



Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah

**INFORMASI
SKEMA PEMBIAYAAN
BAGI USAHA KECIL MENENGAH DAN
KOPERASI PELAKU EKSPOR**

**Deputi Bidang Pembiayaan
Asdep Urusan Asuransi dan Jasa Keuangan
Tahun Anggaran 2009**

DAFTAR ISI

	Halaman
BAB I. PENDAHULUAN	2
1. Latar Belakang	2
2. Kebutuhan Pembiayaan dan Dukungan Teknis bagi UKM Ekspor	4
3. Maksud dan Tujuan	5
4. Pengertian	5
BAB II. PERANAN UKM EKSPOR DALAM PEREKONOMIAN NASIONAL	7
1. Umum	7
2. Perkembangan Kinerja Ekspor Indonesia	7
BAB III. PEMBIAYAAN BAGI UKM EKSPOR	11
1. Umum	11
2. Skema Kredit/Pembiayaan Melalui LPEI	13
3. Skema Kredit/Pembiayaan Melalui Bank Devisa	31
a. Pembiayaan oleh Bank Mandiri	31
b. Pembiayaan oleh Bank BRI	41
c. Pembiayaan oleh Bank BNI	44
4. Skema Kredit/Pembiayaan Melalui Bank Devisa Syariah (Syariah Mandiri)	48
BAB IV. FASILITAS NON PEMBIAYAAN BAGI UKM EKSPOR	52
1. Fasilitas Non Pembiayaan yang dilaksanakan oleh LPEI	52
2. Fasilitas Non Pembiayaan yang dilaksanakan oleh Bank Devisa	60
3. Fasilitas Non Pembiayaan yang dilaksanakan oleh Bank Syariah Mandiri	65
BAB V. FASILITASI DAN DUKUNGAN TEKNIS BAGI UKM EKSPOR	67
1. Dukungan Teknis LPEI	67
2. Mediasi Perbankan	68
3. Model Sinergi Antar BUMN	70
4. Program dari PT. Asuransi Ekspor Indonesia (ASEI)	71
5. Program dari Badan Pengembangan Ekspor Nasional (BPEN)	76
6. Program dari Pusat Pelatihan Ekspor Indonesia (PPEI)	78
BAB VI. PENUTUP	83
LAMPIRAN	84
1. Daftar Bank Penyalur Kredit Ekspor	85
2. Lembaga Pendukung	86

BAB I PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Peranan ekspor sangat penting bagi Indonesia karena menghasilkan devisa dan pendapatan negara (*export earnings*) yang merupakan salah satu sumber

pembiayaan pembangunan nasional. Ekspor juga memberikan pengaruh berlipat (*multiplier effects*) terhadap *backward - forward linkage* sektor perdagangan, ketenagakerjaan, pendidikan, kesejahteraan, penanggulangan kemiskinan, transportasi dan pemasaran.

Posisi kinerja ekspor Indonesia cukup baik, diantara 153 negara WTO, Indonesia selama bertahun-tahun masuk dalam kelompok 50 eksportir utama dunia, namun beberapa tahun terakhir peningkatan ekspor Indonesia cenderung turun. Selama krisis finansial global ini terjadi penurunan kinerja ekspor untuk kuartal I 2009 sebesar 42% dari periode yang sama tahun lalu. Disamping dipicu oleh krisis global tersebut, penurunan ekspor juga disebabkan antara lain karena mulai banyaknya negara pesaing, potensi ekspor Indonesia kurang cepat dioptimalkan pemanfaatannya, masalah infrastruktur, kapasitas produksi, keterampilan SDM, dan teknologi.

Lebih jauh, secara umum permasalahan yang sering dihadapi oleh pelaku eksportir Indonesia antara lain adalah mutu produk, daya saing produk dan pembiayaan terhadap pelaku ekspor.

Kontribusi ekspor hasil produksi UKM secara nasional selama tahun 2007 mencapai Rp 142,8 triliun atau 20% dari total ekspor non migas nasional sebesar Rp 713,4 triliun. Kontribusi ini tentunya merupakan sebuah angka yang sangat prospektif untuk terus dikembangkan, sehingga kemudian kinerja ekspor nasional tersebut sepertinya tidak dapat dilepaskan dari kinerja UKM pelaku ekspor.

Sementara itu 91% UKM pelaku ekspor masih melakukan kegiatan ekspor melalui pihak ketiga yaitu eksportir/pedagang perantara. Hanya 8,8% yang berhubungan langsung dengan pembeli atau importir di luar negeri.

Kecilnya pangsa ekspor UKM terhadap total ekspor non migas disebabkan oleh beberapa faktor antara lain :

- a. Kesiapan organisasi di dalam KUKM
- b. Masalah kekurangan modal dan atau keterbatasan akses ke lembaga pembiayaan (bank) dan tingkat suku bunga yang terlalu tinggi
- c. Keterbatasan akses informasi pasar khususnya informasi pasar ekspor
- d. Kurangnya pemahaman UKM tentang tata cara dan prosedur ekspor
- e. Kualitas produk KUKM secara umum belum memenuhi standar ekspor
- f. Kontinuitas produk KUKM yang belum terjamin sehingga mempengaruhi delivery
- g. Tingginya biaya transportasi dan terbatasnya infrastruktur perdagangan internasional.

Untuk itu pemerintah secara berkelanjutan terus berupaya untuk memperkuat kapasitas ekspor, khususnya oleh UKM. Pemerintah bersama dengan UKM pelaku ekspor itu sendiri ke depan perlu terus menerus melakukan peningkatan mutu dan daya saing produk, mendorong pertumbuhan dan mengembangkan para pelaku ekspor. Perkuatan ekspor UKM dapat juga dilakukan dengan memperluas pasar bagi produk-produk ekspor UKM. Pasar baru dapat diciptakan antara lain melalui kegiatan promosi berkelanjutan untuk memperkenalkan produk ke

mancanegara. Upaya lainnya adalah dengan mendorong UKM ekspor agar terus berinovasi dan berkreasi sehingga dapat dihasilkan produk yang sesuai keinginan pasar terutama untuk pasar-pasar ekspor yang baru.

Pada kerangka perkuatan tersebut, dukungan pembiayaan atau kredit dari perbankan atau pihak kreditur lainnya untuk membiayai proses produksi ataupun seluruh rangkaian proses ekspor UKM menjadi sangat vital untuk meningkatkan kemampuan produksi dan pemasaran produk UKM ekspor. Saat ini sudah terbentuk Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) atau dengan nama lain Indonesian Eximbank sebagai lembaga yang khusus didirikan untuk pembiayaan ekspor nasional. Pembiayaan ini diberikan dalam bentuk pembiayaan, penjaminan dan atau asuransi

Yang diberikan kepada badan usaha baik berbentuk badan hukum maupun tidak berbentuk badan hukum termasuk perorangan.

Namun demikian keberadaan lembaga tersebut belum terinformasikan secara luas sehingga bentuk dan produk-produk pembiayaannya belum dimanfaatkan oleh UKM pelaku ekspor. Akibatnya banyak UKM pelaku ekspor yang masih mengandalkan modal sendiri yang terbatas, akibatnya kemudian menjadi terbatas pula kemampuannya untuk mengembangkan atau bahkan hanya untuk menjaga kapasitas ekspor yang ada.

Diharapkan dengan ketersediaan informasi yang cukup tentang berbagai skim kredit atau pembiayaan ekspor baik dari kalangan perbankan dan lembaga keuangan lainnya, maka akses dukungan modal bagi UKM ekspor dapat terlaksana.

2. Kebutuhan Pembiayaan dan Dukungan Teknis bagi UKM Ekspor

Untuk mendukung kinerja ekspor UKM dan nasional, maka sangat penting untuk memberikan akses bagi UKM ekspor ke sumber-sumber pembiayaan. Melalui pengembangan modal usaha ini, UKM ekspor dapat meningkatkan volume usahanya serta dapat memenuhi permintaan ekspor sehingga peran UKM ekspor sebagai penggerak roda perekonomian nasional dapat terwujud

Di sisi lain, saat ini sebenarnya sudah cukup tersedia beragam skim kredit atau pembiayaan ekspor baik dari kalangan perbankan dan lembaga keuangan lainnya yang dapat dimanfaatkan oleh UKM ekspor. Meskipun demikian banyak UKM ekspor yang merasa belum mempunyai informasi yang cukup mengenai keberadaan lembaga penyediaan skim kredit tersebut, bentuk layanan, manfaat serta tata cara pemanfaatannya.

Salah satu bentuk perluasan akses bagi UKM ekspor ke sumber kredit, antara lain adalah dengan menyediakan informasi seluas dan sebanyak mungkin bagi UKM ekspor tersebut. Hal ini sejalan dengan maksud pasal 10 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang menyebutkan bahwa “aspek informasi usaha sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7 ayat (1) huruf c (“Pemerintah dan Pemerintah Daerah menumbuhkan Iklim Usaha dengan

menetapkan peraturan perundang-undangan dan kebijakan yang meliputi aspek informasi usaha”) ditujukan untuk :

- a. membentuk dan mempermudah pemanfaatan bank data dan jaringan informasi bisnis;
- b. mengadakan dan menyebarluaskan informasi mengenai pasar, sumber pembiayaan, komoditas, penjaminan, desain dan teknologi, dan mutu; dan
- c. memberikan jaminan transparansi dan akses yang sama bagi semua pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atas segala informasi usaha.”

Penyusunan dan diseminasi informasi secara menyeluruh mengenai skim kredit atau pembiayaan kepada UKM ekspor yang diluncurkan baik oleh pihak perbankan maupun lembaga keuangan lainnya, akan sangat membantu para pengusaha UKM ekspor tersebut memilih alternatif pembiayaan terbaik bagi usahanya.

Simultan dengan upaya penyediaan informasi pembiayaan bagi UKM ekspor tersebut, diperlukan upaya yang terintegrasi dari berbagai pihak yakni perbankan, instansi pemerintah ataupun swasta untuk memberikan dukungan teknis bagi pengembangan UKM ekspor. Dukungan teknis tersebut meliputi aspek pemasaran, pengembangan produk, peningkatan capacity building UKM dan lain-lain. Program peningkatan capacity building UKM tersebut ditujukan baik terhadap pelaku UKM ekspor eksisting maupun UKM yang berpotensi ekspor.

3. Maksud dan Tujuan

Maksud penyusunan informasi ini adalah menyediakan referensi dan kemudahan bagi para pelaku UKM ekspor untuk menjangkau berbagai skim kredit dan pembiayaan yang tersedia pada lembaga keuangan perbankan dan non bank dengan tujuan :

- a. Memberikan informasi mengenai ragam praktek kredit dan pembiayaan bagi UKM dan koperasi pelaku ekspor yang sudah dilaksanakan oleh Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI), kalangan perbankan terutama bank-bank BUMN dan lembaga pembiayaan lainnya.
- b. Memberikan format dan substansi informasi mengenai jenis layanan, tata cara dan manfaat dari skim-skim pembiayaan tersebut sehingga memudahkan apabila diseminasikan kepada KUKM ekspor.

4. Pengertian

- a. Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.
- b. Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam

antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga .

- c. Asuransi atau Pertanggungan adalah Perjanjian antara dua pihak atau lebih dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi untuk memberikan penggantian kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.
- d. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- e. Usaha Menengah adalah usaha produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).
- f. Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau Badan Hukum Koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas azas kekeluargaan.
- g. Ekspor adalah perdagangan dengan cara mengeluarkan barang dari dalam keluar wilayah pabean suatu negara ke negara lain dengan memenuhi ketentuan yang berlaku.

BAB II

PERANAN EKSPOR DALAM PEREKONOMIAN NASIONAL

1. Umum

Peran ekspor dalam perekonomian sebuah negara sangat penting karena dapat mempengaruhi kinerja laju pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja. Sebagian besar ekspor Indonesia ke pasar internasional tidak lagi didominasi oleh minyak mentah dan bahan tambang atau berbagai komoditi primer, akan tetapi sebagian besar justru dipenuhi oleh komoditas non migas.

Ekspor Indonesia sebelum tahun 1980 an, sebagian besar merupakan hasil bumi (seperti karet, kopra dan kopi), hasil hutan (rotan, tengkawang, damar, dan pala) dan hasil tambang atau yang dikenal dengan istilah migas. Setelah era 1980 an sebagian besar ekspor Indonesia sudah terdiri dari hasil produksi industri dan manufactur, seperti tekstil, kayu lapis, pakaian jadi, sepatu, alat-alat olah raga, perabot rumah tangga dan hasil kerajinan rakyat. Barang-barang tersebut disebut sebagai komoditi non migas. Apabila dilihat dari jenisnya barang-barang ekspor Indonesia pada umumnya terdiri dari barang-barang konsumsi dan masih sedikit barang-barang yang tergolong bahan baku apalagi barang-barang modal.

2. Perkembangan Kinerja Ekspor Indonesia

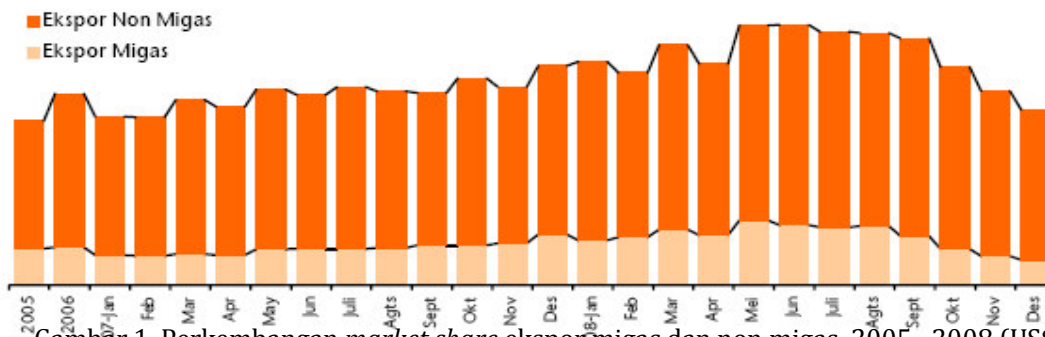
Data Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan selama Januari-Desember 2008 nilai ekspor sebesar US\$136,76 miliar meningkat sebesar 19,86% dibanding ekspor pada periode yang sama tahun sebelumnya. Sedangkan ekspor nonmigas mencapai sebesar US\$107,8 miliar atau meningkat 17,16%.

Tabel 1. Ringkasan Perkembangan Ekspor Indonesia, 2005–2008

URAIAN	Nilai FOB (Juta US\$)				% Perubahan		
	2005	2006	2007	2008	2006 thd 2005	2007 thd 2006	2008 thd 2007
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Total Ekspor	85.660,0	100.690,3	114.100,9	136.761,7	18%	13%	20%
Migas	19.231,6	21.188,3	22.088,6	28.958,3	10%	4%	31%
Minyak Mentah	8.145,9	8.168,8	9.226,0	12.418,7	0%	13%	35%
Hasil Minyak	1.932,0	2.837,0	2.878,8	3.379,1	47%	1%	17%
Gas	9.153,7	10.182,5	9.983,8	13.160,5	11%	-2%	32%
Nonmigas	66.428,4	79.502,0	92.012,3	107.803,4	20%	16%	17%

Sumber: BPS Februari 2009

Sejak Juni 2008, market share ekspor migas mulai mengalami penurunan, sedangkan untuk non migas sebaliknya. Secara kumulatif ekspor selama lima tahun terakhir menunjukkan trend yang meningkat setiap tahunnya, dan sampai dengan Desember 2008 net ekspor masih positif, walaupun semakin menipis. Penurunan ekspor migas lebih disebabkan menurunnya volume ekspor migas, sedangkan menipisnya net ekspor juga disebabkan menurunnya harga komoditas dan diiringi penurunan permintaan internasional terhadap produk ekspor Indonesia sebagai dampak melemahnya perekonomian di triwulan terakhir 2008.



Gambar 1. Perkembangan *market share* ekspor migas dan non migas, 2005 - 2008 (US\$ miliar)

Amerika Serikat selama ini tercatat sebagai negara tujuan ekspor kedua setelah Jepang. Pangsa ekspor non migas Indonesia ke Jepang sebesar 12,46%, disusul Amerika Serikat (11,40%), Singapura (9,60%), China (8,53%) dan India (6,24%). Negara lain yang menjadi tujuan ekspor utama produk non migas Indonesia adalah Malaysia (6,17%), Korea (4,54%) dan Belanda (3,24%). Dengan pangsa pasar 11% tersebut diperkirakan dapat mempengaruhi kinerja ekspor Indonesia khususnya untuk produk yang pasar utamanya ke Amerika Serikat.

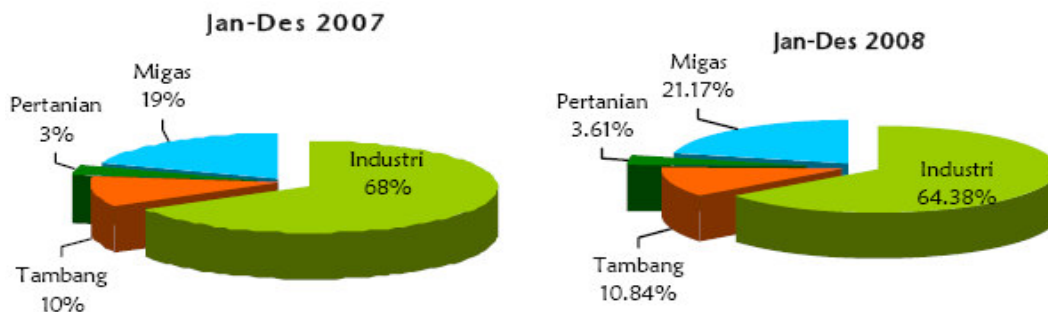
Jenis produk Indonesia yang diekspor ke Amerika Serikat beragam, namun diperkirakan yang akan terkena dampak dari krisis keuangan Amerika Serikat adalah tekstil dan produk tekstil (TPT), alas kaki, furnitur, dan elektronik. Oleh karena ituantisipasi terhadap kemungkinan terganggunya ekspor produk tersebut ke Amerika perlu dilakukan oleh pelaku usaha dengan dukungan dari pemerintah.

Tabel 2. Ekspor non migas Indonesia menurut Negara tujuan 2005- 2008

Negara Asal	Nilai FOB (Juta US\$)				Perubahan	Perubahan
	2005	2006	2007	2008	2007 thd 2006	2008 thd 2007
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1. Singapura	7.069,0	7.811,0	8.990,4	10.098,2	15%	12%
2. Malaysia	3.309,1	3.726,2	4.593,1	5.979,3	23%	30%
3. Uni Eropa	10.237,0	11.960,8	13.344,4	15.341,4	12%	15%
4. Cina	3.959,8	5.450,0	6.664,1	7.760,2	22%	16%
5. Jepang	9.561,8	12.204,4	13.092,9	13.811,2	7%	5%
6. Amerika Serikat	9.507,9	10.657,5	11.311,3	12.516,6	6%	11%
7. Australia	1.126,0	1.619,5	1.867,9	2.089,8	15%	12%
8. Korea Selatan	2.595,4	3.404,5	3.746,4	4.702,4	10%	26%
9. Taiwan	1.785,9	2.269,9	2.337,8	2.897,4	3%	24%
Total 9 Negara Tujuan	49.151,9	59.103,8	65.948,3	75.196,5	12%	14%
Lainnya	17.275,7	20.398,2	26.064,0	32.606,9	28%	25%
Total Ekspor Nonmigas	66.427,6	79.502,0	92.012,3	107.803,4	16%	17%

Sumber : BPS, Februari 2009

Jika dilihat secara sektoral, pada 2008 kontribusi ekspor produk industri mencapai sebesar 64,38%, tambang 10,84%, pertanian 3,61%, dan sisanya merupakan kontribusi dari migas. Dimana apabila dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya sektor pertanian mengalami peningkatan sebesar 34,98%, pertambangan dan lainnya 24,62%, serta industri sebesar 15,15%.



Gambar 2. Struktur nilai ekspor, 2007 dan 2008

Perkembangan ekspor non migas Indonesia dalam dua tahun terakhir cukup menggembirakan. Dalam sistem perekonomian terbuka, ekspor mempunyai dua akibat langsung, pertama, meningkatkan angka pertumbuhan ekonomi (pertumbuhan GDP pada perekonomian nasional dan pertumbuhan PDRB pada perekonomian daerah). Kedua, menurunnya angka pengangguran. Ekspor adalah akibat dari suatu proses produksi. Kelangsungan proses produksi membutuhkan kombinasi faktor produksi. Kontribusi terbesar faktor produksi terhadap suatu proses produksi adalah dari faktor produksi tenaga.

Kecenderungan menurunnya ekspor migas, secara bersamaan membuat ekspor non migas terus diperkuat untuk mempertahankan penerimaan ekspor nasional. Pada sektor non migas inilah UKM ekspor dapat berkontribusi bagi ekspor nasional. Sehingga kemudian perkuatan kapasitas ekspor UKM pada kerangka peningkatan ekspor non migas akan sangat penting bagi ekspor nasional dan perkembangan ekonomi nasional secara keseluruhan.

