama perhitungannya sama saja hanya klien lama tidak lagi dikenakan factoring facility.

4.1.4. Praktik Sehat.

Praktik sehat yang diterapkan oleh PT. Niaga Factoring Corporation adalah dengan mengadakan tahap-tahap penilaian sebelum suatu permohonan factoring dikabulkan. Baik evaluasi terhadap klien maupun calon klien, juga dilakukannya contra checking kepada customer / nasabah. Dari hasil evaluasi-evaluasi itu

diadakanlah analisis oleh komite kredit yang antara lain terdiri dari manajer credit marketing dan manajer operation & collection untuk diambil keputusan yang kemudian dilanjutkan dengan pelaksanaan keputusan tersebut.

4.2. Pentingnya Pengamanan Pendapatan pada PT. Niaga Factoring Corporation.

Pengamanan pendapatan merupakan hal yang tidak dapat diabaikan bagi setiap satuan usaha, baik bagi satuan usaha yang berskala besar maupun yang berskala kecil, juga bagi satuan usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan maupun satuan usaha yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa. Karena pendapatan merupakan suatu aliran masuk yang terjadi sebagai hasil dari suatu kegiatan usaha yang dijalankan. Jika pengamanan pendapatan tersebut tidak diupayakan secara maksimal maka akan berdampak buruk bagi kelangsungan kegiatan perusahaan.

Pendapatan pada PT.Niaga Factoring Corporation tercipta atas kegiatan usaha dalam bentuk pelayanan jasa factoring yang diberikan kepada klien, yaitu jasa pembiayaan dan jasa non pembiayaan.

Pendapatan yang diterima atas jasa pembiayaan yaitu :

- Factoring cost.

Factoring cost adalah pendapatan yang diterima sebagai balas jasa, akibat terjadinya suatu transaksi factoring antara PT. Niaga Factoring Corporation dengan klien.

Besarnya factoring cost biasanya berkisar antara 1 - 2 % dari nilai invoice / faktur yang difactorkan.

- Factoring facility.

Factoring facility adalah pendapatan yang diterima akibat adanya transaksi antara PT. Niaga Factoring Corporation dengan klien baru. Factoring facility ini seperti uang pangkal yang dikenakan hanya satu kali pada setiap klien baru.

Besarnya factoring facility berkisar 0,25 % dari invoice / faktur .

- Interest.

Interest ialah pendapatan bunga yang diperhitungkan setiap akhir bulan

Besarnya persentase mengikuti rate yang berlaku.

Pendapatan atas jasa non pembiayaan ialah, pendapatan yang diterima sebagai balas jasa atas pelayanan pembukuan yang telah diberikan oleh PT. Niaga Factoring. Besarnya tergantung pada jasa apa saja yang telah diberikan, dan tergantung pula dari omzet perusahaan tersebut.

Pentingnya pengamanan pendapatan pada PT. Niaga Factoring Corporation. Pada pembahasan awal telah disebutkan bahwa bisnis yang diusahakan oleh PT. Niaga Factoring Corporation mengandung risiko yang cukup tinggi. Untuk itu PT. Niaga Factoring Corporation dalam menerapkan pengendalian intern terhadap pengamanan pendapatan menetapkan agar semua pembayaran dari customer / nasabah langsung ke rekening PT. Niaga Factoring Corporation yang ada pada Bank Niaga.

4.3. Peranan Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pengamanan Pendapatan Atas Penjualan Jasa Factoring.

4.3.1. Organisasi.

Pada PT. Niaga Factoring Corporation terlihat adanya pemisahan fungsi dan tanggung jawab yang jelas dari organisasi yang memegang peranan kunci dalam proses transaksi factoring.

a) Credit marketing department

- Bertanggung jawab langsung terhadap pelayanan yang diberikan kepada klien.
- Menilai kelayakan kredit klien / calon klien.
- Melakukan negosiasi dengan klien.
- Menjaga hubungan baik dengan klien.

b) Operation & Collection Department .

- Memonitor pembayaran customer / nasabah.
- Bertanggung jawab atas semua penagihan dan piutang yang belum jatuh tempo.
- Melakukan penagihan secara intensif kepada customer / nasabah.

c) Credit Administration Department

- Melakukan cotra checking ke customer / nasabah
- Memeriksa kelengkapan persyaratan kredit klien / calon klien.
- Menyusun daftar piutang dan membuat laporan

Organisasi pada PT. Niaga Factoring Corporation sesuai dengan salah satu unsur suatu sistem pengendalian intern yang baik karena terdapat pemisahan fungsi dan tanggung jawab yang jelas, dari departemen yang memegang peranan kunci dalam setiap transaksi factoring. Jadi organisasi pada PT. Niaga Factoring Corporation cukup baik dan efektif dalam mengamankan pendapatan factoring.

4.3.2. Prosedur

Prosedur factoring:

- Calon klien / klien mengirim surat permohonan .
- Surat permohonan calon klien diproses pada credit marketing department
- Manajer credit marketing menugaskan staf untuk melakukan penilaian terhadap calon klien.
 - Alamat serta status badan hukum calon klien
 - Kemampuan keuangan calon klien.
 - Kualitas piutang-piutang calon klien.
- Manajer credit administration menugaskan stafnya untuk melakukan contra checking kepada customer / nasabah
- Hasil evaluasi kedua tim tersebut dianalisis dalam rapat komite.
- Diputuskan diterima atau tidak.

- Pelaksanaan keputusan, perhitungan transaksi factoring, pembayaran advance payment melalui transfer bank Niaga ke rekening klien.
- Credit administration department menginput berkas-berkas ke dalam sistem.
- Operation & collection melakukan penagihan ke customer / nasabah.

Prosedur penagihan

- Operation & collection yang bertugas melakukan penagihan.
- Setelah jatuh tempo dikirim surat penagihan.
- Jika tidak ada realisasi dikirimlah surat peringatan secara bertahap.
- Jika masih juga tidak ada realisasi dari customer / nasabah maka ditempuhlah jalur hukum.
- Pelunasan dari customer / nasabah diterima langsung pada rekening PT. Niaga Factoring yang ada pada bank Niaga.

Dalam kegiatan bisnisnya PT. Niaga Factoring Corporation telah menggunakan prosedur factoring dan prosedur penagihan. Dalam prosedur factoring tersebut sudah cukup baik untuk menunjang efektivitas transaksi factoring sebagai salah satu unsur untuk mengamankan pendapatan factoring. Dalam prosedur penagihan

efektivitasnya masih dapat ditingkatkan lebih optimal agar pengendalian intern pengamanan pendapatan lebih baik.

4.3.3. Pencatatan dan Pelaporan

Berdasarkan catatan transaksi yang diterima dari credit marketing department, maka credit administration department menginput berkas-berkas transaksi, lalu membuat daftar piutang berdasarkan tanggal jatuh temponya. Daftar piutang tersebut diberikan ke operation & collection department untuk dilakukan penagihan ke customer / nasabah. Hasil penagihan diterima langsung pada rekening PT. Niaga Factoring Corporation yang ada pada bank Niaga, kemudian dibukukan dan dibuat laporan oleh credit administration department.

Credit marketing department, credit administration department dan operation & collection department merupakan departemen kunci yang memegang peranan penting dalam pencatatan dan pelaporan setiap transaksi factoring yang terjadi pada PT. Niaga Factoring Corporation. Karena ketiga departemen tersebut berkaitan satu dengan lainnya dalam menunjang pengendalian intern yang baik guna meningkatkan pengamanan pendapatan.

4.3.4. Praktik Sehat.

Praktik sehat telah diterapkan oleh PT. Niaga Factoring Corporation dengan mengadakan penilaian seksama terlebih dahulu sebelum seseorang atau sebuah perusahaan diterima menjadi klien. Penilaian seksama yaitu selain mengadakan evaluasi terhadap calon klien atau klien yang dilakukan oleh staf credit marketing, juga melaksanakan contra checking kepada customer / nasabah. Kemudian dianalisis oleh komite kredit untuk kemudian diambil keputusan diterima atau tidaknya calon klien tersebut.

Semua pengeluaran uang sebagai pembayaran *advance payment* dan *refund payment* kepada klien juga pemasukan uang dari customer/ nasabah selalu melalui rekening PT. Niaga Factoring Corporation yang ada di bank Niaga.

Praktik sehat yang diterapkan oleh PT. Niaga Factoring Corporation melalui evaluasi calon klien dan melalui contra cheking kepada customer calon klien. Untuk kemudian dianalisis oleh komite kredit, yang kemudian memutuskan diterima atau tidaknya calon klien adalah merupakan pengendalian intern yang baik.

BAB V

RANGKUMAN

Perusahaan factoring dapat memperlancar pembayaran piutang, oleh karena itu pihak produsen dapat memperoleh pembayaran lebih awal dari perusahaan factoring atas penjualan yang telah dilakukannya kepada pelanggan sebelum piutang tersebut jatuh tempo. Untuk itu para produsen membayar *fee* sebagai balas jasa kepada perusahaan factoring.

Perusahaan factoring merupakan sumber pembiayaan jangka pendek bagi perusahaan, yang dilakukan dengan cara membeli piutang, juga berperan menurunkan risiko piutang macet perusahaan yang melakukan penjualan barang dan jasanya secara kredit.

Usaha factoring merupakan suatu bisnis yang masih relatif baru di Indonesia, karenanya masih banyak hal-hal yang harus ditingkatkan agar dapat mencapai hasil yang optimal.

Pengendalian intern dapat dilihat dalam arti sempit maupun dalam arti luas. Dalam arti sempit dapat diartikan sama dengan "internal check" yaitu suatu sistem dan prosedur yang secara otomatis dapat saling memeriksa catatan-catatan akuntansi yang dilakukan oleh bagian atau fungsi yang berlainan yang melakukan pekerjaan yang sama dalam satu ruang lingkup organisasi, dimana kedua bagian atau fungsi tersebut harus memberikan hasil yang sama. Sedangkan dalam arti luas, pengendalian intern meliputi rencana organisasi dan semua metode, prosedur

serta kebijaksanaan yang terkoordinir dalam suatu perusahaan yang bertujuan untuk mengamankan harta perusahaan, menguji ketepatan data akuntansi agar dapat dipercaya, meningkatkan efisiensi usaha dan mendorong ditaatinya kebijaksanaan perusahaan yang telah ditetapkan.

Perusahaan yang menjadi objek penelitian penulis dalam penyusunan skripsi ini adalah PT. Niaga Factoring Corporation yang berkedudukan di Bank Niaga Gajah Mada lantai 3, Jl Gajah Mada No 18, Jakarta 10130.

PT. Niaga Factoring Corporation merupakan sebuah badan usaha *joint venture* antara PT. Bank Niaga, PT. Usaha Mandiri dan International Factors of Singapore Ltd.

Dalam melakukan penelitian guna memperoleh data, penulis menggunakan metode penelitian dengan mengadakan tinjauan pada PT. Niaga Factoring Corporation. Adapun dalam pengumpulan data tersebut baik data primer maupun data sekunder penulis menggunakan dua metode yaitu :

1. Studi kepustakaan
2. Studi lapang

Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa :

Pengendalian intern merupakan sebuah alat yang sangat esensial bagi setiap organisasi. Baik itu sebuah organisasi yang bergerak dalam bidang perdagangan maupun organisasi yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa. Dengan menerapkan pengendalian intern dalam suatu organisasi, maka pengawasan akan menjadi lebih ringan, karena sistem dan prosedur akan berjalan sesuai dengan kerangka kebijaksanaan yang telah ditetapkan perusahaan.

Dalam perusahaan factoring peran serta dari pengendalian intern sangat besar karena dalam setiap transaksi factoring tidak ada benda jaminan yang menjadi pegangan bagi perusahaan factoring tersebut selain lembaran-lembaran invoice / faktur. Jika pengendalian intern tidak diterapkan sejak awal penerimaan klien, maka besar kemungkinan perusahaan factoring tersebut akan mengalami kerugian karena bisnis ini termasuk bisnis yang mengandung risiko cukup tinggi.

Pengamanan pendapatan merupakan hal yang tidak dapat diabaikan bagi setiap satuan usaha baik yang berskala besar maupun yang berskala kecil, juga bagi satuan usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan maupun satuan usaha yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa. Karena pendapatan merupakan suatu aliran masuk yang terjadi sebagai hasil dari suatu kegiatan usaha yang dijalankan. Jika pengamanan pendapatan tersebut tidak diupayakan secara maksimal maka akan berdampak buruk bagi kelangsungan kegiatan perusahaan.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Pada bagian ini penulis mencoba untuk menarik kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan sebagai berikut :

- Usaha factoring adalah usaha yang sebagaimana diatur dalam **Keputusan Presiden No. 61 Tahun 1988** tentang Lembaga Pembiayaan.
- **Dan Keputusan Menteri keuangan No. 1251 / KMK .013 / 1988** tentang ketentuan dan tata cara pelaksanaan Lembaga Pembiayaan merupakan usaha yang bergerak dalam bidang pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan domestik atau internasional.
- PT. Niaga Factoring Corporation adalah sebuah badan usaha *joint venture* yang terdaftar pada Departemen Kehakiman berdasarkan surat **Keputusan Menteri Kehakiman No. C2- 4574. HT.01.01.Th 90. Tertanggal 6 Agustus 1990.**
- Dengan izin usaha dari Menteri Keuangan untuk beroperasi dalam bidang factoring atau anjak piutang, melalui **Surat Keputusan Menteri Keuangan No. 1133 / KMK .013 / 1990. Tertanggal 10 Oktober 1990.**
- Yang menjadi objek transaksi factoring adalah piutang dagang dan surat sanggup bayar.

- Pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi factoring pada dasarnya terdiri dari tiga pihak yaitu :
 1. Pihak factor / perusahaan factoring
 2. Pihak klien
 3. Pihak customer / nasabah
- Jenis-jenis jasa factoring yang ditawarkan ada dua yaitu :
 1. jasa pembiayaan
 2. jasa non pembiayaan

Pemakaian jasa factoring dapat disesuaikan dengan kebutuhan klien mulai dari pemenuhan kebutuhan akan modal kerja hingga pengelolaan kredit perusahaan.
- Biaya-biaya dalam transaksi factoring dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu :
 1. biaya administrasi untuk jasa non pembiayaan
 2. biaya bunga untuk jasa pembiayaan

Jumlah biaya dan jenis biaya yang dikenakan kepada klien tergantung pada jenis jasa dan jenis biaya yang diminta oleh klien. Tetapi selain itu adapula biaya fasilitas yaitu semacam uang pangkal yang dikenakan hanya satu kali pada saat klien baru pertama kali diterima.
- Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya biaya factoring adalah :

Untuk biaya administrasi.

 1. Volume piutang yang difactorkan
 2. Jumlah invoice / faktur yang diserahkan

3. Jangka waktu dan syarat penjualan yang berlaku
4. Jumlah pelanggan yang dilayani
5. Faktor risiko perusahaan

Untuk biaya bunga

1. Lama penggunaan dana
 2. Faktor risiko perusahaan.
- PT. Niaga Factoring Corporation telah cukup baik dan efektif dalam mengamankan pendapatan pada setiap transaksi factoring yang dilakukan .

Hal ini dapat dilihat dari adanya :

1. Pemisahan fungsi dan tanggung jawab yang jelas dari setiap departemen yang memegang peranan kunci dalam melakukan transaksi serta pencatatan dan pelaporan setiap transaksi tersebut adalah credit marketing department, credit administration department, serta operation & collection department. Ketiga departemen ini mempunyai tugas yang saling berkaitan dalam menunjang pengendalian intern yang baik guna mengamankan pendapatan perusahaan.
2. Adanya prosedur-prosedur yang diciptakan guna mengamankan pendapatan perusahaan. Prosedur factoring dan prosedur penagihan. Serta mengharuskan seluruh pengeluaran kepada klien baik advance payment maupun refund payment, dan penerimaan pembayaran dari

customer / nasabah selalu melalui rekening bank PT. Niaga Factoring Corporation yang ada pada Bank Niaga.

3. Praktik sehat telah diterapkan setiap sebelum melakukan transaksi factoring dengan klien baru PT. Niaga Factoring telah melakukan evaluasi yang efektif terhadap calon klien serta mengadakan contra checking kepada customer / nasabah yang dilakukan oleh departemen yang berbeda. Yang kemudian diputuskan diterima atau tidaknya calon klien tersebut oleh komite kredit.

6.2. Saran

Atas dasar penelitian yang telah penulis lakukan, maka penulis memberikan saran :

Agar dalam meningkatkan daya kerja serta efisiensi dalam biaya-biaya operasional, operation & collection department dirampingkan menjadi collection departemen saja. Jadi fungsi dan tanggung jawab departemen ini hanya dititikberatkan pada penagihan saja. Karena tugas-tugas operation telah dilaksanakan oleh credit marketing department dan credit administration department.

Daftar Pustaka

I. Peraturan Perundangan Indonesia

Keputusan Presiden Republik Indonesia tentang lembaga pembiayaan. Keputusan Presiden Nomor 61 tahun 1988. Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia tentang ketentuan tata cara pelaksanaan lembaga pembiayaan. Kepututsan Menteri Keuangan Nomor 1251/KMK.031/1988.

II. Buku - buku

1. Abas Kartadinata. "Pembelanjaan, pengantar manajemen keuangan". PT Rineka Cipta. Jakarta. 1990.
2. Abdul Halim, Sarwoko. "Manajemen keuangan-Manajemen dan Analisa Surat Berharga dan Kebutuhan Dana". Edisi Pertama, cetakan pertama. AMP YKPN Yogyakarta. 1995.
3. Arens, Alvin A., James K., Loebbecke. "Auditing Terpadu". Dialihbahasakan oleh Amir Abadi Jusuf. Edisi kelima. Salemba Empat. Jakarta. 1993.
4. Bambang Riyanto, "Dasar-dasar Pembelian Perusahaan". Edisi ketiga. Cetakan Keenambelas. Yys Badan Penerbit GM. Yogyakarta. 1993.
5. Dahlan Siamat. "Manajemen Lembaga Keuangan". Edisi pertama. Cetakan pertama. Inter Media. Jakarta 1995.
6. Diamond, L. Aubrey. "Commercial and Consumer Credit --An Introduction". Butterworths, London. 1982.

7. Ikatan Akuntan Indonesia. "Norma Pemeriksaan Akuntan". Edisi revisi. Cetakan kedua. Rineka Cipta. Jakarta. 1992.
8. Ikatan Akuntan Indonesia. " Prinsip Akuntansi Indonesia 1984 ".Edisi revisi . Rineka Cipta. Jakarta 1991.
9. Ikatan Akuntan Indonesia. " Standar Akuntansi Keuangan ". Salemba Empat. Jakarta 1994.
10. John D. Martin, Arthur J. Keown, J. William Petty, David F. Scott, Jr. "Dasar-dasar Manajemen Keuangan". Dialihbahasakan oleh Haris Munandar. Edisi kelima. Cetakan ketiga. Raja Grafindo Persada. Jakarta. 1995.
11. J.B. Heckert, James D. Wilson, John B. Campbell. Controllershship . Dialihbahasakan oleh Gunawan Hutauruk. Edisi kedelapan. Erlangga Jakarta 1993.
12. John Page & Paul Hooper, " Accounting and Information Systems". Fourth Edition . Prentice Hall International Editions. New Jersey 1992.
13. La Midjan. Sistem Informasi Akuntansi I .Edisi kelima. Lembaga Informasi Akuntansi (LIA) Bandung. Bandung 1991.
14. Lukman Syamsuddin. "Manajemen Keuangan Perusahaan". Edisi pertama. Cetakan Ketiga.Raja Grafindo Persada. Jakarta 1995.
15. Mulyadi "Pemeriksaan Akuntan ".Edisi Keempat. Cetakan Pertama. BPST Ilmu Ekonomi YKPN. Yogyakarta . 1992.
16. Mulyadi " Sistem Akuntansi ". Edisi ketiga . Cetakan kedua . BPST Ilmu Ekonomi YKPN. Yogyakarta 1997.

17. Notodipuro, Harry Harsojono. **"Kemungkinan-kemungkinan Aplikasi Lembaga Factoring di Indonesia"**. Iluni FH. Jakarta. 1988.
18. Reed, Edward W., Edward K. Gill. **"Commercial Banking"**. Fourth Edition. Prentice Hall International . United States 1989.
19. Robert A. Leitch, K. Roscoe Davis. **" Accounting Information Systems "**. Second Edition. Prentice Hall, Inc 1992. A Simon & Schuster Company. Engelwood Cliffs, New Jersey.
20. Smith, Jay M., Jr., Fred Skousen. **" Akuntansi Intermediate—Volume Comprehensive"**. Dialihbahasakan oleh Tim Penerbit Erlangga. Edisi kesembilan. Cetakan Kelima . Erlangga. Jakarta . 1993.
21. Tjiptoadinugroho. **" Perbankan Masalah Perkreditan - Penghayatan, Analisis dan Penuntun "**. Edisi keenam. Pradnya Paramita. Jakarta. 1994.
22. Weston, Fred J., Eugene F. Brigham. **" Dasar-dasar Manajemen Keuangan"**. Dialihbahasakan oleh A.Q. Kholid . Edisi ketujuh. Erlangga. Jakarta. 1993.
23. Wilkinson, Joseph w. **"Sistem Akunting dan Informasi "**. Dialihbahasakan oleh Agus Maulana . Edisi Ketiga. Binarupa Aksara. Jakarta. 1993.
24. Zaki Baridwan. **"Sistem Akuntansi "** Edisi kelima. BPFE. Yogyakarta. 1991.
25. Zaki Baridwan **" Intermediate Accounting"**. Edisi Ketujuh. BPFE. Yogyakarta. 1982.

BIODATA

I. Pribadi & Keluarga

1. **Nama** : Maria Theresia Mulianny Bintoro
2. **Tempat / Tgl Lahir** : Jakarta / 18 September 1956
3. **Agama** : Kristen Protestan
4. **Alamat** : Jl P dan K no 2 , Bogor Utara 16710
5. **Pendidikan** : a) SD. Regina Pacis, Bogor. Tahun 1968.
b) SMP Regina Pacis, Bogor. Tahun 1971.
c) SMF Tunas Bangsa, Jakarta. Tahun 1975.
d) Ujian Persamaan SMA, Bogor. Tahun 1992
e) Terdaftar sebagai Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor. Tahun 1992 sampai sekarang.
6. **Keluarga** : a) Suami : Dirk Gustaaf Adolf Monintja, SH.,MH.
Staf Pengajar pada Fakultas Hukum
- Universitas Pakuan, Bogor.
- Universitas Pelita Harapan, Karawaci.
b) Anak :1. Maria Carola Debora Monintja
Mahasiswa Fakultas Hukum Semester I
2. Mario Carolus Gamaliel Delano Monintja
Siswa kelas 2 SMU

II. Pekerjaan

1. Pedagang Besar Farmasi, PT. Rema Tirtana Corporation, Bogor. 1975-1977.
2. PT. Rudy Soetadi & Co, Jakarta. 1977-1984.
3. Pekerja Sosial pada Proyek Kerjasama antara UNICEF dan DEPARTEMEN AGAMA sebagai Motivator Kelangsungan Hidup Anak . 1986-1987.

