



LAMPIRAN 1



PERATURAN PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 9 TAHUN 2009

TENTANG

LEMBAGA PEMBIAYAAN

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA,

- Menimbang :
- a. bahwa dalam rangka upaya meningkatkan peran Lembaga Pembiayaan dalam proses pembangunan nasional, perlu didukung oleh ketentuan mengenai Lembaga Pembiayaan yang memadai;
 - b. bahwa untuk dapat meningkatkan peran sebagaimana dimaksud dalam huruf a, Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan perlu disempurnakan dengan mengganti Keputusan Presiden dimaksud dengan Peraturan Presiden yang baru;
 - c. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a dan huruf b, perlu menetapkan Peraturan Presiden tentang Lembaga Pembiayaan;
- Mengingat :
1. Pasal 4 ayat (1) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945;
 2. Kitab Undang-undang Hukum Perdata (*Staatsblad* 1847 Nomor 23);
 3. Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1992 Nomor 116, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3502);
 4. Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 106, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4756);



MEMUTUSKAN :

Menetapkan : PERATURAN PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA TENTANG LEMBAGA PEMBIAYAAN.

BAB I KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Dalam Keputusan Presiden ini yang dimaksud dengan :

1. Lembaga Pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal.
2. Perusahaan Pembiayaan adalah badan usaha yang khusus didirikan untuk melakukan Sewa Guna Usaha, Anjak Piutang, Pembiayaan Konsumen, dan/atau usaha Kartu Kredit.
3. Perusahaan Modal Ventura (*Venture Capital Company*) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan/penyertaan modal ke dalam suatu Perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan (*Investee Company*) untuk jangka waktu tertentu dalam bentuk penyertaan saham, penyertaan melalui pembelian obligasi konversi, dan/atau pembiayaan berdasarkan pembagian atas hasil usaha.
4. Perusahaan Pembiayaan Infrastruktur adalah badan usaha yang didirikan khusus untuk melakukan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana pada proyek infrastruktur;
5. Sewa Guna Usaha (*Leasing*) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara Sewa Guna Usaha dengan hak opsi (*Finance Lease*) maupun Sewa Guna Usaha tanpa hak opsi (*Operating Lease*) untuk digunakan oleh Penyewa Guna Usaha (*Lessee*) selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara angsuran;
6. Anjak Piutang (*Factoring*) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian piutang dagang jangka pendek suatu Perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut;
7. Pembiayaan Konsumen (*Consumers Finance*) adalah kegiatan pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan pembayaran secara angsuran;
8. Usaha Kartu Kredit (*Credit Card*) adalah kegiatan pembiayaan untuk pembelian barang dan/atau jasa dengan menggunakan kartu kredit;



PRESIDEN
REPUBLIK INDONESIA

9. Surat Sanggup Bayar (*Promissory Note*) adalah surat pernyataan kesanggupan tanpa syarat untuk membayar sejumlah uang tertentu kepada pihak yang tercantum dalam surat tersebut atau kepada penggantinya;
10. Menteri adalah Menteri Keuangan.

BAB II

JENIS, KEGIATAN USAHA, DAN PENDIRIAN LEMBAGA PEMBIAYAAN

Pasal 2

Lembaga Pembiayaan meliputi :

- a. Perusahaan Pembiayaan;
- b. Perusahaan Modal Ventura;
- c. Perusahaan Pembiayaan Infrastruktur.

Pasal 3

Kegiatan usaha Perusahaan Pembiayaan meliputi :

- a. Sewa Guna Usaha;
- b. Anjak Piutang;
- c. Usaha Kartu Kredit; dan/atau
- d. Pembiayaan Konsumen.

Pasal 4

Kegiatan usaha Perusahaan Modal Ventura meliputi :

- a. Penyertaan Saham (*equity participation*);
- b. Penyertaan melalui pembelian obligasi konversi (*quasi equity participation*);
- c. Pembiayaan berdasarkan pembagian atas hasil usaha (*profit/revenue sharing*);

Pasal 5

(1) Kegiatan usaha Perusahaan Pembiayaan Infrastruktur meliputi :

- a. Pemberian pinjaman langsung (*direct lending*) untuk Pembiayaan Infrastruktur;
- b. *Refinancing* atas infrastruktur yang telah dibiayai pihak lain; dan/atau;
- c. Pemberian pinjaman subordinasi (*subordinated loans*) yang berkaitan dengan Pembiayaan Infrastruktur;



- (2) Untuk mendukung kegiatan usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (1), Perusahaan Pembiayaan Infrastruktur dapat pula melakukan;
 - a. Pemberian dukungan kredit (*credit enhancement*), termasuk penjaminan untuk Pembiayaan Infrastruktur;
 - b. Pemberian Jasa Konsultasi (*advisory invesment*);
 - c. Penyertaan Modal (*equity investment*);
 - d. Upaya mencari *swap market* yang berkaitan dengan Pembiayaan Infrastruktur; dan/atau
 - e. Kegiatan atau pemberian fasilitas lain yang terkait dengan Pembiayaan Infrastruktur setelah memperoleh persetujuan Menteri.