BAB III

PEMBIAYAAN BAGI UKM EKSPOR

1. Umum

Selama ini para pelaku UKM dan koperasi yang melakukan aktivitas ekspor, termasuk mereka yang menghasilkan produk dan yang tengah merintis menjadi pelaku ekspor, umumnya masih menghadapi kesulitan dalam meningkatkan kapasitas usaha karena terbatasnya modal yang dimiliki. Akses untuk memperoleh pembiayaan atau kredit dari lembaga keuangan hingga saat ini masih dianggap sebagai hambatan bagi kalangan UKM ekspor untuk dapat tumbuh dan berkembang. Mereka pada umumnya miskin akses dan informasi terhadap kredit atau sumber pembiayaan, disamping sulitnya persyaratan dan prosedur yang birokratis. Menghadapi realita ini, sekaligus dalam kerangka upaya mengembangkan ekspor nasional, Pemerintah menerbitkan Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) sebagai dasar pengembangan ekspor melalui pembiayaan ekspor nasional yang diberikan dalam bentuk pembiayaan, penjaminan dan asuransi.

Sebagai agen Pemerintah, LPEI dapat membantu memberikan pembiayaan pada area yang tidak dimasuki oleh bank atau lembaga keuangan komersial (fill the market gap) yang tidak memiliki kemampuan pembiayaan yang kompetitif dan kemampuan menyerap resiko dengan tingkat bunga kompetitif guna pengembangan usaha yang menghasilkan barang dan jasa ekspor dan/ atau usaha-usaha lain yang menunjang ekspor.

LPEI juga menyediakan pembiayaan bagi transaksi atau proyek yang secara komersial sulit dilaksanakan, baik oleh lembaga keuangan komersial maupun oleh LPEI sendiri tetapi dinilai perlu oleh Pemerintah untuk menunjang kebijakan atau program ekspor nasional (national interest account).

Pembiayaan yang diberikan oleh LPEI dalam bentuk modal kerja dan/ atau investasi. Pembiayaan dalam bentuk modal kerja antara lain pembiayaan untuk pengadaan bahan baku dan/ atau bahan penolong, pembelian bahan baku dari luar negeri, penggantian dan/ atau pemeliharaan komponen dan sarana produksi. Pembiayaan dalam bentuk investasi antara lain pembiayaan untuk modernisasi mesin, ekspansi usaha termasuk pembangunan dan perluasan pabrik baru, pembiayaan proyek, misalnya pengembangan proyek konstruksi, infrastruktur, kegiatan eksplorasi dan eksploitasi, serta industri pendukung di dalam dan di luar negeri.

Penjaminan ekspor yang dilakukan oleh LPEI merupakan bentuk pembiayaan tidak langsung, tetapi tidak terbatas pada penerbitan stand by letter of credit, konfirmasi atas surat kredit berdokumen (letter of credit) yang diterbitkan oleh bank di luar negeri, penjaminan pembayaran kembali pembiayaan yang diberikan kepada eksportir, dan industri penunjang ekspor.

Adanya berbagai resiko yang dihadapi dalam kegiatan ekspor, menimbulkan kebutuhan bagi eksportir akan jasa asuransi agar tidak mengganggu kesinambungan kegiatan usahanya. Kebutuhan akan jasa asuransi dalam kegiatan ekspor itu menjadi permasalahan bagi para eksportir dan pengusaha yang terkait dengannya karena premi yang harus ditanggung/dibayar oleh para pengusaha relatif tinggi. Hal itu dikarenakan ekspor impor merupakan kegiatan yang beresiko tinggi sehingga jumlah perusahaan asuransi yang berniat memberikan jasa disektor ini sangat sedikit. Berdasarkan hal tersebut, untuk dapat memenuhi kebutuhan jasa asuransi dibidang ekspor impor dan agar harga komoditas ekspor Indonesia dapat bersaing di pasar internasional, dibutuhkan jasa asuransi dengan premi kompetitif yang diharapkan dapat diwujudkan oleh LPEI.

Selain melakukan usaha konvensional, LPEI juga dirancang untuk dapat memberikan pembiayaan ekspor nasional yang dilaksanakan berdasarkan prinsip syariah. Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah ini dilakukan mengingat bahwa di Indonesia telah berkembang berbagai kegiatan ekonomi dengan prinsip syariah, seperti bank syariah, asuransi dan reasuransi syariah, pegadaian syariah, reksadana syariah, efek syariah lainnya yang telah diterima oleh masyarakat dan dinilai mempunyai keunggulan baik komparatif maupun kompetitif.

Untuk membuka akses produk-produk pembiayaan, penjaminan dan asuransi tersebut bagi UKM dan koperasi, LPEI dapat melakukan upaya memberikan bimbingan dan jasa konsultasi (UU No. 2 Tahun 2009 pasal 13)

Disamping LPEI, pada umumnya setiap bank umum konvensional atau syariah yang sudah termasuk kelas bank devisa juga memberikan pembiayaan ekspor. Berikut ini disajikan informasi secara secara terperinci mengenai skema kredit/pembiayaan dan dukungan pelayanan transaksi ekspor dari LPEI dan 3 (tiga) bank devisa BUMN yakni Bank Mandiri, Bank BRI dan Bank BNI serta 1 (satu) bank devisa syariah yaitu Bank Syariah Mandiri.

Asuransi

2. Skema Kredit dan/ atau Pembiayaan Melalui LPEI

Produk-produk pembiayaan yang diluncurkan LPEI untuk UKM ekspor pada dasarnya sesuai dengan ketentuan UU No. 2 Tahun 2009 tentang LPEI yaitu berupa pembiayaan, penjaminan dan asuransi. Adapun produk-produk yang dikembangkan meliputi:

- a. Kredit Modal Kerja Ekspor, adalah fasilitas yang diberikan kepada UKM untuk membiayai kebutuhan modal kerja UKM khususnya kebutuhan modal kerja pra-pengapalan barang ke tujuan ekspor.
- b. Kredit Investasi Ekspor, adalah fasilitas yang diberikan kepada UKM untuk membiayai investasi barang-barang modal termasuk pengadaan mesin dan peralatan yang dibutuhkan untuk meningkatkan kapasitas UKM.

- c. Fasilitas Pembelian Tagihan Ekspor, adalah fasilitas yang diberikan kepada UKM dalam bentuk plafond transaksi penjualan tagihan ekspor berjangka yang dimiliki oleh UKM.
- d. Fasilitas Penjaminan Kredit Modal Kerja Ekspor Pra-Pengapalan (Pre Export Finance Guarantee), adalah fasilitas yang diberikan kepada UKM dalam bentuk pemberian jaminan atas resiko wan-prestasi/default UKM kepada Kreditur UKM (yaitu perbankan)
- e. Asuransi Ekspor, adalah fasilitas yang diberikan kepada UKM dalam bentuk asuransi atas resiko kerugian yang dihadapi oleh UKM pada saat terjadi wan prestasi/default oleh buyer UKM di luar negeri.

Implementasi pembiayaan UKM ekspor yang dikembangkan oleh LPEI secara garis besar dilakukan melalui 3 model pembiayaan dengan melibatkan beberapa pemangku kepentingan, yakni :

- a. Model Pembiayaan Refinancing (Pembiayaan Tidak Langsung)
Pembiayaan kepada UKM ekspor yang dilakukan melalui bank atau Lembaga Pembiayaan Mitra LPEI (Bank Pelaksana), dimana evaluasi atas kelayakan serta risiko pembiayaan ditanggung oleh pihak *financing* bank (bank pemberi pembiayaan), sedangkan peran LPEI adalah dengan cara pemberian pembiayaan kembali (*refinancing*) atas dana yang diberikan kepada UKM eksportir dengan jumlah, jangka waktu dan syarat-syarat dan kondisi kredit sama dengan yang diberikan oleh bank pelaksana. Tujuan utama dari pemberian fasilitas ini adalah memberikan efisiensi kepada UKM eksportir, serta memberikan likuiditas bagi bank pelaksana untuk dapat meningkatkan pembiayaan terhadap UKM ekspor.

- b. Model Outsourcing
LPEI bekerja sama dengan instansi pembina usaha kecil yang kredibel, untuk tujuan memperoleh kepanjangan tangan dalam hal membangun customer base, penyaringan awal potensi-potensi usaha kecil yang layak dibiayai, analisa kelayakan kredit tahap I, dokumentasi berkas-berkas pembiayaan, mekanisme pencairan pembiayaan, *monitoring* perkembangan usaha mitra binaan, serta *collection* pembayaran pokok dan bunga dari mitra binaan.
Kerjasama penyaluran pembiayaan ini antara lain dengan perusahaan modal ventura seperti PT Bahana Artha Ventura (BAV), PT Sarana Jateng Ventura (SJV) di Semarang, PT Sarana Yogya Ventura (SYV) di Yogyakarta, PT Sarana Jatim Ventura (SJV) di Surabaya PT Sarana Bali Ventura (SBV) di Bali dan PT Sarana NTB Ventura (SNTBV) di NTB.

- c. Model Business Linkages
Yaitu pemberian fasilitas kepada UKM yang skemanya melibatkan perusahaan/korporat pelaku ekspor yang telah memiliki sama dengan LPEI dan kerja sama dengan UKM yang akan dibiayai. Di dalam model Business Linkage ini terdapat 2 model yang akan dikembangkan yaitu :

- 1) Skema inti Plasma
 - a) Fasilitas diberikan kepada UKM yang merupakan anggota kelompok plasma dari inti yang telah dibiayai oleh LPEI
 - b) Jenis-jenis fasilitas yang dapat diberikan dalam skema ini adalah
 - (1) Kredit Modal Kerja Ekspor
 - (2) Kredit Investasi Ekspor
- 2) Skema Supply Chain
 - a) Fasilitas diberikan kepada UKM yang merupakan pemasok atau pembeli dari perusahaan/korporat yang melakukan aktivitas ekspor.
 - b) Jenis-jenis fasilitas yang dapat diberikan dalam skema ini adalah :
 - (1) Kredit Modal Kerja Ekspor
 - (2) Kredit Investasi Ekspor
 - (3) Fasilitas Pembelian Tagihan Ekspor
 - (4) Fasilitas Penjaminan Kredit Modal Kerja Ekspor Pra Pengapalan (Pre Export Finance Guarantee)

Pembiayaan yang dilakukan oleh LPEI dibagi ke dalam 2 (dua) kelompok besar yaitu kredit investasi (KI) dan kredit modal kerja (KMK), dengan rincian sebagai berikut :

1) Kredit Investasi Ekspor

- a) Pengertian

Fasilitas Kredit Investasi adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan berdasarkan kebutuhan UKM eksportir untuk melakukan peningkatan kapasitas produksi dengan melakukan investasi berupa antara lain untuk pengadaan mesin-mesin baru, bangunan maupun infrastruktur lainnya, yang didasari oleh :

 - (1) Project Cost:

Berupa rincian barang/bangunan investasi yang dibutuhkan, termasuk di dalamnya adalah biaya bunga selama masa konstruksi.
 - (2) Sumber Pembiayaan:
 - (a) Dana sendiri minimal 30 %
 - (b) Bank Financing maksimal 70 %, atau komposisi lain sesuai persetujuan Komite Kredit LPEI.
- b) Pola pembiayaan:
 - (1) Refinancing (Pembiayaan Kembali):

Pembiayaan kembali yang dilakukan oleh LPEI kepada bank pelaksana atas kredit investasi yang diberikan kepada nasabahnya (eksportir) berdasarkan kebutuhan investasi dalam rangka kegiatan ekspor, sedangkan seluruh risiko kepada eksportir ditanggung oleh Bank Pelaksana.

(2) Co-financing (Pembiayaan Bersama) atau *Direct Financing* (Pembiayaan Langsung):

Pembiayaan yang dilakukan bersama-sama antara LPEI dan Bank Pelaksana (*Co-financing Bank*) ataupun oleh LPEI secara langsung (*Direct Financing*) berdasarkan kebutuhan investasi nasabah (eksportir) dalam rangka kegiatan ekspor. Porsi pembiayaan dan pembagian risiko dilakukan secara proporsional apabila dilakukan pembiayaan secara Co-Financing.

c) Karakteristik:

(1) LPEI berfungsi sebagai *Financing Bank* bersama-sama dengan *Co-financing Bank* (apabila ada).

(2) Bank pelaksana adalah bank umum berbadan hukum Indonesia yang kepemilikannya dapat berupa pemerintah, swasta nasional atau campuran. Selanjutnya disebut Designated Local Bank (DLB) dalam fasilitas Refinancing, atau Co-Bank dalam fasilitas Cofinancing .

(3) Eksportir dapat merupakan eksportir langsung maupun eksportir tidak langsung (supplier eksportir)

(4) Devisa hasil ekspor yang diperoleh merupakan sumber pelunasan.

(5) Besarnya pembiayaan kredit investasi ekspor adalah sesuai dengan kebutuhan investasi eksportir dalam rangka kegiatan ekspor, di mana sumber pembiayaan berasal dari :

(a) Dana Sendiri

(b) Besarnya nilai pembiayaan yang berasal dana sendiri (self financing) adalah minimal 30% dari total nilai Investasi.

(6) Bank Financing, besarnya total nilai pembiayaan yang berasal dari bank (baik dari LPEI maupun bank lainnya) adalah maksimal 70 % dari total kebutuhan investasi.

(7) Valuta pembiayaan kredit Investasi ekspor dapat dilakukan dalam valuta asing atau Rupiah (IDR).

(8) Jangka waktu pembiayaan kredit investasi ekspor adalah sesuai dengan proyeksi *cash flow* yang dapat diterima oleh LPEI.

d) Syarat dan ketentuan:

(1) Fasilitas Kredit Investasi diberikan kepada eksportir yang telah menandatangani Perjanjian Kredit antara LPEI dan eksportir dalam rangka pemberian fasilitas Kredit Investasi;

(2) Besarnya pembiayaan Kredit Investasi adalah sesuai dengan kebutuhan investasi eksportir yang dihitung dan disetujui oleh LPEI berdasarkan besarnya nilai Investasi yang akan dibiayai (Project Cost) dengan porsi pembiayaan antara LPEI (*Bank Financing*) dan Dana Sendiri (*Self Financing*);

(3) Jenis valuta pembiayaan dalam valuta Rupiah atau valuta asing yang disetujui oleh LPEI;

(4) Jangka waktu pembiayaan kredit investasi adalah sesuai dengan proyeksi *Cash Flow* yang dapat diterima dan disetujui oleh LPEI;

- (5) Setiap penggunaan fasilitas Kredit Investasi akan dikenakan bunga dan biaya yang berkaitan dengan fasilitas tersebut, dimana tingkat bunga dan biaya-biaya tersebut besarnya sesuai dengan kesepakatan antara Eksportir dan LPEI;
 - (6) Untuk syarat dan ketentuan lainnya mengacu kepada pedoman operasi fasilitas Kredit Investasi yang berlaku di LPEI serta Perjanjian Kredit yang telah ditandatangani antara eksportir dan LPEI.
- e) Prosedur permohonan fasilitas:
- (1) Eksportir/Debitur mengajukan permohonan Fasilitas Kredit Investasi.
 - (2) LPEI memberikan persetujuan kepada Eksportir/Debitur.
 - (3) Penetapan Credit Line oleh LPEI yang diajukan oleh Eksportir/Debitur dengan melampirkan dokumen-dokumen sebagai berikut:
 - (a) dokumen legalitas (SIUP, NPWP, TDP, dll);
 - (b) laporan keuangan;
 - (c) kebutuhan investasi yang tertuang dalam fotokopi studi kelayakan dan kontrak pengadaan barang investasi yang dilengkapi dengan jadwal pembayaran atas pengadaan barang atau bangunan dalam rangka investasi;
 - (d) bukti atau rencana penggunaan modal sendiri (*self financing*);
 - (e) proyeksi analisa keuangan atau sekurang-kurangnya proyeksi *cash flow* yang digunakan untuk menilai kelayakan investasi dan sumber pembayaran kembali;
 - (f) dokumen lainnya, jika diperlukan LPEI.
 - (4) Antara LPEI dan Eksportir/Debitur menandatangani perjanjian pemberian Fasilitas Kredit Investasi.
- f) Prosedur penggunaan, pencairan dan pelunasan fasilitas:
- (1) Eksportir mengajukan permohonan penggunaan fasilitas Kredit Investasi dalam rangka ekspor kepada LPEI.
 - (2) LPEI melakukan pencairan fasilitas Kredit Investasi dalam rangka ekspor kepada eksportir.
 - (3) Pada saat jatuh tempo cicilan, eksportir melakukan pembayaran kepada LPEI ditambah bunganya sesuai dengan Surat Pengakuan Hutang.

2) Kredit Modal Kerja Ekspor

a) Pengertian

Fasilitas Kredit Modal Kerja Ekspor adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan berdasarkan kebutuhan modal kerja yang digunakan untuk pengadaan bahan baku dan atau suku cadang (termasuk mesin) dalam rangka kegiatan ekspor barang maupun jasa, yang didasari oleh :

- (1) Kebutuhan Transaksional
- (2) Disesuaikan dengan kebutuhan modal kerja dalam satu trade cycle (siklus usaha).

- (3) Kebutuhan Modal Kerja Tahunan
 - (4) Disesuaikan dengan kebutuhan modal kerja berdasarkan historikal ekspor dan proyeksi ekspor 1 (satu) tahun kedepan dengan memperhatikan *trade cycle* (siklus usaha) industri yang bersangkutan.
- b) Pola Pembiayaan:
- (1) Refinancing (Pembiayaan Kembali):
Pembiayaan kembali yang dilakukan oleh LPEI kepada Bank Pelaksana atas kredit modal kerja yang diberikan kepada nasabahnya (eksportir) berdasarkan kebutuhan modal kerja dalam rangka kegiatan ekspor, sedangkan seluruh risiko kepada eksportir ditanggung oleh Bank Pelaksana.
 - (2) Co-financing (Pembiayaan Bersama) atau *Direct Financing* (Pembiayaan Langsung):
Pembiayaan yang dilakukan bersama-sama antara LPEI dan Bank Pelaksana (Co-Bank) berdasarkan kebutuhan modal kerja nasabah (eksportir) dalam rangka kegiatan ekspor. Porsi pembiayaan dan pembagian risiko dilakukan secara proporsional.
- c) Karakteristik:
- (1) LPEI berfungsi sebagai *Financing Bank*.
 - (2) Bank Pelaksana adalah bank umum yang telah berbadan hukum Indonesia baik bank umum pemerintah, maupun bank swasta nasional atau campuran. Selanjutnya disebut *Designated Local Bank* (DLB) dalam fasilitas *Refinancing*, atau *Co-Bank* dalam fasilitas Co-financing .
 - (3) Eksportir dapat merupakan Eksportir Langsung maupun Eksportir Tidak Langsung (supplier eksportir)
 - (4) Devisa hasil ekspor yang diperoleh merupakan sumber pelunasan.
- d) Syarat dan ketentuan:
- (1) Fasilitas ini diberikan kepada eksportir yang telah menandatangani perjanjian kredit antara LPEI dan Eksportir dalam rangka pemberian Fasilitas Kredit Modal Kerja Ekspor.
 - (2) Besarnya pembiayaan kredit modal kerja dalam rangka ekspor adalah sesuai dengan kebutuhan modal kerja eksportir yang dihitung dan disetujui oleh LPEI berdasarkan:
 - (3) Kebutuhan Transaksional. Besarnya nilai pembiayaan disesuaikan dengan kebutuhan modal kerja dalam satu *trade cycle* dengan maksimal pembiayaan 90% dari nilai kontrak ekspor atau LC ekspor atau SKBDN dalam rangka kegiatan ekspor.
 - (4) Kebutuhan Modal Kerja Tahunan. Besarnya nilai pembiayaan disesuaikan dengan kebutuhan modal kerja ekspor berdasarkan historikal ekspor dan proyeksi ekspor 1 (satu) tahun kedepan dengan memperhatikan *trade cycle* industri yang bersangkutan.
 - (5) Jenis Valuta pembiayaan kredit modal kerja ekspor dapat dilakukan dalam Valuta Rupiah (IDR) atau Valuta Asing yang disetujui oleh LPEI.