DAFTAR LAMPIRAN

- I.
 1. Surat Keterangan Penelitian dari PT. Niaga Factoring Corporation
 2. Surat Keterangan Penelitian dari PT. Matari Advertising
- II.
 1. Lampiran 1 : Struktur Organisasi PT. Niaga Factoring Corporation
 2. Lampiran 2 : Tabel Jenis-jenis Factoring
 3. Lampiran 3 : Tabel Perkembangan Factoring Dunia
 4. Lampiran 4 : Perputaran Factoring Dunia Tahun 1990
 5. Lampiran 5 : Profil PT. Niaga Factoring Corporation
 6. Lampiran 6 : Rekening Koran Pelanggan
 7. Lampiran 7 : Laporan Penerimaan
 8. Lampiran 8 : Surat Pembatalan Persetujuan
 9. Lampiran 9 : Nota Debit / Credit
 10. Lampiran 10 : Schedule Of Offer
 11. Lampiran 11 : Perjanjian Pengalihan Hak Atas Piutang
 12. Lampiran 12 : Perjanjian Anjak Piutang Domestik
 13. Lampiran 13 : Jaminan Dan Pernyataan Penggantian Kerugian
 14. Lampiran 14 : Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 61
Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan
 15. Lampiran 15 : Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia
Nomor 1251 / KMK . 013 / 1988 Tentang Ketentuan
Dan Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan



Matari Advertising
the Indonesian Ad Agency

SURAT KETERANGAN
No. UM.KEU.98.165

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Mi'an Dulhady
Jabatan : Senior Account Receivable Manager

dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Maria Theresia Muliary Bintoro
NRP/NIRM : 022192139 / 41043403920124
Jurusan : Akutansi, Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan
Alamat : Jl. P dan K no. 2 Bogor Utara 16710

telah mengadakan penelitian dalam rangka menyusun karya tulis akhir dengan judul :

"Peranan Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pengamanan Pendapatan atas Penjualan Jasa Factoring".

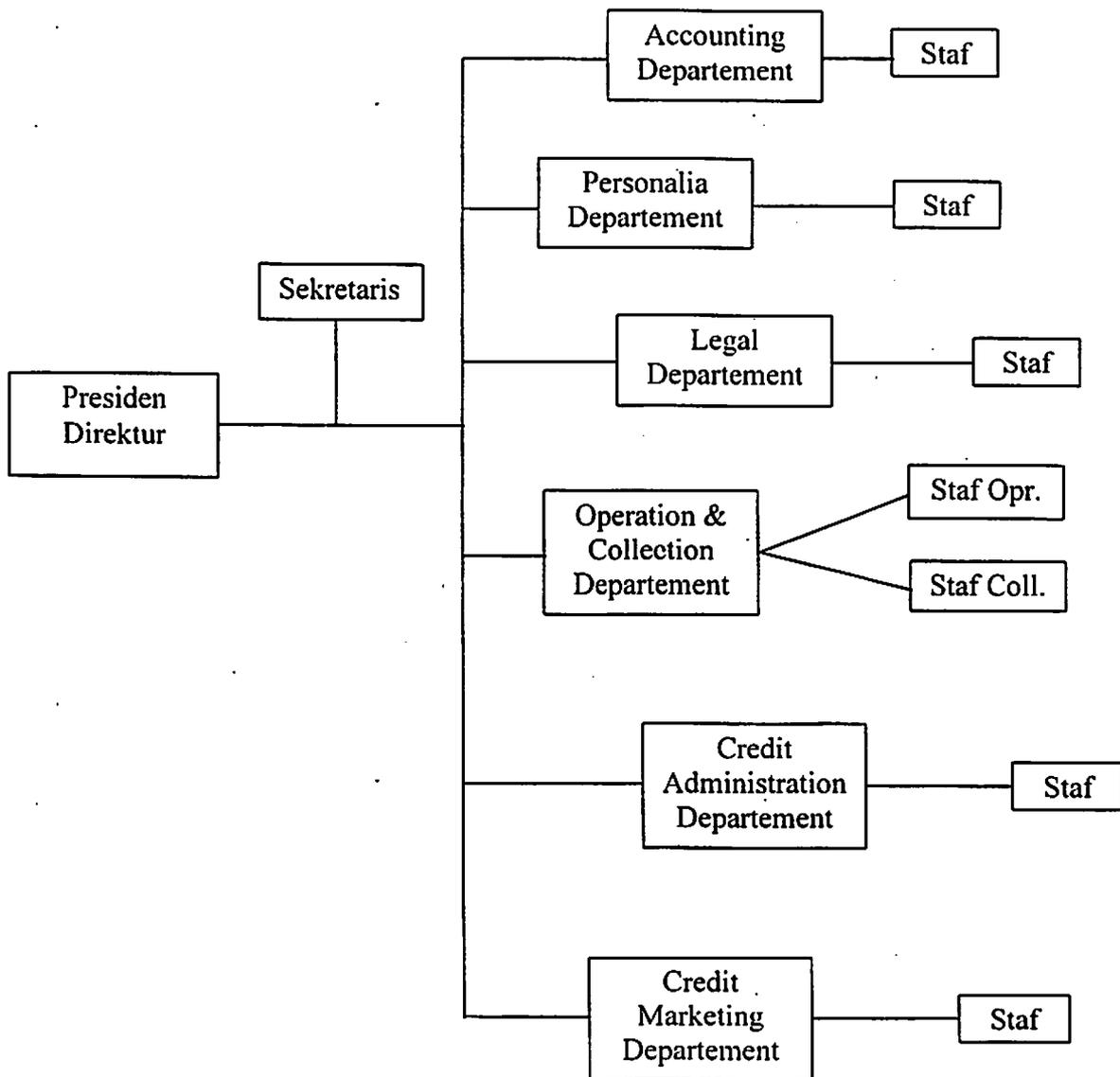
pada perusahaan kami terhitung sejak tanggal 23 Februari sampai dengan 18 Maret 1998.

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 30 Maret 1998
PT. Matari Advertising

(Mi'an Dulhady)
Senior Account Receivable Manager

**STRUKTUR ORGANISASI
PT. NIAGA FACTORING CORPORATION**



Lampiran 2

Jenis-jenis Factoring

	Pembiayaan awal	Perlindungan Kredit	Pemberitahuan ke pelanggan	Administrasi pembukuan	Penagihan
Full Service (Non-recourse Factoring)	*	*	*	*	*
Recourse Factoring	*	NA	*	*	*
Maturity Factoring	NA	*	*	*	*
Agency Factoring	*	+/-	+/-	+/-	*
Invoice Discounting	*	NA	NA	NA	NA
Bulk Factoring	*	NA	*	NA	NA
Undisclosed Factoring	*	+/-	NA	NA	NA

Keterangan :

- * = selalu diberikan
- +/- = kadang-kadang dilakukan
- NA = tidak diberikan

Perkembangan Factoring Dunia

	1987	1988	1989	1990	Kenaikan 90/89
Domestik	131,067	151,522	179,198	230,564	29 %
Internasional	8,744	8,884	10,826	13,763	27 %
T o t a l	139,811	160,406	190,024	244,327	29 %

(Sumber : FCI)

Perputaran Factoring Dunia Tahun 1990

No. of Companies	EUROPE	Domestik	Internasional	Total
3	Austria	1.525	180	1.705
8	Belgium	2.762	690	3.452
1	Czechoslovachia	0	135	135
7	Denmark	952	346	1.298
5	Finland	4.920	110	5.030
17	France	13.325	1.000	14.325
14	Germany	7.665	2.678	10.343
5	Hungary	0	130	130
1	Ireland	200	10	210
1	Israel	0	4	4
80	Italy	70.000	1.280	71.280
1	Luxemburg	10	1	11
6	Netherlands	7.000	3.000	10.000
10	Norway	2.850	150	3.000
6	Portugal	1.490	79	1.569
18	Spain	2.530	255	2.785
15	Sweden	5.171	195	5.366
2	Switzerland	60	40	100
3	Turkey	6	56	62
34	United Kingdom	28.040	1.194	29.234
237		148.506	11.533	160.039
AMERICAS				
8	Canada	1.900	159	2.059
17	U.S.A	48.212	800	49.012
70	Mexico	7.200	40	7.240
1	Dominican Rep.	2	0	2
30	Brazil	200	0	200
1	Chile	20	0	20
4	Equador	57	0	57
131		57.591	999	58.590
AFRICA				
2	Morocco	0	3	3
5	South Africa	600	20	620
7		600	23	623

ASIA

3	Hong Kong	35	110	145
3	Indonesia	50	7	57
43	Japan	14.387	459	14.846
15	Malaysia	440	10	450
2	Philippines	50	1	51
20	Singapore	1.150	280	1.430
15	South Korea	4.000	206	4.206
1	Taiwan	0	25	25
7	Thailand	235	5	240
109		20.347	1.103	21.450

AUSTRALIA

20	Australia	3.500	100	3.600
3	New Zealand	20	5	25
23		3.520	105	3.625

507	TOTAL WORLD FACTORING VOLUMES	230.564	13.763	244.327
-----	-------------------------------------	---------	--------	---------

ESTIMATED AS AT 31 DECEMBER 1990 - FCI

**PT. NIAGA FACTORING CORPORATION
COMPANY PROFILE**

Background information :

PT. Niaga Factoring Corporation is a Joint Venture company between PT. Bank Niaga, International Factors of Singapore Ltd. and PT. Usaha Sarana Sejati. The Company's articles of association (No. 48 dated April 5, 1990 with Notary Public Imas Fatimah SH) was approved by the Ministry of Justice (Decree of the Minister of Justice No. C2-4574.HT.01.01.th.90) in August 6, 1990 and the Company received the operating license from the Ministry of Finance to operate as a Finance Company in the field of Factoring in October 10, 1990 (Decree of the Minister of Finance No. 1133 /KMK.013/1990).

Staff recruitment started in July 1990 and commercial operation started in December 1990.

Shareholders (as per December 31st. 1997)

	Shares (Par value - Rp 100,000,-)	Percentages of Ownership	Paid up Capital (Rp)
PT. Bank Niaga	102,820	53.00%	10,282,000,000
International Factors of Singapore Ltd. (IFS)	91,180	47.00%	9,118,000,000
	194,000	100.00%	19,400,000,000

Board of Commissioners (as per December 31st. 1997)

Vacant	Chairman	
Mr. Binhadi	Commissioner/Board member	(Bank Niaga)
Mr. Foo Kok Swee	Commissioner/Board member	(IFS)
Ms. Gunami S.	Commissioner/Board member	(Bank Niaga)
Mr. Arwin Rasyid	Commissioner/Board member	(Bank Niaga)
Mr. Choo Boon Tiong	Commissioner/Board member	(IFS)

Management (as per December 31st. 1997):

Mr. Parman Nataatmadja President Director

Number of staff (as per December 31st, 1997) :

47

Operational High-lights :
(In Rp Millions)

	1993 31st. December	1994 31st. December	1995 31st. December	1996 31st. December	1997 31st. December
Accumulated Factoring Volume for the year	185,842	217,660	277,900	351,890	243,252
Outstanding Factoring Receivables	34,674	44,651	60,766	124,723	91,436
Total Assets	38,534	48,095	65,505	131,211	99,887
Total Liabilities	27,549	37,150	53,241	114,349	78,930
Paid up Capital	8,000	8,000	8,000	13,800	19,400
Retained Earnings	2,885	2,946	2,545	784	1,643
	1993 Jan-Dec	1994 Jan-Dec	1995 Jan-Dec	1996 Jan-Dec	1997 Jan-Dec
Factoring Income	3,878	4,249	8,638	10,465	10,394
Less Interest Expense	(704)	(1,155)	(3,816)	(4,095)	(8,842)
Operating Surplus	3,174	3,094	4,822	6,370	1,552
General and Admin. Expense	(1,418)	(2,070)	(2,185)	(2,666)	(3,007)
Other Income	471	103	95	(149)	1,317
Profit before tax and provision	2,227	1,127	2,732	3,555	(138)
Corporate Tax	(848)	(563)	(867)	(1,111)	(486)
Provision for doubtful account	(185)	(103)	(147)	(704)	0
Profit after tax and provision	1,194	461	1,718	1,740	(624)



**NIAGA FACTORING
CORPORATION**

CUSTOMER'S STATEMENT
Rekening Koran Pelanggan

ASTRA INTERNATIONAL PT JL GAYA MOTOR III NO 5 SUNTER II JAKARTA 14350		PAGE Halaman	01
		REPORT DATE Tanggal Laporan	30-Apr-1997
CLIENT'S NAME Name Klien	INTERNATIONAL MATARI ADV.,PT	(IM002.D.M06)	CUSTOMER CODE Kode Pelanggan AI004.1.A18

Tgl. Faktur	Ref.	Keterangan	Jatuh Tempo	Debit	Kredit	Saldo	
14-Oct-96	25167	SA-0029	13/11/96	18,920,000.00		18,920,000.00	
25-Apr-97	RE-0663	RE-0663,25/04/97			18,920,000.00	0.00	
06-Nov-96	25223	SA-0032	06/12/96	19,008,000.00		19,008,000.00	
25-Apr-97	RE-0663	RE-0663,25/04/97			19,008,000.00	0.00	
06-Nov-96	25224	SA-0032	06/12/96	19,008,000.00		19,008,000.00	
25-Apr-97	RE-0663	RE-0663,25/04/97			19,008,000.00	0.00	
13-Nov-96	58100	SA-0036	13/12/96	605,000.00		605,000.00	
25-Apr-97	RE-0663	RE-0663,25/04/97			605,000.00	0.00	
13-Nov-96	58101	SA-0036	13/12/96	16,500,000.00		16,500,000.00	
25-Apr-97	RE-0663	RE-0663,25/04/97			16,500,000.00	0.00	
13-Nov-96	58102	SA-0036	13/12/96	3,726,360.00		3,726,360.00	
25-Apr-97	RE-0663	RE-0663,25/04/97			3,726,360.00	0.00	
13-Nov-96	58103	SA-0036	13/12/96	3,239,198.00		3,239,198.00	
25-Apr-97	RE-0663	RE-0663,25/04/97			3,239,198.00	0.00	
13-Nov-96	58104	SA-0036	13/12/96	2,140,005.00		2,140,005.00	
25-Apr-97	RE-0663	RE-0663,25/04/97			2,140,005.00	0.00	
13-Nov-96	58105	SA-0036	13/12/96	2,917,750.00		2,917,750.00	
25-Apr-97	RE-0663	RE-0663,25/04/97			2,917,750.00	0.00	
13-Nov-96	58106	SA-0036	13/12/96	154,000.00		154,000.00	
25-Apr-97	RE-0663	RE-0663,25/04/97			154,000.00	0.00	
18-Nov-96	25244	SA-0037	18/12/96	15,206,400.00		15,206,400.00	
CURRENCY / Mata Uang				RPS	101,424,713.00	86,218,313.00	15,206,400.00

CURRENT AMOUNT Belum Jatuh Tempo	OVERDUE AMOUNT / Jumlah yang telah lewat jatuh tempo					
	1 - 30 DAYS / Hari	31 - 60 DAYS / Hari	61 - 90 DAYS / Hari	91 - 120 DAYS / Hari	121 - 180 DAYS / Hari	> 181 DAYS / Hari
				218,077,933.00		
						CREDIT / Kredit
						0.00
CN	: CREDIT NOTE / Nota Kredit		SA	: SCHEDULE OF ACCEPTANCE / Jadwal Penerimaan		
IN	: INVOICE / Faktur		CA	: DISCOUNT, STAMPS AND BANK CHGS. / Diskonto, Meterai, Biaya Bank		
RP	: RECEIPT / Penyerahan		*	: OVERDUE / Lewat Jatuh Tempo		
AJIAT	: ADJUSTMENT / Penyesuaian					

Payment can be transferred to BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (for RUPIAH) or A/C No. 08A-3005-5 (for US \$) favoring PT. NIAGA FACTORING CORPORATION
Pembayaran dapat dilakukan melalui BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (untuk Rp.) atau A/C No. 08A-3005-5 (untuk US \$) atas nama PT. NIAGA FACTORING CORPORATION

SEE REVERSE
Lihat Sebelah



NIAGA FACTORING CORPORATION

CUSTOMER'S STATEMENT
Rekening Koran Pelanggan

ASTRA INTERNATIONAL PT JL GAYA MOTOR III NO 5 SUNTER II JAKARTA 14350		PAGE Halaman	02
		REPORT DATE Tanggal Laporan	30-Apr-1997
CLIENT'S NAME Name Klien	INTERNATIONAL MATARI ADV.,PT (IM002.D.M06)	CUSTOMER CODE Kode Pelanggan	AI004.1.A18

VOICE DATE Tgl. Faktur	REF.	DESCRIPTION Keterangan	DUE DATE Jatuh Tempo	DEBIT Debit	CREDIT Kredit	BALANCE Saldo	
25-Apr-97	RE-0663	1/F from prev. page RE-0663,25/04/97			15,206,400.00	15,206,400.00	
03-Dec-96	25268	SA-0045	02/01/97	172,986,000.00		172,986,000.00	
29-Nov-96	58194	SA-0045	29/12/96	115,848,123.00		288,834,123.00	
25-Apr-97	RE-0663	RE-0663,25/04/97			115,848,123.00	172,986,000.00	
13-Dec-96	58230	SA-0060	12/01/97	770,000.00		173,756,000.00	
13-Dec-96	58231	SA-0060	12/01/97	1,430,000.00		175,196,000.00	
13-Dec-96	58232	SA-0060	12/01/97	604,725.00		175,790,725.00	
13-Dec-96	58233	SA-0060	12/01/97	550,000.00		176,340,725.00	
13-Dec-96	58234	SA-0060	12/01/97	280,500.00		176,621,225.00	
19-Dec-96	25305	SA-0060	18/01/97	19,008,000.00		195,629,225.00	
19-Dec-96	25328	SA-0060	18/01/97	19,008,000.00		214,637,225.00	
19-Dec-96	58292	SA-0060	18/01/97	2,533,958.00		217,171,183.00	
19-Dec-96	58293	SA-0060	18/01/97	330,000.00		217,501,183.00	
19-Dec-96	58294	SA-0060	18/01/97	316,250.00		217,817,433.00	
19-Dec-96	58295	SA-0060	18/01/97	280,500.00		218,097,933.00	
CURRENCY Mata Uang				RPS	435,370,769.00	217,272,836.00	218,097,933.00

CURRENT AMOUNT Belum Jatuh Tempo	1 - 30 DAYS / Hari	31 - 60 DAYS / Hari	61 - 90 DAYS / Hari	91 - 120 DAYS / Hari	121 - 180 DAYS / Hari	> 181 DAYS / Hari
				218,097,933.00		

- CN : CREDIT NOTE / Nota Kredit
- IN : INVOICE / Faktur
- RP : RECEIPT / Penerimaan
- AJ/AT : ADJUSTMENT / Penyesuaian
- SA : SCHEDULE OF ACCEPTANCE / Jadwal Penerimaan
- CA : DISCOUNT, STAMPS AND BANK CHGS. / Diskonto, Meterai, Biaya Bank
- * : OVERDUE / Lewat Jatuh Tempo

CREDIT / Kredit	0.00
-----------------	------

Payment can be transferred to BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (for RUPIAH) or A/C No. 08A-3005-5 (for US \$) favoring PT. NIAGA FACTORING CORPORATION
Pembayaran dapat dilakukan melalui BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (untuk Rp.) atau A/C No. 08A-3005-5 (untuk US \$) atas nama PT. NIAGA FACTORING CORPORATION


**NIAGA FACTORING
CORPORATION**
**CUSTOMER'S STATEMENT
Rekening Koran Pelanggan**

FOREMOST INDONESIA PT JL RAYA JAKARTA BOGOR KM 26 CIRACAS JAKARTA TIMUR		PAGE Halaman	01
		REPORT DATE Tanggal Laporan	30-Apr-1997
CLIENT'S NAME Nama Klien	INTERNATIONAL MATARI ADV., PT (IM002.D.M06)	CUSTOMER CODE Kode Pelanggan	FI006.1.000

INVOICE DATE Tgl. Faktur	REF. Ref.	DESCRIPTION Keterangan	DUE DATE Jatuh Tempo	DEBIT Debit	CREDIT Kredit	BALANCE Saldo
11-Oct-96	25143	SA-0041	10/11/96	5,512,320.00		5,512,320.00
03-Dec-96	46153	SA-0049	02/01/97	2,490,576.00		8,002,896.00
03-Dec-96	46159	SA-0049	02/01/97	7,095,792.00		15,098,688.00
05-Dec-96	32241	SA-0057	04/01/97	2,530,598.00		17,629,286.00
05-Dec-96	32242	SA-0057	04/01/97	4,294,356.00		21,923,642.00
05-Dec-96	32243	SA-0057	04/01/97	3,149,098.00		25,072,740.00
05-Dec-96	32244	SA-0057	04/01/97	56,231,131.00		81,303,871.00
05-Dec-96	32245	SA-0057	04/01/97	11,557,689.00		92,861,560.00
05-Dec-96	32246	SA-0057	04/01/97	14,038,882.00		106,900,442.00
05-Dec-96	32247	SA-0057	04/01/97	15,040,187.00		121,940,629.00
05-Dec-96	32248	SA-0057	04/01/97	32,930,416.00		154,871,045.00
05-Dec-96	32249	SA-0057	04/01/97	12,470,709.00		167,341,754.00
05-Dec-96	32250	SA-0057	04/01/97	11,367,246.00		178,709,000.00
05-Dec-96	32251	SA-0057	04/01/97	82,992,448.00		261,701,448.00
05-Dec-96	32256	SA-0057	04/01/97	18,455,360.00		280,156,808.00
05-Dec-96	32258	SA-0058	04/01/97	49,795,469.00		329,952,277.00
05-Dec-96	32259	SA-0058	04/01/97	10,262,868.00		340,215,145.00
05-Dec-96	32260	SA-0058	04/01/97	13,092,526.00		353,307,671.00
05-Dec-96	32261	SA-0058	04/01/97	13,394,858.00		366,702,529.00
05-Dec-96	32262	SA-0058	04/01/97	29,282,484.00		395,985,013.00
05-Dec-96	32263	SA-0058	04/01/97	11,073,216.00		407,058,229.00
CURRENCY Mata Uang			RPS	407,058,229.00	0.00	407,058,229.00

CURRENT AMOUNT	OVERDUE AMOUNT / Jumlah yang telah lewat jatuh tempo					
Belum Jatuh Tempo	1 - 30 DAYS / Hari	31 - 60 DAYS / Hari	61 - 90 DAYS / Hari	91 - 120 DAYS / Hari	121 - 180 DAYS / Hari	> 181 DAYS / Hari
				415,163,891.00	5,512,320.00	-

CN : CREDIT NOTE / Nota Kredit	SA : SCHEDULE OF ACCEPTANCE / Jadwal Penerimaan
IN : INVOICE / Faktur	CA : DISCOUNT, STAMPS AND BANK CHGS. / Diskonto, Meterai, Biaya Bank
RP : RECEIPT / Penerimaan	* OVERDUE / Lewat Jatuh Tempo
AJIAT : ADJUSTMENT / Penyesuaian	