Pasal 6

Perusahaan Pembiayaan, Perusahaan Modal Ventura, dan Perusahaan Pembiayaan Infrastruktur berbentuk Perseroan Terbatas atau Koperasi.

Pasal 7

- (1) Saham Perusahaan Pembiayaan, Perusahaan Modal Ventura, dan Perusahaan Pembiayaan Infrastruktur yang berbentuk Perseroan Terbatas dapat dimiliki oleh :
 - a. Warga Negara Indonesia dan/atau Badan Hukum Indonesia;
 - b. Badan Usaha Asing dan Warga Negara Indonesia atau Badan Hukum Indonesia (usaha patungan).
- (2) Pemilikan saham oleh Badan Usaha Asing sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b ditentukan paling besar 85% (delapan puluh lima per seratus) dari Modal Disetor.

Pasal 8

Ketentuan lebih lanjut tentang persyaratan, tata cara pendirian perusahaan dan pelaksanaan kegiatan usaha diatur oleh Menteri.



BAB III

PEMBATASAN

Pasal 9

Lembaga Pembiayaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 dilarang menarik dana secara langsung dari masyarakat dalam bentuk :

- a. Giro;
- b. Deposito;
- c. Tabungan.

Pasal 10

- (1) Lembaga Pembiayaan dapat menerbitkan Surat Sanggup Bayar (*Promissory Note*) dengan memenuhi prinsip kehati-hatian (*prudential principles*);
- (2) Penerbitan Surat Sanggup Bayar (*Promissory Note*) sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diatur lebih lanjut oleh Menteri.

BAB IV

PENGAWASAN

Pasal 11

Menteri melakukan pengawasan dan pembinaan atas Lembaga Pembiayaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2.

BAB V

KETENTUAN PERALIHAN

Pasal 12

Dengan ditetapkannya Peraturan Presiden ini, Perusahaan Pembiayaan dan Perusahaan Modal Ventura yang telah memperoleh izin usaha dari Menteri tetap dapat melanjutkan kegiatannya dengan melakukan penyesuaian terhadap Peraturan Presiden ini paling lambat 2 (dua) tahun sejak Peraturan Presiden ini ditetapkan.



BAB VI

KETENTUAN PENUTUP

Pasal 13

Dengan ditetapkannya Peraturan Presiden ini :

- a. Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1988 Nomor 53) dicabut dan dinyatakan tidak berlaku lagi.
- b. Semua peraturan perundang-undangan yang merupakan peraturan pelaksanaan dari Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1988 Nomor 53) dinyatakan masih tetap berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan dalam Peraturan Presiden ini.

Pasal 14

Peraturan Presiden ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan.

Ditetapkan di Jakarta
pada tanggal 18 Maret 2009

PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA,

ttd,

DR. H. SUSILO BAMBANG YUDHOYONO

Salinan sesuai dengan aslinya

Deputi Sekretaris Kabinet
Bidang Hukum

ttd.



Dr. M. Iman Santoso





LAMPIRAN 2

Interview I

19 April 2010

Indra Harefa – Retail & Modern Trade Sales Manager (Divisi NDS)