- (6) Jangka waktu pembiayaan kredit modal kerja disesuaikan dengan kebutuhan modal kerja eksportir yang dihitung berdasarkan trade cycle yang disetujui oleh LPEI.
 - (7) Setiap penggunaan fasilitas Kredit Modal Kerja Ekspor akan dikenakan bunga dan biaya yang berkaitan dengan fasilitas tersebut, dimana tingkat bunga dan biaya-biaya tersebut sesuai dengan kesepakatan antara Eksportir dan LPEI.
 - (8) Fasilitas Kredit Modal Kerja Ekspor dapat diberikan dengan pola Refinancing (Pembiayaan Kembali) atau Direct Financing (Pembiayaan Langsung) dengan pola Sindikasi, club deal atau pola pembiayaan lainnya.
 - (9) Untuk syarat dan ketentuan lainnya mengacu kepada pedoman operasi fasilitas kredit modal kerja yang berlaku di LPEI serta Perjanjian Kredit yang telah ditandatangani antara Eksportir dan LPEI.
- e) Prosedur permohonan fasilitas:
- (1) Eksportir/Debitur mengajukan permohonan Fasilitas Kredit Modal Kerja.
 - (2) LPEI memberikan persetujuan kepada Eksportir/Debitur.
 - (3) Penetapan Credit Line oleh LPEI yang diajukan oleh Eksportir/Debitur dengan melampirkan dokumen-dokumen sebagai berikut:
 - (a) dokumen Legalitas (SIUP, NPWP, TDP, dll);
 - (b) laporan Keuangan, atau
 - (c) dokumen lainnya, jika diperlukan LPEI.
 - (4) Antara LPEI dan Eksportir/Debitur menandatangani perjanjian pemberian Fasilitas Kredit Modal Kerja.
- f) Prosedur penggunaan, pencairan dan pelunasan fasilitas:
- (1) Eksportir mengajukan penggunaan fasilitas pembiayaan kredit modal kerja ekspor dengan melampirkan dokumen-dokumen sebagai berikut:
 - (a) Surat Permohonan Penggunaan Fasilitas
 - (b) Surat Sanggup (*Promissory Notes*)
 - (2) Setelah LPEI menerima data tersebut dengan lengkap dan benar, maka LPEI akan melakukan pencairan Fasilitas Kredit Modal Kerja Ekspor maksimal 2 (dua) hari kerja perbankan sejak diterimanya dokumen pada butir 1 diatas.
 - (3) Pada saat jatuh tempo fasilitas pembiayaan, eksportir harus melakukan pelunasan sebesar nominal dan bunga sesuai Surat Sanggup (*Promissory Notes*), dengan cara :
 - (a) Mengkredit rekening LPEI pada atau bank lain yang ditunjuk, untuk fasilitas pembiayaan dalam valuta Asing.
 - (b) Mengkredit rekening LPEI pada Bank Indonesia atau bank yang ditunjuk, untuk fasilitas pembiayaan dalam Rupiah.

3) Diskonto Tagihan Ekspor / Tagihan Dalam Rangka Ekspor

- a) Pengertian
- Fasilitas Diskonto Tagihan Ekspor atau Tagihan Dalam Rangka Ekspor adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh LPEI atas pengambilalihan tagihan ekspor barang maupun jasa secara diskonto dengan hak regres (*with recourse*).

b) Manfaat

Bagi eksportir adalah membantu eksportir yang memerlukan pembayaran segera atas tagihan ekspor atau tagihan dalam rangka kegiatan ekspornya. Pola pembiayaan dilakukan melalui pola *Refinancing*, *Cofinancing* maupun *Direct Financing*.

Dilihat dari Waktu Pemberian Pembiayaan Kredit Modal Kerja untuk UKM Ekspor, maka pembiayaan dibagi ke dalam 2 (dua) Kelompok Besar yaitu Fasilitas Kredit Pasca Pengapalan Barang (*Post Shipment Financing*) dan Fasilitas Kredit Pra Pengapalan Barang (*Pre Shipment Financing*).

c) Karakteristik:

- (1) LPEI berfungsi sebagai Financing Bank.
- (2) Eksportir dapat merupakan eksportir langsung maupun eksportir tidak langsung (supplier eksportir)
- (3) Tagihan Ekspor adalah tagihan yang ditarik eksportir yang ditarik dengan wesel/*draft* atas dasar LC atau SKBDN (Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri).
- (4) Kecuali ditentukan lain oleh LPEI, Tagihan Ekspor yang ditarik eksportir dengan wesel/*draft* dapat berdasarkan Non LC atau SKBDN harus terjamin pembayarannya dari pihak *buyer*, dengan cara:
 - (a) Diasuransikan atas risiko *non payment* melalui perusahaan asuransi, atau
 - (b) Tagihan Ekspor telah diaksep/ diaval oleh bank, atau
 - (c) Dijamin dengan Bank Garansi atau *Standby LC* atau instrumen sejenis.

d) Syarat dan ketentuan:

- (1) Fasilitas ini diberikan kepada Eksportir yang telah menandatangani Perjanjian Kredit antara LPEI dan Eksportir dalam rangka pemberian fasilitas Diskonto Tagihan Ekspor.
- (2) Tenor Tagihan Ekspor dapat berupa *sight*/unjuk atau *usance*/berjangka.
- (3) Tagihan Ekspor yang dapat didiskontokan adalah dokumen-dokumen dengan kondisi sebagai berikut:
 - (a) Telah sesuai dengan syarat dan kondisi LC / SKBDN, atau
 - (b) Telah diaksep oleh *Issuing Bank*, atau
 - (c) Telah diaksep oleh *buyer* dan atau telah diasuransikan atau diaval oleh bank atau dijamin oleh Bank Garansi/SBLC.
- (4) Besarnya pembiayaan maksimal sesuai dengan nilai draft/wesel Tagihan Ekspor kepada pihak *buyer* (pembeli)
- (5) Jenis Valuta pembiayaan Diskonto Tagihan Ekspor dapat dilakukan dalam Rupiah (IDR) atau Valuta Asing yang disetujui oleh LPEI.
- (6) Sisa jangka waktu Tagihan Ekspor yang dapat didiskontokan adalah minimal 7 (tujuh) hari dan maksimal 360 (tiga ratus enam puluh) hari.
- (7) Setiap penggunaan Fasilitas Diskonto Tagihan Ekspor akan dikenakan biaya dan bunga yang dihitung menggunakan rumus true discount berdasarkan sisa jangka waktu Tagihan Ekspor, yang mana biaya-biaya dan bunga tersebut besarnya ditentukan berdasarkan kesepakatan antara LPEI dan Eksportir.

- (8) Fasilitas Diskonto Tagihan Ekspor dapat diberikan dengan pola Refinancing (Pembiayaan Kembali) atau Direct Financing (Pembiayaan Langsung) dengan pola Sindikasi, club deal atau pola pembiayaan lainnya.
 - (9) Untuk syarat dan ketentuan lainnya mengacu kepada pedoman operasi Fasilitas Diskonto Tagihan Ekspor yang berlaku di LPEI serta Perjanjian Kredit yang telah ditandatangani antara Eksportir dan LPEI.
- e) Prosedur permohonan fasilitas:
- (1) Eksportir mengajukan permohonan Fasilitas Diskonto Tagihan Ekspor.
 - (2) LPEI memberikan persetujuan kepada Eksportir.
 - (3) Penetapan Credit Line oleh LPEI yang diajukan oleh Eksportir/Debitur dengan melampirkan dokumen-dokumen sebagai berikut:
 - (a) Dokumen Legalitas (SIUP, NPWP, TDP, dll)
 - (b) Laporan Keuangan
 - (c) Dokumen lainnya, jika diperlukan LPEI.
 - (4) Antara LPEI dan Eksportir menandatangani perjanjian pemberian Fasilitas Diskonto Tagihan Ekspor.
- f) Prosedur Penggunaan, Pencairan dan Pelunasan:
- (1) Eksportir dan *Buyer* melakukan kontrak.
 - (2) Eksportir mengajukan Fasilitas Diskonto Tagihan Ekspor kepada LPEI menggunakan Aplikasi Diskonto Tagihan Ekspor dengan melampirkan dokumen-dokumen seperti :
 - (a) Fotokopi LC Ekspor atau SKBDN untuk transaksi yang menggunakan LC atau SKBDN (LC Lokal), atau fotokopi kontrak penjualan dan atau order pembelian untuk transaksi non LC.
 - (b) Dokumen-dokumen yang disyaratkan dalam LC atau SKBDN atau *Sales Contract* untuk mendapatkan pembayaran.
 - (c) Dokumen lainnya sesuai kesepakatan yang tertuang dalam Perjanjian Kredit.
 - (3) LPEI mengirimkan dokumen kepada Issuing Bank untuk Tagihan Ekspor berdasarkan LC / SKBDN atau kepada Buyer's Bank untuk tagihan non LC / SKBDN.
 - (4) Issuing Bank menyerahkan dokumen kepada Buyer.
 - (5) Buyer melakukan akseptasi atas Tagihan Ekspor dan akan membayar pada saat jatuh waktu.
 - (6) Issuing Bank/Buyer's Bank melakukan akseptasi kepada LPEI.
 - (7) LPEI melakukan Diskonto Tagihan Ekspor dan melakukan pembayaran kepada Eksportir.
 - (8) Pada saat jatuh tempo Tagihan Ekspor, buyer melakukan pembayaran kepada Issuing Bank/Buyer's Bank.
 - (9) Issuing Bank/Buyer's Bank melakukan pembayaran kepada LPEI pada saat jatuh tempo.

g) Hak Regres LPEI

Apabila terjadi penolakan pembayaran (*unpaid*) dan atau penundaan pembayaran (*delay payment*), maka LPEI akan menggunakan hak regresnya dengan ketentuan sebagai berikut:

- (1) Jika terjadi penolakan pembayaran atau penundaan pembayaran yang mengakibatkan terjadinya penolakan pembayaran dari *Issuing Bank/Buyer*, maka Eksportir harus mengembalikan dan membayar kembali kepada LPEI sebesar nilai wesel/*draft* beserta biaya-biaya yang terjadi atas penolakan dan atau penundaan tersebut.
- (2) Jika terjadi penundaan pembayaran yang mengakibatkan LPEI terlambat menerima pembayaran dari tanggal yang telah ditentukan, maka Eksportir harus membayar biaya-biaya atas keterlambatan tersebut.

4) Pembiayaan Letter of Credit

a) Pengertian

Fasilitas Pembiayaan Letter of Credit (LC) atau Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh LPEI untuk melunasi kewajiban LC atau SKBDN dalam rangka pembelian bahan baku atau suku cadang (termasuk mesin) untuk menunjang kegiatan ekspor barang maupun jasa.

Fasilitas ini dimaksudkan untuk membantu kelancaran eksportir dalam rangka pengadaan bahan baku atau suku cadang (termasuk mesin) dari luar negeri serta memberikan penundaan pembayaran sesuai *trade cycle*.

b) Karakteristik:

- (1) LPEI berfungsi sebagai *Issuing Bank/Financing Bank*.
- (2) *Applicant* /Pemohon adalah Eksportir baik merupakan Eksportir Langsung maupun Eksportir Tidak Langsung (*supplier Eksportir*).
- (3) Fasilitas Pembiayaan LC atau SKBDN adalah fasilitas kredit modal kerja pra pengapalan (*pre-shipment financing*) dalam bentuk pembayaran atas kewajiban LC atau SKBDN dalam rangka pengadaan barang impor maupun lokal untuk tujuan ekspor.
- (4) LC adalah Letter of Credit yang tunduk kepada aturan dan ketentuan International Chamber of Commerce yang dalam hal ini adalah Uniform Customs for Documentary Credits (UCPDC) yang berlaku berikut pemutakhirannya.
- (5) SKBDN adalah Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri yang tunduk kepada aturan dan ketentuan Peraturan Bank Indonesia yang berlaku berikut pemutakhirannya.

c) Syarat dan ketentuan:

- (1) Fasilitas ini diberikan kepada *Applicant* yang telah menandatangani perjanjian antara LPEI dan Eksportir dalam rangka pemberian Fasilitas Pembiayaan LC atau SKBDN.

- (2) Jangka waktu Fasilitas Pembiayaan LC atau SKBDN disesuaikan dengan kebutuhan yang dihitung berdasarkan *trade cycle* yang disetujui oleh LPEI.
 - (3) Jenis Valuta dalam Fasilitas Pembiayaan LC atau SKBDN adalah valuta Rupiah atau valuta Asing yang disetujui oleh LPEI.
 - (4) Setiap penggunaan Fasilitas Pembiayaan LC atau SKBDN akan dikenakan bunga dan biaya-biaya yang berkaitan dengan fasilitas tersebut, dimana tingkat bunga dan biaya-biaya tersebut besarnya sesuai dengan kesepakatan antara *Applicant* dan LPEI.
 - (5) Untuk syarat dan ketentuan lainnya mengacu kepada pedoman operasi Fasilitas Pembiayaan LC atau SKBDN yang berlaku di LPEI serta perjanjian kredit yang telah ditandatangani antara *Applicant* dan LPEI.
- d) Prosedur permohonan fasilitas:
- (1) *Applicant* (dalam hal ini adalah eksportir) mengajukan permohonan Fasilitas Pembiayaan LC atau SKBDN .
 - (2) LPEI memberikan persetujuan kepada eksportir.
 - (3) Penetapan Credit Line oleh LPEI yang diajukan oleh Eksportir/Debitur dengan melampirkan dokumen-dokumen sebagai berikut:
 - (a) dokumen legalitas (SIUP, NPWP, TDP, dll);
 - (b) laporan keuangan;
 - (c) dokumen lainnya, jika diperlukan LPEI.
 - (4) Antara LPEI dan eksportir menandatangani perjanjian pemberian Fasilitas Pembiayaan LC atau SKBDN.
- e) Prosedur penggunaan fasilitas:
- (1) Applicant dan Beneficiary melakukan kontrak penjualan.
 - (2) Applicant mengajukan pembukaan LC atau SKBDN kepada LPEI.
 - (3) LPEI menerbitkan LC atau SKBDN kepada Beneficiary's Bank sebagai Advising Bank.
 - (4) Beneficiary's Bank/Advising Bank mengadviskan LC kepada Beneficiary.
 - (5) Setelah mengapalkan barang, maka Beneficiary mempresentasikan dokumen kepada Negotiating Bank.
 - (6) Negotiating Bank menyerahkan dokumen kepada LPEI sebagai Issuing Bank.
 - (7) Setelah diberitahu oleh LPEI atas kedatangan dokumen dan diberitahu bahwa dokumen comply with, Applicant mengajukan permohonan Fasilitas Pembiayaan LC atau SKBDN dengan melampirkan dokumen sesuai dengan melampirkan dokumen-dokumen seperti :
 - (a) Surat Permohonan Penggunaan Fasilitas
 - (b) Surat Pelepasan Hak *Discrepancies* atas dokumen-dokumen LC atau SKBDN
 - (c) Surat Sanggup (*Promissory Notes*)
 - (8) LPEI melakukan settlement LC atau SKBDN kepada Negotiating Bank.
 - (9) LPEI menyerahkan dokumen-dokumen LC atau SKBDN kepada Applicant, untuk mengambil barang.

f) Prosedur pelunasan fasilitas:

Pada saat jatuh tempo Fasilitas, *Applicant* harus melunasi sebesar pokok dan bunga serta biaya-biaya yang berkaitan dengan Fasilitas Pembiayaan LC atau SKBDN, dengan cara :

- (1) Untuk valuta Asing, dengan cara mengkredit rekening LPEI pada Bank *Correspondent* yang ditunjuk.
- (2) Sedangkan untuk valuta Rupiah, dengan cara mengkredit rekening LPEI pada Bank Indonesia.

5) Warehouse Receipt Financing (WRF)

a) Pengertian

Warehouse Receipt Financing (WRF) adalah fasilitas pembiayaan Kredit Modal Kerja yang diberikan oleh LPEI berdasarkan *Warehouse Receipt* (Resi Gudang) yang diterbitkan oleh Perusahaan Pengelola Pergudangan atas barang persediaan (*Inventory*) yang diserahkan oleh eksportir pada gudang/tempat penyimpanan. Fasilitas ini untuk memenuhi kebutuhan modal kerja Eksportir yang didukung dengan Instrumen *Warehouse Receipt* yang diterbitkan oleh Perusahaan Pengelola Pergudangan atas penyerahan barang persediaan (*inventory*) untuk mendapatkan pembiayaan dari Bank.

b) Karakteristik:

- (1) LPEI berfungsi sebagai *Financing Bank*.
- (2) Eksportir adalah Eksportir Langsung maupun Eksportir Tidak Langsung (*supplier eksportir*) yang memiliki persediaan (*inventory*) dalam gudang.
- (3) Fasilitas *Warehouse Receipt* adalah fasilitas kredit modal kerja pra pengapalan (*pre-shipment financing*) dengan menggunakan persediaan (*inventory*) sebagai jaminan yang telah diserahkan kepada Perusahaan Pengelola Pergudangan untuk dikelola dan bertindak sebagai *Collateral Manager* (Pengelola Jaminan).
- (4) Persediaan (*inventory*) adalah meliputi bahan baku, barang dalam proses dan barang jadi untuk tujuan ekspor.
- (5) Perusahaan Pengelola Pergudangan adalah Perusahaan yang dalam kegiatan usahanya adalah mengelola pergudangan.
- (6) Resi Gudang (*Warehouse Receipt*) adalah dokumen yang diterbitkan oleh Perusahaan Pengelola Pergudangan sebagai bukti penerimaan, penyimpanan dan pengelolaan barang yang disimpan dalam gudang.

c) Syarat dan ketentuan:

- (1) Fasilitas ini diberikan kepada Eksportir yang telah menandatangani Perjanjian Kredit dengan LPEI dalam rangka pemberian Fasilitas Kredit Modal Kerja berdasarkan *Warehouse Receipt*.
- (2) Selain menandatangani Perjanjian Kredit antara LPEI dan Debitur/Eksportir, Fasilitas WRF juga mensyaratkan adanya Perjanjian Manajemen Agunan yang

ditandatangani oleh tiga pihak (LPEI, Debitur/Eksporir dan Perusahaan Pengelola Pergudangan).

- (3) Jenis Persediaan (Inventory) serta Perusahaan Pengelola Pergudangan harus mendapatkan persetujuan terlebih dahulu dari LPEI.
 - (4) Setiap penggunaan Fasilitas Warehouse Receipt, Eksporir harus mengajukan Surat Permohonan Penggunaan Fasilitas dengan melampirkan Surat Sanggup (Promissory Notes).
 - (5) Besarnya Fasilitas pembiayaan Warehouse Receipt adalah maksimal 75% dari nilai Persediaan (Inventory) yang dinilai berdasarkan volume barang dikalikan dengan harga barang yang ditentukan oleh LPEI.
 - (6) Jangka waktu Fasilitas Warehouse Receipt disesuaikan dengan kebutuhan Eksporir yang dihitung berdasarkan trade cyclenya dan disetujui oleh LPEI.
 - (7) Jenis Valuta dalam Fasilitas Warehouse Receipt yaitu dalam valuta rupiah atau valuta asing yang disetujui oleh LPEI.
 - (8) Setiap penggunaan Fasilitas Warehouse Receipt akan dikenakan bunga dan biaya-biaya yang berkaitan dengan fasilitas tersebut, dimana besarnya tingkat bunga dan biaya-biaya tersebut sesuai dengan kesepakatan antara Eksporir dan LPEI.
 - (9) Untuk syarat dan ketentuan lainnya mengacu kepada pedoman operasi fasilitas Warehouse Receipt yang berlaku di LPEI serta perjanjian Kredit yang telah ditandatangani antara Applicant dan LPEI.
- d) Prosedur permohonan fasilitas:
- (1) Untuk mendapatkan fasilitas Warehouse Receipt, terlebih dahulu harus ada penetapan credit line, dimana Eksporir dapat mengajukan permohonan kepada LPEI dengan melampirkan dokumen-dokumen sebagai berikut :
 - (a) Dokumen Legalitas (SIUP, NPWP, TDP, dll)
 - (b) Laporan Keuangan
 - (c) Dokumen lainnya, jika diperlukan oleh LPEI
 - (2) Untuk setiap Permohonan yang disetujui, LPEI akan mengirimkam Surat Persetujuan dan selanjutnya menandatangani Perjanjian Pemberian Kredit atas Fasilitas Warehouse Receipt dan Perjanjian Management Agunan.
- e) Prosedur Penggunaan Fasilitas
- (1) Eksporir menyerahkan barang persediaan (Inventory) kepada Perusahaan Pengelolaan Pergudangan.
 - (2) Perusahaan Pengeloan Pergudangan menerbitkan Warehouse Receipt kepada LPEI dengan tembusan kepada Eksporir.
 - (3) Setelah LPEI menerima Warehouse Receipt, maka Applicant dapat mengajukan penggunaan fasilitas Warehouse Receipt dengan melampirkan dokumen-dokumen seperti :
 - (a) Surat Permohonan Penggunaan Fasilitas
 - (b) Surat Sanggup (Promissory Notes)
 - (4) Setelah menerima data-data tersebut dengan lengkap dan benar, maka LPEI akan melakukan pencairan fasilitas Warehouse Receipt.