CREDIT / Kredit
0.00

 Payment can be transferred to BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (for RUPIAH)
 or A/C No. 08A-3005-5 (for US \$) favoring PT. NIAGA FACTORING CORPORATION

 Pembayaran dapat dilakukan melalui BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (untuk Rp.)
 atau A/C No. 08A-3005-5 (untuk US \$) atas nama PT. NIAGA FACTORING CORPORATION

 SEE REVERSE
 Lihat Sebelah


**NIAGA FACTORING
CORPORATION**
**CUSTOMER'S STATEMENT
Rekening Koran Pelanggan**

FOREMOST INDONESIA PT JL RAYA JAKARTA BOGOR KM 26 CIRACAS JAKARTA TIMUR		PAGE Halaman	02
		REPORT DATE Tanggal Laporan	30-Apr-1997
CLIENT NAME Nama Klien	INTERNATIONAL MATARI ADV.,PT (IM002.D.M06)	CUSTOMER CODE Kode Pelanggan	FI006.1.000

VOICE DATE Tgl. Faktur	REF. Ref.	DESCRIPTION Keterangan	DUE DATE Jatuh Tempo	DEBIT Debit	CREDIT Kredit	BALANCE Saldo
		D/F from prev. page				407,058,229.00
05-Dec-96	32264	SA-0058	04/01/97	12,351,246.00		419,609,475.00
11-Dec-96	32265	SA-0058	10/01/97	1,066,736.00		420,676,211.00
CURRENCY Mata Uang				RPS	420,676,211.00	0.00
					0.00	420,676,211.00

CURRENT AMOUNT Belum Jatuh Tempo	OVERDUE AMOUNT / Jumlah yang telah lewat jatuh tempo					
	1 - 30 DAYS / Hari	31 - 60 DAYS / Hari	61 - 90 DAYS / Hari	91 - 120 DAYS / Hari	121 - 180 DAYS / Hari	> 181 DAYS / Hari
				415,163,891.00	5,512,320.00	-

CN : CREDIT NOTE / Nota Kredit	SA : SCHEDULE OF ACCEPTANCE / Jadwal Penerimaan
IN : INVOICE / Faktur	CA : DISCOUNT, STAMPS AND BANK CHGS. / Diskonto, Meterai, Biaya Bank
RP : RECEIPT / Penerimaan	* : OVERDUE / Lewat Jatuh Tempo
AJAT : ADJUSTMENT / Penyesuaian	

CREDIT / Kredit
0.00

Payment can be transferred to BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (for RUPIAH) or A/C No. 08A-3005-5 (for US \$) favoring PT. NIAGA FACTORING CORPORATION

Pembayaran dapat dilakukan melalui BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (untuk Rp.) atau A/C No. 08A-3005-5 (untuk US \$) atas nama PT. NIAGA FACTORING CORPORATION


**NIAGA FACTORING
CORPORATION**
CUSTOMER'S STATEMENT
Rekening Koran Pelanggan

FRIESCHE VLAG INDONESIA PT JL RAYA BOGOR KM 5 CIJANTUNG, JAKTIM		PAGE Halaman	01
		REPORT DATE Tanggal Laporan	30-Apr-1997
CLIENT'S NAME Nama Klien	INTERNATIONAL MATARI ADV.,PT (IM002.D.M06)	CUSTOMER CODE Kode Pelanggan	FV001.1.000

INVOICE DATE Tgl. Faktur	REF. Ref.	DESCRIPTION Keterangan	DUE DATE Jatuh Tempo	DEBIT Debit	CREDIT Kredit	BALANCE Saldo
13-Nov-96	32118	SA-0038	13/12/96	8,954,069.00		8,954,069.00
	32118	RP-6860,02/04/97			8,954,069.00	0.00
1-Dec-96	32273	SA-0055	10/01/97	5,389,824.00		5,389,824.00
11-Dec-96	32274	SA-0055	10/01/97	14,898,576.00		20,288,400.00
11-Dec-96	32279	SA-0055	10/01/97	3,480,444.00		23,768,844.00
11-Dec-96	32271	SA-0055	10/01/97	33,129,426.00		56,898,270.00
	32271	RP-6860,02/04/97			33,129,426.00	23,768,844.00
11-Dec-96	32276	SA-0055	10/01/97	13,627,680.00		37,396,524.00
	32276	RP-6860,02/04/97			13,627,680.00	23,768,844.00
11-Dec-96	32277	SA-0055	10/01/97	28,474,908.00		52,243,752.00
	32277	RP-6860,02/04/97			28,474,908.00	23,768,844.00
11-Dec-96	32281	SA-0055	10/01/97	2,552,326.00		26,321,170.00
	32281	RP-6860,02/04/97			2,552,326.00	23,768,844.00
11-Dec-96	32282	SA-0055	10/01/97	28,474,908.00		52,243,752.00
	32282	RP-6860,02/04/97			28,474,908.00	23,768,844.00
11-Dec-96	32284	SA-0056	10/01/97	10,129,680.00		33,898,524.00
	32284	RP-6860,02/04/97			10,129,680.00	23,768,844.00
11-Dec-96	32286	SA-0056	10/01/97	5,389,824.00		29,158,668.00
	32286	RP-6860,02/04/97			5,389,824.00	23,768,844.00
10-Dec-96	25289	SA-0062	09/01/97	16,383,840.00		40,152,684.00
31-Dec-96	25365	SA-0063	30/01/97	3,789,720.00		43,942,404.00
CURRENCY Mata Uang			RPS	174,675,225.00	130,732,821.00	43,942,404.00

CURRENT AMOUNT	OVERDUE AMOUNT / Jumlah yang telah lewat jatuh tempo					
Belum Jatuh Tempo	1 - 30 DAYS / Hari	31 - 60 DAYS / Hari	61 - 90 DAYS / Hari	91 - 120 DAYS / Hari	121 - 180 DAYS / Hari	> 181 DAYS / Hari
			3,789,720.00	73,560,526.00		

CN : CREDIT NOTE / Nota Kredit
 IN : INVOICE / Faktur
 RP : RECEIPT / Penerimaan
 AJ/AT : ADJUSTMENT / Penyesuaian

SA : SCHEDULE OF ACCEPTANCE / Jadwal Penerimaan
 CA : DISCOUNT, STAMPS AND BANK CHGS. / Diskonto, Meterai, Biaya Bank
 * : OVERDUE / Lewat Jatuh Tempo

CREDIT / Kredit
 0.00

Payment can be transferred to BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (for RUPIAH)
 or A/C No. 08A-3005-5 (for US \$) favoring PT. NIAGA FACTORING CORPORATION

Pembayaran dapat dilakukan melalui BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (untuk Rp.)
 atau A/C No. 08A-3005-5 (untuk US \$) atas nama PT. NIAGA FACTORING CORPORATION

SEE REVERSE
 Lihat Sebelah



CUSTOMER'S STATEMENT
Rekening Koran Pelanggan

FRIESCHE VLAG INDONESIA PT JL RAYA BOGOR KM 5 CIJANTUNG, JAKTIM		PAGE Halaman	02
		REPORT DATE Tanggal Laporan	30-Apr-1997
CLIENT'S NAME Nama Klien	INTERNATIONAL MATARI ADV.,PT (IM002.D.M06)	CUSTOMER CODES Kode Pelanggan	FV001.1.000

VOICE DATE Tgl. Faktur	REF. Ref.	DESCRIPTION Keterangan	DUE DATE Jatuh Tempo	DEBIT Debit	CREDIT Kredit	BALANCE Saldo	
		B/F from prev. page				43,942,404.00	
18-Dec-96	58289	SA-0043	17/01/97 *	21,083,334.00		65,025,738.00	
12-Dec-96	32287	SA-0045	11/01/97 *	3,733,279.00		68,759,017.00	
16-Dec-96	32312	SA-0045	15/01/97 *	4,949,349.00		73,708,366.00	
12-Dec-96	46225	SA-0045	11/01/97 *	3,641,880.00		77,350,246.00	
CURRENCY / Mata Uang				RPS	208,083,067.00	130,732,821.00	77,350,246.00

CURRENT AMOUNT Belum Jatuh Tempo	OVERDUE AMOUNT / Jumlah yang telah lewat jatuh tempo					
	1 - 30 DAYS / Hari	31 - 60 DAYS / Hari	61 - 90 DAYS / Hari	91 - 120 DAYS / Hari	121 - 180 DAYS / Hari	> 181 DAYS / Hari
			3,789,720.00	73,560,526.00		

- | | |
|----------------------------------|--|
| CN : CREDIT NOTE / Nota Kredit | SA : SCHEDULE OF ACCEPTANCE / Jadwal Penerimaan |
| IN : INVOICE / Faktur | CA : DISCOUNT, STAMPS AND BANK CHGS. / Diskonto, Meterai, Biaya Bank |
| RP : RECEIPT / Penerimaan | * : OVERDUE / Lewat Jatuh Tempo |
| AJ/AT : ADJUSTMENT / Penyesuaian | |

CREDIT / Kredit	0.00
-----------------	------

Payment can be transferred to BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (for RUPIAH) or A/C No. 08A-3005-5 (for US \$) favoring PT. NIAGA FACTORING CORPORATION
 Pembayaran dapat dilakukan melalui BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (untuk Rp.) atau A/C No. 08A-3005-5 (untuk US \$) atas nama PT. NIAGA FACTORING CORPORATION

SEE REVERSE
Lihat Sebelah



**NIAGA FACTORING
CORPORATION**

CUSTOMER'S STATEMENT
Rekening Koran Pelanggan

KIWI INDONESIA PT JL RAYA BOGOR KM 27 JAKTIM	PAGE Halaman	01
	REPORT DATE Tanggal Laporan	30-Apr-1997
INTERNATIONAL MATARI ADV.,PT (IM002.D.M06)	CUSTOMER CODE Kode Pelanggan	KI006.1.000

INVOICE DATE Tgl. Faktur	REF. NO. Ref.	DESCRIPTION Keterangan	DUE DATE Jatuh Tempo	DEBIT Debit	CREDIT Kredit	BALANCE Saldo	
27-Jan-97	46443	SA-0061	26/02/97	108,744,256.00		108,744,256.00	
27-Jan-97	46463	SA-0061	26/02/97	82,684,200.00		191,428,456.00	
7-Jan-97	46464	SA-0061	26/02/97	31,639,400.00		223,067,856.00	
27-Jan-97	46495	SA-0061	26/02/97	10,000.00		223,077,856.00	
29-Jan-97	58360	SA-0061	28/02/97	92,026,173.00		315,124,629.00	
	58360	RP-6900,03/04/97			92,026,173.00	223,097,856.00	
29-Jan-97	58362	SA-0061	28/02/97	711,946.00		223,809,802.00	
	58362	RP-6900,03/04/97			711,946.00	223,097,856.00	
29-Jan-97	58361	SA-0061	28/02/97	17,524,595.00		240,622,451.00	
	58361	RP-7030,11/04/97			17,524,595.00	223,097,856.00	
29-Jan-97	25415	SA-0061	28/02/97	66,836,000.00		289,933,856.00	
	25415	RP-7204,23/04/97			66,836,000.00	223,097,856.00	
CURRENCY Mata Uang				RPS	400,196,570.00	177,098,714.00	223,097,856.00

CURRENT AMOUNT Belum Jatuh Tempo	OVERDUE AMOUNT / Jumlah yang telah lewat jatuh tempo					
	1 - 30 DAYS / Hari	31 - 60 DAYS / Hari	61 - 90 DAYS / Hari	91 - 120 DAYS / Hari	121 - 180 DAYS / Hari	> 181 DAYS / Hari
			223,097,856.00			

CN : CREDIT NOTE / Nota Kredit	SA : SCHEDULE OF ACCEPTANCE / Jadwal Penerimaan
IN : INVOICE / Faktur	CA : DISCOUNT, STAMPS AND BANK CHGS. / Diskonto, Meterai, Biaya Bank
RP : RECEIPT / Penerimaan	* : OVERDUE / Lewat Jatuh Tempo
AJ/AT : ADJUSTMENT / Penyesuaian	

CREDIT / Kredit
0.00

Payment can be transferred to BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (for RUPIAH) or A/C No. 08A-3005-5 (for US \$) favoring PT. NIAGA FACTORING CORPORATION
Pembayaran dapat dilakukan melalui BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (untuk Rp.) atau A/C No. 08A-3005-5 (untuk US \$) atas nama PT. NIAGA FACTORING CORPORATION


**NIAGA FACTORING
CORPORATION**
**CUSTOMER'S STATEMENT
Rekening Koran Pelanggan**

INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT. JLN. ANCOL BARAT I NO: 4-5 JAKARTA UTARA		PAGE Halaman	01
		REPORT DATE Tanggal Laporan	30-Apr-1997
CLIENT'S NAME Nama Klien	INTERNATIONAL MATARI ADV., PT (IM002.D.M06)	CUSTOMER CODE Kode Pelanggan	SF002.1.S05

VOICE DATE Tgl. Faktur	REF. Ref.	DESCRIPTION Keterangan	DUE DATE Jatuh Tempo	DEBIT Debit	CREDIT Kredit	BALANCE Saldo
30-Nov-96	46136	SA-0047	30/12/96 *	62,726,400.00		62,726,400.00
30-Nov-96	46137	SA-0047	30/12/96 *	10,217,600.00		72,944,000.00
30-Nov-96	46138	SA-0047	30/12/96 *	42,425,000.00		115,369,000.00
30-Nov-96	46139	SA-0047	30/12/96 *	48,508,000.00		163,877,000.00
30-Nov-96	46140	SA-0047	30/12/96 *	2,132,000.00		166,009,000.00
30-Nov-96	46141	SA-0047	30/12/96 *	22,204,200.00		188,213,200.00
30-Nov-96	46135	SA-0047	30/12/96 *	30,000.00		188,243,200.00
25-Apr-97	RE-0664	RE-0664,25/04/97			30,000.00	188,213,200.00
13-Nov-96	38147	SA-0047	13/12/96 *	18,370,000.00		206,583,200.00
25-Apr-97	RE-0663	RE-0663,25/04/97			18,370,000.00	188,213,200.00
26-Nov-96	32185	SA-0048	26/12/96 *	10,218,646.00		198,431,846.00
25-Apr-97	RE-0663	RE-0663,25/04/97			10,218,646.00	188,213,200.00
26-Nov-96	32186	SA-0048	26/12/96 *	6,359,113.00		194,572,313.00
25-Apr-97	RE-0663	RE-0663,25/04/97			6,359,113.00	188,213,200.00
26-Nov-96	32187	SA-0048	26/12/96 *	17,274,826.00		205,488,026.00
25-Apr-97	RE-0663	RE-0663,25/04/97			17,274,826.00	188,213,200.00
26-Nov-96	32188	SA-0048	26/12/96 *	8,225,738.00		196,438,938.00
5-Apr-97	RE-0664	RE-0664,25/04/97			8,225,738.00	188,213,200.00
26-Nov-96	32189	SA-0048	26/12/96 *	3,746,362.00		191,959,562.00
25-Apr-97	RE-0664	RE-0664,25/04/97			3,746,362.00	188,213,200.00
26-Nov-96	32190	SA-0048	26/12/96 *	6,869,240.00		195,082,440.00
CURRENCY Mata Uang			RPS	259,307,125.00	64,224,685.00	195,082,440.00

CURRENT AMOUNT		OVERDUE AMOUNT / Jumlah yang telah lewat jatuh tempo				
Belum Jatuh Tempo	1 - 30 DAYS / Hari	31 - 60 DAYS / Hari	61 - 90 DAYS / Hari	91 - 120 DAYS / Hari	121 - 180 DAYS / Hari	> 181 DAYS / Hari
			360,443,199.00	77,720,378.00	188,213,200.00	-
						CREDIT / Kredit
						0.00

CN : CREDIT NOTE / Nota Kredit

SA : SCHEDULE OF ACCEPTANCE / Jadwal Penerimaan

IN : INVOICE / Faktur

CA : DISCOUNT, STAMPS AND BANK CHGS. / Diskonto, Meterai, Biaya Bank

RP : RECEIPT / Penerimaan

* : OVERDUE / Lewat Jatuh Tempo

AJIAT : ADJUSTMENT / Penyesuaian

 Payment can be transferred to BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (for RUPiah)
 or A/C No. 08A-3005-5 (for US \$) favoring PT. NIAGA FACTORING CORPORATION

 Pembayaran dapat dilakukan melalui BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (untuk Rp.)
 atau A/C No. 08A-3005-5 (untuk US \$) atas nama PT. NIAGA FACTORING CORPORATION

 SEE REVERSE
 Lihat Sebelah



**NIAGA FACTORING
CORPORATION**

CUSTOMER'S STATEMENT
Rekening Koran Pelanggan

INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT. JLN. ANCOL BARAT I NO: 4-5 JAKARTA UTARA	PAGE Halaman	02
	REPORT DATE Tanggal Laporan	30-Apr-1997
CLIENT'S NAME Nama Klien	INTERNATIONAL MATARI ADV.,PT (IM002.D.M06)	CUSTOMER CODE Kode Pelanggan
		SF002.1.S05

INVOICE DATE Tgl. Faktur	REF. Ref.	DESCRIPTION Keterangan	DUE DATE Jatuh Tempo	DEBIT Debit	CREDIT Kredit	BALANCE Saldo		
25-Apr-97	RE-0664	B/F from prev. page				195,082,440.00		
1-Nov-96	32191	RE-0664,25/04/97 SA-0040	26/12/96	2,581,916.00	6,869,240.00	188,213,200.00		
25-Apr-97	RE-0664	RE-0664,25/04/97			2,581,916.00	190,795,116.00		
26-Nov-96	32192	SA-0040	26/12/96	2,577,221.00		188,213,200.00		
25-Apr-97	RE-0664	RE-0664,25/04/97			2,577,221.00	190,790,421.00		
28-Nov-96	32233	SA-0040	28/12/96	1,730,236.00		188,213,200.00		
25-Apr-97	RE-0664	RE-0664,25/04/97			1,730,236.00	189,943,436.00		
28-Nov-96	32234	SA-0040	28/12/96	8,939,588.00		188,213,200.00		
25-Apr-97	RE-0664	RE-0664,25/04/97			8,939,588.00	197,152,788.00		
28-Nov-96	32235	SA-0040	28/12/96	6,535,742.00		188,213,200.00		
25-Apr-97	RE-0664	RE-0664,25/04/97			6,535,742.00	194,748,942.00		
28-Nov-96	32236	SA-0040	28/12/96	2,366,302.00		188,213,200.00		
25-Apr-97	RE-0664	RE-0664,25/04/97			2,366,302.00	190,579,502.00		
28-Nov-96	32237	SA-0040	28/12/96	5,066,919.00		188,213,200.00		
25-Apr-97	RE-0664	RE-0664,25/04/97			5,066,919.00	193,280,119.00		
28-Nov-96	32238	SA-0040	28/12/96	4,951,729.00		188,213,200.00		
25-Apr-97	RE-0664	RE-0664,25/04/97			4,951,729.00	193,164,929.00		
26-Nov-96	32183	SA-0040	26/12/96	1,366,596.00		188,213,200.00		
25-Apr-97	RE-0664	RE-0664,25/04/97			1,366,596.00	189,579,796.00		
26-Nov-96	32184	SA-0040	26/12/96	14,825,719.00		188,213,200.00		
				CURRENCY Mata Uang	RPS	310,249,093.00	107,210,174.00	203,038,919.00

CURRENT AMOUNT Belum Jatuh Tempo	OVERDUE AMOUNT / Jumlah yang telah lewat jatuh tempo					
	1 - 30 DAYS / Hari	31 - 60 DAYS / Hari	61 - 90 DAYS / Hari	91 - 120 DAYS / Hari	121 - 180 DAYS / Hari	> 181 DAYS / Hari
			360,443,199.00	77,720,378.00	188,213,200.00	-

CN : CREDIT NOTE / Nota Kredit
 IN : INVOICE / Faktur
 RP : RECEIPT / Penerimaan
 AJ/AT : ADJUSTMENT / Penyesuaian
 SA : SCHEDULE OF ACCEPTANCE / Jadwal Penerimaan
 CA : DISCOUNT, STAMPS AND BANK CHGS. / Diskonto, Meterai, Biaya Bank
 * : OVERDUE / Lewat Jatuh Tempo

CREDIT / Kredit
0.00

Payment can be transferred to BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (for RUPIAH) or A/C No. 08A-3005-5 (for US \$) favoring PT. NIAGA FACTORING CORPORATION

Pembayaran dapat dilakukan melalui BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (untuk Rp.) atau A/C No. 08A-3005-5 (untuk US \$) atas nama PT. NIAGA FACTORING CORPORATION



**NIAGA FACTORING
CORPORATION**

CUSTOMER'S STATEMENT
Rekening Koran Pelanggan

INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT. JLN. ANCOL BARAT I NO: 4-5 JAKARTA UTARA		PAGE Halaman	03
		REPORT DATE Tanggal Laporan	30-Apr-1997
CLIENT'S NAME Nama Klien	INTERNATIONAL MATARI ADV.,PT (IM002.D.M06)	CUSTOMER CODE Kode Pelanggan	SF002.1.S05

VOICE DATE Tgl. Faktur	REF Ref.	DESCRIPTION Keterangan	DUE DATE Jatuh Tempo	DEBIT Debit	CREDIT Kredit	BALANCE Saldo
25-Apr-97	RE-0664	D/F from prev. page RE-0664,25/04/97			14,825,719.00	203,038,919.00
19-Dec-96	8 58306	SA-0059	18/01/97	2,002,000.00		180,213,200.00
19-Dec-96	8 58307	SA-0059	18/01/97	357,500.00		190,215,200.00
19-Dec-96	8 58308	SA-0059	18/01/97	138,600.00		190,711,300.00
19-Dec-96	8 58309	SA-0059	18/01/97	812,778.00		191,524,078.00
19-Dec-96	8 58310	SA-0059	18/01/97	1,012,000.00		192,536,078.00
19-Dec-96	8 58311	SA-0059	18/01/97	18,452,500.00		210,988,578.00
19-Dec-96	8 25337	SA-0066	18/01/97	22,393,800.00		233,382,378.00
03-Dec-96	8 25273	SA-0066	02/01/97	26,908,200.00		260,290,578.00
27-Jan-97	8 32394	SA-0067	26/02/97	4,637,054.00		264,927,632.00
27-Jan-97	8 32395	SA-0067	26/02/97	3,746,362.00		268,673,994.00
27-Jan-97	8 32396	SA-0067	26/02/97	6,869,240.00		275,543,234.00
27-Jan-97	8 32397	SA-0067	26/02/97	2,564,452.00		278,107,686.00
07-Jan-97	8 32365	SA-0067	06/02/97	4,791,996.00		282,899,682.00
07-Jan-97	8 32366	SA-0067	06/02/97	3,625,512.00		286,525,194.00
07-Jan-97	8 32367	SA-0067	06/02/97	6,647,652.00		293,172,846.00
7-Jan-97	8 32368	SA-0067	06/02/97	2,446,708.00		295,619,554.00
07-Jan-97	8 32369	SA-0067	06/02/97	8,267,688.00		303,887,242.00
07-Jan-97	8 32370	SA-0067	06/02/97	16,920,770.00		320,808,012.00
07-Jan-97	8 32371	SA-0067	06/02/97	6,324,912.00		327,132,924.00
CURRENCY Mata Uang			RPS	449,168,817.00	122,035,893.00	327,132,924.00