Ismu Winarno – Wakil Kepala Divisi NDS

1. Bagaimana asal mula produk Maxi (pinjaman dana tunai)?
Pada awalnya, bagian Customer Services (CS) lebih menangani training-training untuk CS. Manajemen melihat potensi untuk berjualan karena adanya *service excellence* yang dimiliki Adira. Produk yang dijual adalah pinjaman dana tunai dengan merek dagang Dana Cepat. Tetapi karena ketika focus di penjualan akhirnya servicenya sendiri terbengkalai, maka diputuskan memindahkan bagian ini ke Marketing. Sebelum tahun 2000, ada survei oleh pihak eksternal yang menyatakan dari total pembeli motor baru, hanya 40% yang sudah pernah memiliki motor, sehingga manajemen tidak terlalu focus pada CRM yang menuju ke repeat order. Tetapi di tahun 2008, hasil survey menyatakan bahwa 70% pembeli motor baru, sudah pernah memiliki motor, sehingga manajemen memutuskan untuk mulai focus di maintain customer. Setiap Titik pertemuan dengan customer dimaksimalkan pelayanannya.
2. Tahun berapa mulai ada Dept CRM (Divisi NDS awalnya bernama Dept CRM)?
Tanggal 1 Januari 2006, Dept CRM di bawah Divisi Marketing Development resmi berdiri.
3. Apa tujuan dibentuknya Dept CRM?
Service yang baik sebaiknya dimanfaatkan untuk menawarkan produk dana cepat.
4. Apa alasan perubahan dari Dept CRM ke Divisi NDS? Apakah berhubungan dengan perluasan produk yang ditawarkan? Tahun berapa perubahan nama dilakukan?
Di tahun 2008, Dept CRM berubah nama menjadi Dept NDS untuk menghilangkan kesan CRM yang ambigu. Asosiasi nama CRM adalah dengan pembinaan hubungan baik antara perusahaan dan nasabah, tidak sesuai dengan tugas utama departemen yaitu memasarkan produk pinjaman dana tunai. Saat itu Dept NDS masih berada di bawah Divisi Marketing Development. Di tahun 2009, Dept NDS yang semula berada di bawah Divisi Marketing Development, lepas dan berdiri sendiri menjadi Divisi NDS dengan tujuan agar dapat lebih maksimal untuk mencapai tujuan utama yaitu meningkatkan penjualan produk pinjaman dana tunai.
5. Apa Visi dan Misi NDS atau tujuan dari Divisi NDS?
Tujuan utama Divisi NDS adalah untuk meningkatkan penjualan dan profit Adira Finance dengan cara meningkatkan penjualan produk pinjaman dana tunai
6. NDS memiliki program-program tambahan seperti Aman 24 jam dan Motorku Aman, perbedaannya apa ya?

Aman 24 jam adalah program perlindungan asuransi jiwa yang ditawarkan Adira Finance terhadap nasabahnya. Jika nasabah mengalami kecelakaan yang menyebabkan cacat permanen atau meninggal, maka pihak asuransi akan memberikan penggantian uang

senilai kendaraan yang diasuransikan. Nasabah atau ahli waris nasabah akan menerima uang pertanggungan setelah dipotong sisa pokok hutang nasabah kepada Adira. Sedangkan motorku aman adalah program gabungan dari perpanjangan perlindungan asuransi TLO (*renewal insurance*) dan Aman 24 Jam yang ditawarkan Adira kepada nasabah yang sudah melunasi semua pembayarannya

7. Apakah ada produk lain dari Divisi NDS selain Maxi (pinjaman dana tunai jaminan BPKB)?

Selain Maxi ada Bursa Motor, auto loan, autodirect, dan autosmart

8. Metode penjualan produk saat ini seperti apa?

Promosi utamanya dilakukan di antrian nasabah yang mau melakukan pembayaran angsuran. Ini untuk Maxi 1 dan Maxi 2. Kemudian via direct mail, nasabah yang memiliki sejarah pembayaran bagus, kita tawarkan. Ada juga telemarketing via telepon. Data nasabah bagus diolah dari Kantor Pusat lalu didistribusikan ke cabang-cabang. CRH dan SPG yang kemudian menjalankan promosi ke nasabah bagus ini. SPG juga melakukan visit door-to-door ke customer.

Selain itu cabang juga bisa mengadakan gathering nasabah untuk presentasi produknya. Hal seperti mengadakan gathering diserahkan ke CRHnya, apakah diadakan atau tidak.

9. Yang diceritakan tadi kan untuk Maxi 1 dan Maxi 2 ya, kalo Maxi 3 bagaimana?

Penjualan Maxi 3 dilakukan melalui agen. Kita baru mulai program member get member. Nasabah ditawarkan menjadi agen, nanti dapat komisi/insentif per unit yang masuk. Kita pakai tagline Kredit Tanpa Angsuran. Jadi misalnya nasabah masih memiliki angsuran yang harus dilunasi, misalnya Rp 500 ribu per bulan. Nah, dengan menjadi agen yang insentifnya Rp 100 ribu/orang, dia hanya perlu mengantarkan 5 nasabah ke kita. Dengan begitu, angsuran kreditnya yang Rp 500 ribu jadi dilunasi oleh insentif 5 nasabah yang diantar.