- f) **Prosedur Pelunasan Fasilitas**
 Pada saat jatuh tempo Fasilitas, Eksportir harus melunasi sebesar pokok dan bunga serta biaya-biaya yang berkaitan dengan fasilitas *Warehouse Receipt*, dengan cara :
- (1) Untuk Valuta Asing, dengan cara mengkredit rekening LPEI pada Bank Correspondent yang ditunjuk.
 - (2) Sedangkan untuk Valuta Rupiah, dengan cara mengkredit rekening LPEI pada Bank Indonesia.
- g) **Prosedur Permohonan Fasilitas :**
- (1) Eksportir mengajukan permohonan Fasilitas Warehouse Receipt.
 - (2) LPEI memberikan persetujuan kepada Eksportir.
 - (3) Antara LPEI dan Eksportir menandatangani perjanjian pemberian Fasilitas kredit Warehouse Receipt.
 - (4) LPEI, Eksportir dan Perusahaan Pengelola Pergudangan menandatangani Perjanjian Manajemen Agunan.
- h) **Prosedur Penggunaan dan Pelunasan Fasilitas :**
- (1) Eksportir menyerahkan barang persediaan (Inventory) kepada Perusahaan Pengelola Pergudangan.
 - (2) Perusahaan Pengelola Pergudangan menerbitkan Warehouse Receipt kepada LPEI dengan tembusan kepada Eksportir.
 - (3) Eksportir mengajukan penggunaan Fasilitas Warehouse Receipt kepada LPEI, dengan melampirkan dokumen yang dipersyaratkan.
 - (4) LPEI melakukan pencairan fasilitas Warehouse Receipt kepada Eksportir.
 - (5) Pada saat jatuh tempo Eksportir melunasi pinjaman sebesar pokok ditambah bunga kepada LPEI.

6) Trust Receipt (TR)

- a) **Pengertian**
 Trust Receipt (TR) adalah Fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh LPEI untuk melunasi pembayaran LC Sight atau SKBDN atas Unjuk yang dibuka atas nama Applicant untuk pembelian barang impor/lokal untuk tujuan ekspor.
- b) **Manfaat**
 Memenuhi kebutuhan modal kerja *Applicant* dalam bentuk penundaan pembayaran atas kewajiban pembayaran LC *Sight* atau SKBDN atas Unjuk dalam rangka pengadaan barang impor atau lokal dalam rangka kegiatan ekspor.
- c) **Karakteristik**
- (1) PT. LPEI (Persero) selanjutnya disebut LPEI berfungsi sebagai *Opening/Issuing Bank dan Financing Bank*.
 - (2) Applicant/Pemohon adalah Eksportir baik merupakan Eksportir Langsung maupun Eksportir Tidak Langsung (supplier eksportir).
 - (3) Fasilitas Trust Receipt adalah fasilitas kredit modal kerja pra pengapalan (preshipment financing) dalam rangka pengadaan barang impor maupun lokal

untuk tujuan ekspor, yang mana pengadaan barang tersebut dibeli dengan menggunakan payment method LC atau SKBDN.

- (4) LC adalah Letter of Credit yang tunduk kepada aturan dan ketentuan International Chambers of Commerce dalam hal ini adalah Uniform Customs for Documentary Credit (UCPDC) yang berlaku berikut pemuktahirannya.
- (5) SKBDN adalah Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri yang tunduk kepada aturan dan ketentuan Peraturan Bank Indonesia yang berlaku berikut pemutakhirannya.

d) Syarat Dan Ketentuan

- (1) Fasilitas ini diberikan kepada Applicant/Pemohon yang telah menandatangani perjanjian kredit antara LPEI dan Applicant dalam rangka pemberian fasilitas Trust Receipt.
- (2) Setiap penggunaan Fasilitas Trust Receipt, Applicant/Debitur harus menandatangani TR Agreement yang isinya antara lain bahwa penyerahan dokumen (termasuk Bill of Lading) dari LPEI kepada Applicant hanya untuk mengambil barang di pelabuhan dan selanjutnya barang diproses dan dijual atas nama LPEI. Hasil penjualan barang untuk melunasi Fasilitas Trust Receipt.
- (3) Fasilitas Trust Receipt harus diawali dengan Fasilitas Pembukaan LC atau SKBDN dimana LC dan SKBDN harus dibuka oleh LPEI.
- (4) Jenis LC yang dapat dibiayai dengan fasilitas Trust Receipt adalah LC Sight atau dengan pertimbangan LPEI, fasilitas Trust Receipt juga dapat untuk membiayai SKBDN atas Unjuk.
- (5) Jangka waktu Fasilitas Trust Receipt disesuaikan dengan kebutuhan yang dihitung berdasarkan trade cycle yang disetujui oleh LPEI.
- (6) Jenis Valuta dalam fasilitas Trust Receipt harus sesuai dengan LC atau SKBDN yang diterbitkan, jika diperlukan LPEI dapat membuktikan dengan kontrak antara Applicant dan Beneficiary, dan disetujui oleh LPEI.
- (7) Setiap penggunaan Fasilitas Trust Receipt akan dikenakan bunga dan biaya-biaya yang berkaitan dengan fasilitas tersebut. Dimana tingkat bunga dan biaya-biaya tersebut sesuai dengan kesepakatan antara Applicant dan LPEI.
- (8) Fasilitas Trust Receipt dapat diberikan dengan pola Refinancing (Pembiayaan Kembali) atau Direct Financing (Pembiayaan Langsung) dengan pola Sindikasi, club deal atau pola pembiayaan lainnya.
- (9) Untuk syarat dan ketentuan lainnya mengacu kepada pedoman operasi fasilitas Trust Receipt yang berlaku di LPEI serta perjanjian Kredit yang telah ditandatangani antara Applicant dan LPEI.

e) Prosedur Permohonan Fasilitas

- (1) Untuk dapat mendapatkan fasilitas Trust Receipt, terlebih dahulu harus ada penetapan credit line, untuk memperoleh credit line tersebut permohonan dapat diajukan kepada LPEI dengan melampirkan dokumen-dokumen sebagai berikut :
 - (a) Dokumen Legalitas (SIUP, NPWP, TDP, dll)

- (b) Laporan Keuangan
 - (c) Dokumen lainnya, jika diperlukan oleh LPEI.
- (2) Untuk setiap Permohonan yang disetujui, LPEI akan mengirimkan Surat Persetujuan dan selanjutnya menandatangani Perjanjian Pemberian Kredit atas Fasilitas *Trust Receipt*.
- f) Prosedur Penggunaan Fasilitas
- (1) Setelah LPEI menerima dokumen-dokumen yang telah sesuai dengan syarat dan kondisi LC atau SKBDN dari *Negotiating Bank*, maka *Applicant* dapat mengajukan penggunaan fasilitas *Trust Receipt* dengan melampirkan dokumen-dokumen seperti :
- (a) Surat Permohonan Penggunaan Fasilitas.
 - (b) Surat Pelepasan Hak Discrepancies atas Dokumen-dokumen LC atau SKBDN.
 - (c) Surat Sanggup (Promissory Notes).
 - (d) TR Agreement yang telah ditandatangani oleh pejabat yang berwenang.
- (2) Setelah menerima data-data tersebut dengan lengkap dan benar, maka LPEI akan melakukan pencairan fasilitas *Trust Receipt*, yang mana dana pencairan tersebut akan digunakan untuk melunasi kewajiban LC atau SKBDN yang diterbitkan.
- (3) LPEI menyerahkan dokumen-dokumen LC/SKBDN kepada *Applicant* untuk mengambil barang.
- g) Prosedur Pelunasan Fasilitas
- Pada saat jatuh tempo Fasilitas, *Applicant* harus melunasi sebesar pokok dan bunga serta biaya-biaya yang berkaitan dengan fasilitas *Trust Receipt*, dengan cara:
- (1) Untuk Valuta Asing, dengan cara mengkredit rekening LPEI pada Bank Correspondent yang ditunjuk.
 - (2) Sedangkan untuk Valuta Rupiah, dengan cara mengkredit rekening LPEI pada Bank Indonesia.
- h) Prosedur Permohonan Fasilitas:
- (1) *Applicant/Debitur* mengajukan permohonan Fasilitas *Trust Receipt*.
 - (2) LPEI memberikan persetujuan kepada *Applicant/Debitur*.
 - (3) Antara LPEI dan *Debitur* menandatangani perjanjian pemberian Fasilitas *Trust Receipt*.
- i) Prosedur Penggunaan dan Pelunasan TR Fasilitas :
- (1) *Applicant* dan *Beneficiary* melakukan kontrak penjualan.
 - (2) *Applicant* mengajukan pembukaan LC atau SKBDN kepada LPEI.
 - (3) LPEI menerbitkan LC atau SKBDN kepada *Beneficiary's Bank* sebagai *Advising Bank*.
 - (4) *Beneficiary's Bank/Advising Bank* mengadviskan LC kepada *Beneficiary*.
 - (5) Setelah mengapalkan barang, maka *Beneficiary* mempresentasikan dokumen kepada *Negotiating Bank*.
 - (6) *Negotiating Bank* menyerahkan dokumen kepada LPEI sebagai *Issuing Bank*.

- (7) Setelah diberitahu oleh LPEI atas kedatangan dokumen, *Applicant* mengajukan permohonan fasilitas TR dengan melampirkan dokumen sesuai dengan yang dipersyaratkan.
- (8) LPEI melakukan settlement LC atau SKBDN kepada *Negotiating Bank*.
- (9) LPEI menyerahkan dokumen-dokumen LC atau SKBDN kepada *Applicant*, untuk mengambil barang.

3. Skema Kredit dan/ atau Pembiayaan Melalui Bank Devisa

Pada umumnya pembiayaan ekspor oleh bank-bank devisa tidak berbeda dengan apa yang telah dilaksanakan oleh LPEI, namun demikian setiap bank devisa memiliki persyaratan masing-masing. Untuk itu berikut disajikan skim pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Mandiri, Bank BRI dan Bank BNI.

a. Bank Mandiri

Kredit Usaha Tunai Segmen Small Business

1. Mandiri Kredit Investasi

Mandiri Kredit Investasi adalah fasilitas kredit yang diberikan untuk membiayai kebutuhan barang modal dalam rangka rehabilitasi, modernisasi, perluasan, pendirian proyek baru dan atau kebutuhan khusus terkait investasi.

Persyaratan :

- Memenuhi criteria usaha menengah atau kecil.
- Dokumen legalitas pemohon, misalnya: KTP, KK, Akte Pendirian Perusahaan.
- Dokumen Legalitas usaha, misalnya: NPWP, SIUP, TDP.
- Menyusun rencana proyek.

Fitur Kredit :

- Limit kredit di atas Rp. 100 juta sampai dengan Rp. 5 Milyar
- Kredit diberikan dalam valuta Rupiah atau valuta asing
- Jangka waktu panjang (lebih dari 1 tahun)

2. Mandiri Kredit Modal Kerja (KMK)

Adalah fasilitas kredit yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja yang habis alam satu siklus usaha dan atau kebutuhan modal kerja yang bersifat khusus seperti untuk membiayai inventory/piutang/proyek atau kebutuhan khusus lainnya yang menurut evaluasi Bank layak untuk dibiayai.

Persyaratan :

- Dokumen legalitas pemohon, misalnya: KTP, KK, Akte Pendirian Perusahaan.

- Dokumen Legalitas usaha, misalnya: NPWP, SIUP, TDP.
- Mengisi formulir permohonan kredit.

Fitur Kredit :

- Limit kredit di atas Rp. 100 juta sampai dengan Rp. 5 Milyar
- Kredit diberikan dalam valuta Rupiah atau valuta asing
- Jangka waktu sampai dengan 1 tahun dan dapat diperpanjang sesuai kebutuhan.
- Sifat kredit revolving atau non revolving.

3. Mandiri Kredit Multiguna Usaha

Adalah fasilitas kredit yang diberikan kepada pedagang retail atas dasar agunan berupa fixed asset atau hak pemakaian tempat usaha yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja yang sudah berjalan disektor perdagangan retail, pembelian/pengadaan tempat usaha (took/kios/ruko/rukan) dan penggantian sebagian biaya pembelian/pengadaan tempat usaha yang telah dibeli nasabah dilokasi tertentu.

Persyaratan :

- Dokumen legalitas pemohon, misalnya: KTP, KK, Akte Pendirian Perusahaan.
- Dokumen Legalitas usaha, misalnya: NPWP, SIUP, TDP.
- Mengisi formulir permohonan kredit.

Sasaran pembiayaan Kredit Multiguna Usaha

Adalah pedagang retail yang berada di lokasi tertentu di kawasan komersial seperti :

- Pasar tradisional & modern
- Pusat Niaga/perdagangan/bisnis (mall/plaza/trade center/pusat/pusat grosir)
- Di komplek pertokoan, perkantoran, perumahan

Fitur Kredit :

- Limit kredit di atas Rp. 100 juta sampai dengan Rp. 5 Milyar
- Kredit diberikan dalam valuta Rupiah atau valuta asing
- Jangka waktu kredit maksimal 10 tahun

4. Mandiri Kredit Koperasi

Adalah fasilitas kredit tujuan produktif (investasi dan/atau modal kerja) yang diberikan Bank kepada Koperasi dan kredit untuk multiguna yang diberikan kepada anggota koperasi secara kolektif melalui koperasi'.

Persyaratan :

- Dokumen legalitas pemohon.
- Untuk koperasi, telah menjalankan usaha koperasi minimal 2 tahun.
- Sasaran pembiayaan Kredit Koperasi Mandiri adalah Koperasi Karyawan dan Non Koperasi Karyawan baik untuk pembiayaan kepada koperasinya maupun kepada anggota koperasinya.

Fitur Kredit :

- Kredit Investasi dan Kredit Modal Kerja kepada Koperasi dengan limit sesuai dengan kebutuhan koperasi
- Kredit kepada anggota koperasi dengan limit sesuai kemampuan membayar
- Dapat tanpa agunan.

5. Mandiri Kredit Usaha Produktif

Adalah Kredit modal kerja dengan limit di atas Rp. 100 juta sampai dengan Rp. 2 Milyar kepada calon pemohon perorangan dan atau badan usaha yang memenuhi persyaratan ditetapkan.

Persyaratan :

- Dokumen legalitas pemohon.
- Dokumen Legalitas usaha, seperti SKDU.
- Pengalaman usaha minimal 2 tahun.

Fitur Kredit :

- Jangka waktu 1 tahun dan dapat diperpanjang.
- Suku bunga lebih ringan apabila seluruh transaksi dilakukan di rekening giro.

6. KMK Warehouse Receipt.

Fasilitas kredit modal kerja dalam valuta Rupiah atau US Dolar untuk usaha perdagangan komoditas agroindustri, yang penarikannya dilakukan dengan menggunakan Warehouse Receipt (WR) yang dikeluarkan Collateral Management Service Company (CMSC).

Fitur Kredit :

- Jangka waktu 1 tahun dan dapat diperpanjang.
- Valuta Rupiah dan atau USD. KMK Valas hanya diberikan untuk tujuan ekspor.
- Sifat kredit : Revolving

7. KMK fixed Loan

KMK berjangka yang penarikannya dilakukan menggunakan media penarikan Customer Acknowledgement Receipt atau Promissory Note dari nasabah dan dipindahkan ke giro nasabah, frekuensi penarikan dibatasi

maksimal 5 kali dalam sebulan dan pembayaran kembali pinjaman sesuai jenis media penarikan.

Manfaat : penarikan dan pembayaran sesuai jadwal yang diinginkan, di samping itu Suku bunga kredit lebih ringan.

Fitur Kredit :

- Jangka waktu 1 tahun dan dapat diperpanjang.
- Valuta Rupiah dan atau USD.
- Sifat kredit : Revolving
- Early repayment diperkenankan dengan pemberitahuan 7 hari sebelumnya.

8. Pre Export Financing.

Adalah pembiayaan modal kerja yang diberikan atas dasar LC. Pembiayaan ini dapat dipegunakan baik untuk pembelian bahan baku, pembuatan barang maupun untuk pengadaan barang.

Sifat kredit revolving yang dapat dipergunakan untuk merealisasikan transaksi ekspor, setelah menyerahkan original LC yang tunduk pada Uniform Customs and Practices for Documentary Credit (UCP) versi terbaru.

Manfaat : membantu merealisasikan transaksi ekspor tanpa mengganggu Cash Flow dan fasilitas dengan suku bunga bersaing sehingga dapat meminimalisir biaya yang dikeluarkan.

9. Kredit Ketahanan Pangan dan Energi (KKP-E)

Adalah kredit investasi dan atau kredit modal kerja yang diberikan kepada petani, peternak nelayan dan pembudidayaan ikan, kelompok (tani, peternak, nelayan dan pembudidayaan ikan) dalam rangka pembiayaan intensifikasi padi, jagung, kedelai, ubi kayu dan ubi jalar, kacang tanah dan atau sorgum, pengembangan budidaya tanaman tebu, peternak sapi potong, ayam buras dan itik, usaha penangkapan dan budidaya ikan serta kepada koperasi dalam rangka pengadaan pangan berupa gabah, jagung dan kedelai.

Persyaratan :

- Dokumen legalitas pemohon.
- Mengisi formulir permohonan kredit.

Sasaran Penerimaan KKP-E :

- Petani/peternak/pekebun/nelayan/pembudidaya ikan yang tergabung dalam kelompok tani/kelompok usaha bersama/kelompok pembudidaya ikan.
- Petani/peternak/pekebun/nelayan/pembudidaya ikan sebagai anggota koperasi.
- Koperasi Primer dalam rangka pengadaan barang.

Fitur Kredit :

- Limit kredit maksimal Rp. 25 juta.
- Jangka waktu kredit modal kerja sesuai siklus usaha dan tidak dapat diperpanjang dan jangka waktu kredit investasi sesuai siklus usaha dan maksimum 5 tahun
- Suku bunga lebih ringan dari kredit umum karena mendapat subsidi dari pemerintah.

Kredit Usaha Non Tunai Segmen Small Business

1. Produk Impor & Trust Receipt (TR)

a. Produk Impor

1) Letter Of Credit Issuance.

Letter of Credit (LC) adalah instrumen yang diterbitkan oleh Bank Mandiri (Issuing Bank), atas permintaan Applicant yang berisi janji bank untuk membayar sejumlah uang kepada Beneficiary apabila bank menerima dokumen yang sesuai dengan syarat LC.

Penerbitan LC melalui Bank Mandiri dapat dilakukan dengan menggunakan fasilitas yang kami sediakan. Sekarang ada cara yang lebih cepat dalam menerbitkan LC yaitu dengan menggunakan dana Anda, baik berupa dana tunai/blokir rekening/blokir deposito, sebagai Setoran jaminan. Sebagai Bank terbesar di Indonesia, LC yang kami terbitkan akan diterima oleh counter party maupun bank counter party anda.

Setelah pengisian Aplikasi Penerbitan LC, kami akan menerbitkan LC yang merupakan janji kami sebagai bank yang berstandar internasional kepada Beneficiary Anda. Sejak saat itu, kami akan menangani semua hal mengenai LC Anda mulai dari pemeriksaan dokumen sesuai dengan peraturan internasional dan kelaziman perbankan, hingga proses settlement. Dengan demikian, kepentingan semua pihak terlindungi.

Manfaat :

- Memeriksa bahwa persyaratan dokumen yang tercantum dalam LC terpenuhi.
- Melindungi proses settlement transaksi internasional Anda.
- Meningkatkan bonafiditas Anda karena LC yang Anda gunakan diterbitkan oleh Bank bertaraf internasional.

2) Sight LC

Adalah LC yang mensyaratkan pembayaran wesel pada saat ditunjukkan (atas unjuk).

3) Usance LC

Adalah LC yang mensyaratkan pembayaran wesel pada masa yang akan datang (berjangka).

4) Upas LC

Adalah LC yang mensyaratkan pembayaran berjangka (Usance) untuk Buyer, namun Seller dapat menerima pembayaran wesel secara atas unjuk (sight). Kami dapat memfasilitasi pendanaan untuk LC Upas baik melalui bank koresponden maupun Kantor Luar negeri kami.

5) Inward Documentary Collection

Inward Documentary Collection merupakan cara yang murah namun aman dalam melakukan perdagangan internasional. Inward Documentary Collection adalah kegiatan impor tanpa menggunakan LC yang dilakukan melalui Bank (Collecting Bank) karena adanya permintaan dari Bank koresponden (Remitting Bank) untuk menyampaikan dokumen kepada importer dengan cara pembayaran tertentu. Documentary Collection against Payment (D/P) dan against Acceptance (D/A) merupakan cara pembayaran yang cost efektif yang dapat Anda tawarkan pada Supplier Anda. Sebelum Anda memutuskan akan membayar (remitting bank), akan mengirimkan dokumen-dokumen tersebut kepada kami (collecting/presenting bank) untuk pembayaran atau akseptasi.

Dengan lebih dari 1000 Correspondent Bank di seluruh dunia, Supplier Anda akan dengan mudah mengirimkan dokumen aksornya melalui bank koresponden kami sehingga dokumen dapat Anda terima lebih cepat dan meminimalisir kerusakan barang di pelabuhan. Proses Collection dimulai saat Supplier Anda telah mengirimkan barangnya, mempersiapkan dokumen yang diperlukan dan mempresentasikan dokumen tersebut kepada banknya. Bank Supplier Anda (remitting bank), akan mengirimkan dokumen-dokumen tersebut kepada kami (collecting/presenting bank) untuk pembayaran atau akseptasi.