CURRENT AMOUNT Belum Jatuh Tempo	OVERDUE AMOUNT / Jumlah yang telah lewat jatuh tempo					
	1 - 30 DAYS / Hari	31 - 60 DAYS / Hari	61 - 90 DAYS / Hari	91 - 120 DAYS / Hari	121 - 180 DAYS / Hari	> 181 DAYS / Hari
			360,443,199.00	77,720,378.00	188,213,200.00	

CN : CREDIT NOTE / Nota Kredit	SA : SCHEDULE OF ACCEPTANCE / Jadwal Penerimaan	CREDIT / Kredit 0.00
IN : INVOICE / Faktur	CA : DISCOUNT, STAMPS AND BANK CHGS. / Diskon, Meterai, Biaya Bank	
RP : RECEIPT / Penerimaan	• : OVERDUE / Lewat Jatuh Tempo	
AJIAT : ADJUSTMENT / Penyesuaian		

Payment can be transferred to BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (for RUPIAH) or A/C No. 08A-3005-5 (for US \$) favoring PT. NIAGA FACTORING CORPORATION
Pembayaran dapat dilakukan melalui BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (untuk Rp.) atau A/C No. 08A-3005-5 (untuk US \$) atas nama PT. NIAGA FACTORING CORPORATION



NIAGA FACTORING CORPORATION

CUSTOMER'S STATEMENT
Rekening Koran Pelanggan

INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT.
JLN. ANCOL BARAT I NO: 4-5
JAKARTA UTARA

04	PAGE	Halaman
30-Apr-1997	REPORT DATE	Tanggal Laporan
SF002.1.S05	CUSTOMER CODE	Kode Pelanggan
INTERNATIONAL MATARI ADV. PT	(IM002.D.M06)	Customer Name

INVOICE DATE	REMARKS	DATE	DEBIT	CREDIT	Saldo
07-Jan-97	SA-0067	06/02/97	2,437,107.00		327,132,924.00
7-Jan-97	SA-0067	06/02/97	7,936,597.00		329,570,031.00
07-Jan-97	SA-0067	06/02/97	4,415,598.00		337,506,628.00
07-Jan-97	SA-0067	06/02/97	3,992,151.00		341,922,226.00
03-Dec-96	SA-0067	02/01/97	5,643,000.00		345,914,377.00
27-Jan-97	SA-0068	26/02/97	103,000.00		351,662,377.00
27-Jan-97	SA-0068	26/02/97	43,154,800.00		394,817,177.00
27-Jan-97	SA-0068	26/02/97	25,051,000.00		419,868,177.00
27-Jan-97	SA-0068	26/02/97	67,082,400.00		486,950,577.00
27-Jan-97	SA-0068	26/02/97	6,768,400.00		493,718,977.00
29-Jan-97	SA-0068	19/02/97	643,600.00		494,362,577.00
29-Jan-97	SA-0068	19/02/97	46,904,600.00		541,266,577.00
29-Jan-97	SA-0068	19/02/97	36,390,400.00		577,856,977.00
29-Jan-97	SA-0068	19/02/97	27,033,600.00		604,890,577.00
29-Jan-97	SA-0068	19/02/97	21,331,200.00		626,221,777.00
29-Jan-97	SA-0068	19/02/97	140,000.00		626,361,777.00
21-Jan-97	SA-0068	20/02/97	13,000.00		626,376,777.00

07-Jan-97	SA-0067	06/02/97	2,437,107.00		626,376,777.00
-----------	---------	----------	--------------	--	----------------

CURRENT AMOUNT	Belum Jatuh Tempo	1 - 30 DAYS / Hari	31 - 60 DAYS / Hari	61 - 90 DAYS / Hari	91 - 120 DAYS / Hari	121 - 180 DAYS / Hari	> 181 DAYS / Hari
				360,443,199.00	77,720,378.00	188,213,200.00	

SA	SCHEDULE OF ACCEPTANCE / Jadwal Penyerimaan	CA	DISCOUNT STAMPS AND BANK CHGS / Diskontri, Meterai, Biaya Bank	NP	RECEIPT / Penyerimaan	ADJUSTMENT / Penyesuaian
----	---	----	--	----	-----------------------	--------------------------

Payment can be transferred to BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (for RUPIAH) / Pembayaran dapat diakukan melalui BANK NIAGA Thamrin A/C No. 081-2894-5 (untuk Rp.)
 A/C No. 08A-3005-5 (for US \$) favoring PT. NIAGA FACTORING CORPORATION / A/C No. 08A-3005-5 (untuk US \$) atas nama PT. NIAGA FACTORING CORPORATION


**NIAGA FACTORING
CORPORATION**
COLLECTION SUMMARY
Laporan Penerimaan

CLIENT'S NAME	INTERNATIONAL MATARI ADV.,PT	PAGE Halaman	001
Nama Klien	(IM002.D.M06)	REPORT DATE Tanggal Laporan	01-Apr-1997 11-Apr-1997

RECEIPT DATE Tanggal Penerimaan	CUSTOMER NAME Nama Pelanggan	CHO / GIRO NO. No. Cheque / Bilyet Giro	RECEIPT NO. Nomor Kwitansi	AMOUNT Jumlah	INVOICE NO. Nomor Faktur	INVOICE APPLICATION Aplikasi Faktur	C/N, OTHER APPLICATION Aplikasi C/N, Lain-lain
02/04/97	FRIESCHE VLAG INDONESIA PT	TRANSFER	RP-6860	161,254,932.00	32118 32276 32277 32281 32282 32284 32286 32271 UNF32276	8,954,069.00 13,627,680.00 28,474,908.00 2,552,326.00 28,474,908.00 10,129,680.00 5,389,824.00 33,129,426.00	30,522,111.00
03/04/97	KIWI INDONESIA PT	TRANSFER	RP-6900	92,738,119.00	58360 58362 32273 - 32274 - 32279 - PIH 46225 - PIH	92,026,173.00 711,946.00 5.389.824. 14.898.576 10.500.217 20788.604 266493 32279 220 3641.814 128 333	30,522,111.00
		RPS	TOTAL Jumlah	253,993,051.00	TOTAL Jumlah	223,470,940.00	30,522,111.00

() = PARTIAL PAYMENT


**NIAGA FACTORING
CORPORATION**
COLLECTION SUMMARY
Laporan Penerimaan

CLIENT'S NAME	INTERNATIONAL MATARI ADV., PT	PAGE <i>Halaman</i>	001
<i>Nama Klien</i>	(IM002.D.M06)	REPORT DATE <i>Tanggal Laporan</i>	12-Apr-1997 19-Apr-1997

REPT DATE	CUSTOMER NAME	CHQ / GIRO NO.	RECEIPT NO.	AMOUNT	INVOICE NO.	INVOICE APPLICATION	C/N, OTHER APPLICATION
<i>Tanggal Laporan</i>	<i>Nama Pelanggan</i>	<i>No. Cheque / Bilyet Giro</i>	<i>Nomor Kwitansi</i>	<i>Jumlah</i>	<i>Nomor Faktur</i>	<i>Aplikasi Faktur</i>	<i>Aplikasi C/N, Lain-lain</i>
12/97	KIWI INDONESIA PT	TRANSFER	RP-7036	17,524,595.00	58361	17,524,595.00	
	CURRENCY <i>Mata Uang</i>	RPS	TOTAL <i>Jumlah</i>	17,524,595.00	TOTAL <i>Jumlah</i>	17,524,595.00	

= PARTIAL PAYMENT



COLLECTION SUMMARY
Laporan Penerimaan

CLIENT'S NAME INTERNATIONAL MATARI ADV., PT	REPORT DATE 20-Apr-1997	Tanggal Laporan 25-Apr-1997	Nama Klien (IM002.D.M06)
	PAGE 001		

CEIPT DATE	CUSTOMER NAME	CHO / GIRO NO.	RECEIPT NO.	AMOUNT	INVOICE NO.	INVOICE APPLICATION	C/N, OTHER APPLICATION
------------	---------------	----------------	-------------	--------	-------------	---------------------	------------------------

04/97	FRISCHE WAG INDONESIA PT	RP-7129	71,348,000.00	UNFAKTOR	UNF58607	10,944,159.00	71,348,020.00
04/97	PROPIA INDONESIA PT	RP-7131	10,944,159.00	*	UNF58607	10,944,159.00	10,944,159.00
04/97	FOREOST INDONESIA PT	RP-7206	5,330,067.00	*	UNF25296	5,330,067.00	5,330,067.00
04/97	KEMI INDONESIA PT	RP-7204	66,836,000.00		UNF58608	66,836,000.00	29,690,925.00
04/97	PROPIA INDONESIA PT	RP-7203	29,690,925.00		UNF58608	29,690,925.00	29,690,925.00

CEIPT DATE	CUSTOMER NAME	CHO / GIRO NO.	RECEIPT NO.	AMOUNT	INVOICE NO.	INVOICE APPLICATION	C/N, OTHER APPLICATION
04/97	FRISCHE WAG INDONESIA PT	RP-7129	71,348,000.00	UNFAKTOR	UNF58607	10,944,159.00	71,348,020.00
04/97	PROPIA INDONESIA PT	RP-7131	10,944,159.00	*	UNF58607	10,944,159.00	10,944,159.00
04/97	FOREOST INDONESIA PT	RP-7206	5,330,067.00	*	UNF25296	5,330,067.00	5,330,067.00
04/97	KEMI INDONESIA PT	RP-7204	66,836,000.00		UNF58608	66,836,000.00	29,690,925.00
04/97	PROPIA INDONESIA PT	RP-7203	29,690,925.00		UNF58608	29,690,925.00	29,690,925.00

Handwritten notes and calculations on the right side of the page, including a list of invoice numbers and amounts, and a total calculation: 29.690.925 + 29.232.500 = 58.923.425.


**NIAGA FACTORING
CORPORATION**
COLLECTION SUMMARY
Laporan Penerimaan

CLIENT'S NAME	INTERNATIONAL MATARI ADV., PT	PAGE	001
		Halaman	
Nama Klien	(IM002.D.M06)	REPORT DATE	26-Apr-1997
		Tanggal Laporan	30-Apr-1997

RECEIPT DATE	CUSTOMER NAME	CHK / GIRO NO.	RECEIPT NO.	AMOUNT	INVOICE NO.	INVOICE APPLICATION	C/N, OTHER APPLICATION
Tanggal Penerimaan	Nama Pelanggan	No. Cheque / Bilyet Giro	Nomor Kwitansi	Jumlah	Nomor Faktur	Aplikasi Faktur	Aplikasi C/N, Lain-lain
04/97	PRODENTA INDONESIA PT	TRANSFER	RP-7309	31,587,600.00	UF5978609		31,587,600.00
		RPS	TOTAL	31,587,600.00	TOTAL	0.00	31,587,600.00
	CURRENCY Mata Uang		Jumlah		Jumlah		

) = PARTIAL PAYMENT

**NIAGA FACTORING
CORPORATION**

No. 640/OPR/IV/97

Jakarta, 25 April 1997

Kepada
PT. International Matari Adv.
Jl. H.R. Rasuna Said H 1-2
Jakarta

Perihal : Perubahan Terhadap Daftar Penerimaan

Dengan Hormat,

Menunjuk pada pembelian oleh kami atas pembelian faktur Saudara berdasarkan Perjanjian Pengalihan Hak Atas Piutang (Cessie) No. ----- tertanggal 16 Oktober, 12 & 27 November, 9 Desember 1996 dan lampirannya berupa daftar penerimaan No. 0029, 0032, 0036, 0037, 0045, 0047, 0048 tertanggal 16 Oktober, 12 & 27 November, 9 Desember 1996.

Dengan ini kami beritahukan bahwa kami berkehendak untuk membatalkan persetujuan kami untuk membeli faktur Saudara yang tercantum dalam Daftar Penerimaan sebagai berikut:

PT. Astra Int'l.	Rp. 217,272,836,-
PT. Indofood S.M.	<u>Rp. 122,035,893,-</u>
TOTAL	Rp. 339,308,729,-

**NIAGA FACTORING
CORPORATION**

Kami mohon agar Saudara menandatangani copy surat ini yang terlampir sebagai bukti persetujuan Saudara atas pembatalan pembelian faktur tersebut di atas dan segera mengembalikannya kepada kami. Dengan penanda tangan tersebut, Perjanjian Pengalihan Hak Atas Piutang (Cessie) beserta lampiran Daftar Penerimaan tersebut di atas dianggap telah secara sah dirubah sesuai dengan surat ini.

Hormat kami,
PT. NIAGA FACTORING CORPORATION



Nama, Tandatangan pejabat yang berwenang
dan cap perusahaan

Kami mengakui bahwa kami telah menerima asli surat ini dan kami setuju atas perubahan terhadap Perjanjian Pengalihan Hak Atas Piutang beserta lampirannya berupa Daftar penerimaan sebagaimana disebutkan di dalamnya.

Jakarta,

Nama, Tanda tangan pejabat yang berwenang

**NIAGA FACTORING
CORPORATION**

ATTACHMENT I TO CESSIE (ASSIGNMENT OF ACCOUNT RECEIVABLE)

CREDIT NOTE LISTING
Daftar Nota Kredit

CLIENT : IM002.D.M06
INTERNATIONAL MATARI ADV.,PT
JL. H.R. RASUNA SAID H 1-2
JKT

C/N LIST NO. : RE-0664
EFFECTIVE DATE: 25-Apr-97
CURRENCY : RPS/RUPIAH
C/N TOTAL.... : 69.813.308.00

CUST. CODE <i>Kode Pelanggan</i>	CUSTOMER NAME <i>Nama Pelanggan</i>	C/N NO. <i>No. N/K</i>	C/N DATE <i>Tanggal N/K</i>	C/N AMOUNT <i>Jumlah N/K</i>	INVOICE AMOUNT <i>Jumlah Faktur</i>	INVOICE NO. <i>No. Faktur</i>
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT.	1 RE-0664	25-Apr-97	8,225,738.00	8,225,738.00	32188
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT.	1 RE-0664	25-Apr-97	3,746,362.00	3,746,362.00	32189
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT.	1 RE-0664	25-Apr-97	6,869,240.00	6,869,240.00	32190
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT.	1 RE-0664	25-Apr-97	2,581,916.00	2,581,916.00	32191
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT.	1 RE-0664	25-Apr-97	2,577,221.00	2,577,221.00	32192
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT.	1 RE-0664	25-Apr-97	1,366,596.00	1,366,596.00	32183
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT.	1 RE-0664	25-Apr-97	14,825,719.00	14,825,719.00	32184
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT.	1 RE-0664	25-Apr-97	1,730,236.00	1,730,236.00	32233
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT.	1 RE-0664	25-Apr-97	8,939,588.00	8,939,588.00	32234
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT.	1 RE-0664	25-Apr-97	6,535,742.00	6,535,742.00	32235
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT.	1 RE-0664	25-Apr-97	2,366,302.00	2,366,302.00	32236
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT.	1 RE-0664	25-Apr-97	5,066,919.00	5,066,919.00	32237
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT.	1 RE-0664	25-Apr-97	4,951,729.00	4,951,729.00	32238
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES MAKMUR, PT.	1 RE-0664	25-Apr-97	30,000.00	30,000.00	46135
TOTAL AMOUNT <i>Jumlah</i>				69.813.308.00	69.813.308.00	

Pursuant to the Factoring Agreement which we have made with you, we hereby agree to the assignment of each of the Credit Notes receivable referred to in the above Listing.

Sesuai dengan Perjanjian Anjak Piutang yang telah disepakati, dengan ini kami mengalihkan Nota Kredit Saudara berdasarkan daftar tersebut diatas.

PT. NIAGA FACTORING CORPORATION



25 APR 1997

DATE
Tanggal

AUTHORISED SIGNATURE(S) AND COMPANY'S STAMP
Tanda tangan Pejabat yang berwenang dan cap perusahaan

**NIAGA FACTORING
CORPORATION**

ATTACHMENT 1 TO CESSIE (ASSIGNMENT OF ACCOUNT RECEIVABLE)

CREDIT NOTE LISTING
Daftar Nota Kredit

CLIENT : IM002.D.M06
INTERNATIONAL MATARI ADV.,PT
JL. H.R. RASUNA SAID H 1-2
JKT

C/N LIST NO. : RE-0663
EFFECTIVE DATE: 25-Apr-97
CURRENCY : RPS/RUPIAH
C/N TOTAL : 269,495,421.00

CUST. CODE Kode Pelanggan	CUSTOMER NAME Nama Pelanggan	C/N NO. No. N/K	C/N DATE Tanggal N/K	C/N AMOUNT Jumlah N/K	INVOICE AMOUNT Jumlah Faktur	INVOICE NO. No. Faktur
A1004.1.A10	ASTRA INTERNATIONAL PT	1 RE-0663	25-Apr-97	10,920,000.00	10,920,000.00	25167
A1004.1.A10	ASTRA INTERNATIONAL PT	1 RE-0663	25-Apr-97	19,000,000.00	19,000,000.00	25223
A1004.1.A10	ASTRA INTERNATIONAL PT	1 RE-0663	25-Apr-97	19,000,000.00	19,000,000.00	25224
A1004.1.A10	ASTRA INTERNATIONAL PT	1 RE-0663	25-Apr-97	605,000.00	605,000.00	58100
A1004.1.A10	ASTRA INTERNATIONAL PT	1 RE-0663	25-Apr-97	16,500,000.00	16,500,000.00	58101
A1004.1.A10	ASTRA INTERNATIONAL PT	1 RE-0663	25-Apr-97	3,726,360.00	3,726,360.00	58102
A1004.1.A10	ASTRA INTERNATIONAL PT	1 RE-0663	25-Apr-97	3,239,198.00	3,239,198.00	58103
A1004.1.A10	ASTRA INTERNATIONAL PT	1 RE-0663	25-Apr-97	2,140,005.00	2,140,005.00	58104
A1004.1.A10	ASTRA INTERNATIONAL PT	1 RE-0663	25-Apr-97	2,917,750.00	2,917,750.00	58105
A1004.1.A10	ASTRA INTERNATIONAL PT	1 RE-0663	25-Apr-97	154,000.00	154,000.00	58106
A1004.1.A10	ASTRA INTERNATIONAL PT	1 RE-0663	25-Apr-97	15,206,400.00	15,206,400.00	25244
A1004.1.A10	ASTRA INTERNATIONAL PT	1 RE-0663	25-Apr-97	115,048,123.00	115,048,123.00	58194
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES HAKMUR, PT.	1 RE-0663	25-Apr-97	18,370,000.00	18,370,000.00	58147
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES HAKMUR, PT.	1 RE-0663	25-Apr-97	10,218,646.00	10,218,646.00	32185
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES HAKMUR, PT.	1 RE-0663	25-Apr-97	6,359,113.00	6,359,113.00	32186
SF002.1.S05	INDOFOOD SUKSES HAKMUR, PT.	1 RE-0663	25-Apr-97	17,274,826.00	17,274,826.00	32187
TOTAL AMOUNT Jumlah				269,495,421.00	269,495,421.00	

Pursuant to the Factoring Agreement which we have made with you, we hereby agree to the assignment of each of the Credit Notes receivable referred to in the above Listing.

Sesuai dengan Perjanjian Anjak Piutang yang telah disepakati, dengan ini kami mengalihkan Nota Kredit Saudara berdasarkan daftar tersebut diatas.

PT. NIAGA FACTORING CORPORATION



25 APR 1997

DATE
Tanggal

AUTHORISED SIGNATURE(S) AND COMPANY'S STAMP
Tanda tangan Pejabat yang berwenang dan cap perusahaan

ORIGINAL



**NOTA DEBIT / CREDIT
(DEBIT / CREDIT ADVICE)**

Untuk : PT. International Matari Adv.
To :

Tanggal : 25 April 1997
Date :
Ref. : RE-0663/0664

Kami mendebet/mengkredit cadangan anjak piutang saudara sebesar :
We are debiting/crediting your factoring reserve by

Rp. 339;308;729:00 untuk alasan-alasan di bawah ini
for reason stated below

- () Biaya Bank (Penerimaan kami No. Bank charges (Our receipt No.))
- () Kerugian perubahan kurs (Nilai tukar US\$ Exchange loss (Exchange rate US\$))
- () Pembayaran yang diterima atas faktur-faktur yang tidak di anjak piutangkan Payment received for invoices not factored
- (X) Pengembalian faktur-faktur Reassignment of invoices PT. Astra Int'l.
PT. Indofood S.M.
- () Lainnya : Others

Hormat kami,
Yours faithfully,

Niaga Factoring Corporation



Tanda tangan pejabat yang berwenang
Authorized Signature

CLIENT'S COPY

S.O.A. No. :

--	--	--	--

S/D

--	--	--	--

PENGALIHAN HAK ATAS PIUTANG (CESSIE)

Perjanjian ini dibuat pada hari ini tanggal _____ seribu sembilan ratus sembilan puluh _____ (_____ 199) antara _____ (selanjutnya disebut "Penjual") dan P.T. NIAGA FACTORING CORPORATION, suatu perseroan terbatas yang didirikan dan tunduk pada perundang-undangan Republik Indonesia, berdomisili di Jakarta, dengan kantornya yang terdaftar di Graha Niaga, Lantai 8, Jl. Jend. Sudirman Kav. 58, Jakarta 12190, Indonesia. (selanjutnya disebut "Pembeli").

Para pihak menerangkan bahwa :

- A. Penjual dan pembeli telah membuat suatu Perjanjian Anjak Piutang tertanggal _____ No. _____ selanjutnya disebut "Perjanjian Anjak Piutang";
- B. Bahwa para pihak dengan ini menerangkan secara jelas bahwa Perjanjian ini dibuat adalah sebagai implementasi dari Perjanjian Anjak Piutang.
- C. Penjual berkehendak untuk menjual dan mengalihkan kepada pembeli dan pembeli berkehendak untuk membeli dan mengambil alih dari Penjual hak Penjual atas piutang atau piutang-piutang tertentu berdasarkan transaksi penjualan kreditnya dengan para Pelanggan, sebagaimana didefinisikan dalam Perjanjian Anjak Piutang, dalam rangka kegiatan usahanya.

Para Pihak dengan ini bersetuju dan menyatakan sebagai berikut :

Pasal 1

Penjual dengan ini menjual dan mengalihkan kepada Pembeli dan Pembeli dengan ini membeli dan menerima pengalihan semua hak, kepemilikan dan kepentingan atas piutang (-piutang) yang tercantum dalam Daftar Penerimaan (Schedule of Acceptance No. _____ s/d) _____ terlampir yang merupakan suatu kesatuan dan bagian yang tidak terpisahkan dari Perjanjian ini. (selanjutnya secara kolektif disebut "Piutang").