Selain nasabah, agen juga bisa dari orang luar.

10. Target Pasar dari Divisi NDS apakah sama dengan Target pasar Adira? Rakyat kecil menengah? Apakah ada target khusus dari segi usia dan pendidikan? Kemana fokus sasarannya?

Segmen pasar NDS dengan Adira sama, sama-sama pemilik sepeda motor.

11. Biasanya kenapa alasan customer memakai produk NDS? Kenapa alasannya memakai Adira dibanding kompetitor? Apakah ada program2 yang memacu customer menggunakan Adira selain ACM dan Motorku Aman?

Karena mereka customer Adira, dan selama menjadi customer, kita memberikan service yang baik. Ada benefit lain yg ditawarkan Adira. Selain program Aman 24 jam, ada ACM juga. Nilai pinjaman dari Adira juga tinggi, bisa 80-90% harga pasar kendaraan yang dijamin. Usia kendaraan 8 tahun sampai akhir tenor dengan tenor max 3 tahun.

12. Siapa saja kompetitor utama Divisi NDS? Terutama di daerah Jabotabek? Apa kelebihan kompetitor tersebut dibanding Adira?

Kompetitor utama Nasional, BFI dan Mandala yang memang konsen ke penjualan produk NDS. Lalu ada BPR, BPR dianggap ancaman karena jumlahnya banyak. Kalau di Jabodetabek sendiri. Kompetitor utamanya, Mandala ama BFI.

Kalo bicara kelebihan, Adira dan kompetitor ada plus minusnya. Di tiap cabang bisa beda-beda. Misalnya lending rate, di setiap cabang Adira bisa beda-beda. Cabang diberikan kebijakan untuk menaik turunkan bunga, selama masih di atas batas NLR yang Kantor Pusat tetapkan. Rate Maxi 1, 2,3 bisa beda-beda, tapi actual di lapangannya biasanya sama. Nasabah juga bisa nego minta penurunan rate kalau dia nasabah bagus.

13. Bagaimana posisi NDS Adira di antara kompetitornya? Apakah ada mappingnya? Dari sisi market share bagaimana? Di wilayah jabotabek bagaimana? Dari sisi sales bagaimana?

Data penjualan total sulit untuk didapatkan. Kalo untuk Maxi 3, pesaing menang karena mereka punya banyak agen/channel. Di Adira sendiri, Maxi 3 kan baru mulai di 2009. Di 2008 ada jualan Maxi 3 tapi masih kecil sekali.

Untuk nasabah Maxi 1 dan Maxi 2 yang sejarahnya bagus, kita ada sediakan instant approval, jadi ketika proses pencairan dana, kita tidak melakukan survey ke rumah nasabah.

14. Potensi dari produk NDS sendiri bagaimana? Secara Nasional? Di Jabotabek saja?

PAT NDS itu sekitar 14-15% dr rata2 outstanding pokok hutang. Berpotensi karena persen margin/PAT kita lebih tinggi dari portofolio lain yang harus bayar komisi dealer per unitnya.

15. Bagaimana SWOT dari NDS, Kelebihannya dan kekurangannya apa? Bagaimana dengan peluang dan ancamannya?

Kelebihan NDS dari sisi nilai pinjaman. Nilai pinjaman kita lebih tinggi dari pesaing. Kekurangan NDS dari sisi approval. Kita perlu dokumen lengkap, sementara kompetitor ada yang hanya perlu KK dan KTP. Dari sisi risiko, FID kompetitor sekitar 4%, kita hanya 2%.

Sekarang ini, misalnya BFI untuk produk Maxi 3nya, bisa sampai 400 unit per cabang per bulan, sementara Adira Maxi 3nya hanya 40 unit per cabang per bulan. Tapi jumlah cabang BFI dan tidak sebanyak cabang Adira, jadi 1 cabang BFI cakupannya bisa sama dengan beberapa cabang Adira

Peluang NDS:

Adira bisa fokus ke non nasabah mulai tahun 2010. Kita harus mengembangkan jaringan kita, dalam bentuk jaringan usaha maupun Agen.

Mitra ACM dijadikan Agen Maxi. Atau karyawan Mitra ACM jadi nasabah. Tahun 2010 ini kita mulai dekati Mitra ACM untuk dijadikan Agen Maxi.

16. Produk substitusi produk NDS?

BPR. Pegadaian juga bisa, tapi ga langsung.

17. Pendetang baru di industri ini bagaimana? Dari sesama multifinace? Dan dari lainnya?

Banyak kompetitor dr perusahaan multifinance yang mulai ikutan.