Manfaat :

- Meminimalisir resiko pembayaran dari sisi Supplier dengan biaya yang murah dari sisi Anda.
- Memungkinkan Anda untuk memperoleh barang yang Anda impor sebelum melakukan pembayaran (D/A).
- Merupakan alternative pembayaran dari DC.

b. Trust Receipt (TR)

TR adalah fasilitas penundaan pembayaran dari Bank terhadap kewajiban pembayaran Anda berdasarkan DC dengan cara penyerahan TR Letter. Fasilitas ini memungkinkan Anda melakukan penundaan pembayaran kepada Supplier tanpa menurunkan kredibilitas Anda. Fasilitas ini, merupakan bagian dari fasilitas DC Issuance yang kami berikan kepada Anda. Dengan fasilitas ini, Anda dapat melakukan penundaan pembayaran kewajiban Anda kepada Bank, namun tetap dapat mengambil barang yang sudah Anda pesan dengan DC yang dibuka. Anda cukup menyerahkan TR Letter yang pada intinya berisi pernyataan menerima barang dan janji membayar kepada Bank.

Manfaat :

- Merupakan fasilitas talangan dengan bunga yang bersaing di saat mengalami mismatch pada Cash Flow Anda.
- Meningkatkan kredibilitas Anda di mata Supplier.

2. Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN)

Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) atau sering disebut LC local, adalah instrumen yang diterbitkan oleh bank (Issuing Bank), atas permintaan Applicant yang berisi janji bank untuk membayar sejumlah uang kepada Beneficiary apabila Issuing Bank menerima dokumen yang sesuai dengan syarat SKBDN. SKBDN dipergunakan untuk mendukung transaksi perdagangan di dalam negeri. Bank Mandiri sebagai bank terbesar di Indonesia, dapat melayani kebutuhan Anda, baik dari sisi pembeli (Buyer) maupun Penjual (Seller).

SKBDN Terbit

Penerbit SKBDN melalui Bank Mandiri dapat dilakukan dengan menggunakan fasilitas yang kami sediakan. Sekarang ada cara yang baik berupa dana tunai/blokir rekening/blokir deposito, sebagai Setoran Jaminan. Sebagai bank terbesar di Indonesia, SKBDN yang kami terbitkan akan diterima oleh counter party maupun bank counter party Anda.

Manfaat :

- Memeriksa bahwa persyaratan dokumen yang tercantum dalam SKBDN terpenuhi.
- Melindungi proses settlement transaksi Anda.
- Meningkatkan bonafiditas Anda karena SKBDN yang Anda gunakan diterbitkan oleh Bank bertaraf internasional.
- SKBDN Terima.
- Pada transaksi perdagangan dengan SKBDN, terdapat tenggang waktu antara presentasi dokumen dengan penerimaan pembayaran dari Issuing Bank. Bill Purchasing memungkinkan Anda memperoleh pembayaran segera setelah presentasi dokumen sehingga akan meningkatkan efisiensi Cash Flow Anda.

3. Bank Garansi

Bank Mandiri menyediakan produk Bank Garansi guna menjamin terlaksananya kewajiban Anda kepada counter party. Dengan jaminan kami, counter party Anda selaku Beneficiary, akan mendapatkan ganti rugi berupa pembayaran dari kami, apabila terjadi wan prestasi atau cidera janji. Dengan demikian, Bank Garansi disatu sisi dapat meningkatkan citra perusahaan Anda, dilain pihak dapat meminimalisir kerugian Beneficiary akibat adanya cidera janji.

Cara Kerja Penerbitan Bank Garansi

Penerbitan Bank Garansi dapat dilakukan dengan menggunakan fasilitas yang kami sediakan, atau menggunakan dana Anda sendiri sebagai Setoran Jaminan. Sebagai bank terbesar di Indonesia, Bank Garansi yang kami terbitkan akan diterima oleh counter party Anda.

Benefit :

- Meningkatkan citra perusahaan Anda.
- Memperlancar transaksi bisnis yang disebabkan oleh ketidakpercayaan para pihak.
- Dapat dipergunakan untuk transaksi domestic maupun internasional.
- Jenis-jenis Bank Garansi

Terdapat beberapa jenis Bank Garansi, sesuai dengan kebutuhan Anda :

a. Bid Bond

Adalah Bank Garansi untuk menjamin bahwa kontraktor/leveransir/peserta tender sebagai Pemohon tidak akan mengundurkan diri selama masa tender berlangsung dan bersedia menandatangani kontrak setelah ditunjuk sebagai pemegang tender.

b. Bank Garansi Pelaksanaan/Performance Bond

Yang termasuk kedalam kelompok ini adalah

- 1) Bank Garansi Jaminan Pemeliharaan/Maintenance Bond/Retention Bond adalah Bank Garansi untuk menjamin bahwa pelaksanaan proyek sebagai Pemohon akan melaksanakan pemeliharaan terhadap proyek yang telah selesai/harta milik pemilik proyek sebagai Beneficiary selama masa warranty/pemeliharaan berlangsung.
- 2) Bank Garansi Pelaksanaan Pekerjaan adalah Bank Garansi untuk menjamin bahwa penerima pekerjaan sebagai Pemohon akan menyelesaikan pekerjaan yang diserahkan pemberi kerja/pemilik pekerjaan sebagai Beneficiary. Nilai dan waktu penyerahan BG ini dapat distruktur untuk nilai keseluruhan proyek.

- 3) Bank Garansi Pembayaran adalah Bank Garansi untuk menjamin bahwa pemberi kerja/pemilik pekerjaan/agen/dealer/distributor sebagai Pemohon akan melakukan pembayaran kepada pelaksana/penerima pekerjaan/produsen/pedagang besar sebagai Beneficiary, sesuai kontrak/perjanjian.
- c. Custom Bond
Bank Garansi untuk menjamin bahwa pemilik barang/perusahaan/pabrik sebagai Terjamin akan melunasi penangguhan pembayaran bea masuk atas barang yang dikeluarkan dari pelabuhan atau pembayaran pita cukai dll, kepada Kantor Bea Cukai/Pajak sebagai Penerima Jaminan.
- d. Bank Garansi Jaminan Kredit
Adalah Bank Garansi untuk menjamin bahwa penerima hutang (debitur) sebagai Pemohon akan menepati kewajiban membayar sejumlah uang tertentu yang terkait dengan pinjaman/kredit yang diterima Pemohon dari Kreditur sebagai Beneficiary.
- e. Bank Garansi Jaminan Uang Muka/Advance Payment Bond
Adalah Bank Garansi untuk menjamin :
- uang muka pekerjaan dari pemberi kerja sebagai Beneficiary. Bahwa pelaksanaan proyek sebagai Pemohon akan melaksanakan pekerjaan/kewajibannya setelah menerima Atau
 - Bahwa penerima hutang sebagai Pemohon akan menepati kewajiban membayar sejumlah uang tertentu yang terkait dengan utang/piutang atau instrument hutang tertentu atau kewajiban melunasi kredit/pinjaman kepada pemberi hutang sebagai Beneficiary.

4. Standby LC

Standby Letter of Credit (Standby LC) adalah suatu janji tertulis Bank yang bersifat irrevocable yang diterbitkan atas permintaan Pemohon untuk membayar kepada Beneficiary atau bank yang mewakili Beneficiary untuk melakukan penagihan, apabila dokumen yang diserahkan telah sesuai/comply with dengan persyaratan dokumen yang tercantum dalam Standby LC. Dengan demikian, Standby LC ini dapat berfungsi sebagaimana layaknya Garansi maupun LC dimana pemegang jaminan akan mendapat pembayaran dari bank sepanjang sesuai persyaratan standby L/C.

Keunggulan Kami

Staff ahli kami di bidang Standby LC dapat membantu Anda menstruktur Standby LC yang dapat melindungi kepentingan Anda namun tetap sesuai dengan permintaan Beneficiary. Apabila Anda mereview terms & condition Standby LC. Selain itu, kami juga dapat melakukan klaim kepada Issuing Bank atas nama Anda.

Manfaat :

- Meningkatkan citra perusahaan Anda.
- Sangat fleksibel sehingga dapat disesuaikan dengan transaksi bisnis Anda.
- Menggunakan standar/rule internasional sehingga memperlancar transaksi internasional Anda.
- Aman karena menggunakan sarana SWIFT.
- Tunduk pada penuturan peraturan internasional; International Standby Practices 1998 (ISP 98) atau Uniform Customs for Documentary Credit (UCP) 600.

b. Bank BRI

Komitmen Bank Rakyat Indonesia untuk membantu mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat, tak pernah berubah sejak Bank ini didirikan pada tahun 1895. Disatu sisi, para nasabah UMKM mendapat dukungan dana pinjaman guna pengembangan bisnis usaha yang dikelola dari fasilitas kredit Bank BRI. Dengan jaringan operasional perbankan yang sangat luas yaitu 346 kantor cabang, 241 kantor cabang pembantu, 44 kantor kas, 4113 kantor unit yang tersebar di seluruh Indonesia dan kantor BRI New York Agency, BRI Hongkong *Representative Office*, serta BRI Caymand Island *Representative Office*; para nasabah dapat memanfaatkan layanan perbankan di kantor BRI terdekat. Bank BRI mempersembahkan produk-produk pembiayaan ekspor sebagai berikut :

1) Kredit Modal Kerja Ekspor

KMK (Kredit Modal Kerja) merupakan salah satu layanan Bank BRI yang bertujuan untuk membiayai tambahan modal kerja yaitu piutang dan tambahan persediaan. Seiring berkembangnya usaha dan meningkatnya kebutuhan modal kerja para nasabah pengusaha, Bank BRI mampu dan bersedia melayani kebutuhan penambahan plafon (suplesi) kredit. Bank BRI memberikan alternatif bentuk pembiayaan kredit sebagai berikut: Skim plafon kredit menurun dengan jangka waktu maksimal 3 tahun dan skim plafon kredit tetap dengan jangka waktu maksimal 1 tahun

Dalam pengajuan kredit modal kerja, para nasabah disyaratkan untuk menyediakan dana sendiri minimum sebesar 30% dari total kebutuhan modal usaha. Adapun persyaratan umum lainnya sebagai berikut :

- a) Mempunyai usaha yang layak dibiayai, usaha minimal telah berjalan 2 tahun dengan perolehan laba minimal 1 tahun terakhir.
- b) Mengajukan surat permohonan kredit
- c) Melampirkan dokumen identitas diri :
 - (1) Kopi KTP atau Surat Kewarganegaraan/ Surat Keterangan ganti nama
 - (2) Kopi Kartu Keluarga dan Akta Nikah
- d) Pasfoto debitur
- e) Melampirkan dokumen identitas usaha :
 - (1) Kopi NPWP, SIUP, SITU, TDP, Surat Ijin Gangguan / HO atau Perijinan Lainnya.
 - (2) Kopi Akte Pendirian/ Perubahan Pendirian Usaha (Khusus usaha berbadan hukum)
- f) Agunan pokok (Usaha yang dibiayai) dan Agunan Tambahan (Fixed Asset)

- g) Melampirkan kopi rekening koran 3 bulan terakhir (bagi nasabah take over bank lain)
- h) Biaya administrasi, biaya provisi, biaya asuransi dan biaya notaris, sesuai ketentuan berlaku

Bagi para eksportir, dapat memanfaatkan layanan Kredit Modal Kerja Ekspor (KMK Ekspor) yaitu fasilitas kredit untuk tujuan pembiayaan *pre-export* (Pembiayaan untuk produksi atau pembelian barang-barang untuk diekspor) dan pembiayaan *post-export* (pembiayaan untuk melakukan negosiasi wesel ekspor). Berbagai alternatif jenis KMK Ekspor sesuai dengan kebutuhan usaha antara lain:

- a) KMK Ekspor Plafon
 - (1) Pemberian kredit didasarkan pada *Sales Contract*, *Outstanding LC* atau rencana ekspor
 - (2) Persyaratan kredit berlaku persyaratan umum pengajuan kredit dan mempunyai pengalaman ekspor minimal 2 tahun berturut-turut, dan atau debitur baru Kredit Investasi yang produknya untuk produk ekspor
 - (3) Menyerahkan fotokopi bukti-bukti ekspor
 - (4) Negosiasi ekspor melalui BRI
 - (5) Jangka waktu kredit maksimal 1 tahun (dapat diperpanjang sesuai kebutuhan)
- b) KMK Ekspor Transaksional
 - (1) Pemberian kredit dikaitkan secara langsung dengan tersedianya LC (*outstanding*).
 - (2) Menyerahkan *Irrevocable LC* dari Luar Negeri
 - (3) Memiliki bukti ekspor selama 6 bulan terakhir
 - (4) Negosiasi ekspor melalui BRI
 - (5) Jangka waktu kredit sesuai jangka waktu LC (maksimal 6 bulan) dan hanya dapat diperpanjang jika ada *ammendment LC*
- c) Postshipment Financing

Postshipment Financing atau Pembiayaan Pasca Pengapalan merupakan pembiayaan yang diberikan BRI kepada eksportir atas dasar dokumen ekspornya setelah eksportir melaksanakan pengapalan barang atas dasar *order* yang tertuang dalam LC yang diterbitkan oleh bank importir di luar negeri.

Dengan fasilitas *postshipment financing*, eksportir akan memperoleh keuntungan dengan memperoleh dana yang dibutuhkan untuk membiayai modal kerja, bahan baku dan sebagainya untuk kebutuhan proses produksi. *Postshipment financing* dapat berupa :

 - (1) Negosiasi Wesel Ekspor *Sight*
 - (a) Negosiasi wesel ekspor *sight* merupakan pembiayaan yang diberikan BRI kepada nasabah eksportir dengan berdasarkan kondisi ketersediaan pembayaran LC adalah "atas unjuk" (*at sight*), baik LC *Sight* murni maupun LC *Usance Payable at Sight* (UPAS)
 - (b) Dalam hal ini nasabah eksportir akan memperoleh pembiayaan pada hari yang sama saat nasabah mengajukan dokumen ekspornya kepada BRI (sepanjang dokumen ekspor telah sesuai dengan syarat dan kondisi LC)
 - (2) Diskonto Wesel Ekspor Berjangka

Selain melayani pemberian *postshipment financing* atas dasar wesel ekspor *sight*, BRI juga melayani pemberian *postshipment financing* atas dasar wesel ekspor *usance* (berjangka) dengan cara melakukan diskonto atas *draft usance* yang ditarik nasabah eksportir.

Dengan mekanisme ini nasabah dapat memperoleh pembayaran dari BRI, setelah dikurangi diskon, tanpa harus menunggu sampai jatuh tempo draft. Disamping *cash flow* membaik, nasabah eksportir juga memperoleh suku bunga yang lebih kompetitif dibandingkan dengan suku bunga pinjaman pada umumnya.

2) Kredit Investasi

Kredit Investasi merupakan solusi bagi para pengusaha yang membutuhkan pembiayaan investasi awal yang hendak dilakukan para nasabah UMKM. Selain itu, Bank BRI juga memberikan kredit investasi *refinancing*. Kredit Investasi *refinancing* tersebut merupakan solusi permasalahan pengusaha, yang telah/sedang menjalankan pembiayaan investasi namun mengalami hambatan biaya untuk menyelesaikan proyek investasi yang telah dijalankan. Dengan memenuhi persyaratan umum untuk pengajuan kredit dan menyediakan dana sendiri (*Sharing Dana Sendiri*) sebesar 35 % dari Total Biaya *Project*, para nasabah dapat mengajukan Kredit Investasi Bank BRI. Angsuran jangka waktu pengembalian kredit disesuaikan dengan *cash flow* (arus kas pendapatan dan pengeluaran) perusahaan nasabah. Setelah melakukan analisis kredit sesuai prinsip kehati-hatian (*prudential banking*), Bank BRI dapat memberikan cocok atau tidaknya nasabah untuk diberikan *grace period* (masa tenggang penundaan bunga pinjaman selama proyek investasi masih berlangsung).

c. Bank BNI

Pembagian segmentasi debitur BNI untuk menentukan apakah debitur/calon debitur masuk ke segmentasi Korporasi, Menengah, atau Kecil ditentukan berdasarkan penjualan bersih 1 tahun dan maksimum kredit yang diterima.

Rp. Milyar

SEGMENT	INDIVIDUAL		GROUP	
	Penj. Bersih	Maks. Kredit	Penj. Bersih	Maks. Kredit
KORPORASI	> 200	> 100	> 400	> 150
MENENGAH	> 20 s.d ≤ 200	> 10 s.d ≤ 100	> 40 s.d ≤ 400	> 50 s.d ≤ 150
KECIL	≤ 20	≤ 10	≤ 40	≤ 15
KONSUMER	SEMUA DEBITUR KONSUMTIF / NON KONSUMTIF			

Produk Kredit BNI :

- BNI Usaha Maju > Rp. 3 Milyar – Rp. 10 Milyar
- BNI Usaha Berkembang > Rp. 1 Milyar – Rp. 3 Milyar
- BNI Wirausaha (BWU) > Rp. 50 juta – Rp. 1 Milyar
- BNI Kredit Usaha Rakyat s/d Rp. 50 juta

Segmentasi Produk Usaha Kecil

JENIS KREDIT	<ul style="list-style-type: none"> • KREDIT MODAL KERJA • KREDIT INVESTASI
SIFAT KREDIT	<ul style="list-style-type: none"> • REKENING KORAN (R/C TERBATAS) • ALFOPEND (ANGSURAN) • CLEAN UP SYSTEM
JANGKA WAKTU	<ul style="list-style-type: none"> • JANGKA PENDEK (S.D 1 TAHUN) • JANGKA PANJANG (> 1 TAHUN)
SUMBER DANA	<ul style="list-style-type: none"> • KREDIT KOMERSIL (DANA BNI) • TWO STEP LOAN (DANA LUAR NEGERI) • KREDIT PROGRAM (SUBSIDI PEMERINTAH)

Skim Kredit BNI Usaha Kecil :

1. Kredit Modal Kerja (KMK)
2. Kredit Investasi (KI)
3. Kredit Refinancing
4. Two Step Loan
5. Kredit Modal Kerja Ekspor

1) Kredit Modal Kerja

NO	FITUR	URAIAN
1	Peruntukan	<ol style="list-style-type: none"> a. Pembiayaan modal kerja perusahaan, baik perusahaan perorangan/badan hukum. b. Membantu meningkatkan/memperlancar pembelian bahan baku, biaya produksi, dan biaya pemasaran. c. Membantu memperbesar volume usaha. d. Membantu perusahaan dalam menyelesaikan proyek yang diterima
2	Sifat KMK	<ol style="list-style-type: none"> a. R/C Terbatas : Untuk membutuhkan modal kerja yang bersifat permanen b. Aflopend Untuk kebutuhan modal kerja yang bersifat musiman, dapat berupa <i>standby loan</i> / credit lain
3	Jangka Waktu	<ol style="list-style-type: none"> a. R/C Terbatas : Maksimal 1 (satu) tahun dan dapat dipepanjang b. Aflopend Maksimal 3 (tiga) tahun
4	Metode perhitungan kebutuhan kredit	<ol style="list-style-type: none"> a. Perputaran modal kerja (<Rp. 5 milyar) b. Cash Flow (KMK dan KMK Aflopend/KI, KMK > Rp. 5 Milyar)

2. Kredit Investasi

NO	FITUR	URAIAN
1	Peruntukan	Kredit investasi adalah kredit jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal beserta jasa yang diperlukan untuk pendirian proyek baru, rehabilitasi, modernisasi, ekspansi atau relokasi proyek yang sudah ada.
2	Sifat Kredit	Aflopeng (angsuran)
3	Jangka Waktu	Maksimal s.d 12 (dua belas) tahun atau sesuai dengan umur ekonomis
4	Grace Period (Masa Tenggang)	Masa penundaan pembayaran angsuran pokok yang diberikan kepada debitur selama pembangunan sampai dengan dimulainya produksi secara komersil.
5	Metode perhitungan Kebutuhan Kredit	Cash Flow

3. Kredit Refinancing

NO	FITUR	URAIAN
1	Peruntukan	Pembiayaan kembali atas aset produktif debitur (gedung, pabrik, mesin) yang telah dibiayai terlebih dahulu oleh debitur/calon debitur dimana sumber pengembalian dari hasil usaha debitur yang terkait dengan aset yang dibiayai.
2	Sifat Kredit	a. Aflopeng (angsuran) tanpa grace period b. Khusus untuk perkebunan dan pembiayaan investasi yang belum berproduksi komersial dapat diberikan masa tenggang palinglama s.d berproduksi secara komersial
3	Jangka Waktu	Sesuai dengan objek yang dibiayai dan tidak melampaui sisa umur ekonomis
4	Maksimum Kredit	65 % dari nilai transaksi terakhir atau project cost (mana yang lebih rendah)
5	Lain-lain	Take over dalam rangka refinancing atau KI debitur bank lain yang bergerak dibidang property dapat dipertimbangkan
6	Metode Perhitungan Kebutuhan Kredit	Cash Flow

4. TWO STEP LOAN

Nama	Keterangan Fitur Poduk
------	------------------------

Produk/Jasa	
TWO STEP LOAN	<p>Pinjaman yang bersumber dari lembaga Keuangan Internasional untuk membiayai sektor swasta utamanya difokuskan untuk beragam proyek pembangunan seperti alam Pengembangan sektor UKM, Proyek Ramah Lingkungan, serta Pengembangan Sektor Agribisnis dan Perikanan</p> <p>Institusi yang menjadi kreditur adalah (dalam urutan abjad):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Asian Development Bank – Manila – Philipina 2. Japan Bank for International Cooperation (JBIC) – Tokyo – Jepang 3. Kreditanstalt Wiederaufbau – Frankfurt Jerman 4. World Bank/IBRD – Washington DC, USA <p>Manfaat</p> <p>Membantu meningkatkan kegiatan ekspor non migas dan kemampuan perusahaan.</p> <p>Persyaratan :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maksimum kredit disesuaikan dengan kebutuhan • Penggunaan untuk kredit modal kerja dan/atau kredit investasi • Jangka waktu harus lebih pendek dari jangka waktu penempatan dana dari Lembaga Keuangan Internasional <p>Jaminan objek yang dibiayai an jaminan tambahan lainnya.</p>

5. Kredit Modal Kerja Ekspor

	Keterangan / fitur Produk
Kredit Modal Kerja Ekspor (KMKE)	<p>Peruntukan : Kredit Ekspor ini diberikan kepada para eksportir untuk membiayai kegiatan produksi atau pengumpulan/penyiapan barang untuk ekspor</p> <p>Manfaat : Membantu eksportir dalam pengadaan barang untuk diekspor.</p> <p>Persyaratan :</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Pemohon memiliki izin usaha dan izin lainnya serta berpengalaman dalam kegiatan ekspor. b. Pertimbangan pemberian kredit ekspor minimal adanya salah satu ari : <ul style="list-style-type: none"> • L/C ekspor dari pembeli • Perjanjian jual beli (sales contract) atau bukti pesanan dari importer di luar negeri. c. Jangka waktu paling lama satu tahun dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.