Pasal 2

Tanpa mengurangi berlakunya ketentuan Pasal 1 diatas, pengalihan hak, kepemilikan dan kepentingan atas Piutang tersebut tunduk pada setiap dan semua persyaratan dan ketentuan yang tercantum dalam Perjanjian Anjak Piutang, Keputusan Kredit Limit, dokumen-dokumen lainnya yang berkaitan yang dengan ini diakui oleh para pihak merupakan kesatuan dan bagian yang tidak terpisahkan dari perjanjian ini.

Pasal 3

Para pihak mengakui bahwa pengalihan hak, kepemilikan dan kepentingan atas Piutang berdasarkan Perjanjian ini telah sah dilakukan sesuai dengan peraturan yang berlaku. Penjual memberi Kuasa kepada Pembeli untuk memberitahukan mengenai pengalihan ini kepada Pelanggan, sebagaimana istilah tersebut didefinisikan dalam Perjanjian Anjak Piutang, untuk memberi keterangan, membuat atau, menyuruh membuat, menandatangani setiap dan semua surat-surat dan dokumen dan selanjutnya setiap tindakan lain yang diperlukan untuk mensahkan pengalihan tersebut, dengan hak untuk memberikan kuasa substitusi kepada pihak lain. Pemberian kuasa ini dari Penjual kepada Pembeli tidak dapat dicabut kembali dan tidak berakhir karena hak-hak yang disebutkan dalam pasal 1813 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata atau karena sebab lain apapun.

SEBAGIAN KESAKSIANNYA, para pihak dalam Perjanjian ini membubuhkan tanda tangan mereka diatas materai Rp. 2.000,- pada hari dan tanggal yang tercantum pada awal Perjanjian ini.

PEMBELI :**P.T. NIAGA FACTORING CORPORATION****PENJUAL :****SAKSI :****SAKSI :**

Nama :

Nama :

KTP NO. :

KTP NO. :

PERJANJIAN ANJAK PIUTANG (DOMESTIK)

DAFTAR ISI

	Pasal		Pasal
<i>Pembukaan</i>			
Keterangan Pendahuluan			
Definisi	1	Laporan Rekening Bulanan	16
Penawaran	2	Biaya Pembayaran Awal	17
Penyerahan Dokumen	3	Hak Untuk Kompensasi	18
Penerimaan	4	Jaminan Dan Pengikatan	19
Harga Pembelian	5	P e m b u k a n	20
Pembayaran dan Beban Biaya	6	Keterangan Mengenai Pelanggan	21
Pembayaran Awal	7	Permulaan, Pengakhiran dan Perubahan	22
Cadangan Kontinjensi	8	Pelepasan Hak	23
Penjualan Kredit Yang Disetujui	9	Surat Kuasa	24
Resiko, Jaminan, Dan Pembayaran Kembali	10	Penyelesaian Perselisihan	25
Keadaan Tak Dibayar dan Pengembalian Uang karena Barang-Barang Ditolak Atau Dikembalikan	11	Dapat Dipisah-Pisahkan	26
Pengurangan Hutang	12	P e r u b a h a n	27
Penggantian Kerugian Mengenai Barang	13	Larangan Pengalihan Oleh Penjual	28
P a j a k	14	Pilihan Hukum	29
Pembayaran Oleh Pelanggan	15	P e m b e r i t a h u a n	30
		B i a y a	31

**PERJANJIAN ANJAK PIUTANG
(DOMESTIK)**

PERJANJIAN ini dibuat pada hari ini tanggal _____ seribu sembilan ratus sembilan puluh enam (199 6) antara **PT INTERNATIONAL MATARI ADVERTISING INC.** (selanjutnya disebut "Penjual") dan P.T. NIAGA FACTORING CORPORATION, suatu perusahaan perseroan terbatas dengan kegiatan sebagai Lembaga pembiayaan yang didirikan berdasarkan perundang-undangan Republik Indonesia, berdomisili di Jakarta, dengan kantornya yang terdaftar di Graha Niaga, lantai 8, Jalan Jenderal Sudirman Kav 58 Jakarta 12190, Indonesia (selanjutnya disebut "Pembeli").

BAHWA :

1. Penjual dalam menjalankan usahanya telah dan akan melakukan transaksi Penjualan Kredit (sebagaimana yang akan didefinisikan dibawah ini).
2. Penjual telah meminta kepada Pembeli untuk sewaktu-waktu membeli dari Penjual semua hak, kepemilikan dan kepentingan atas atau dalam Piutang (sebagaimana yang akan didefinisikan dibawah ini) yang timbul dari Penjualan Kredit tersebut dan Pembeli telah setuju untuk membelinya dengan harga dan dengan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang tercantum dalam Perjanjian ini.
3. Surat Penawaran Anjak Piutang No. 003/MKT/LO/1/96 Tgl. 30 Januari 1996 yang Saudara tandatangani merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Perjanjian ini.

PARA PIHAK DENGAN INI BERSETUJU DAN MENYATAKAN sebagai berikut:

1. Kecuali apabila hubungan kata-kata yang bersangkutan menetapkan lain dalam Perjanjian ini, kata-kata dan istilah-istilah dibawah ini mempunyai arti sebagai berikut:
 - (1) "Penjualan Kredit Yang Disetujui" berarti Penjualan Kredit yang telah disetujui Pembeli berdasarkan Pasal 9 Perjanjian ini.
 - (2) "Cadangan Kontinjensi" berarti dana cadangan yang akan diadakan oleh Pembeli atas rekening Penjual dan dengan ini digadaikan oleh Penjual kepada Pembeli, dengan tunduk pada ketentuan-ketentuan yang akan diatur dalam Perjanjian ini, untuk jumlah-jumlah yang sewaktu-waktu terhutang atau mungkin terhutang oleh Penjual kepada pembeli berkenaan dengan Perjanjian ini atau berdasarkan hal lainnya (sebagaimana yang lebih khusus didefinisikan dalam pasal 8 Perjanjian ini).
 - (3) ~~"Risiko Kredit"~~ dalam hubungan dengan suatu Piutang berarti ~~risiko kerugian atau risiko tidak dibayar yang timbul karena kelalaian atau kegagalan Pelanggan untuk membayar penuh Piutangnya pada tanggal jatuh Tempo dengan ketentuan bahwa kelalaian atau kegagalan Pelanggan tersebut tidak disebabkan karena Pelanggan memporosketakan Piutang atau kewajibannya untuk melakukan pembayaran penuh atau sebagian dari padanya berdasarkan alasan atau karena sebab apapun.~~
 - (4) "Penjualan Kredit" berarti penjualan barang-barang untuk penyerahan di wilayah Indonesia atau pemberian jasa di Wilayah Indonesia oleh Penjual dengan syarat-syarat Kredit yang harus dibayar dalam mata uang Indonesia.
 - (5) "Pelanggan" berarti pelanggan Penjualan Kredit dari pada Penjual.
 - (6) "Piutang" berarti kewajiban kontraktual yang lampau, sekarang atau yang di kemudian hari dari seorang Pelanggan kepada Penjual untuk membayar semua atau sebagian uang mengenai setiap Penjualan Kredit oleh Penjual yang dibuktikan dengan salinan faktur yang akan diserahkan sesuai dengan Perjanjian ini.
 - (7) "Tanggal Jatuh Tempo" berarti, sehubungan dengan suatu Piutang, suatu tanggal pada mana Piutang sudah harus dibayar, sesuai dengan syarat-syarat kredit Penjualan Kredit sehubungan dengan Piutang tersebut.
 - (8) "Biaya Anjak Piutang" berarti, dalam hubungan dengan suatu Piutang, biaya yang wajib dibayar oleh Penjual kepada Pembeli sebagai imbalan atas jasa Pembeli berdasarkan Perjanjian ini yang dihitung dengan persentase atau

presentase -/2.

persentase-persentase dari jumlah kotor faktur dari piutang yang dapat dirinci oleh Pembeli dalam suatu daftar atau pemberitahuan yang diberikan atau akan diberikan kepada Penjual, atau dengan tarif atau tarif-tarif lain yang sewaktu-waktu diberitahukan oleh Pembeli tanpa pengurangan untuk :

- (a) suatu potongan yang diberikan oleh Penjual untuk pembayaran segera atau berdasarkan hal lainnya; dan
 - (b) suatu kredit yang diberikan oleh Penjual.
- (9) "Biaya Pembayaran Awal" berarti, sehubungan dengan setiap Piutang, biaya yang wajib dibayar oleh Penjual kepada Pembeli yang dihitung setiap hari dengan tarif Dua puluh satu setengah p.a----- persen (21.50 %) atau tarif lainnya yang sewaktu-waktu dapat diberitahukan secara tertulis oleh Pembeli kepada Penjual. Pada akhir bulan kalender pertama setelah tanggal pembayaran dari pada Pembayaran Awal oleh Pembeli, Biaya Pembayaran Awal akan dikapitalisasi dan dijumlah dengan Pembayaran Awal. Biaya Pembayaran Awal untuk setiap bulan berikutnya atau bagian daripadanya harus dihitung atas jumlah Pembayaran Awal yang dijumlahkan dengan Biaya(-biaya) Pembayaran Awal untuk bulan (-bulan) kalender yang mendahului bulan kalender tersebut.
- (10) "Pembayaran Awal" berarti, sehubungan dengan suatu Piutang, jumlah pembayaran di muka atas harga beli suatu Piutang yang diperkenankan atas kebijakan Pembeli, akan tetapi bagaimanapun juga tidak melebihi Sembilan puluh persen (90 %) dari nilai faktur Piutang yang harus dibayar oleh Pelanggan setelah dikurangi :
- (a) biaya Anjak Piutang;
 - (b) potongan maksimum yang diberikan Penjual untuk pembayaran segera atau hal lainnya; dan
 - (c) setiap kredit yang diberikan Penjual.
- (11) "Insolvensi" sehubungan dengan pelanggan :
- (a) Jika Pelanggan merupakan perorangan atau persekutuan atau perkumpulan orang-orang, berarti salah satu dari yang tersebut di bawah ini :
 - (i) Pelanggan atau sebagian besar dari para anggotanya telah dinyatakan atau diputuskan pailit oleh Pengadilan yang berwenang.
 - (ii) Pelanggan atau sebagian besar dari para anggotanya telah mengajukan permohonan untuk pengunduran waktu pembayaran piutang-piutangnya kepada Pengadilan yang berwenang berdasarkan atau sesuai dengan suatu undang-undang kepailitan.
 - (iii) Pelanggan atau sebagian besar dari para anggotanya telah melakukan pengalihan, penyesuaian atau pengaturan lain yang sah, bagi kepentingan kreditur-krediturnya atau kreditur-kreditur mereka secara umum.
 - (b) Jika Pelanggan merupakan suatu badan hukum, berarti salah satu dari yang tersebut di bawah ini:
 - (i) Pelanggan telah dinyatakan atau diputuskan pailit oleh Pengadilan yang berwenang.
 - (ii) Pelanggan telah mengajukan permohonan untuk pengunduran waktu pembayaran piutang-piutangnya kepada pengadilan yang berwenang berdasarkan atau sesuai dengan suatu undang-undang kepailitan.
 - (iii) Pengadilan yang berwenang telah mengeluarkan suatu keputusan untuk menghentikan kegiatan Pelanggan secara paksa berdasarkan atas ketidak-mampuannya untuk membayar hutang-hutangnya pada waktu jatuh tempo.

(iv) Keputusan/3.

- (iv) Keputusan yang efektif telah diambil untuk pemberhentian kegiatan atau likwidasi secara sukarela dari Pelanggan yang timbul dari ketidak-mampuan untuk membayar hutang-hutangnya pada waktu jatuh tempo.
 - (v) Pengadilan yang berwenang telah menjatuhkan sanksi agar dilakukan suatu pengaturan atau penyesuaian yang mengikat semua krediturnya.
- (c) Atau dalam kedua status diatas, berarti kondisi atau keadaan yang menurut Pembeli dapat dianggap sama dengan salah satu kondisi akan keadaan yang tersebut di atas.
- (12) "Undang-undang" termasuk kitab undang-undang, instruksi-instruksi, keputusan-keputusan, ordonansi-ordonansi, perundang-undangan, perundang-undangan pelaksanaan, petunjuk-petunjuk dan peraturan-peraturan pemerintah.
 - (13) "Tanggal Penyelesaian" berarti, sehubungan dengan suatu Piutang, SERATUS DELAPAN PULUH (180)----- hari setelah Tanggal Jatuh Tempo atau tanggal lainnya yang sewaktu-waktu dapat diberitahukan Pembeli kepada Penjual secara tertulis.
 - (14) "Solvensi" sehubungan dengan Pelanggan berarti kemampuan Pelanggan tersebut untuk membayar seluruh hutangnya pada waktu jatuh tempo.
 - (15) "Penjualan Kredit Yang Tak Disetujui" berarti Penjualan Kredit yang bukan merupakan Penjualan Kredit yang Disetujui.
 - (16) Keputusan Kredit Limit, berarti syarat dan ketentuan Kredit Limit atas setiap pelanggan yang ditentukan oleh Pembeli.
 - (17) Judul-judul pada pasal-pasal Perjanjian ini hanya dipakai untuk referensi saja dan bukan merupakan pembantu dalam menafsirkan ketentuan-ketentuan Perjanjian ini.

2. PENAWARAN

- (1) Penjual sewaktu-waktu selama berlakunya Perjanjian ini akan menawarkan untuk dijual kepada Pembeli semua Piutang yang timbul dari Penjualan Kredit yang diadakan setelah tanggal Perjanjian ini. Penjual akan menyampaikan kepada Pembeli :
 - (a) sebuah daftar Piutang dalam rangkap 2 (dua) dalam bentuk yang sewaktu-waktu ditetapkan Pembeli;
 - (b) sekurang-kurangnya dua salinan lain dari faktur kepada Pelanggan yang ditandatangani, dengan siapa Penjualan Kredit yang bersangkutan telah dilaksanakan. Surat aslinya dan salinan-salinan dari semua faktur harus memuat pemberitahuan kepada Pelanggan dalam bentuk yang disetujui oleh para pihak dalam Perjanjian ini yang mengandung instruksi bahwa nilai masing-masing faktur harus dibayarkan kepada Pembeli, agen-agensya atau suatu Bank yang ditunjuk Pembeli dan mencantumkan bahwa dengan dilakukannya pembayaran tersebut secara penuh oleh Pelanggan akan merupakan pelunasan yang sah dari kewajiban-kewajiban Pelanggan untuk melakukan pembayaran kepada Penjual. Semua faktur harus mencantumkan nama dan alamat lengkap Pelanggan, jumlah Piutangnya dan uraian barang-barang dan/atau jasa-jasa yang telah diberikan, tanggal faktur, serta ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat penjualan dan pembayarannya;
 - (c) tanda terima atau perintah penyerahan (delivery order) dan/atau bukti yang memuatkan lainnya mengenai penyerahan barang-barang atau pelaksanaan jasa-jasa yang layak;
 - (d) semua sertifikat dan dokumen lainnya mengenai Penjualan Kredit atau penyerahan barang-barang atau pelaksanaan jasa-jasa mengenai hal tersebut yang disyaratkan dalam Kontrak Penjualan Kredit atau undang-undang yang berlaku di Indonesia;

(c) salinan-/4.

- (e) salinan-salinan yang benar dari kontrak-kontrak, surat-surat atau dokumen-dokumen lainnya mengenai Penjualan Kredit yang diminta oleh Pembeli.
- (2) Penjual dapat pula menawarkan kepada Pembeli suatu atau semua Piutang yang timbul dari Penjualan Kredit yang dilaksanakan sebelum Tanggal Perjanjian ini. Penawaran tersebut dilakukan dengan cara yang sama seperti yang ditetapkan dalam ayat (1) Pasal ini, kecuali apabila dokumen-dokumen aslinya telah dikirim oleh Penjual kepada Pelanggan atau kepada orang lain, Penjual harus menyerahkan salinan-salinan yang benar daripada dokumen-dokumen tersebut.
- (3) Penjual harus menyampaikan Pemberitahuan yang di alamatkan kepada Pelanggan dalam bentuk yang disetujui Pembeli yang mengandung instruksi bahwa nilai faktur-faktur yang sudah diserahkan atau yang akan diserahkan harus dibayar kepada Pembeli, agennya atau suatu Bank yang ditunjuk Pembeli dan mencantumkan bahwa dengan dilakukannya pembayaran tersebut secara penuh oleh Pelanggan akan merupakan pelunasan yang sah dari kewajiban-kewajiban Pelanggan untuk melakukan pembayaran kepada Penjual.

3. PENYERAHAN DOKUMEN

Penyerahan dokumen-dokumen yang disebutkan dalam Pasal 2 Perjanjian ini oleh Penjual kepada Pembeli merupakan suatu penawaran oleh Penjual untuk menjual kepada Pembeli semua hak, kepemilikan dan kepentingan dalam dan atas Piutang Pelanggan sebagaimana yang terlihat dalam faktur-faktur tersebut dengan harga yang akan diatur kemudian dalam Perjanjian ini dan setiap Piutang yang termasuk dalam daftar akan dianggap merupakan suatu obyek penawaran yang terpisah dan berdiri sendiri.

4. PENERIMAAN

- (1) Pembeli atas kebijaksanaannya sendiri dan setelah melakukan penyelidikan yang dianggap baik olehnya dapat menerima penawaran tersebut, sebagaimana diuraikan lebih lanjut pada Pasal 9 (2) di bawah ini. Pembeli dapat menerima Penawaran tersebut dengan memberitahukan penerimaannya (secara lisan atau dengan cara lain) kepada Penjual atau kepada salah seorang pengurus atau pegawainya. Dalam hal Pembeli menolak penawaran tersebut Pembeli akan mengembalikan kepada Penjual dokumen-dokumen yang diserahkan Penjual dengan suatu pemberitahuan mengenai penolakan tersebut.
- (2) Dengan diterimanya penawaran tersebut diatas, dan dilakukannya penandatanganan Perjanjian Pengalihan Hak atas Piutang, Pembeli berhak atas semua hak, kepemilikan, keuntungan dan kepentingan Penjual, baik pada saat yang lampau, sekarang atau di kemudian hari berada dalam dan atas Piutang sesuai syarat dan ketentuan dalam Keputusan Kredit Limit, akan tetapi tidak terjadi pengambil-alihan oleh Pembeli atas kewajiban Penjual dalam bentuk apapun yang berkenaan dengan Penjualan Kredit yang bersangkutan.

5. HARGA PEMBELIAN

Harga pembelian untuk setiap Piutang adalah nilai faktur yang harus dibayar Pelanggan dikurangi dengan:

- (a) Potongan maksimum, jika ada, yang diberikan oleh Penjual untuk pembayaran segera atau hal lainnya; dan
- (b) Setiap kredit yang diberikan oleh Penjual.

6. PEMBAYARAN DAN BEBAN BIAYA

- (1) Dengan diterimanya suatu Piutang yang ditawarkan Penjual berdasarkan Perjanjian ini, maka Pembeli berhak atas biaya Anjak Piutang yang bersangkutan, dan biaya Anjak Piutang tersebut akan dikurangi dari harga pembelian Piutang.

(2) Schubungan/5.

- (2) Sehubungan dengan diterimanya Piutang yang bersangkutan oleh Pembeli, maka dalam hal dilakukannya Pembayaran Awal, sisa dari harga pembelian untuk Piutang tersebut setelah dikurangi dengan Biaya Anjak Piutang akan dikreditkan pada Cadangan Kontinjensi.
- (3) Pembeli pada akhir setiap bulan setelah pembayaran Piutang oleh Pelanggan atau pada Tanggal Penyelesaian Piutang, yang mana yang lebih awal, akan membayar kepada Penjual harga pembelian untuk Piutang dikurangi dengan :
- Setiap Pembayaran Awal yang bersangkutan yang telah dilakukan sebelumnya;
 - Biaya Pembayaran Awal dan Biaya Anjak Piutang; dan
 - Jumlah-jumlah lain yang ditetapkan Pembeli menurut kebijaksanaannya untuk ditahan dalam Cadangan Kontinjensi;

Dengan ketentuan bahwa kewajiban Pembeli berdasarkan Pasal ini mempunyai syarat sebagai berikut:

- bahwa barang-barang dan jasa-jasa telah diterima Pelanggan ; dan
- bahwa tidak terdapat sengketa antara Penjual dan Pelanggan yang belum diselesaikan.

7. PEMBAYARAN AWAL

- Jika dikehendaki oleh Penjual, Pembeli menurut kebijaksanaannya akan memutuskan apakah akan melakukan Pembayaran Awal mengenai Penjualan Kredit atau tidak. Dalam hal Pembeli melakukan Pembayaran Awal mengenai Penjualan Kredit, Pembeli menjadi berhak atas Biaya Pembayaran Awal mengenai Penjualan Kredit tersebut sebagaimana yang akan disebutkan di bawah ini.
- Biaya Pembayaran Awal atas Penjualan Kredit Yang Disetujui akan dikenakan atas Pembayaran Awal yang dilakukan atas dasar dan dengan tarif atau tarif-tarif yang telah disebutkan diatas dari tanggal dilakukan Pembayaran Awal sampai tanggal pembayaran Piutang oleh Pelanggan atau Tanggal Penyelesaian Piutang, yang mana yang lebih awal.
- Dalam hal Pembeli melakukan suatu Pembayaran Awal atas Penjualan Kredit Yang Tidak Disetujui, atau melakukan Pembayaran Awal atas Penjualan Kredit Yang Disetujui dalam keadaan-keadaan dimana setiap pembatasan yang ditetapkan berdasarkan Klausula 9 Perjanjian ini telah dilampaui, maka Biaya Pembayaran Awal akan dikenakan dan dihitung sejak tanggal Pembayaran Awal dilakukan sampai tanggal pembayaran Piutang oleh Pelanggan atas dasar dan dengan tarif atau tarif-tarif yang telah disebutkan diatas.

8. CADANGAN KONTINJENSI

Pembeli harus mempertahankan Cadangan Kontinjensi pada tingkat yang layak yang menurut kebijaksanaannya dianggap baik akan tetapi bagaimanapun juga sekurang-kurangnya SEPULUH ----- persen (10 %) dari sisa harga-harga pembelian untuk Piutang yang harus dibayar kepada Penjual. Penjual dengan ini menggadaikan kepada Pembeli, yang menerima penggadaian tersebut dari Penjual, keseluruhan hak, kepemilikan dan kepentingan Penjual atas dan terhadap dana Penjual dalam Cadangan Kontinjensi agar Pembeli dapat melaksanakan hak-haknya berdasarkan Pasal ini.