Interview II

13 Juni 10

Marketing Manager NDS

1. Di area Jabotabek, competitor utama Maxi dari perusahaan pembiayaan itu siapa?

BFI Finance dan Mandala Finance. Di setiap cabang Adira, pasti ada 2 pesaing itu sebagai pesaing produk Maxi. Terutama BFI.

2. Untuk area Jabotabek, trennya seperti itu juga ya? Dari perusahaan pembiayaan lain apa tidak ada juga pesaing di level yang sama yang harus Adira perhitungkan?

Kalau leasing atau perusahaan pembiayaan lain, biasanya produk pinjaman dana tunai hanya sekedar produk sambilan saja, misalnya FIF. Pesaing seperti Summit Otto dan BAF malah tidak bermain di pinjaman dana tunai.

3. Kalau pesaing lain selain dari perusahaan pembiayaan ada tidak? Misalnya bank?

Di pulau Jawa banyak bank BPR. Sekarang di luar Jawa seperti Sumatera, BPR juga mulai bermunculan.

4. Di pulau Jawa, BPR paling konsen atau paling banyak di area mana?

Yang paling banyak sih di area Jateng. Di Area Jabo lumayan banyak, tapi ga sebanyak di Jateng. Pegadaian juga termasuk pesaing kita walaupun tidak seperti BPR.

5. Segmen pasar BPR dan Pegadaian apakah sama dengan Maxi? Kalau dari sisi jumlah pinjaman dan lending rate bagaimana?

Segmen pasarnya sama. Untuk jumlah pinjaman, sekitar 50-60% untuk BPR. Dari sisi Lending Rate, Lending Rate pegadaian jauh lebih tinggi, sementara BPR variatif, ada yang lebih tinggi dan ada yang lebih rendah.

6. Untuk data pesaing, bagaimana cara Divisi NDS mendapatkannya? Datanya valid tidak?

CRH cabang kita wajibkan melakukan survei. Caranya bisa dengan pura-pura menjadi nasabah, tanya soal pricelist dan lending rate, bahkan sampai menjaminkan motornya juga ada (nantinya sekitar 2 bulan ditebus). Ada juga dengan cara tanya jawab dengan nasabah atau dengan karyawan pesaing.

Kalau untuk data penjualan pesaing, biasanya CRH punya jaringan personal, ada kenalan atau teman di perusahaan pesaing. Nanti tanya rata-rata per bulan jualannya berapa. Biasanya tiap bulan tidak jauh berbeda. Kalau ada perubahan musim, seperti tahun ajaran baru, nanti biasanya di survey ulang, karena trennya kan berbeda. Kalau bicara valid atau tidak, bisa dianggap valid sekitar 90%.

Interview & Diskusi
 24 Juni 2010
 Retail & Modern Trade Sales
 Marketing Manager
 Wakil Kepala Divisi NDS

Interview

1. Bagaimana menurut Bapak kebijakan cek BPKB ke Samsat untuk produk Maxi?

Dari sisi risiko, sebenarnya tidak terlalu besar. Dari pengecekan terakhir, dari 14.000 unit yang dicek BPKBnya, hanya 2 unit yg tidak sah. Artinya hanya 0,015% risiko kerugiannya. Padahal biaya yang dikeluarkan untuk cek BPKB ke Samsat, rata-rata sekitar Rp 50.000/unit.

Diskusi

Faktor-faktor apa saja yang menentukan posisi saing Adira Finance dan pertumbuhan pasar?

Bagaimana penilaiannya jika diberi poin -5 sampai +5 ?

Faktor-faktor yang menentukan posisi saing dalam industri pembiayaan dana tunai	Maxi	Faktor-faktor yang menentukan pertumbuhan pasar industri pembiayaan dana tunai adalah:	Maxi
Kinerja keuangan (ROE, NIM, profit)	5	Pertumbuhan ekonomi	3
Sumber pendanaan	5	Kestabilan tingkat suku bunga (SBI)	3
Penyebaran jaringan usaha	3	Permintaan pasar	3
Operasional bisnis Maxi	-1	Pertumbuhan pangsa pasar	3
Kontrol terhadap pemasok	-1		
Loyalitas nasabah	-1		
Kualitas penjualan (NPL)	5		
Total	15	Total	12
Rata-rata faktor posisi saing	2.14	Rata-rata faktor pertumbuhan pasar	3

Ket:

(-5) - 0 : Tidak bagus/kurang bagus

0 - (+5) : Cukup bagus/bagus