	<p>Pengalaman Berusaha</p> <ul style="list-style-type: none"> • Minimal usaha telah berjalan selama 2 tahun dan lancer.
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4. Skema Kredit/Pembiayaan Melalui Bank Devisa Syariah (Bank Syariah Mandiri)

Mempertimbangkan saat ini pembiayaan syariah telah mulai banyak dikenal oleh publik, maka perlu kiranya untuk menampilkan beberapa fitur pembiayaan UKM ekspor yang dilaksanakan oleh bank-bank syariah tersebut diantaranya oleh Bank Syariah Mandiri. Beberapa fitur pembiayaan modal kerja dan investasi yang dilaksanakan oleh Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

a. Pembiayaan Resi Gudang

Pembiayaan Resi Gudang adalah pembiayaan transaksi komersial dari suatu komoditas/produk yang diperdagangkan secara luas dengan jaminan utama berupa komoditas/produk yang dibiayai dan berada dalam suatu gudang atau tempat yang terkontrol secara independen (*independently controlled warehouse*).

1) Peruntukkan:

- a) Perorangan
- b) Badan Usaha.

Akad Pembiayaan: disesuaikan dengan skema usaha nasabah (*tailor made*), dapat berupa: *Murabahah, Mudharabah atau Musyarakah*.

2) *Benefit*/manfaat bagi nasabah:

- a) Meningkatkan *bankable*, karena persediaan barang menjadi *eligible security*
- b) Meningkatkan perputaran persediaan barang dan *profitabilitas*
- c) *Outsourcing control* atas manajemen persediaan di lapangan
- d) Meningkatkan modal kerja untuk ekspansi bisnis dan pengembangan usaha, meskipun kondisi *fixed asset* terbatas.

3) Karakteristik Pembiayaan Resi Gudang:

- a) Pembiayaan untuk transaksi komersial (modal kerja)
- b) Pembiayaan untuk suatu komoditas/produk yang diperdagangkan secara luas (bersifat *tradeable*) dan komoditas tersebut merupakan jaminan utama
- c) Pembiayaan untuk menutup *finance gap* dari nasabah yang bertransaksi, dengan pencairan dana, tenor, dan cicilan/pembayarannya, disesuaikan dengan siklus pembelian-produksi/penyimpanan-penjualan (*cash-to-cash cycle*)
- d) Pembiayaan dengan keberadaan Pengelola Agunan (*Collateral Manager*) yang *independen* dan *credible*.

b. Pembiayaan Dana Berputar

Pembiayaan Dana Berputar adalah fasilitas pembiayaan modal kerja dengan prinsip musyarakah yang penarikan dananya dapat dilakukan sewaktu-waktu berdasarkan kebutuhan riil nasabah.

1) Akad Pembiayaan:

- a) Akad yang digunakan adalah akad musyarakah

- b) Akad musyarakah adalah akad kerja sama usaha patungan dua pihak atau lebih pemiliki modal (*syarik/shahibul maal*) untuk membiayai suatu jenis usaha (*masyru*) yang halal dan produktif.
- 2) Manfaat:
- a) Membantu menanggulangi kesulitan likuiditas nasabah terutama kebutuhan dana jangka pendek
 - b) Nasabah dapat memanfaatkan pembiayaan bank secara optimal sesuai dengan kebutuhan riil dengan cara melakukan penarikan sesuai dengan kebutuhan.
- 3) Fitur:
- a) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal kerja
 - b) Peruntukan pembiayaan adalah perorangan dan perusahaan
 - c) Jangka waktu pembiayaan 1 tahun dan dapat diperpanjang
 - d) Menggunakan 2 (dua) rekening, yaitu rekening giro dan rekening pembiayaan
 - e) Penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan menggunakan cek/BG. Transfer dengan menyertakan cek/BG.
- 4) Persyaratan:
- a) Merupakan nasabah komersial kecil, menengah, besar dan korporasi
 - b) Nasabah harus membuat laporan penggunaan dana selama 1 (satu) bulan
 - c) Fasilitas diberikan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja sementara dan bukan untuk *Permanent Working Capital*, dimana bersifat *self liquidating* seiring dengan menurunnya aktifitas bisnis pada masa bersangkutan
 - d) Setiap periode penggunaan fasilitas Pembiayaan Dana Berputar harus digunakan untuk pencapaian *realisasi sales* sehingga bagi hasil dapat
 - e) Memiliki aktifitas rekening koran yang aktif berkaitan dengan kegiatan bisnisnya.

c. Pembiayaan Mudharabah BSM

Pembiayaan *Mudharabah* BSM adalah pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan *nisbah* yang disepakati.

- 1) Manfaat:
- a) Membiayai total kebutuhan modal usaha nasabah
 - b) *Nisbah* bagi hasil tetap antara Bank dan Nasabah
 - c) Angsuran berubah-ubah sesuai tingkat *revenue* atau realisasi usaha nasabah (*revenue sharing*).
- 2) Fasilitas:
- a) Pembiayaan dalam valuta rupiah atau US Dolar
 - b) Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan
 - c) Mekanisme pengembalian pembiayaan yang fleksibel (bulanan atau sekaligus diakhir periode)
 - d) Bagi hasil berdasarkan perhitungan *revenue sharing*
 - e) Pembiayaan dapat dalam berupa Rupiah dan US Dolar.

d. Pembiayaan Musyarakah BSM

Pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan *nisbah* yang disepakati.

- 1) Manfaat:
 - a) Lebih menguntungkan karena berdasarkan prinsip bagi hasil
 - b) Mekanisme pengembalian yang *fleksibel* sesuai dengan realisasi usaha.
- 2) Fasilitas:
 - a) Mekanisme pengembalian pembiayaan yang fleksibel (bulanan atau sekaligus diakhir periode)
 - b) Bagi hasil berdasarkan perhitungan *revenue sharing*
 - c) Pembiayaan dapat dalam berupa Rupiah dan US Dolar.

3) Persyaratan Pembiayaan:

Keterangan	Badan Usaha	Perorangan
Identitas diri dan pasangan	-	v
Kartu keluarga dan surat nikah	-	v
Kopi rekening bank 3 bulan terakhir	v	v
Akte pendirian usaha	v	-
Identitas pengurus	v	-
Legalitas usaha	v	v
Laporan keuangan 2 tahun terakhir	v	v
Rencana usaha 12 bulan yang akan datang	v	v
Data obyek pembiayaan	v	v

e. Pembiayaan Murabahah BSM

Pembiayaan *Murabahah* BSM adalah pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

- 1) Manfaat:
 - a) Membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang konsumsi seperti rumah, kendaraan atau barang produktif seperti mesin produksi, pabrik dan lain-lain
 - b) Nasabah dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.
- 2) Fasilitas:
 - a) Periode kontrak ditentukan nasabah
 - b) Pembiayaan dalam valuta rupiah atau US dolar
 - c) Jangka waktu : 5 tahun (untuk kendaraan) dan 10 tahun (untuk rumah)

BAB IV

FASILITAS NON PEMBIAYAAN BAGI UKM EKSPOR

Disamping fasilitas pembiayaan kepada UKM ekspor, LPEI dan bank-bank devisa juga memberikan fasilitas untuk transaksi ekspornya sendiri atau fasilitas non pembiayaan untuk mempermudah dan memperlancar urusan ekspor. Beberapa produk non pembiayaan tersebut antara lain: fasilitas penjaminan, penerbitan LC, penerbitan *standby* LC, koleksi dokumen, fasilitas *remittance*, perdagangan valas, fasilitas lindung nilai dan lain-lain.

Berikut disajikan fasilitas non pembiayaan bagi UKM ekspor yang dilaksanakan oleh LPEI dan bank devisa (Bank BRI, Bank Mandiri, Bank BNI) – *untuk fasilitas non pembiayaan oleh bank devisa akan disatukan karena pada umumnya produk non pembiayaan merupakan produk standar yang tersedia di ketiga bank devisa tersebut* - serta bank devisa syariah (Bank Syariah Mandiri).

1. Fasilitas Non Pembiayaan yang dilaksanakan oleh LPEI

a. Penjaminan Kredit Modal Kerja Ekspor

Penjaminan Kredit Modal Kerja Ekspor (KMKE) adalah Fasilitas Penjaminan yang diberikan oleh LPEI (sebagai Penjamin) kepada Bank Umum (sebagai Terjamin) atas pembiayaan KMKE kepada Eksportir atau Pemasok Eksportir (sebagai Debitur) terhadap risiko tidak dapat dilunasinya pinjaman beserta bunganya sesuai dengan Perjanjian Kredit yang telah ditandatangani oleh Terjamin dengan Debitur.

1) Manfaat

a) Bagi Eksportir :

Mempermudah Eksportir untuk memperoleh akses fasilitas pembiayaan KMKE dari Bank Umum guna mendorong dan meningkatkan pertumbuhan Ekspor secara nasional.

b) Bagi Bank Umum :

Mengurangi risiko portofolio kredit serta mengatasi masalah Kewajiban Penyediaan Modal Minimum (CAR) dan Aktiva Tertimbang Menurut Risiko (ATMR). Portofolio Kredit Bank yang dijamin oleh Penjaminan LPEI maka bobot resiko ATMR menjadi 20%.

2) Karakteristik

a) Penjamin adalah LPEI yang menerbitkan Sertifikat Penjaminan kepada Terjamin (Bank Umum) atas pembiayaan KMKE kepada Debitur.

b) Terjamin adalah Bank Umum berbadan hukum Indonesia yang kepemilikannya dapat berupa pemerintah, swasta nasional maupun campuran.

c) Debitur adalah eksportir atau pemasok eksportir yang merupakan nasabah yang mendapatkan fasilitas KMKE dari Terjamin sebagai obyek yang dijamin.

d) Obyek yang dijamin adalah fasilitas KMKE yang diberikan oleh Terjamin kepada Debitur, fasilitas KMKE yang diberikan disesuaikan berdasarkan kebutuhan modal kerja tahunan berdasarkan sesuai proyeksi ekspor satu tahun kedepan.

e) Besarnya Penjaminan KMKE adalah maksimal 90% dari nilai pembiayaan KMKE yang diberikan oleh Terjamin kepada Debitur atau sebesar baki debit atas nama Debitur pada Terjamin (mana yang lebih kecil).

- f) Valuta Penjaminan KMKE adalah Rupiah (IDR), untuk penjaminan dalam Valuta Asing dapat dipertimbangkan oleh LPEI.
 - g) Jangka waktu Penjaminan maksimal 1 (satu) tahun yaitu sejak tanggal diterbitkannya Sertifikat Penjaminan sampai dengan jatuh tempo fasilitas kredit (mana yang lebih dulu).
 - h) Besarnya nilai ganti rugi yang akan dibayar oleh Penjamin kepada Terjamin adalah sebesar 90% dari jumlah kerugian, atau maksimum sebesar nilai Sertifikat Penjaminan (mana yang lebih kecil).
- 3) Risiko Yang Dijamin
- Risiko yang dijamin adalah tunggakan atau kemacetan kredit yang disebabkan kegagalan pengiriman barang/penyediaan jasa sesuai bukti yang dipersyaratkan, yang disebabkan oleh risiko aktifitas pengapalan atau pengiriman barang antara lain :
- a) Kegagalan pengadaan bahan baku, yang mana Debitur gagal memperoleh bahan baku untuk proses produksi sesuai yang direncanakan atau diproyeksikan.
 - b) Kegagalan proses produksi, yang mana Debitur gagal melakukan produksi sesuai dengan yang direncanakan.
 - c) Kegagalan dalam pemenuhan persyaratan LC ekspor atau kontrak lain dalam rangka kegiatan ekspor.
- 4) Risiko Yang Tidak Dijamin
- Risiko yang tidak dijamin adalah ketidakmampuan Debitur memenuhi kewajibannya kepada Terjamin atas pembiayaan KMKE setelah berlakunya Sertifikat Penjaminan, yang disebabkan oleh :
- a) Kegagalan Debitur dalam pengiriman barang/penyediaan jasa yang disebabkan oleh kebakaran, bencana alam, kerusakan, huru hara, pemogokan, gempa bumi, peperangan, reaksi nuklir, radiasi radio aktif dan lainnya yang ditutup oleh Polis Asuransi Kerugian Umum.
 - b) Kegagalan Debitur dalam pengiriman barang/penyediaan jasa yang disebabkan kelalaian Terjamin dalam memenuhi ketentuan dan/atau peraturan yang berlaku.
- 5) Guarantee Fee Dan Biaya Lainnya
- a) Untuk setiap penerbitan Penjaminan Kredit Modal Kerja Ekspor akan dikenakan biaya-biaya sesuai dengan ketentuan LPEI yang terdiri dari : *Guarantee fee*, Biaya Administrasi, Biaya Meterai.
 - b) Untuk setiap perpanjangan jangka waktu Penjaminan Kredit Modal Kerja Ekspor dianggap sebagai Penjaminan baru, besarnya biaya Penjaminan sesuai dengan butir (1) diatas.
- 6) Prosedur Permohonan Fasilitas
- a) Permohonan penjaminan disampaikan oleh Debitur dan atau melalui Terjamin dengan melampirkan dokumen-dokumen : Analisa Keyakinan Terjamin dan Proyeksi ekspor 1(satu) tahun kedepan.
 - b) Setelah menerima data-data tersebut dengan lengkap dan benar, maka LPEI akan melakukan *credit assessment* kepada calon debitur dengan berpedoman kepada Kebijakan Pokok Perkreditan yang berlaku.
 - c) Maksimal 21 (dua puluh satu) hari kerja setelah melakukan *credit assessment*, LPEI akan memberikan kepada Terjamin Keputusan Limit Penjaminan (KLP),

- yaitu nilai penjaminan atas KMKE per Debitur yang berlaku setiap saat dalam periode waktu yang ditetapkan oleh LPEI.
- d) Berdasarkan Keputusan Limit Penjaminan (KLP) yang diterima, Terjamin dapat mengajukan Deklarasi kepada LPEI dengan melampirkan *kopi* dokumen yang telah diverifikasi, yaitu :
 - (1) Perjanjian Kredit yang telah ditandatangani oleh Terjamin dan Debitur
 - (2) Bukti *disbursement* fasilitas kredit modal kerja ekspor :
 - (3) Nota Kredit kepada Debitur untuk funded facility, atau
 - (4) Bukti Pembukaan LC impor atau SKBDN untuk *non funded facility*.
 - e) Setelah menerima Deklarasi dari Terjamin dengan lengkap dan benar, LPEI akan menerbitkan nota tagihan biaya penjaminan yang harus segera dibayar oleh Terjamin, karena pembayaran tersebut merupakan syarat diterbitkannya Sertifikat Penjaminan.
 - f) Selanjutnya atas biaya penjaminan yang telah diterima, LPEI akan menerbitkan Sertifikat Penjaminan dan mengirimkan kepada Terjamin.
- 7) Penyelesaian Tuntutan Ganti Rugi
- a) Terjamin harus menyampaikan Laporan Kredit Macet (LKM), maksimal 14 (empat belas) hari setelah jatuh tempo fasilitas kredit, dengan melampirkan dokumen: LC Ekspor atau SKBDN, atau Kontrak lainnya dalam rangka kegiatan ekspor.
 - b) Setelah Laporan Kredit Macet (LKM) diterima dengan lengkap dan benar oleh LPEI atau selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari setelah jatuh tempo Sertifikat Penjaminan atau jatuh tempo fasilitas KMKE, Terjamin berhak mengajukan Surat Tuntutan Ganti Rugi (STGR).
 - c) Maksimal 14 (empat belas) hari sejak tanggal STGR diterima dengan lengkap dan benar, LPEI akan memberikan Keputusan Ganti Rugi (KTGR) kepada Terjamin.
- 8) Skema Transaksi Penjaminan KMKE
- Permohonan penjaminan diajukan kepada LPEI oleh Debitur dan atau melalui Terjamin.
- a) LPEI melakukan *credit assessment* kepada calon debitur
 - b) Setelah melakukan *credit assessment*, LPEI akan memberikan Keputusan Limit Penjaminan (KLP) kepada Terjamin.
 - c) Setelah menerima KLP dari LPEI, Terjamin dapat mengajukan deklarasi penjaminan kepada LPEI.
 - d) LPEI menerbitkan Sertifikat Penjaminan dan mengirimkan kepada Terjamin.

b. Penerbitan Letter of Credit (LC)

Fasilitas Penerbitan LC atau SKBDN adalah fasilitas yang diberikan oleh LPEI selaku *Issuing Bank* (Bank Pembuka) untuk LC atau SKBDN yang diterbitkan atas permintaan *Applicant* untuk pengadaan bahan baku atau suku cadang (termasuk mesin) dalam rangka kegiatan ekspor barang maupun jasa.

- 1) Manfaat

Membantu kelancaran *Applicant* untuk pengadaan bahan baku dan atau suku cadang (termasuk mesin), dalam rangka kegiatan ekspor barang maupun jasa.
- 2) Karakteristik

- a) LPEI akan bertindak sebagai *Issuing Bank* atas nama *Applicant* untuk pembelian dan atau pengadaan bahan baku atau suku cadang (termasuk mesin) dalam rangka kegiatan ekspor barang maupun jasa.
- b) *Applicant* adalah Eksportir baik Eksportir Langsung maupun Eksportir Tidak Langsung (supplier Eksportir).
- c) LC adalah *Letter of Credit* yang tunduk kepada aturan dan ketentuan *International Chambers of Commerce* dalam hal ini adalah *Uniform Customs for Documentary Credit* (UCPDC) yang berlaku berikut pemutakhirannya.
- d) SKBDN adalah Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri yang tunduk kepada Peraturan Bank Indonesia (PBI) yang berlaku berikut pemutakhirannya.

3) Syarat dan Ketentuan

- a) Fasilitas Penerbitan LC atau SKBDN diberikan kepada *Applicant* yang telah menandatangani perjanjian kredit antara LPEI dan *Applicant* dalam rangka Pemberian Fasilitas Penerbitan LC atau SKBDN.
- b) Tenor LC atau SKBDN yang diterbitkan dapat berupa Unjuk (*Sight*), Berjangka (*Usance*), atau lainnya yang disetujui .
- c) Valuta LC atau SKBDN adalah Valuta Asing yang disetujui oleh LPEI, sedangkan untuk SKBDN dapat juga menggunakan Valuta Rupiah.
- d) Sedangkan syarat dan ketentuan lainnya mengacu kepada syarat dan ketentuan yang diatur oleh UCPDC, PBI dan/atau pedoman operasi Penerbitan LC atau SKBDN yang berlaku di LPEI.
- e) Setiap penggunaan fasilitas penerbitan LC atau SKBDN akan dikenakan biaya-biaya yang berkaitan dengan transaksi LC atau SKBDN, yang mana besarnya biaya-biaya tersebut ditetapkan sesuai dengan kesepakatan antara LPEI dan *Applicant*

4) Prosedur Permohonan Fasilitas

- a) Untuk dapat mendapatkan fasilitas penerbitan LC atau SKBDN, terlebih dahulu harus ada penetapan *credit line*, untuk memperoleh *credit line* tersebut permohonan dapat diajukan kepada LPEI dengan melampirkan dokumen-dokumen sebagai berikut :
 - (1) Dokumen Legalitas (SIUP, NPWP, TDP, dll)
 - (2) Laporan Keuangan, atau
 - (3) Dokumen lainnya jika diperlukan LPEI
- b) Untuk setiap Permohonan yang disetujui, LPEI akan mengirimkam Surat Persetujuan dan selanjutnya menandatangani Perjanjian Pemberian Kredit atas Fasilitas Penerbitan LC atau SKBDN.