Pembeli berhak untuk tetap memelihara Cadangan Kontinjensi, baik sebelum atau setelah pihak Penjual mengadakan likwidasi, ditetapkan dibawah pengawasan kurator (receivership) atau setelah kepailitan (tergantung pada keadaan yang berlaku), selama Penjual mempunyai kewajiban yang sebenarnya atau yang mungkin timbul terhadap Pembeli, baik berdasarkan Perjanjian ini atau berdasarkan setiap rekening lain atau dengan cara lain yang manapun dan apakah sebagai penanggung jawab pokok (principal) atau dalam suatu kedudukan lain dan apakah secara bersama-sama atau sendiri-sendiri atau dengan nama, macam atau bentuk apapun. Pembeli dapat menarik dana dari Cadangan Kontinjensi setiap waktu untuk membebaskan setiap kewajiban (bagaimanapun dan kapan saja timbul) dari pihak Penjual terhadap Pembeli untuk setiap jumlah yang tidak dibayar seluruhnya atau sebagian berdasarkan Perjanjian ini atau dengan cara lain dan Pembeli mempunyai

kebijaksanaan/6.

kebijaksanaan penuh selama Penjual mempunyai kewajiban tersebut terhadap Pembeli untuk menentukan apakah dan bilamana suatu pembayaran harus dilakukan kepada Pembeli dari Cadangan Kontinjensi.

9. PENJUALAN KREDIT YANG DISETUJUI

- (1) Penjual setiap waktu dapat meminta persetujuan Pembeli atas setiap Pelanggan. Penjual dalam setiap hal tersebut harus memberikan kepada Pembeli nama dan alamat lengkap dari Pelanggan tersebut dan semua keterangan yang diperoleh atau diketahui Penjual mengenai Pelanggan atau yang penting bagi Pembeli atau dengan cara apapun mempengaruhi risiko yang diterima Pembeli dalam Perjanjian ini sehubungan dengan Penjualan Kredit Yang Disetujui kepada Pelanggan tersebut dan keterangan lain yang diminta Pembeli.
- (2) Dengan diterimanya Permohonan tersebut, Pembeli akan memeriksa layaknya kredit Pelanggan yang diajukan dan risiko (jika ada) berkenaan dengan transaksi-transaksi dagang antara Penjual dan Pelanggan tersebut dan dapat menyelidiki orang atau perusahaan apapun yang dianggap perlu. Pembeli kemudian akan memberitahukan kepada Penjual apakah Pelanggan tersebut disetujui dan apabila disetujui, maka akan diberitahukan juga batas kredit dan setiap syarat dan ketentuan lain yang dianggap perlu oleh Pembeli. Kecuali dan sampai persetujuan tersebut ditarik kembali, semua Penjualan Kredit oleh Penjual kepada Pelanggan tersebut dari tanggal persetujuan Pembeli dalam batas jumlah kredit yang sesuai dengan syarat-syarat serta ketentuan-ketentuan lain (jika ada) yang dikenakan oleh Pembeli sebagaimana tercantum dalam Keputusan Kredit Limit akan menjadi Penjualan Kredit Yang Disetujui, dan dengan ditawarkannya suatu Piutang oleh Penjual kepada Pembeli mengenai suatu Penjualan Kredit Yang Disetujui, Pembeli wajib untuk menerimanya pada waktu ditawarkan, dengan ketentuan tetap bahwa penawaran tersebut dilakukan sesuai dengan Pasal 2 Perjanjian ini dan Penjual memenuhi semua syarat dan ketentuan lain dari Perjanjian ini.
- (3) Selama seorang Pelanggan disetujui sebagaimana yang disebutkan di atas, Penjual senantiasa berkewajiban untuk segera memberitahukan kepada Pembeli mengenai semua keterangan yang diperoleh atau diketahui Penjual atau yang penting bagi atau dapat mempengaruhi dengan cara bagaimanapun kemampuan untuk membayar hutang (solvency) Pelanggan atau risiko yang diterima berdasarkan Perjanjian ini oleh Pembeli mengenai Penjualan Kredit oleh Penjual kepada Pelanggan tersebut.
- (4) Dalam hal terdapat uraian yang salah atau ketidaktepatan mengenai suatu keterangan yang diberikan Penjual kepada pembeli sesuai dengan perjanjian ini yang penting bagi atau yang dapat mempengaruhi dengan cara apapun kemampuan untuk membayar hutang (solvency) Pelanggan, atau mengenai risiko-risiko yang diterima berdasarkan Perjanjian ini oleh Pembeli dalam suatu Penjualan Kredit kepada seorang Pelanggan, atau mengenai tidak diberitahukannya berdasarkan Perjanjian ini kepada Pembeli mengenai suatu Penjualan Kredit kepada seorang Pelanggan, persetujuan mengenai Pelanggan tersebut harus dianggap tidak pernah diberikan dan semua Penjualan Kredit mengenai Pelanggan tersebut jika dibuat harus dianggap sebagai Penjualan Kredit Yang Tak Disetujui.
- (5) Pembeli setiap waktu dan tanpa memberikan suatu alasan apapun dapat memperbesar atau mengurangi suatu batas kredit atau merubah ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat (jika ada) atau memperlakukan ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat yang baru atau menarik kembali persetujuan mengenai seorang Pelanggan secara keseluruhan.

10. RISIKO, JAMINAN, DAN PEMBAYARAN KEMBALI

- (1) ~~Pembeli menerima Risiko Kredit atas Piutang yang dibeli~~ sebagaimana didefinisikan dalam Perjanjian ini yang timbul dari Penjualan Kredit Yang Disetujui sesuai syarat dan ketentuan dalam Keputusan Kredit Limit yang dikeluarkan oleh Pembeli.
- (2) Dengan terjadinya suatu keadaan dimana Pembeli telah menerima risiko yang berkaitan dengan suatu piutang ("Keadaan") sehubungan dengan suatu Piutang, atau sehubungan dengan Insolvency seorang Pelanggan dalam suatu kurun waktu dimana Risiko Kredit mengenai suatu Piutang dari Pelanggan tersebut diterima oleh Pembeli, maka jika barang-barang yang tercakup dalam Penjualan Kredit yang berkenaan dengan Piutang tersebut, atau dokumen-dokumen yang memberi hak kepada pemegangnya atas kepemilikan atau penyerahan barang-barang tersebut pada waktu itu masih dipegang oleh atau masih dalam Penguasaan Penjual, maka Penjual akan menahan pengapalan atau penyerahan barang-barang tersebut kepada Pelanggan.

Para/7.

Para pihak menyetujui bahwa dalam hal terjadi keadaan pengalihan Piutang yang bersangkutan antara Penjual dan Pembeli akan dibatalkan dengan pemberitahuan dari Pembeli kepada Penjual mengenai hal tersebut dan Penjual harus segera membayar kembali kepada Pembeli semua uang yang telah dibayar oleh Pembeli dalam rangka pembelian Piutang yang dibatalkan tersebut akan tetapi Penjual harus tetap membayar kepada Pembeli Biaya Anjak Piutang dan Biaya Pembayaran Awal yang bersangkutan dan Pembeli akan dibebaskan dari kewajiban untuk melakukan pembayaran lebih lanjut kepada Penjual mengenai Piutang itu. Penjual mengikat diri untuk memastikan bahwa perjanjian Penjualan Kredit yang bersangkutan yang telah diadakan antara Penjual dan para Pelanggan sehubungan dengan barang-barang itu akan mencantumkan suatu klausula berdasarkan mana perjanjian Penjualan Kredit itu akan berakhir dengan sendirinya apabila terjadi keadaan, pada saat mana hak, kepemilikan dan kepentingan Pelanggan atas barang-barang itu akan beralih kembali dari pelanggan kepada Penjual (untuk selanjutnya disebut "Barang Yang dialihkan").

Dalam hal yang demikian, untuk menjamin pembayaran kembali oleh Penjual atas segala jumlah yang terhutang olehnya kepada Pembeli berdasarkan Pasal ini, berdasarkan pernyataan Penjual pada saat ini yang dimaksudkan untuk mengikat di masa yang akan datang, Penjual dengan ini menyerahkan dan mengalihkan kepada Pembeli yang menerima baik penyerahan tersebut dari Penjual, keseluruhan dari hak, kepemilikan dan kepentingan Penjual atas dan terhadap barang-barang, dokumen-dokumen atau hak-hak di atasnya ("Barang Yang Dialihkan") berlaku sejak berakhirnya perjanjian Penjualan Kredit antara Penjual dan Pelanggan. Dengan tidak mengurangi pengalihan atas kepemilikan Barang-barang Yang Dialihkan, Penjual dapat tetap menguasai Barang yang dialihkan tersebut berdasarkan kepercayaan dan untuk kepentingan Pembeli, dengan ketentuan bahwa Penjual akan segera menyerahkan barang yang dialihkan tersebut kepada Pembeli apabila diminta.

Penjual menjamin penggantian kerugian kepada dan membebaskan Pembeli dari segala tanggung jawab yang timbul dari penguasaan barang yang dialihkan oleh Penjual dan kepemilikan atasnya oleh Pembeli.

Penjual wajib melakukan dan memperkenankan dilakukannya segala sesuatu yang dari waktu ke waktu diharuskan oleh Pembeli guna melaksanakan hak-haknya berdasarkan Klausula ini. Tanpa membatasi sifat umum dari kalimat yang terdahulu, Penjual menyetujui bahwa setiap waktu dan dari waktu ke waktu berdasarkan permintaan tertulis dari Pembeli, Penjual akan segera membuat dan menyerahkan kepada Pembeli atau orang yang ditunjuk olehnya setiap dan semua surat-surat dan dokumen-dokumen yang dianggap baik oleh Pembeli dalam rangka menarik manfaat penuh dari Perjanjian ini dan dari hak-hak dan kuasa-kuasa yang diberikan berdasarkan klausula ini. Penjual dengan ini secara tidak dapat ditarik kembali memberi kuasa kepada Pembeli untuk bertindak dan membuat surat-surat dan dokumen-dokumen untuk dan atas nama Penjual guna melaksanakan ketentuan-ketentuan Klausula ini.

Dalam hal Penjual lalai untuk melakukan pembayaran pada saat jatuh tempo suatu jumlah yang wajib dibayar oleh Penjual sehubungan dengan Piutang yang dibatalkan, Pembeli dapat tanpa diperlukan surat tagihan atau pemberitahuan dan tanpa memerlukan suatu keputusan, perintah atau izin pengadilan, yang kesemuanya dengan ini secara tegas dikesampingkan oleh Penjual, mengambil dan menjual atau secara lain memindahtangankan barang yang dialihkan atau bagian daripadanya. Untuk maksud tujuan ini Penjual dengan ini secara tidak dapat ditarik kembali memberi izin dan kuasa kepada Pembeli dan setiap orang yang ditunjuk Pembeli agar dapat setiap waktu memasuki tempat usaha, gedung-gedung, ruang-ruang penyimpanan, gudang-gudang atau tempat-tempat lainnya untuk mengambil Barang yang dialihkan. Tindakan memasuki tempat-tempat Penjual untuk maksud mengambil Barang yang dialihkan dan secara lain melaksanakan hak-hak Pembeli berdasarkan klausula ini tidak merupakan tindakan memasuki tempat Penjual tanpa izin.

Penjualan atau pemindah-tanganan lainnya sebagaimana tersebut di atas dapat dilakukan pada setiap waktu dan tempat, melalui lelang secara umum maupun penjualan secara dibawah tangan sepanjang diperkenankan berdasarkan hukum yang berlaku dengan atau tanpa pemasangan iklan atau pemberitahuan mengenai waktu dan tempat, serta dengan harga dan persyaratan sebagaimana dipandang baik oleh Pembeli.

- (3) Adalah merupakan tanggung jawab Penjual untuk segera menyelesaikan dengan Pelanggan semua sengketa yang timbul dari atau yang berhubungan dengan setiap Piutang yang merupakan obyek dari suatu Penjualan Kredit Yang Disetujui dan dalam hal bahwa suatu sengketa tetap tidak dapat diselesaikan karena suatu alasan apapun setelah Tanggal Jatuh Tempo untuk Pembayaran Piutang tersebut atau setelah Perpanjangan waktu penyelesaian setiap sengketa tersebut yang mungkin diberikan oleh Pembeli, Risiko Kredit yang diterima Pembeli atasnya akan dibatalkan. Pembeli apabila dikhendaki demikian oleh Penjual dapat memperpanjang waktu penyelesaian setiap sengketa tersebut, dan dalam hal demikian, penerimaan Risiko Kredit oleh Pembeli yang

bersangkutan/8.

bersangkutan dengan Piutang tersebut akan ditunda sampai semua sengketa diselesaikan dalam jangka waktu tersebut. Pembeli dapat membebani Penjual dengan setiap biaya yang dikeluarkan dalam usaha menagih suatu angsuran hutang uang atas mana terdapat sengketa antara Penjual dan Pelanggan.

- (4) Penjual harus memberitahukan kepada Pembeli mengenai adanya suatu sengketa dan sekalipun terjadi hal-hal tersebut diatas, sengketa tersebut tidak dapat disesuaikan, dikreditkan atau dengan cara lain diselesaikan kecuali berdasarkan ketentuan-ketentuan dan dengan cara yang dengan tegas disetujui Pembeli secara tertulis. Penjual dengan ini memberi kuasa dan wewenang kebijaksanaan kepada Pembeli untuk menyelesaikan, menyesuaikan atau merundingkan setiap tuntutan oleh atau terhadap Penjual atau Pelanggan yang timbul dari Piutang yang dibeli berdasarkan Perjanjian ini. Harga nominal setelah diadakan penyesuaian-penyesuaian tersebut harus segera dibayar oleh Penjual kepada Pembeli.
- (5) Mengenai Piutang yang timbul dari Penjualan Kredit Yang Tak Disetujui atau Piutang yang menurut Pelanggan tidak dapat dibayar karena adanya pembatasan-pembatasan yang dikenakan oleh Peraturan yang berlaku atau karena keputusan Pemerintah, Penjual dengan ini tanpa syarat menjamin pembayaran Piutang tersebut secara penuh dan tepat pada waktunya oleh Pelanggan dan setuju untuk menjamin Pembeli sepenuhnya terhadap setiap kerugian, kerusakan, biaya dan ongkos yang mungkin diderita atau dialami Pembeli sebagai akibat dari setiap kelalaian dalam pembayaran Piutang tersebut karena sebab apapun, jaminan dan kewajiban untuk mengganti rugi yang dengan ini diberikan tidak akan dipengaruhi, dikurangi atau dilepaskan karena waktu, sikap/tindakan lunak terhadap suatu konsesi yang diberikan kepada Pelanggan atau pihak-pihak lain yang bertanggung jawab atas pembayaran Piutang tersebut.

11. KEADAAN TAK DIBAYAR DAN PENGEMBALIAN UANG KARENA BARANG-BARANG DITOLAK ATAU DIKEMBALIKAN

- (1) Dalam hal dimana barang-barang dan jasa-jasa atau bagian daripadanya berdasarkan Perjanjian Kredit sehubungan dengan suatu Piutang yang timbul dari Perjanjian Kredit Yang Disetujui ataupun Tidak Disetujui tidak diambil, ditolak atau dikembalikan oleh Pelanggan karena alasan apapun, para pihak menyetujui bahwa pengalihan Piutang itu akan dibatalkan berdasarkan pemberitahuan oleh Pembeli kepada Penjual mengenai hal itu dan Penjual harus segera membayar kembali kepada Pembeli semua uang yang dibayar oleh Pembeli dalam rangka Piutang yang dibatalkan itu akan tetapi harus tetap membayar kepada Pembeli Biaya Anjak Piutang dan Biaya Pembayaran Awal yang bersangkutan dan Pembeli akan dibebaskan dari kewajiban untuk melakukan pembayaran lebih lanjut kepada Penjual mengenai Piutang tersebut. Pembeli akan bertanggung jawab kepada Penjual atas jumlah-jumlah uang yang dapat diterima atau telah diterima Pembeli dari Pelanggan mengenai Penjualan Kredit tersebut setelah dikurangi dengan setiap jumlah uang apapun rinciannya yang pada waktu itu terhutang oleh Penjual kepada Pembeli.
- (2) Penjual mengikat diri untuk memastikan bahwa perjanjian Penjualan Kredit yang bersangkutan antara Penjual dan para Pelanggan sehubungan dengan barang-barang itu akan mencantumkan suatu klausula berdasarkan mana Perjanjian Penjualan Kredit itu akan berakhir dengan sendirinya apabila terjadi keadaan itu berdasarkan mana, kepemilikan dan kepentingan Pelanggan atas barang-barang itu akan beralih kembali kepada Penjual. Untuk menjamin pembayaran oleh Penjual atas jumlah-jumlah yang terhutang olehnya kepada Pembeli berdasarkan Klausula ini, berdasarkan pernyataan Penjual pada saat ini yang dimaksudkan untuk mengikat pada masa yang akan datang, Penjual dengan ini mengalihkan dan menyerahkan kepada Pembeli yang dengan ini menerima baik penyerahan tersebut dari Penjual, segala hak, kepemilikan dan kepentingan Penjual atas dan terhadap barang-barang, dokumen-dokumen dan hak-hak terhadapnya, berlaku sejak saat pengakhiran perjanjian Penjualan Kredit antara Penjual dan Pelanggan.

Penjual akan menahan semua barang yang ditolak, dikembalikan atau yang belum diambil sehubungan dengan suatu Penjualan Kredit Yang Disetujui atau Penjualan Kredit Yang Tak Disetujui dimana Piutang yang bersangkutan telah dibeli Pembeli berdasarkan Perjanjian ini, selaku seorang kuasa untuk dan atas nama Pembeli sejak saat ditolak atau dikembalikannya barang-barang tersebut sampai pada saat Penjual telah membayar kembali secara penuh semua jumlah uang yang telah dibayar Pembeli mengenai Piutang tersebut. Semua barang yang ditolak dan dikembalikan sepanjang barang-barang tersebut dikuasai oleh Penjual sebagai kuasa berdasarkan kepercayaan untuk kepentingan Pembeli harus dipisahkan dari barang-barang dagangan lain dan dengan jelas diidentifikasi sebagai harta kekayaan Pembeli.

Ketentuan-ketentuan Klausula 10 (2), mengenai dampak hukum daripada barang-barang yang dialihkan kepada Pembeli sebagai jaminan juga berlaku untuk maksud-maksud yang ditentukan dalam Klausula 11 ini.

12. PENGURANGAN HUTANG

Jika jumlah yang harus dibayar oleh seorang Pelanggan mengenai Penjualan Kredit Yang Disetujui atau Penjualan Kredit Yang Tak Disetujui telah dikurangi karena sebab apapun setelah penerimaan Piutang yang bersangkutan oleh Pembeli, harga yang harus dibayar oleh Pembeli untuk Piutang tersebut akan dikurangi secara proporsional dan Penjual akan segera membayar kepada Pembeli jumlah setiap pengurangan tersebut atau seluruh jumlah yang dibayar Pembeli kepada Penjual, Biaya Anjak Piutang dan Biaya Pembayaran Awal yang berkenaan dengan Piutang tersebut, yang mana yang lebih sedikit.

13. PENGGANTIAN KERUGIAN MENGENAI BARANG

Penjual akan mengganti kerugian Pembeli terhadap setiap tuntutan dalam bentuk apapun termasuk ongkos-ongkos dan biaya hukum yang diajukan terhadap Pembeli oleh Pelanggan atau orang atau badan lain yang berhubungan dengan barang-barang yang dijual, dipasok atau jasa-jasa yang dilakukan berdasarkan persyaratan suatu Penjualan Kredit atau secara bagaimanapun timbul dari Perjanjian ini atau suatu transaksi yang dilakukan sesuai dengan Perjanjian ini, dengan ketentuan bahwa tuntutan tersebut tidak timbul karena kelalaian Pembeli.

14. PAJAK

Penjual akan membayar langsung atau mengembalikan kepada atau membayar kembali secara layak kepada Pembeli semua pajak, cukai, biaya pabean dan beban-beban lain dan setiap biaya luar biasa dari bank yang berhubungan dengan atau yang ditimbulkan karena Penjualan Kredit.

15. PEMBAYARAN OLEH PELANGGAN

- (1) Setiap pembayaran yang dilakukan oleh Pelanggan antara Penjual dan Pembeli akan dianggap telah dilakukan dalam rangka penyelesaian Piutang yang masih belum lunas sehubungan dengan Penjualan Kredit Yang Disetujui, mendahului dari pada penyelesaian Piutang mengenai Penjualan-Penjualan Kredit Yang Tak Disetujui, meskipun terdapat kenyataan bahwa pada saat pembayaran itu Pelanggan mungkin menetapkan bahwa pembayaran tersebut diperuntukkan bagi suatu Piutang tertentu.
- (2) Dalam keadaan apapun Penjual tidak diperkenankan menerima pembayaran suatu Piutang yang telah dibeli oleh Pembeli berdasarkan Perjanjian ini. Semua dan setiap uang, cek, wesel, pengiriman uang atau pembayaran-pembayaran lainnya atau bukti dokumen pembayaran dalam bentuk asli mengenai suatu Piutang yang dibeli berdasarkan Perjanjian ini yang diterima oleh Penjual merupakan harta benda milik mutlak dari Pembeli dan harus segera diserahkan, dipindahkan atau diberikan secara fisik oleh Penjual kepada Pembeli pada saat diterima oleh Penjual. Selama berada dalam penguasaan Penjual, uang, cek, wesel, dll. tersebut harus dipegang semata-mata sebagai kuasa untuk dan atas nama Pembeli. Dalam hal uang, cek, wesel, pengiriman uang atau pembayaran-pembayaran lainnya atau bukti dokumen pembayaran adalah mengenai baik Piutang berdasarkan Perjanjian ini maupun Piutang lain, jumlah seluruhnya yang telah diterima Penjual tanpa suatu penguranganpun akan diserahkan, dipindahkan atau diberikan kepada Pembeli yang akan bertanggung jawab untuk itu kepada Penjual berdasarkan ketentuan-ketentuan Perjanjian ini.
- (3) Dalam hal suatu uang, cek, wesel, pengiriman uang atau pembayaran-pembayaran lain atau bukti dokumen pembayaran telah diterima oleh Pembeli baik yang melebihi jumlah Piutang yang dibeli berdasarkan Perjanjian ini atau mengenai suatu Piutang yang ditolak oleh Pembeli, maka uang, cek, wesel, pengiriman uang atau pembayaran lain atau bukti dokumen pembayaran tersebut akan diterima oleh Pembeli dengan penuh dan Pembeli akan bertanggung jawab atas perhitungannya kepada Penjual berdasarkan ketentuan-ketentuan Perjanjian ini.

16. LAPORAN/10.

16. LAPORAN REKENING BULANAN

- (1) Pembeli akan memberikan kepada Penjual laporan-laporan rekening bulanan dalam bentuk dan yang memuat keterangan yang ditetapkan Pembeli sewaktu-waktu dan menurut kebijaksanaannya sendiri.
- (2) Penjual mengaku bahwa mengingat rumitnya transaksi yang ditetapkan berdasarkan Perjanjian ini akan sangat membebankan bagi Pembeli untuk bertanggung jawab kepada Penjual dengan cara yang lain daripada yang diatur dalam paragraph (1) di atas. Oleh karenanya untuk mendorong Pembeli mengadakan Perjanjian ini dengan Penjual dan untuk menerima penawaran-penawaran Penjual untuk menjual Piutang yang diatur dalam Perjanjian ini, Penjual dengan ini melepaskan dan menyerahkan semua dan segala hak, pemberian hak dan upaya-upaya hukum yang dimiliki Penjual atau yang dikemudian hari dimilikinya terhadap Pembeli dengan mana Pembeli dengan cara apapun disyaratkan atau dipaksakan untuk bertanggung jawab atau memberi laporan-laporan pertanggung jawaban kepada Penjual dalam bentuk dan cara lain daripada yang diatur diatas.
- (3) Setiap surat keterangan yang ditandatangani oleh seorang pengurus atau karyawan eksekutif dari Pembeli yang dikeluarkan berdasarkan laporan-laporan keuangan, buku-buku dan catatan-catatan Pembeli mengenai jumlah atau jumlah-jumlah yang suatu waktu atau sewaktu-waktu terhutang oleh Penjual kepada Pembeli berdasarkan Perjanjian ini atau mengenai suatu Piutang, adalah pasti dan mengikat, kecuali dalam hal terjadi penipuan atau kekeliruan yang jelas (terhadap Penjual).