Secara garis besar prosedur permohonan fasilitas sebagai berikut:

- a) *Applicant* (dalam ini adalah Eksportir) mengajukan permohonan Fasilitas penerbitan LC atau SKBDN .
- b) LPEI memberikan persetujuan kepada eksportir
- c) Antara LPEI dan Eksportir menandatangani perjanjian pemberian Fasilitas Kredit Penerbitan LC atau SKBDN.

5) Prosedur Penggunaan Fasilitas:

- a) Pengajuan penggunaan fasilitas penerbitan LC atau SKBDN dilakukan oleh *Applicant* dengan melampirkan dokumen-dokumen seperti :
 - (1) Surat Permohonan Penerbitan LC atau SKBDN yang telah ditandatangani oleh pejabat yang berwenang.

- (2) Fotokopi kontrak yang menjadi dasar penerbitan LC atau SKBDN yang telah ditandatangani antara *Applicant* dan *Beneficiary*.
 - (3) Dokumen lainnya jika diperlukan LPEI.
 - b) Setelah menerima data-data tersebut dengan lengkap dan benar, maka LPEI akan menerbitkan LC atau SKBDN sesuai dengan permohonan dari *Applicant*.
 - c) *Applicant* wajib melakukan pembayaran biaya-biaya yang terjadi atas fasilitas Penerbitan LC atau SKBDN dimaksud.
- 6) Prosedur Dan Tata Cara Pembayaran
- a) Biaya – Biaya :
 - (1) *Opening Fee*
Biaya penerbitan LC atau SKBDN harus dibayar oleh *Applicant* pada saat penerbitan LC atau SKBDN, dengan cara mengkredit rekening LPEI pada Bank Yang Ditunjuk atau pendebitan rekening Eksportir di LPEI.
 - (2) *Acceptance Fee*
Acceptance fee atas LC atau SKBDN dengan tenor *Usance*/Berjangka harus dibayar oleh *Applicant* pada saat LPEI melakukan akseptasi kepada *Beneficiary's Bank*, dengan cara mengkredit rekening LPEI pada Bank Yang Ditunjuk atau pendebitan rekening Eksportir di LPEI.
 - (3) *Lainnya*
Biaya lainnya yang berkaitan dengan transaksi penerbitan atau perubahan LC atau SKBDN sesuai dengan ketentuan yang berlaku di LPEI.
 - b) Kewajiban LC atau SKBDN:
Setelah LPEI menerima dokumen-dokumen yang dipersyaratkan dalam LC atau SKBDN telah sesuai (*complied with*) dengan syarat dan kondisi LC atau SKBDN, maka tata cara pembayaran kewajiban LC atau SKBDN disesuaikan dengan tenor atau jangka waktu LC atau SKBDN sebagai berikut:
 - (1) *Sight LC atau SKBDN* :
 - (2) *Applicant* harus melakukan pembayaran kepada LPEI a sesuai dengan nilai *draft/wesel* yang ditagihkan oleh penjual (*beneficiary*).
 - (3) Pada hari yang sama, LPEI akan melaksanakan pelunasan kepada *Beneficiary/Negotiating Bank* dengan cara mengkredit rekening *Beneficiary/Negotiating Bank* sesuai dengan permintaan
 - (4) *Usance LC atau SKBDN* :
 - (a) Pada saat menerima dokumen yang telah sesuai dengan syarat dan kondisi LC, LPEI harus mengirimkan akseptasi kepada *Beneficiary/ Negoatiating Bank*
 - (b) Pada saat jatuh tempo, *applicant* harus melakukan pembayaran kepada LPEI sesuai dengan nilai *draft/wesel* dan pada hari yang sama LPEI akan melaksanakan pelunasan kepada *Beneficiary/ Negotiating Bank*.
 - c) Prosedur dan Pembayaran LC atau SKBDN:
 - (1) *Applicant* dan *Beneficiary* melakukan kontrak.
 - (2) *Applicant* mengajukan permohonan penerbitan LC atau SKBDN kepada LPEI
 - (3) LPEI menerbitkan LC atau SKBDN kepada *Beneficiary's bank*, sesuai dengan permohonan *Applicant*, syarat dan ketentuan internal LPEI serta ketentuan dan syarat (*rules*) internasional.
 - (4) *Advising Bank* melakukan advis LC atau SKBDN kepada *Beneficiary*.
 - (5) *Beneficiary* melakukan pengiriman barang kepada *Applicant*.
 - (6) *Beneficiary* menyerahkan dokumen kepada *Advisng Bank*.

- (7) *Advising Bank* (*Beneficiary/Negotiating Bank*) melakukan penyerahan dokumen kepada LPEI.
- (8) Jika seluruh dokumen telah sesuai dengan persyaratan LC atau SKBDN, LPEI akan melakukan pembayaran/akseptasi dan membayar pada saat jatuh tempo kepada *Beneficiary* melalui *Beneficiary's Bank*.
- (9) *Applicant* melunasi kewajiban LC/SKBDN *Sight* atau Akseptasi untuk LC/SKBDN *Usance* dan akan membayar pada saat jatuh tempo kepada LPEI
- (10) LPEI menyerahkan dokumen kepada *Applicant*.

c. Standby Letter of Credit

Fasilitas *Standby Letter of Credit* (SBLC) adalah jaminan yang dikeluarkan oleh PT. LPEI (Persero) selaku *Issuing Bank* untuk menjamin *Beneficiary* jika *Applicant* (Eksportir) melakukan wan prestasi atas kontrak/perikatan yang menjadi dasar penerbitan SBLC.

1) Manfaat

Merupakan *Credit Enhancement* bagi *Applicant* (eksportir) dalam rangka melakukan pemenuhan kontrak yang berkaitan dalam rangka kegiatan ekspor.

2) Karakteristik

- a) LPEI berfungsi sebagai *Opening/Issuing Bank*.
- b) *Applicant*/Pemohon penerbitan SBLC adalah Eksportir dapat merupakan Eksportir Langsung maupun Eksportir Tidak Langsung (supplier eksportir).
- c) Jenis SBLC yang diterbitkan sesuai dengan ketentuan International Chambers of Commerce dalam hal ini adalah *Uniform Customs for Documentary Credit* (UCPDC) atau *International Standby Practice* (ISP) yang berlaku berikut pemuktahirannya.

3) Syarat Dan Ketentuan

- a) Fasilitas ini diberikan kepada *Applicant* yang telah menandatangani perjanjian kredit antara LPEI dan *Applicant* dalam rangka pemberian Fasilitas SBLC.
- b) Penerbitan SBLC harus berdasarkan kontrak yang telah ditandatangani antara *Applicant* dan *Beneficiary*, dimana kontrak dimaksud berkaitan dengan kegiatan ekspor.
- c) Jangka waktu dan Jenis Valuta dalam SBLC harus sesuai dengan kontrak antara *Applicant* dan *Beneficiary* serta disetujui oleh LPEI.
- d) Sedangkan syarat dan ketentuan lainnya mengacu kepada syarat dan ketentuan yang diatur oleh UCPDC/ISP dan/atau pedoman operasi pembukaan SBLC yang berlaku di LPEI.
- e) Setiap penerbitan SBLC, *Applicant* akan dikenakan fee/biaya yang berkaitan dengan penerbitan SBLC, dimana besarnya biaya tersebut sesuai dengan kesepakatan antara *Applicant* dan LPEI.

4) Prosedur Permohonan Fasilitas

- a) Untuk dapat mendapatkan fasilitas penerbitan SBLC, terlebih dahulu harus ada penetapan *credit line*, untuk memperoleh *credit line* tersebut permohonan dapat diajukan kepada LPEI dengan melampirkan dokumen-dokumen sebagai berikut :
 - (1) Dokumen Legalitas (SIUP,NPWP,TDP, dll)
 - (2) Laporan Keuangan
 - (3) Kontrak yang mendasari untuk penerbitan SBLC.

b) Untuk setiap Permohonan yang disetujui, LPEI akan mengirimkam Surat Persetujuan dan selanjutnya menandatangani Perjanjian Pemberian Kredit atas Fasilitas Penerbitan SBLC.

5) Prosedur Penggunaan Fasilitas Penerbitan SBLC

a) Pengajuan penggunaan fasilitas penerbitan SBLC dilakukan oleh *Applicant* /eksportir dengan melampirkan dokumen-dokumen seperti :

(1) Surat Permohonan Pembukaan SBLC yang telah ditandatangani oleh pejabat yang berwenang.

(2) Fotokopi kontrak yang menjadi dasar penerbitan SBLC yang telah ditandatangani antara Applicant dan Beneficiary.

b) Setelah menerima data-data tersebut dengan lengkap dan benar, maka LPEI akan menerbitkan SBLC sesuai dengan permohonan dari *Applicant*.

6) Prosedur Dan Tata-cara Pembayaran Klaim

a) Tatacara pengajuan klaim dari bank di luar negeri (*Beneficiary's bank*) sesuai dengan syarat dan kondisi didalam SBLC, dengan cara mengirimkan seluruh persyaratan dokumen kepada LPEI.

b) Setelah LPEI menerima dokumen-dokumen yang dipersyaratkan dalam SBLC sebagai dasar untuk melakukan klaim, LPEI sebagai Issuing bank berhak melakukan pemeriksaan dokumen tersebut apakah dokumen-dokumen tersebut telah sesuai (*complied with*).

c) Dokumen-dokumen yang sesuai (*complied with*) dengan syarat dan kondisi SBLC, LPEI akan melakukan pembayaran kepada *beneficiary* melalui *beneficiary's bank* sesuai dengan ketentuan yang berlaku, dan pada hari yang sama Applicant wajib melunasi kepada LPEI.

d) Sedangkan untuk dokumen-dokumen yang tidak sesuai (*not complied with*), LPEI akan melakukan pembayaran berdasarkan persetujuan dan pembayaran dari Applicant.

7) Prosedur dan Pembayaran SBLC:

a) Applicant dan Beneficiary melakukan kontrak.

b) Applicant mengajukan permohonan Fasilitas Penerbitan SBLC kepada LPEI

c) LPEI menerbitkan SBLC kepada *Beneficiary's bank*, sesuai dengan permohonan Applicant, syarat dan ketentuan internal LPEI serta ketentuan dan syarat (rules) internasional.

d) *Beneficiary's bank* melakukan advis SBLC kepada *Beneficiary*.

e) Jika terjadi wanprestasi terhadap Applicant, *Beneficiary* melakukan klaim dengan menyerahkan dokumen-dokumen sesuai dengan persyaratan dalam SBLC.

f) *Beneficiary's Bank* melakukan klaim kepada LPEI dengan melampirkan dokumen-dokumen yang dipersyaratkan.

g) LPEI akan melakukan pembayaran kepada Beneficiary melalui Beneficiary's Bank jika seluruh persyaratan SBLC dipenuhi.

h) Applicant melunasi kewajibannya kepada LPEI.

2. Fasilitas Non Pembiayaan yang dilaksanakan oleh Bank Devisa (Bank Mandiri, Bank BRI atau Bank BNI)

a. Letter Of Credit Issuance

Letter of Credit (LC) adalah instrumen yang diterbitkan oleh bank devisa (*Issuing Bank*), atas permintaan *Applicant* yang berisi janji bank untuk membayar

sejumlah uang kepada *Beneficiary* apabila bank menerima dokumen yang sesuai dengan syarat LC.

Sekarang ada cara yang lebih cepat dalam menerbitkan LC yaitu dengan menggunakan dana nasabah, baik berupa dana tunai/blokir rekening/blokir deposito, sebagai Setoran Jaminan.

Setelah pengisian Aplikasi Penerbitan LC, bank devisa akan menerbitkan LC yang merupakan janji bank tersebut kepada *Beneficiary* nasabah. Sejak saat itu, bank akan menangani semua hal mengenai LC nasabah mulai dari pemeriksaan dokumen sesuai peraturan internasional dan kelaziman perbankan, hingga proses *settlement*. Dengan demikian, kepentingan semua pihak terlindungi.

1) Manfaat

- a) Memeriksa bahwa persyaratan dokumen yang tercantum dalam LC terpenuhi
- b) Melindungi proses *settlement* transaksi internasional nasabah

2) Variasi LC sebagai berikut:

- a) Sight LC
Adalah LC yang mensyaratkan pembayaran wesel pada saat ditunjukkan (atas unjuk).
- b) Usance LC
Adalah LC yang mensyaratkan pembayaran wesel pada masa yang akan datang (berjangka).
- c) UPAS LC
Adalah LC yang mensyaratkan pembayaran berjangka (*Usance*) untuk *Buyer*, namun *Seller* dapat menerima pembayaran wesel secara atas unjuk (*Sight*). Kami dapat memfasilitasi pendanaan untuk LC Upas baik melalui bank koresponden maupun Kantor Luar Negeri kami.

b. Inward Documentary Collection

Inward Documentary Collection merupakan cara yang murah namun aman dalam melakukan perdagangan internasional. *Inward Documentary Collection* adalah kegiatan impor tanpa menggunakan LC yang dilakukan melalui bank (*Collecting Bank*) karena adanya permintaan dari bank koresponden (*Remitting Bank*) untuk menyampaikan dokumen kepada importir dengan cara pembayaran tertentu. *Documentary Collection against Payment (D/P)* dan *against Acceptance (D/A)* merupakan cara pembayaran yang *cost effective* yang dapat nasabah tawarkan kepada para *Supplier* nasabah.

Proses *Collection* dimulai saat *Supplier* nasabah telah mengirimkan barangnya, mempersiapkan dokumen yang diperlukan dan mempresentasikan dokumen tersebut kepada banknya. Bank *Supplier* nasabah (*remitting bank*), akan mengirimkan dokumen-dokumen tersebut kepada bank (*collecting/presenting bank*) untuk pembayaran atau akseptasi.

Manfaat

- 1) Meminimalisir resiko pembayaran dari sisi Supplier dengan biaya yang murah dari sisi nasabah
- 2) Memungkinkan nasabah untuk memperoleh barang yang diimpor sebelum melakukan pembayaran (D/A)
- 3) Merupakan alternatif pembayaran dari LC .

c. Bank Garansi

Bank devisa menyediakan produk Bank Garansi guna menjamin terlaksananya kewajiban kepada counter party. Dengan jaminan Bank, counter party selaku *Beneficiary*, akan mendapatkan ganti rugi berupa pembayaran dari bank devisa, apabila terjadi wan prestasi atau cidera janji.

Cara Kerja Penerbitan Bank Garansi :

Penerbitan Bank Garansi dapat dilakukan dengan menggunakan fasilitas yang disediakan, atau menggunakan dana sendiri sebagai Setoran Jaminan.

d. Standby LC

Standby Letter of Credit (Standby LC) adalah suatu janji tertulis Bank yang bersifat irrevocable yang diterbitkan atas permintaan Pemohon untuk membayar kepada Beneficiary atau bank yang mewakili Beneficiary untuk melakukan penagihan, apabila dokumen yang diserahkan telah sesuai/comply with dengan persyaratan dokumen yang tercantum dalam Standby LC. Dengan demikian, Standby LC ini dapat berfungsi sebagaimana layaknya Garansi maupun LC dimana pemegang jaminan akan mendapat pembayaran dari bank sepanjang sesuai persyaratan Standby LC.

Manfaat

- 1) Meningkatkan citra perusahaan.
- 2) Sangat fleksibel sehingga dapat disesuaikan dengan transaksi bisnis.
- 3) Menggunakan standar internasional sehingga memperlancar transaksi internasional.
- 4) Aman karena menggunakan sarana SWIFT,
- 5) Tunduk pada peraturan internasional; International Standby Practices 1998 (ISP 98) atau Uniform Customs for Documentary Credit (UCP) 600.

e. Fasilitas *Treasury Line*

Fasilitas yang diberikan kepada Nasabah untuk dapat melakukan transaksi *Foreign Exchange* tunai dan derivatif.

1) Prosedur Transaksi

Prosedur transaksi produk *Treasury Line* adalah dalam satu layanan terpadu (*one stop services*) dengan cara menghubungi Dealer secara langsung ataupun melalui salah satu cabang bank devisa, dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan.

2) Persyaratan Transaksi:

- a) Nasabah Bank Devisa
- b) Untuk transaksi jual beli valas, minimum transaksi mengikuti ketentuan Bank.
- c) Melengkapi dokumen sesuai ketentuan yang berlaku

- 3) Manfaat
 - a) Untuk memenuhi kebutuhan valuta asing serta *hedging* (lindung nilai)
 - b) Nilai tukar valuta asing yang kompetitif dan *special rate* untuk volume tertentu
 - c) Minimum volume transaksi yang fleksibel
- 4) Fitur
 - a) Sifat Fasilitas: *Uncommitted* dan *Advised*
 - b) Jangka Waktu: sesuai kebutuhan (min 1 tahun) dan dapat diperpanjang
 - c) Jenis Transaksi:
 - (1) Forex Tunai: *FX Today – FX Spot*
 - (2) Derivatif Valas: *FX Forward, FX Option, FX Swap*
 - (3) Derivatif Suku Bunga: *Interest Option dan Interest Swap*

Produk-produk dimaksud dipergunakan antara lain untuk jual beli valas, *hedging*, dan *yield enhancement*.

- 5) Produk Terkait Nilai Tukar
 - a) Transaksi Valuta Today, Tomorrow, Spot
 - (1) Transaksi *Valuta Today* adalah transaksi untuk mempertukarkan valuta asing lawan valuta (asing) lainnya dengan penyerahan di hari yang sama dengan hari transaksi.
 - (2) Transaksi *Valuta Tomorrow* adalah transaksi untuk mempertukarkan valuta asing lawan valuta (asing) lainnya pada hari transaksi dengan penyerahan satu hari kerja setelah tanggal transaksi.
 - (3) Transaksi *Valuta Spot* adalah transaksi untuk mempertukarkan valuta asing lawan valuta (asing) lainnya pada hari transaksi dengan penyerahan dua hari kerja setelah tanggal transaksi.
 - b) Forward

Transaksi *Forward* adalah suatu transaksi/kontrak untuk mempertukarkan suatu valuta asing lawan valuta (asing) lainnya pada tanggal yang akan datang dengan *rate/harga* yang ditentukan pada tanggal kontrak.
 - c) Currency Swap

Currency Swap atau sering disebut *Swap* adalah suatu transaksi/kontrak untuk untuk mempertukarkan valuta asing lawan valuta (asing) lainnya pada tanggal valuta tertentu sekaligus dengan perjanjian untuk untuk mempertukarkan kembali valuta asing lawan valuta (asing) lainnya tersebut pada tanggal valuta berbeda di masa yang akan datang. Harga / *rate* yang digunakan pada kedua transaksi ditentukan pada tanggal kontrak, dan kedua transaksi tersebut dilaksanakan sekaligus dan dengan *counterparty* yang sama.
 - d) FX Option

Kontrak pembelian atau penjualan hak (bukan kewajiban) untuk membeli atau menjual sejumlah valuta asing tertentu terhadap valuta (asing) lainnya dengan harga yang telah ditentukan (*strike price*) untuk suatu periode tertentu.
- 6) Produk Terkait Suku Bunga
 - a) Interest Rate Swap (IRS)

Kontrak pertukaran/perubahan pembayaran suku bunga dari *floating rate* menjadi *fixed rate* atau sebaliknya tanpa penyerahan *principal*. Besarnya suku bunga tidak tetap dan ditentukan oleh besarnya suatu *benchmark* suku bunga yang diperjanjikan antara lain LIBOR (*London Interbank Offer Rate*), SIBOR (*Singapore Interbank Offer Rate*) ataupun SBI (Sertifikat Bank Indonesia).