17. BIAYA PEMBAYARAN AWAL

Penjual harus membayar kepada Pembeli biaya pembayaran awal dengan tarif yang sama dan dihitung atas dasar yang sama seperti yang berlaku bagi Biaya Pembayaran Awal atas setiap jumlah yang harus dibayar oleh dan terhutang dari Penjual kepada Pembeli (baik sebagai ganti kerugian atau lainnya) selama jumlah yang harus dibayar dan terhutang tersebut belum dibayar.

18. HAK UNTUK KOMPENSASI

Pembeli berhak untuk memperhitungkan setiap jumlah yang terhutang oleh Penjual kepada Pembeli dengan setiap jumlah yang harus dibayar atau akan harus dibayar atas setiap rekening dari Pembeli kepada Penjual.

19. JAMINAN DAN PENGIKATAN

- (1) Penjual menjamin bahwa kecuali yang telah diberitahukan kepada Pembeli secara tertulis, Penjual tidak mempunyai suatu jaminan atau beban-beban yang bersifat tetap (Fixed charge) atau tidak tetap (floating charge) yang masih berlaku atas setiap bagian dari kekayaannya atau kegiatannya dan Penjual mengikat diri untuk memberitahukan kepada Pembeli secara tertulis sebelum melakukan suatu pembebanan tersebut.
- (2) Selama berlakunya Perjanjian ini Penjual mengikat diri untuk, tanpa persetujuan terlebih dahulu secara tertulis dari Pembeli, tidak diperbolehkan mengalihkan, membebankan atau dengan cara lain memindahtangankan suatu Piutang yang timbul dari Penjualan Kredit maupun untuk mengadakan suatu perjanjian atau pengaturan untuk melakukan hal tersebut kepada pihak lain, kecuali kepada Pembeli.
- (3) Penjual menjamin kepada Pembeli bahwa semua Piutang yang Penjual tawarkan kepada Pembeli berdasarkan atau sesuai dengan Perjanjian ini sepenuhnya dapat dilaksanakan dan tidak diperselisihkan dan bahwa Piutang adalah milik Penjual yang tidak dibebani atas mana Penjual bebas untuk memperdagangkan terlepas dari suatu hak jaminan atau beban apapun.

(4) Penjual/11.

- (4) Penjual mengikat diri untuk menjamin bahwa semua Piutang yang diterima oleh Pembeli adalah bebas dari hak kompensasi atau tuntutan balik apapun antara Penjual dan para Pelanggannya.
- (5) Penjual mengikat diri untuk memenuhi semua ketentuan dan kewajiban Penjual yang timbul dari atau yang tercantum dalam setiap kontrak mengenai Penjualan Kredit.
- (6) Penjual mengikat diri untuk memenuhi persyaratan, apabila diminta oleh Pembeli, untuk menandatangani atau menyuruh menandatangani dan menyerahkan dokumen-dokumen jaminan tambahan untuk kepentingan Pembeli dalam rangka menjamin pelaksanaan dan pemenuhan kewajiban-kewajiban pembayaran Penjual berdasarkan Perjanjian ini.
- (7) Semua biaya hukum, ongkos-ongkos, biaya-biaya dan pengeluaran-pengeluaran lainnya yang layak dan wajar dikeluarkan oleh Pembeli untuk membebaskan Piutang dari hak-hak jaminan, hak-hak yang diprioritaskan atau beban-beban lain atau dalam pelaksanaan hak-hak Pembeli dalam hubungan dengan Piutang tersebut atau berdasarkan Perjanjian ini harus dibayar oleh Penjual.

20. PEMBUKUAN

Penjual setiap waktu akan mengadakan pembukuan atau catatan yang benar dan cermat dan memperkenankan Pembeli atau akuntan-akuntan atau agen-agensya pada waktu-waktu yang layak untuk memeriksa dan membuat kutipan-kutipan dari buku-buku, rekening-rekening dan laporan-laporan keuangannya. Pembeli berhak untuk menanyakan dan menerima keterangan yang dianggap perlu mengenai atau dari Penjual, manajemen, pegawai-pegawai, agen-agen, akuntan-akuntan, para pemeriksa keuangan (auditors) dan pelanggan-pelanggan dari Penjual.

21. KETERANGAN MENGENAI PELANGGAN

Pembeli setiap waktu berhak untuk memperoleh keterangan mengenai Pelanggan dari Penjual yang menurut kebijaksanaan Pembeli dianggap perlu dan sesuai dengan permintaan tersebut Penjual akan segera memberitahukannya.

22. PERMULAAN, PENGAKHIRAN DAN PERUBAHAN

- (1) Perjanjian ini mulai berlaku pada tanggal Perjanjian ini dan akan berlaku sampai salah satu pihak dalam Perjanjian ini memberitahukan kepada pihak yang lainnya secara tertulis sekurang-kurangnya tiga bulan sebelumnya untuk mengakhiri Perjanjian ini pada suatu saat dan dengan berakhirnya jangka waktu pemberitahuan tersebut, Perjanjian ini akan berakhir.
- (2) Jika salah satu pihak dalam Perjanjian ini melakukan suatu pelanggaran atas suatu ketentuan Perjanjian ini atau akan melakukan likwidasi yang bukan untuk tujuan rekonstruksi atau penggabungan atau membiarkan suatu keputusan yang dikeluarkan terhadapnya mengenai suatu kewajiban yang harus dipenuhi tidak dipenuhi selama jangka waktu 7 (tujuh) hari atau mengadakan suatu penyelesaian atau pengaturan dengan para krediturnya atau menghentikan usahanya atau jika suatu jaminan yang diberikan mengenai Perjanjian ini menjadi batal atau diakhiri atau dipersengketakan maka pihak yang lainnya (atau dalam hal suatu jaminan menjadi batal, diakhiri atau dipersengketakan, Pembeli) dapat segera mengakhiri Perjanjian ini dengan memberitahukan secara tertulis kepada pihak yang lainnya tanpa dikenakan ganti-rugi untuk pengakhiran tersebut.
- (3) Pengakhiran seperti yang tersebut di atas tidak akan mempengaruhi setiap hak atau kewajiban dari para pihak dalam Perjanjian ini mengenai suatu Piutang yang dibeli sebelum pengakhiran tersebut dan ketentuan-ketentuan Perjanjian ini akan berlaku penuh dengan segala akibatnya mengenai semua Piutang yang dibeli sebelum pengakhiran tersebut.

(4) Untuk/12.

- (4) Untuk maksud Pengakhiran Perjanjian ini para pihak dalam Perjanjian ini setuju untuk menyampingkan ketentuan Pasal 1266 dari Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

23. PELEPASAN HAK

Pelepasan oleh Pembeli terhadap setiap hak Pembeli berdasarkan Perjanjian ini atau setiap keringanan lainnya yang diperkenankan Pembeli kepada Penjual atau kepada seorang Penjamin atau kepada Pelanggan tidak akan mengurangi atau mempengaruhi setiap atau semua hak Pembeli berdasarkan Perjanjian ini.

24. SURAT KUASA

Penjual dengan ini memberi kuasa kepada Pembeli yang tidak dapat ditarik kembali untuk dan atas nama Penjual baik selama dan setelah pengakhiran Perjanjian ini di Indonesia atau dimana saja di dunia untuk melaksanakan dan menyelesaikan setiap pengalihan hukum yang dikehendaki Pembeli dari semua atau setiap Piutang yang dibeli berdasarkan Perjanjian ini, termasuk tetapi tidak terbatas pada penandatanganan perjanjian pengalihan hak atas piutang (cessie) dan untuk mengalihkan atau mengendorsir atas kehendak Pembeli surat-surat berharga yang diterima Pembeli dan pada umumnya untuk melakukan semua tindakan atau hal yang dianggap perlu oleh Pembeli untuk memperoleh hasil dari setiap Piutang yang dibeli berdasarkan Perjanjian ini, termasuk pengambilan tindakan hukum.

25. PENYELESAIAN PERSELISIHAN

- (1) Semua sengketa atau perselisihan yang mungkin timbul antara para pihak dari atau sehubungan dengan Perjanjian ini atau pelanggaran yang tak dapat diselesaikan secara damai dalam jangka waktu 60 (enam puluh) hari sejak adanya permintaan tertulis untuk menyelesaikan masalah tersebut maka pada akhirnya akan diselesaikan melalui arbitrase, sesuai dengan aturan-aturan arbitrase dari Kamar Dagang Indonesia (BANI-KADIN). Keputusan yang diberikan merupakan keputusan akhir yang bersifat pasti dan mengikat para pihak dalam Perjanjian ini.
- (2) Sambil menunggu proses arbitrase dan sampai dikeluarkannya putusan badan arbitrase yang bersangkutan, para pihak akan tetap melaksanakan semua kewajiban mereka berdasarkan Perjanjian ini tanpa mengurangi penyediaan akhir sesuai dengan keputusan arbitrase tersebut.
- (3) Masing-masing pihak dengan ini secara tegas mengenyampingkan Pasal 641 dari Reglement of de Rechtsvordering ("R.V"), Pasal 377 dari Reglement Indonesia yang diperbaharui dan Pasal 15 dan 108 dari Undang-Undang No. 1/1950 (Ketentuan-ketentuan Mahkamah Agung) dan perundang-undangan dan peraturan-peraturan Indonesia lainnya yang memberikan hak untuk mengajukan banding, sehingga atas keputusan yang diambil oleh badan arbitrase, tidak ada diantara para pihak yang dapat mengajukan banding kepada suatu instansi pengadilan atau pihak atau panel Indonesia lain yang berwenang. Para pihak selanjutnya secara tegas menyetujui bahwa Pasal 631 dari RV akan berlaku sepanjang mengenai ketentuan bahwa para arbitrator akan terikat pada ketentuan undang-undang yang berlaku dalam memberikan keputusannya dan tidak diperkenankan memberikan keputusan berdasarkan prinsip keadilan.

Para pihak secara tegas menyetujui untuk menyampingkan Pasal 650 ayat 2 RV sepanjang wewenang para arbitrator ditentukan tidak berakhir setelah 6 (enam) bulan sejak tanggal penunjukannya.
- (4) Namun dalam hal Pembeli atas pertimbangannya sendiri memandang perlu untuk tidak mengajukan sengketa/perselisihan yang timbul antara Pembeli dan Penjual melalui arbitrase sebagaimana tersebut diatas, maka Pembeli diberi hak dan kewenangan untuk menyelesaikan sengketa/perselisihan tersebut melalui pengadilan yang berwenang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

26. DAPAT/13.

26. DAPAT DIPISAH-PISAHKAN

Jika satu atau lebih ketentuan yang tercantum dalam Perjanjian ini tidak berlaku, tidak sah atau tidak dapat dilaksanakan dalam segala hal berdasarkan undang-undang yang berlaku, keberlakuan, legalitas dan pelaksanaan dari ketentuan yang lainnya dalam Perjanjian ini dengan cara apapun tidak akan dipengaruhi atau dirugikan.

27. PERUBAHAN

Semua perubahan dan tambahan pada Perjanjian ini harus tertulis dan ditandatangani oleh kedua belah pihak dalam Perjanjian ini agar dapat sah dilaksanakan. Ketentuan ini hanya dapat dikesampingkan dengan pernyataan tertulis dari kedua belah pihak dalam Perjanjian ini.

28. LARANGAN PENGALIHAN OLEH PENJUAL

Penjual tidak diperkenankan untuk mengalihkan hak-haknya atau memberikan kuasa untuk melaksanakan kewajiban-kewajibannya berdasarkan Perjanjian ini tanpa persetujuan tertulis dari Pembeli.

29. PILIHAN HUKUM

Perjanjian ini diatur dan ditafsirkan sesuai dengan perundang-undangan Republik Indonesia.

30. PEMBERITAHUAN

Pemberitahuan-pemberitahuan berdasarkan Perjanjian ini dapat diberikan oleh salah satu pihak dalam Perjanjian ini dengan mengirimkan pemberitahuan tersebut dengan pos tercatat yang ongkosnya dibayar di muka ke kantor atau alamat yang terdaftar dari pihak lainnya yang disebutkan diatas dan setiap pemberitahuan yang dikirimkan secara demikian harus dianggap telah diberikan 3 (tiga) hari setelah tanggal pemberitahuan tersebut dikirimkan melalui pos tersebut.

31. B I A Y A

Penjual harus membayar :

- (a) Semua ongkos, upah, pengeluaran dan biaya-biaya yang sah atau lainnya, termasuk bea meterai dan biaya pengacara atau konsultan hukum yang ditunjuk Pembeli, dari atau berkenaan dengan pembuatan, pelaksanaan, dan pendaftaran Perjanjian ini atau setiap biaya, beban-beban, jaminan-jaminan atau dokumen-dokumen lainnya yang disyaratkan Pembeli berdasarkan ketentuan-ketentuan Perjanjian ini.
- (b) Semua biaya hukum antara para pengacara dan para klien dan ongkos-ongkos lain serta pengeluaran biaya yang terjadi yang berhubungan dengan penagihan dan pelaksanaan pembayaran uang yang harus dibayar berdasarkan Perjanjian ini atau dengan cara lain dalam melaksanakan setiap janji, perikatan, ketetapan, syarat atau ketentuan Perjanjian ini.

SEBAGAI/14.

SEBAGAI KESAKSIAN para pihak dalam Perjanjian ini telah membubuhi tanda tangan mereka di atas meterai Rp. 2000,- pada hari dan tanggal yang tercantum pada awal Perjanjian ini.

PEMBELI :

PENJUAL :

PT NIAGA FACTORING CORPORATION

Parman Nataatmadja
Presiden Direktur

Paul W. Karmadi
Presiden Direktur

Mengetahui/Menyetujui:

Kenneth T Sudarto
Komisaris Utama

SAKSI-SAKSI :

SAKSI-SAKSI :

Nama : Betara Rizadi

K T P :

Nama :

K T P :

(PG) "JAMINAN DAN PERNYATAAN PENGGANTIAN KERUGIAN"

Pada hari ini, _____ menghadap kepada saya, _____ sarjana hukum, Notaris di Jakarta, dengan dihadiri para saksi yang telah dikenal oleh saya, Notaris, dan akan disebut pada bagian akhir kata ini :

- Tn/Ny _____, jabatan/pemegang _____ lembar saham pada perseroan terbatas yang akan disebut, bertempat tinggal di _____.
- Yang sepanjang diperlukan telah mendapat persetujuan dari isterinya/suaminya _____ partikelir/Ibu rumah tangga, bertempat tinggal sama dengan penghadap, sebagaimana ternyata dari Surat Persetujuan dibawah tangan bermeterai cukup, tertanggal _____ yang dilekatkan pada minuta akta ini.

Penghadap/Para Penghadap dengan ini menerangkan dan menyatakan bahwa sebagai imbalan terhadap pembelian oleh PERSEROAN atas hak, kepemilikan dan kepentingan dalam dan atas piutang yang timbul dari penjualan kredit yang dilakukan oleh perseroan terbatas PT _____, berkedudukan di Jakarta, yang anggaran dasarnya beserta perubahannya telah diumumkan dalam Berita Negara RI tertanggal _____.

Untuk selanjutnya akan disebut juga " PENJUAL " _____

Penghadap/Para Penghadap baik secara bersama-sama maupun masing-masing dengan tidak dapat dicabut kembali dan tanpa syarat menjamin pelaksanaan dan pemenuhan yang tepat pada waktunya dari kewajiban-kewajiban pembayaran oleh PENJUAL berdasarkan PERJANJIAN ANJAK PIUTANG yang telah diadakan antara perseroan terbatas PT NIAGA FACTORING CORPORATION, berkedudukan di Jakarta, yang anggaran dasarnya dan perubahannya telah diumumkan dalam Berita Negara RI, no.3835, tertanggal lima October seribu sembilan ratus sembilan puluh (5-10-1990) tambahan nomor 80.

Untuk selanjutnya akan disebut juga " PERSEROAN " _____

dengan PENJUAL, tertanggal

("Perjanjian Anjak Piutang")

PASAL 1

Oleh karena itu Penghadap/Para Penghadap selanjutnya baik secara bersama-sama maupun masing-masing mengikatkan diri untuk mengganti kerugian secara penuh terhadap semua kerugian, biaya (termasuk biaya pengacara dan biaya-biaya lainnya dalam proses berperkara), beban-beban dan kehilangan-kehilangan yang diderita atau dialami oleh PERSEROAN sebagai akibat kelalaian PENJUAL untuk memenuhi kewajiban-kewajiban pembayarannya berdasarkan Perjanjian Anjak Piutang.

PASAL 2

Penghadap/Para Penghadap menyetujui bahwa setelah menerima pemberitahuan tertulis dari PERSEROAN, akan segera memenuhi setiap dan semua kewajiban-kewajiban pembayaran PENJUAL berdasarkan "Perjanjian Anjak Piutang".

PASAL 3

Penghadap/Para Penghadap menyetujui bahwa tanggung jawab berdasarkan akta JAMINAN DAN PERNYATAAN PENGGANTIAN KERUGIAN ini tidak hanya sebagai penjamin melainkan sebagai DEBITUR UTAMA dan Jaminan ini merupakan jaminan yang berkesinambungan dan tanggung jawab penghadap/para penghadap tidak akan dilepaskan, hilang atau terpengaruh secara bagaimanapun. Dengan diberikannya waktu atau sikap lunak oleh PERSEROAN terhadap PENJUAL atau dengan memberikan suatu kompromi kepada PENJUAL atau suatu persetujuan untuk tidak menuntut PENJUAL, atau penyimpangan terhadap persyaratan atau suatu perubahan terhadap anggaran dasar PENJUAL dan tanggung jawab penghadap/para penghadap, jaminan ini tetap berlaku meskipun PERSEROAN mempunyai atau tidak mempunyai hak yang sah berdasarkan Perjanjian Anjak Piutang atau dokumen lain yang berhubungan dengan Perjanjian Anjak Piutang, atau suatu ketentuan dari padanya dan meskipun PERSEROAN mempergunakan atau tidak mempergunakan upaya hukum terhadap PENJUAL dan/atau terhadap JAMINAN serta PERNYATAAN PENGGANTIAN KERUGIAN, hal ini tidak akan mempengaruhi atau mengurangi kekuatan Jaminan dan/atau PERNYATAAN PENGGANTIAN KERUGIAN ini.

PASAL 4

Jaminan ini merupakan kewajiban penghadap/para penghadap yang berdiri sendiri, dan ketentuan dalam kalimat pertama pasal 1821 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tidak berlaku.

PASAL 5

Penghadap/Para Penghadap menyetujui bahwa setiap sikap lunak, toleransi atau pemberian waktu yang diberikan oleh PERSEROAN kepada Penghadap/Para Penghadap atau salah satu dari para Penghadap tidak akan mempengaruhi tanggung jawab Penghadap/Para Penghadap terhadap PERSEROAN berdasarkan dokumen ini, demikian pula suatu pelepasan terhadap atau persetujuan untuk tidak melaksanakan hak PERSEROAN terhadap salah satu dari Penghadap/Para Penghadap tidak akan mempengaruhi tanggung jawab yang lainnya dari Penghadap/Para Penghadap dan bahwa JAMINAN PERNYATAAN PENGGANTIAN KERUGIAN ini akan mengikat para ahli waris, wakil-wakil pribadi, para pengganti atau penerima hak penghadap masing-masing dan tidak akan berakhir atau terpengaruh dengan cara apapun karena pengunduran diri, keadaan pailit, meninggalnya, atau keadaan tidak waras dari salah satu penghadap/para penghadap.

PASAL 6

Penghadap/Para Penghadap selanjutnya menyetujui bahwa jaminan ini merupakan tambahan dan bukan pengganti dari hak-hak lain PERSEROAN, yang mungkin PERSEROAN miliki berdasarkan atau karena Perjanjian Anjak Piutang dan dapat dilaksanakan tanpa terlebih dahulu harus menuntut dilaksanakannya hak - hak tersebut dan tanpa harus melakukan tindakan hukum terhadap PENJUAL, dan untuk itu dengan ini Penghadap/Para Penghadap menyampingkan ketentuan

- ketentuan pasal-pasal 1401, 1402, 1430, 1831, 1837 dan 1874 sampai dengan 1849 dari Kitab Undang-Undang Hukum Perdata sepanjang ketentuan-ketentuan tersebut dianggap berlaku dalam rangka pelaksanaan jaminan ini oleh suatu instansi/pihak yang berwenang.

PASAL 7

Penghadap/Para Penghadap akan segera menandatangani, menyerahkan, mengajukan, mendaftarkan segala dokumen-dokumen, perjanjian-perjanjian, surat-surat kuasa dan melakukan tindakan-tindakan apapun yang dianggap perlu oleh PERSEROAN untuk melaksanakan maksud dan tujuan **PEMBERIAN JAMINAN DAN PERNYATAAN PENGGANTIAN KERUGIAN** ini.

PASAL 8

Sehubungan dengan **PEMBERIAN JAMINAN DAN PERNYATAAN PENGGANTIAN KERUGIAN** ini, sepanjang Penghadap/Para Penghadap bertindak selaku perorangan, Persetujuan Isteri/Suami telah diperoleh dan berlaku sah, sepanjang penghadap/para penghadap bertindak sebagai suatu badan, semua persetujuan yang diperlukan atau wajib diperoleh berdasarkan anggaran dasar **PENJUAL** atau peraturan yang berlaku telah Penghadap/Para Penghadap peroleh dan berlaku sah.

PASAL 9

Mengenai akta ini serta segala akibat dan pelaksanaannya para penghadap memilih domisili di Kantor Kepaniteraan Pengadilan Negeri Jakarta.....

Penghadap/Para Penghadap saya, Notaris kenal

----- **DEMIKIANLAH AKTA INI** -----

Dibuat dan diselesaikan di Jakarta, pada hari dan tanggal tersebut pada bagian awal akta ini, dengan dihadiri oleh :

1. Tuan
- 2.

keduanya bertempat tinggal di Jakarta, sebagai saksi-saksi. _____ . .

Setelah saya, Notaris, membacakan akta ini kepada Para Penghadap, para saksi dan saya, Notaris, menandatangani akta ini.-----

Dibuat

PRESIDEN
REPUBLIK INDONESIA

KEPUTUSAN PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 61 TAHUN 1988

TENTANG
LEMBAGA PEMBIAYAAN

PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA

- Menimbang :
- a. Bahwa dalam rangka menunjang pertumbuhan ekonomi maka sarana penyediaan dana yang dibutuhkan masyarakat perlu lebih diperluas sehingga peranannya sebagai sumber dana pembangunan makin meningkat;
 - b. bahwa untuk maksud tersebut peranan Lembaga Pembiayaan sebagai salah satu sumber pembiayaan pembangunan perlu ditingkatkan;
 - c. bahwa berhubung dengan itu, dipandang perlu untuk menetapkan ketentuan tentang Lembaga Pembiayaan dalam Keputusan Presiden.

- lengingat :
1. Pasal 4 ayat (1) dan Pasal 17 UUD 1945;
 2. Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Staatsblad 1847 Nomor 23);
 3. Kitab Undang-undang Hukum Dagang (Staatblat 1847 Nomor 23) sebagaimana telah beberapa kali diubah, terakhir dengan Undang Nomor 4 Tahun 1971 (Lembaga Negara tahun 1971 Nomor 20, Tambahan Lembaran Negara Nomor 2959);
 4. Undang-undang Nomor 12 Tahun 1967 tentang Pokok-pokok Perbankan (Lembaran Negara tahun 1967 Nomor 23, Tambahan Lembaran Negara Nomor 2832);
 5. Undang-undang Nomor 14 tahun 1967 tentang Pokok-pokok Perbankan (Lembaran Negara tahun 1967 Nomor 34, Tambahan Lembaran Negara Nomor 2842);

MEMUTUSKAN :

Dengan mencabut Keputusan Presiden Nomor 39
tentang Lembaga Pembiayaan

enetapkan: KEPUTUSAN PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA
TENTANG LEMBAGA PEMBIAYAAN..

BAB I
KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Dalam Keputusan Presiden ini yang dimaksud dengan :

1. Menteri adalah Menteri Keuangan;
2. Lembaga Pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat;
3. Bank adalah Bank Umum, Bank Tabungan dan Bank Pembangunan sebagaimana dimaksud dalam Undang-undang Nomor 14 Tahun 1967 tentang Pokok-pokok Perbankan;
4. Lembaga Keuangan Bukan bank adalah badan usaha yang melakukan kegiatan di bidang keuangan yang secara langsung atau tidak langsung menghimpun dana dengan jalan mengeluarkan surat berharga dan menyalurkannya ke dalam masyarakat guna membiayai investasi perusahaan-perusahaan;
5. Perusahaan Pembiayaan adalah badan usaha di luar Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang usaha Lembaga pembiayaan;
6. Perusahaan Pembiayaan Konsumen (Consumers Finance Company) adalah badan usaha yang melakukan pembiayaan pengadaan barang untuk kebutuhan konsumen dengan sitem pembayaran angsuran atau berkala;
7. Perusahaan Kartu Kredit (Credit Card Company) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan untuk membeli barang dan jasa dengan menggunakan kartu kredit;

8. Perusahaan Anjak Piutang (Factoring Company) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian dan/ atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri;
9. Perusahaan Sewa Guna Usaha (Leasing Company) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara "Finance Lease" maupun "Operating Lease" untuk digunakan oleh Penyewa Guna usaha selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala;
10. Perusahaan Perdagangan Surat Berharga (Securities Company) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk perdagangan surat berharga;
11. Perusahaan Modal Ventura (Venture Capital company) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk penyer-taan modal ke dalam suatu Perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan (investee company) untuk jangka waktu tertentu;
12. Surat Sanggup Bayar (Promissory Nota) adalah surat pernyataan kesanggupan tanpa syarat untuk membayar sejumlah uang tertentu kepada pihak yang tercantum dalam surat tersebut atau kepada penggantinya.

BAB II
BIDANG USAHA DAN
PENDIRIAN LEMBAGA PEMBIAYAAN

Pasal 2

- (1). Lembaga Pembiayaan melakukan kegiatan yang meliputi antara lain bidang usaha :
 - a. Sewa Guna Usaha;
 - b. Modal Ventura;
 - c. Perdagangan Surat Berharga;
 - d. Anjak Piutang;
 - e. Usaha Kartu Kredit;
 - f. Pembiayaan Konsumen.

- (2). Ketentuan lebih lanjut tentang persyaratan dan tata cara pendirian perusahaan, serta kegiatan dalam bidang-bidang usaha sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) diatur lebih lanjut oleh Menteri.

Pasal 3

- (1). Kegiatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) dapat dilakukan oleh :
 - a. Bank;
 - b. Lembaga Keuangan Bukan Bank;
 - c. Perusahaan pembiayaan.
- (2). Perusahaan Pembiayaan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) huruf c berbentuk Perseroan Terbatas atau Koperasi.
- (3). Saham Perusahaan Pembiayaan yang berbentuk Perseroan Terbatas dapat dimiliki oleh :
 - a. W.N.I dan atau badan Hukum Indonesia
 - b. Badan Usaha Asing dan W.N.I. atau Badan Hukum Indonesia (usaha patungan).
- (4). Pemilikan saham oleh Badan Usaha Asing sebagaimana dimaksud dalam ayat (3) huruf b ditentukan sebesar-besarnya 85 % (delapan puluh lima persen) dari Modal Disetor.

Pasal 4

- (1). Perusahaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 ayat (1) dapat melakukan satu atau lebih kegiatan Usaha lembaga pembiayaan.
- (2). Ketentuan lebih lanjut mengenai tata cara penyelenggaraan kegiatan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), diatur oleh Menteri.

BAB III PEMBATASAN

Pasal 5

- (1). Perusahaan pembiayaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 ayat (1) huruf c dilarang menarik dana secara langsung dari masyarakat dalam bentuk :
 - a. Giro
 - b. Deposito

- c. Tabungan
 - d. Surat Sanggup Bayar (Promissory Nota)
- (2). Perusahaan Pembiayaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 ayat (1) huruf c dapat menerbitkan Surat Bayar hanya sebagai jaminan atas hutang kepada Bank yang menjadi krediturnya.

BAB IV PENGAWASAN

Pasal 6

Menteri melakukan pengawasan dan pembinaan atas usaha Perusahaan Pembiayaan.

BAB V KETENTUAN PERALIHAN

Pasal 7

Dengan ditetapkan Keputusan Presiden ini, Bank, Lembaga Keuangan Bukan bank, dan Perusahaan Pembiayaan yang telah memperoleh izin usaha dari Menteri atau telah melaksanakan kegiatan usaha pembiayaan tetap dapat melanjutkan kegiatannya dengan mengadakan penyesuaian terhadap ketentuan yang ditetapkan oleh Menteri.

BAB VI KETENTUAN PENUTUP

Pasal 8

Dengan ditetapkan Keputusan Presiden ini, segala peraturan mengenai Sewa Guna usaha yang telah ada, dinyatakan tidak berlaku.

Pasal 9

Keputusan Presiden ini mulai berlaku pada tanggal diundangkan. Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan Keputusan Presiden ini dengan penempatannya dalam Lembaran Negara Republik Indonesia.

. Ditetapkan di Jakarta
pada tanggal 20 Desember 1988

PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA

ttd

SOEHARTO

Diundangan di Jakarta
ada tanggal 20 Desember 1988

MENTERI/SEKRETARIS NEGARA
REPUBLIK INDONESIA

ttd

MOERDIONO

EMBARAN NEGARA REPUBLIK INDONESIA TAHUN 1988
NOMOR 53

MENTERI KEUANGAN
SALINAN

KEPUTUSAN MENTERI KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
NOMOR : 1251/KMK.031/1988

TENTANG

KETENTUAN DAN TATA CARA PELAKSANAAN
LEMBAGA PEMBIAYAAN

MENTERI KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA

- Menimbang : a. bahwa pengelolaan sumber pembiayaan pembangunan oleh Lembaga Pembiayaan perlu diarahkan untuk dapat lebih menunjang pertumbuhan dan stabilitas ekonomi;
- b. bahwa Lembaga Pembiayaan sebagai salah satu bentuk usaha di bidang lembaga keuangan mempunyai peranan penting dalam pengelolaan sumber pembiayaan pembangunan
- c. bahwa berhubungan dengan itu dipandang perlu untuk menetapkan ketentuan dan tata cara pelaksanaan lembaga pembiayaan dalam Keputusan Menteri Keuangan.
- Meningat : 1. Undang-undang Nomor 12 tahun 1967 tentang Pokok-pokok Perkoperasian (lembaran negara 1967 Nomor 23, Tambahan Lembaran Negara tahun 1967 Nomor 2832);
2. Keputusan Presiden Nomor 44 dan 45 tahun 1974 juncto Keputusan Presiden Nomor 57 tahun 1980 tentang Pokok-pokok Organisasi Departemen;
3. Keputusan Presiden Nomor : 64/M Tahun 1988, tentang Pembentukan Kabinet Pembangunan V;
4. Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan
5. Surat Keputusan Menteri Keuangan Nomor Kep.-38/MK/IV/I/1972 tentang Lembaga Keuangan yang telah diubah dengan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 562/KMK.011/1982.

MEMUTUSKAN

Menetapkan : KEPUTUSAN MENTERI KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA TENTANG KETENTUAN DAN TATA CARA PELAKSANAAN LEMBAGA PEMBIAYAAN.

BAB I KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Yang dimaksud dalam Keputusan ini dengan :

- a. Menteri adalah Menteri Keuangan;
- b. Lembaga Pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau langsung dari masyarakat;
- c. Perusahaan Pembiayaan adalah badan usaha yang didirikan khusus untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang usaha Lembaga Pembiayaan;
- d. Perusahaan Sewa Guna Usaha (Leasing Company) adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara Finance Lease maupun Operating Lease untuk digunakan oleh penyewa Guna Usaha selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala;
- e. Finance Lease adalah kegiatan Sewa Guna Usaha, dimana Penyewa Guna Usaha pada akhir masa kontrak mempunyai hak opsi untuk membeli objek sewa guna usaha berdasarkan nilai sisa yang disepakati bersama;
- f. Operating lease adalah kegiatan Sewa Guna Usaha dimana Penyewa Guna usaha tidak mempunyai hak opsi untuk membeli objek sewa guna usaha;
- g. Penyewa guna usaha (lessee) adalah perusahaan atau perorangan yang menggunakan barang modal dengan pembiayaan dari pihak perusahaan sewa guna usaha (lessor).
- h. Perusahaan Modal Ventura (Venture Capital Company) adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal kedalam suatu Perusahaan Penyerahan modal kedalam suatu Perusahaan Pasangan Usaha (Investee Company) untuk jangka waktu tertentu;
- i. Perusahaan Pasangan Usaha adalah perusahaan yang memperoleh pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal dari Perusahaan Modal Ventura;

- j. Divestasi adalah tindakan penarikan kembali penyertaan modal yang dilakukan oleh perusahaan modal ventura dari perusahaan modal ventura dari perusahaan usahanya;
- k. Perusahaan perdagangan surat berharga (securities company) adalah badan usaha yang melakukan kegiatan perdagangan surat berharga;
- l. Perusahaan Anjak Piutang (Factoring Company) adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan serta pengelolaan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.
- m. Penjual Piutang (klien) adalah perusahaan yang menjual dan atau mengalihkan piutang atau tagihannya yang timbul dari transaksi perdagangan kepada perusahaan anjak piutang;
- n. Perusahaan Kartu Kredit adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan untuk membeli barang dan jasa dengan menggunakan kartu kredit;
- o. Pemegang kartu kredit adalah nasabah yang mendapat pembiayaan dari perusahaan kartu kredit;
- p. Perusahaan pembiayaan konsumen adalah badan usaha yang melakukan kegiatan kebutuhan konsumen dengan sistem pembayaran angsuran atau berkala oleh konsumen;
- q. Izin usaha adalah izin untuk melakukan kegiatan usaha dibidang pembiayaan yang ditetapkan oleh Menteri
- r. Surat sanggup bayar adalah surat pernyataan kesanggupan tanpa membayar sejumlah uang tertentu kepada pihak yang tercantum dalam surat tersebut atau kepada penggantinya.

BAB II BIDANG USAHA

Pasal 2

Lembaga pembiayaan melakukan kegiatan yang meliputi bidang usaha :

- a. sewa guna usaha
- b. modal ventura
- c. perdagangan surat berharga
- d. anjak piutang
- e. usaha kartu kredit
- f. pembiayaan konsumen.

Pasal 3

- (1). Kegiatan sewa guna usaha dilakukan dalam bentuk pengadaan barang modal bagi penyewa guna usah, baik dengan maupun tanpa hak opsi untuk membeli barang tersebut.
- (2). Dalam kegiatan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1). Pengadaan barang modal dapat juga dilakukan dengan cara membeli barang milik penyewa guna usaha yang kemudian disewa gunakan kembali.
- (3). Sepanjang perjanjian sewa guna usaha masih berlaku, hak milik atas barang modal objek transaksi sewa guna usaha berada pada perusahaan sewa guna usaha.

Pasal 4

- (1). Kegiatan Modal Ventura dilakukan dalam bentuk penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan pasangan usaha untuk :
 - a. pengembangan suatu penemuan baru
 - b. pengembangan perusahaan yang
 - c. membantu perusahaan yang berada dalam tahap kemunduran usaha
 - d. pengembangan proyek penelitian dan rekayasa
 - f. pengembangan pelbagai penggunaan teknologi baru, dan alih teknologi baik dari dalam maupun luar negeri
 - g. membantu pengalihan pemilikan perusahaan
- (2). Penyertaan modal dalam setiap perusahaan pasangan usaha bersifat sementara dan tidak boleh melebihi jangka waktu 10 tahun
- (3). Penarikan kembali penyertaan modal (divestasi) oleh perusahaan modal ventura dalam segala bentuknya, dialporkan kepada Menteri selambat-lambatnya 3 bulan setelah dilaksanakan.

Pasal 5

Perusahaan perdagangan surat berharga melakukan kegiatan sebagai perantara dan perdagangan surat berharga.

Pasal 6

- Kegiatan Anjak Piutang dilakukan dalam bentuk :
- a. pembelian atau pengalihan piutang/tagihan jangka pendek dari transaksi perdagangan luar negeri;
 - b. penata usahaan penjualan kredit serta penagihan piutang perusahaan klien

Pasal 7

atan kartu kredit dilakukan dalam bentuk penerbitan u kredit yang dapat dimanfaatkan oleh pemegangnya k pembayaran pengadaan barang atau jasa.

Pasal 8

atan pembiayaan konsumen dilakukan dalam bentuk ediaan dana bagi konsumen untuk pembelian barang pembayarannya dilakukan secara angsuran atau ala oleh konsumen.

BAB III TATA CARA PENDIRIAN DAN PEIZINAN

Pasal 9

Lembaga Pembiayaan dapat dilakukan oleh :

- a. Bank
- b. Lembaga keuangan bukan Bank
- c. Perusahaan pembiayaan

Perusahaan pembiayaan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) huruf c berbentuk perseroan terbatas atau koperasi;

Saham perusahaan pembiayaan yang berbentuk perseroan terbatas dapat dimiliki oleh :

- a. W.N.I dan atau Badan Hukum Indonesia
- b. Badan Usaha Asing dan Warga negara Indonesia atau Badan Hukum Indonesia (usaha patungan)

Pemilikan saham oleh Badan usaha Asing sebagaimana dimaksud dalam ayat (3) huruf b ditentukan sebesar-besarnya 85 % dari modal disetor.

Pasal 10

untuk melakukan usaha lembaga pembiayaan, perusahaan sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf c wajib memperoleh izin usaha dari menteri.

Bank dan Lembaga Keuangan bukan bank untuk dapat menjalankan usaha di bidang sewa guna usaha dan modal ventura wajib membentuk perusahaan pembiayaan

Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank untuk dapat menjalankan usaha di bidang perdagangan Surat berharga wajib mempeoleh izin dari Menteri

Bank dan Lembaga Keuangan bukan bank yang menjalankan usaha di bidang anjak piutang. Usaha kartu kredit dan pembiayaan konsumen wajib melaporkan usahanya kepada Menteri.

Pasal 11

- (1). Perusahaan sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) dapat melakukan lebih dari satu kegiatan pembiayaan
- (2). Perusahaan pembiayaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c wajib secara jelas mencantumkan dalam anggaran dasarnya kegiatan pembiayaan yang dilakukannya.

Pasal 12

- (1). Jumlah Modal Disetor atau Simpanan Pokok dan Simpanan wajib bagi perusahaan pembiayaan yang melakukan salah satu dari kegiatan sewa guna usaha dari modal ventura ditetapkan sebagai berikut :
 - a. Perusahaan swasta nasional sekurang-kurangnya sebesar Rp. 3.000.000.000,-
 - b. Perusahaan patungan Indonesia dan Asing sekurang-kurangnya sebesar Rp. 10.000.000.000,-
 - c. Koperasi sekurang-kurangnya sebesar Rp.3.000.000.000,-
- (2). Jumlah modal disetor atau simpanan pokok dan simpanan wajib bagi perusahaan pembayaran yang melakukan salah satu dari kegiatan Anjak Piutang, Usaha Kartu Kredit, Pembiayaan konsumen dan perdagangan surat berharga ditetapkan sebagai berikut:
 - a. Perusahaan Swasta Nasional sekurang-kurangnya sebesar Rp.2.000.000.000,-
 - b. Perusahaan Patungan Indonesia dan Asing sekurang-kurangnya sebesar Rp.8.000.000.000,-
 - c. Koperasi sekurang-kurangnya sebesar Rp.2.000.000.000,-
- (3). Dalam hal Perusahaan Pembiayaan melakukan lebih dari satu kegiatan pembiayaan, jumlah Modal Disetor atau simpanan Pokok dan Simpanan Wajib ditetapkan sebagai berikut :
 - a. Perusahaan Swasta Nasional sekurang-kurangnya sebesar Rp. 5.000.000.000,-
 - b. Perusahaan Patungan Indonesia dan Asing sekurang-kurangnya sebesar Rp.15.000.000.000,-
 - c. Koperasi sekurang-kurangnya sebesar Rp. 5.000.000.000,-

Pasal 13

- (1). Untuk memperoleh Izin Usaha sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10 ayat (1) permohonan diajukan kepada Menteri dengan melampirkan :
 - a. Akte Pendirian modal disetor untuk perseroan ter

- batas menurut ketentuan perundang-undangan yang berlaku;
- b. Bukti pelunasan modal disetor untuk perseroan terbatas atau simpanan pokok dan simpanan wajib untuk koperasi, pada salah satu bank di Indonesia
 - c. Contoh perjanjian pembiayaan yang akan digunakan
 - d. Daftar susunan pengurus Perusahaan Pembiayaan
 - e. NPWP perusahaan
 - f. Neraca pembukaan perusahaan pembiayaan
 - g. Perjanjian usaha patungan antara pihak asing dan pihak Indonesia bagi perusahaan pembiayaan patungan yang di dalamnya tercermin arah Indonesia nisasi dalam pemilikan saham.
- (2). Contoh formulir permohonan izin usaha dimaksud dalam ayat (1) adalah sebagaimana lampiran 1 Keputusan ini

Pasal 14

- (1). Pemberian Izin Usaha sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10 ayat (1) diebrikan selambat-lambatnya 30 hari kerja sejak permohonan diterima secara lengkap
- (2). Izin usaha berlaku sejak tanggal ditetapkan oleh Menteri dan berlaku selama perusahaan masih menjalankan usahanya
- (3). Dalam hal permohonan diterima tidak secara lengkap, maka selambat-lambatnya dalam jangka waktu 30 hari kerja diberikan surat pemberitahuan kepada pemohon yang menyatakan bahwa permohonan tidak lengkap
- (4). Contoh Izin Usaha dan surat Pemberitahuan dimaksud dalam ayat (1) dan ayat (3) adalah sebagaimana lampiran II.1 dan II.2 Keputusan ini.

Pasal 15

Terhadap pemberian Izin Usaha tidak dikenakan biaya

BABA IV PEMBATASAN

Pasal 16

- (1). Perusahaan pembiayaan dilarang menarik dana secara langsung dari masyarakat dalam bentuk :
 - a. Giro
 - b. Deposito
 - c. Tabungan
 - d. Surat Sanggup Bayar
- (2). Perusahaan Pembiayaan dapat menerbitkan Surat

sanggup bayar hanya sebagai jaminan atas hutang kepada Bank yang menjadi krediturnya.

BAB V PENGAWASAN

Pasal 17

- (1). Setiap perusahaan pembiayaan, Bank dan Lembaga Keuangan bukan Bank yang melakukan usaha di bidang pembiayaan wajib menyampaikan laporan operasional dan laporan keuangan secara tahunan kepada Menteri
- (2). Laporan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) disampaikan selambat-lambatnya 3 bulan setelah tahun buku perusahaan berakhir
- (3). Laporan Keuangan tahunan yang telah diaudit oleh Akuntan Publik disampaikan selambat-lambatnya 12 bulan setelah tahun buku perusahaan berakhir.
- (4). Neraca serta ikhtisar perhitungan laba/rugi singkat wajib diumumkan dalam 1 surat kabar harian selambat-lambatnya 3 bulan setelah tahun buku perusahaan berakhir.

BAB VI S A N K S I

Pasal 18

- (1). Bank dan Lembaga Keuangan bukan Bank serta perusahaan pembiayaan yang melakukan kegiatan pembiayaan yang bertentangan dengan ketentuan dalam keputusan ini dihentikan kegiatannya atau dicabut Izin Usahanya.
- (2). Penghentian kegiatan atau pencabutan Izin saham sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilakukan setelah :
 - a. diberikan peringatan secara tertulis kepada yang bersangkutan sebanyak 3 kali berturut-turut dengan tenggang waktu 1 bulan
 - b. dilakukan pembekuan kegiatan atau izin usaha untuk jangka waktu 6 bulan sejak peringatan terakhir.
- (3). Apabila sebelum berakhirnya masa pembekuan sebagaimana dimaksud dalam ayat (2) huruf b telah dilakukan perbaikan, maka kegiatan atau izin usaha diberlakukan kembali;
- (4). Apabila sampai dengan berakhirnya masa pembekuan

sebagaimana dimaksud dalam ayat (2) huruf b tidak juga dilakukan perbaikan, kegiatan dihentikan atau izin usaha dicabut

- (5). Contoh penghentian kegiatan dan pencabutan izin usaha peringatan, pembekuan dan peberlakuan kembali kegiatan dan Izin usaha adalah sebagaimana Lampiran III.1 , III.2 , III.3 , III.4 , III.5 , III.6 , dan III.7. Keputusan ini.

BAB VII KETENTUAN PERALIHAN

Pasal 19

Perusahaan pembiayaan, bank dan lembaga keuangan bukan bank yang telah memperoleh izin usaha dari menteri atau lebih melakukan kegiatan pembiayaan, tetap dapat menyelenggarakan kegiatannya dengan melakukan penyesuaian kepada ketentuan keputusan ini, selambat-lambatnya dalam jangka waktu 2 tahun sejak tanggal penetapan keputusan ini.

BAB IX KETENTUAN PENUTUP

Pasal 20

Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan. Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengumuman Keputusan ini dengan penempatannya dalam Berita Negara republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta
Pada tanggal, 28 Desember 1988

MENTERI KEUANGAN

ttd

J.B. SUMARLIN