- b) Forward Rate Agreement (FRA)
Suatu kontrak antara dua pihak untuk menetapkan suatu suku bunga masa depan pada tingkat dan jangka waktu yang ditentukan lebih dulu.
- c) Interest Rate Cap & Floor
Merupakan instrumen yang membatasi maksimum biaya bunga yang akan dibayarkan (*Interest Rate Cap*) atau minimum pendapatan bunga (*Interest Rate Floor*) yang akan diterima oleh suatu pihak. Interest Rate Cap & Floor ini berguna untuk melindungi perusahaan dari trend perubahan suku bunga yang kurang menguntungkan.
- d) Cross Currency Swap (CCS)
Kontrak antara dua pihak untuk melakukan pertukaran dua aliran pembayaran bunga dengan denominasi dalam dua mata uang yang *berbeda*, selama jangka waktu yang disepakati. Pada akhir jangka waktu tersebut, kedua pihak kemudian mempertukarkan kembali jumlah pokok (*principal*) yang sesuai pada tingkat suku bunga yang disepakati pada awal kontrak

7) Produk Treasury Lainnya

- a) USD Direct Settlement
Merupakan layanan transaksi pengiriman uang dari bank devisa ke bank koresponden lokal di Indonesia atau sebaliknya dalam valuta USD tanpa melalui *depository* koresponden.
- b) Confirm LC/SKBDN
Merupakan fasilitas penambahan/pemberian konfirmasi atas LC/SKBDN yang diterbitkan oleh Bank Koresponden yang sudah diberikan *commercial Line*.
- c) Forfaiting
Merupakan transaksi pembelian hak tagih berdasarkan dokumen perdagangan berjangka yang telah mendapat akseptasi berupa *Banker's Acceptance* (B/A) dari Bank Koresponden atau bank devisa sendiri dengan *discount charges* tanpa hak regres.
- d) Giro Vostro
Merupakan layanan pembukaan rekening giro dalam berbagai mata uang atas nama lembaga keuangan (*financial institutions*) bank dan bukan bank, koresponden domestik maupun internasional pada bank devisa.
- e) Collection Letter
Merupakan layanan penagihan berbasis *collection* (*under collection basis*) atas warkat (*object collection*) dalam mata uang rupiah maupun berbagai mata uang asing (*hard currency*). Ketentuan *Collection* mengacu pada *Uniform Rules for Collection* (URC).
- f) Cash Letter
Merupakan layanan penagihan berbasis *cash letter* (*under cash letter basis*) atas warkat (*object Cash Letter*) dalam berbagai mata uang asing

(*hard currency*). Ketentuan Cash Letter mengacu pada Uniform Rules for Collection (URC).

g) Transfer Masuk

Transfer Masuk (*Incoming Remittance*) adalah layanan pembayaran, pengkreditan ke rekening penerima transfer (*beneficiary*) dan atau penerusan ke bank lain berdasarkan perintah bayar (*authenticated payment order*) dalam mata uang rupiah maupun berbagai valuta asing (*hard currency*) yang diterbitkan oleh Remitting Bank (bank lain) atau pemegang rekening vostro (*Account Holder*) di Bank Mandiri.

3. Fasilitas Non Pembiayaan yang dilaksanakan oleh Bank Syariah Mandiri

Fasilitas non pembiayaan yang dilaksanakan oleh Bank Syariah Mandiri untuk membantu urusan ekspor UKM antara lain:

a. BSM *Letter of Credit*

Janji tertulis berdasarkan permintaan tertulis nasabah (*applicant*) yang mengikat Bank Syariah Mandiri sebagai bank pembuka untuk membayar kepada penerima atau order-nya atau menerima dan membayar wesel pada saat jatuh tempo yang ditarik penerima, atau memberi kuasa kepada bank lain untuk melakukan pembayaran kepada penerima, atau untuk menegosiasikan wesel-wesel yang ditarik oleh penerima atas penyerahan dokumen.

1) Karakteristik:

- a) LC ini hanya diterbitkan untuk transaksi pembelian barang di luar negeri (transaksi internasional)
- b) Valuta yang digunakan adalah valuta asing maupun rupiah
- c) LC harus diterbitkan dalam bentuk irrevocable di mana tidak dapat diubah atau dibatalkan sepihak selama jangka waktu berlakunya LC.

2) Manfaat:

- a) Memberikan kemudahan kepada nasabah dalam memenuhi kebutuhan barang modalnya
- b) Kepastian dalam memperoleh barang yang dibutuhkan dari *supplier* di luar negeri
- c) *Supplier* yakin barang tersebut akan dibayar bank.

3) Syarat:

- a) Harus memiliki rekening di Bank Syariah Mandiri
- b) Harus memiliki perizinan import
- c) Mengajukan permohonan pembukaan LC
- d) *Supplier* (*beneficiary*) harus berkedudukan di luar negeri
- e) Dibukakan line facility apabila dana jaminan nasabah tidak mengcover seluruh nilai LC
- f) Dikenakan biaya komisi, biaya SWIFT dan handling document sesuai ketentuan Bank Syariah Mandiri.

b. Jual Beli Valas BSM

Pertukaran mata uang rupiah dengan mata uang asing atau mata uang asing dengan mata uang asing lainnya yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dengan nasabah.

- 1) Karakteristik:
 - a) Transaksi jual beli ini menggunakan akad Sharf
 - b) Menggunakan kurs jual beli yang ditetapkan oleh Bank Syariah Mandiri
 - c) Perhitungan kurs jual beli valuta asing harus didasarkan pada valuta rupiah
 - d) Jual beli valuta asing dapat dilakukan dengan tunai atau pendebitan rekening
 - e) Bank note yang diperjualbelikan harus tanpa cacat dan sesuai ketentuan Bank Syariah Mandiri.
- 2) Manfaat:
 - a) Membantu nasabah dalam membeli/menjual mata uang asing dengan cepat dan mudah
 - b) Nasabah dapat melakukan transaksi melalui rekening yang dimilikinya, sehingga lebih praktis.
- 3) Peruntukkan:
 - a) Perorangan
 - b) Badan Usaha.
- 4) Syarat:
 - a) Diharapkan memiliki rekening di Bank Syariah Mandiri
 - b) Mengisi slip jual beli valuta.

BAB V

FASILITASI DAN DUKUNGAN TEKNIS BAGI UKM EKSPOR

Fasilitas dan dukungan teknis bagi UKM ekspor sangat diperlukan, karena tidak mungkin hanya ada fasilitas pembiayaan dan non pembiayaan perbankan sementara dukungan teknis seperti promosi produk UKM ekspor, asuransi ekspor, jasa konsultasi, *technical assistance*, jasa pelatihan untuk pengembangan SDM UKM ekspor dan lain-lain diabaikan, karena permintaan pembiayaan ekspor ke pihak perbankan baru akan dilakukan bila para UKM ekspor sudah memiliki order dari *buyer* luar negeri.

Untuk itu akan disajikan dukungan teknis bagi UKM Ekspor yang dilaksanakan beberapa lembaga terkait antara lain: LPEI, Asuransi Ekspor Indonesia (ASEI), Badan Pengembangan Ekspor Nasional (BPEN) dan Pusat Pelatihan Ekspor Indonesia (LPEI), sebagai berikut:

1. Dukungan Teknis LPEI

LPEI memberikan fasilitas dukungan teknis untuk mendukung UKM ekspor maupun UKM yang menjadi supplier eksportir sebagai berikut:

a. Jasa Konsultasi

Dalam mendukung kegiatan yang berkaitan dengan ekspor, selain memberikan fasilitas pembiayaan dan penjaminan, LPEI juga menyediakan Jasa Konsultasi (*advisory services*) yang berkaitan dengan peningkatan kegiatan ekspor nasional. Jasa konsultasi (*advisory services*) sebagai bagian penting layanan LPEI bagi stakeholders dirancang dalam dua tahapan program, masing-masing sebagai berikut :

b. Program jangka pendek :

- 1) Pelatihan *trade finance* kepada perbankan, eksportir maupun pihak terkait lainnya untuk menciptakan infrastruktur baik bagi eksportir sebagai pelaku ekspor maupun perbankan dalam mendukung pembiayaan ekspor.
- 2) Melakukan *technical assistance* (TA) dalam bentuk *set-up trade finance system*, kebijakan dan prosedur, pendampingan transaksi terhadap bank dan pelaku usaha untuk mendukung kegiatan *trade finance*. Selama tahun 2005, telah dilakukan TA di beberapa BPD dan eksportir berbagai produk.
- 3) *Product development*, dalam bentuk *up dating* produk LPEI yang sudah pernah ada maupun berbagai produk baru.
- 4) *Institutional support*, dalam bentuk kerja sama dengan institusi lain dalam rangka pengembangan LPEI.
- 5) Sosialisasi kepada pelaku usaha dan asosiasi meliputi *international trade rules* dan *banking practices*.
- 6) Pengembangan produk *trade finance* di bank umum untuk mengantisipasi kebutuhan pasar.
- 7) Memberikan input kepada regulator/pemerintah terhadap hal-hal yang berkaitan dengan perdagangan internasional atau yang terkait dengan kegiatan ekspor/impor.

- 8) Penyediaan *hot-line service*, yaitu untuk mempermudah konsultasi langsung perihal kegiatan ekspor merupakan tindaklanjut dari penyediaan infrastruktur tersebut.
- 9) Aktivitas *joint marketing* dengan bank pelaksana.
- 10) Melakukan *twinning program* termasuk melakukan *checking* dokumen.

Penyediaan *hot-line service* untuk mempermudah konsultasi langsung terkait kegiatan ekspor impor

c. Program jangka panjang :

- 1) Riset dan investasi atas tantangan-tantangan pengembangan ekspor di Indonesia.
- 2) Riset dan investasi atas *unfair trade practices* dalam perdagangan internasional.

2. Mediasi Perbankan

Penanganan dan penyelesaian pengaduan nasabah merupakan salah satu bentuk peningkatan perlindungan nasabah dalam rangka menjamin hak-hak nasabah dalam berhubungan dengan bank. Pengaduan nasabah yang tidak segera ditindaklanjuti berpotensi meningkatkan risiko reputasi bagi suatu bank dan dalam jangka panjang dapat menurunkan kepercayaan nasabah terhadap suatu bank. Atas dasar ini, Bank Indonesia telah mengeluarkan Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 7/7/PBI/2005 tanggal 20 Januari 2005 dan Surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) No. 7/24/DPNP tanggal 18 Juli 2005 mengenai Penyelesaian Pengaduan Nasabah.

Namun karena dalam pelaksanaannya, penyelesaian pengaduan nasabah tidak selalu dapat memuaskan nasabah dan berpotensi menimbulkan sengketa di bidang perbankan antara nasabah dan bank, Bank Indonesia mengeluarkan Peraturan Bank Indonesia lanjutan nomor 8/5/PBI/2006 tanggal 30 Januari 2006 tentang Mediasi Perbankan yang pelaksanaannya diatur dalam Surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) 8/14/DPNP tanggal 1 Juni 2006 mengenai Mediasi Perbankan. Adapun hal-hal yang diatur dalam PBI dan SEBI tersebut antara lain:

a. Umum

- 1) Nasabah merupakan pihak yang menggunakan jasa bank, termasuk pihak tidak memiliki rekening namun memanfaatkan jasa bank untuk melakukan transaksi keuangan (*walk-in customer*).
- 2) Perwakilan nasabah adalah perseorangan, lembaga dan atau badan hukum yang bertindak untuk dan atas nama nasabah berdasarkan surat kuasa khusus dari Nasabah.
- 3) Mediasi perbankan dimaksudkan untuk memberikan alternatif penyelesaian sengketa kepada nasabah. Khususnya bagi nasabah kecil dan usaha mikro dan kecil (UMK), dalam hal pengaduan yang mereka ajukan tidak mendapatkan hasil penyelesaian yang memuaskan.
- 4) Penyelesaian sengketa melalui mediasi perbankan dilakukan secara sederhana, murah, cepat dan efisien.
- 5) Pengajuan penyelesaian sengketa dapat dilakukan oleh nasabah atau perwakilan nasabah.

- b. Pengajuan Penyelesaian sengketa
- 1) Pengajuan penyelesaian sengketa nasabah hanya dapat dilakukan oleh Nasabah atau perwakilan nasabah, termasuk lembaga, badan hukum dan atau bank lain yang menjadi nasabah bank. Sengketa yang diajukan adalah sengketa keperdataan yang timbul dari transaksi keuangan.
 - 2) Proses mediasi perbankan ini dilaksanakan setelah nasabah atau Perwakilan nasabah dan bank menandatangani perjanjian mediasi (*agreement to mediate*) yang memuat:
 - a) Kesepakatan untuk memilih mediasi sebagai alternatif penyelesaian sengketa; dan
 - b) Persetujuan untuk patuh dan tunduk pada aturan mediasi yang telah ditetapkan oleh Bank Indonesia.
 - c) Proses mediasi dapat dilakukan oleh pihak lain yang diberikan kuasa oleh nasabah dan bank.
 - 3) Nilai tuntutan finansial dalam mediasi perbankan dalam mata uang Rupiah paling banyak sebesar Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah).
 - 4) Jumlah maksimum nilai tuntutan finansial sebagaimana dimaksud pada angka 3 dapat berupa:
 - a) Nilai kumulatif dari kerugian yang telah terjadi pada nasabah.
 - b) Potensi kerugian karena penundaan atau tidak dapat dilaksanakannya transaksi keuangan nasabah dengan pihak lain.
 - c) Biaya-biaya yang telah dikeluarkan nasabah untuk mendapatkan penyelesaian Sengketa.

3. Model Sinergi Antar BUMN

Dalam menyalurkan pembiayaan, LPEI telah melaksanakan saran yang dianjurkan oleh Kementerian BUMN untuk dapat berkerjasama dengan BUMN lain untuk bertindak sebagai *corporate guarantee* serta sebagai *debt management* bagi LPEI. Realisasi pelaksanaannya adalah dengan pemberian pinjaman dana program kemitraan kepada petani plasma PTPN X (Persero) dengan model serupa yang masih berjalan pada tahun 2008.

Sebagaimana telah diuraikan di atas, bahwa dalam rangka pemberdayaan UMKM dalam peningkatan volume ekspor Nasional, LPEI menganggap perlu untuk dilakukan beberapa upaya lain selain Fasilitas Pembiayaan terkait peningkatan kapasitas dan kapabilitas UMKM, yang mencakup :

- a. Kegiatan Pelatihan
- 1) Tujuan :
Melakukan peningkatan **Capacity Building** kepada pengusaha (*Direct/Indirect Exporter*) dengan skala UKM di bidang administrasi keuangan dan penanganan transaksi ekspor-impor.
 - 2) Pelaksanaan Kegiatan :
 - a) Dilakukan oleh LPEI bekerjasama dengan Departemen, Dinas Provinsi atau Asosiasi Pengusaha dan Kadinda setempat.

- b) Melaksanakan program yang disusun bersama dengan Instansi terkait (dhi Departemen Perdagangan, Departemen Koperasi dan UKM, Kantor BKPM atau BKPMD serta Dinas-dinas terkait di Daerah).
- 3) Materi :
 - a) Administrasi Keuangan UKM, dikaitkan dengan kebutuhan Perbankan dalam melakukan analisa kelayakan (feasibility) pemberian fasilitas kredit.
 - b) Transaksi Perdagangan Internasional, khususnya transaksi ekspor-impor dan SKBDN.
 - c) Berbagai fasilitas Trade Finance yang telah disediakan oleh Perbankan.
 - d) Proses Pengajuan Proposal Kredit (UKM) .
 - e) Aspek Teknis Produksi sesuai cluster UKM (disampaikan oleh expertist terkait cluster UKM)
 - 4) Sasaran :
 - a) Pelaksanaan tertib administrasi keuangan dan pencatatan transaksi yang memadai
 - b) Pemahaman mengenai international trade, khususnya transaksi ekspor-impor
 - c) Peserta memahami dan dapat melaksanakan transaksi Ekspor dengan berbagai metodologi pembayaran yang lazim dilaksanakan
 - d) Pemahaman fasilitas-fasilitas pembiayaan dan jasa-jasa Perbankan
 - e) Peserta dapat menyusun proposal kredit kepada perbankan yang akurat dan informatif.
 - 5) Biaya Penyelenggaraan :
 - a) Ditanggung oleh LPEI (melalui dana Bina Lingkungan PKBL-LPEI) untuk seluruh biaya penyelenggaraan, khusus untuk Program yang telah diusulkan oleh LPEI dan disetujui Kantor Meneg BUMN.
 - b) Ditanggung oleh oleh Penyelenggara (Departemen, Dinas atau Instansi terkait) dan LPEI menyediakan instruktur dan materi pelatihan.
- b. Kegiatan Pedampingan (*Technical Assistant/TA*)
- Kegiatan TA merupakan tindak lanjut kepada beberapa UMKM yang dianggap potensial untuk dikembangkan lebih lanjut, sehingga dibutuhkan pendampingan dalam melaksanakan aktivitas usaha yang mencakup :
- 1) Pendampingan pelaksanaan tertib administrasi keuangan dan pencatatan transaksi yang memadai,
 - 2) Pendampingan mengenai tata cara dalam melakukan transaksi perdagangan internasional, khususnya transaksi ekspor-impor, yang mencakup: penyusunan kontrak penjualan, pemahaman dan penerapan klausula LC, dokumentasi ekspor,
 - 3) Melakukan pemilihan metodologi pembayaran yang memberikan keamanan bagi eksportir sekaligus kompetitif bagi importir
 - 4) Pendampingan dalam penyusunan Proposal Permohonan Pembiayaan yang memenuhi syarat-syarat Perbankan atau Lembaga Keuangan pada umumnya

4. Program dari PT Asuransi Ekspor Indonesia (ASEI)

Asuransi ASEI memiliki tujuan untuk turut serta melaksanakan dan menunjang kebijakan dan program pemerintah dibidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya, khususnya membantu kelancaran program peningkatan ekspor non-migas dengan menjalankan usaha asuransi dan penjaminan.

Peranan Asuransi ASEI melalui produk-produk layanannya diharapkan membantu Eksportir dalam mengatasi risiko pembayaran ekspor sekaligus mendorong Eksportir Indonesia melakukan penetrasi ke pasar internasional yang baru, mendorong perbankan meningkatkan penyaluran kreditnya kepada sektor riil termasuk eksportir, melindungi Tertanggung terhadap kerugian atas harta benda dan kepentingan Tertanggung, dan melindungi Pemilik Proyek/Pekerjaan dari kemungkinan terjadinya wanprestasi oleh kontraktor/vendor.

a. Asuransi Ekspor

Asuransi Ekspor adalah jenis asuransi yang memberikan ganti rugi kepada Eksportir terhadap kemungkinan risiko kerugian akibat tidak menerima pelunasan pembayaran dari Importir atau Bank pembuka LC yang disebabkan oleh Risiko Komersial dan/atau Risiko Politik.

1) Manfaat bagi Eksportir

- a) Memberikan perasaan aman kepada Eksportir dalam menghadapi risiko eksportnya, serta meningkatkan keberanian untuk menembus pasar ekspor yang baru dengan biaya premi yang sangat ringan.
- b) Eksportir dapat menawarkan atau memenuhi keinginan Importir untuk menggunakan terms of payment dengan syarat pembayaran yang lunak (non LC) namun relatif memiliki risiko pembayaran lebih tinggi seperti Documents Against Acceptance (D/A), Documents Against Payment (D/P) dan Open Account (O/A), risiko ini dapat dipertanggungjawabkan pada Asuransi ASEI.
- c) Eksportir dapat memenuhi permintaan pasar yang berasal dari Importir di negara dengan tingkat country risk yang relatif tinggi.
- d) Eksportir dapat menggunakan Asuransi Ekspor dalam rangka memperoleh pembiayaan diskonto wesel ekspor (post-shipment export financing) dimana Asuransi Ekspor merupakan jaminan tambahan kepada bank.

2) Manfaat bagi Bank

- a) Memudahkan perbankan memberikan pembiayaan ekspor pasca pengapalan (post-shipment export financing) melalui diskonto tagihan ekspor / wesel ekspor yang dimiliki eksportir.
- b) Bank yang memperoleh surat pelimpahan hak ganti rugi (SPHGR) dari Eksportir akan memperoleh manfaat dalam bentuk adanya nilai tambah terhadap wesel ekspor yang di diskonto oleh Bank, dimana telah diasuransikan risiko pembayaran dari Importir oleh Asuransi ASEI.

3) Risiko yang Ditanggung

- a) Risiko Komersial : Importir pailit (bangkrut), Importir tidak membayar (cidera janji), Importir menolak menerima barang.
- b) Risiko Politik : Larangan transfer, Pembatasan kuota impor, Pencabutan izin usaha impor , Perang atau tindakan permusuhan lainnya.

4) Besarnya premi dihitung berdasarkan risiko yang terkait dengan:

- a) Kelas Negara Asal Pembayaran Ekspor atau Negara Importir

- b) Cara pembayaran dari Importir (LC atau Non-LC)
- c) Jangka waktu pemberian kredit (Tenor maksimum 360 hari)

Asuransi ASEI dapat menutup pertanggungan atas transaksi ekspor yang menggunakan *Terms of Payment* yang dijamin LC (*Sight LC* dan *Usance LC*) ataupun yang tidak dijamin LC (*Documentary Collection* seperti D/A, D/P, CAD serta O/A)

b. Asuransi Ekspor Financing

Dengan jaminan ASEI, mendorong pihak perbankan untuk lebih berani memberikan pembiayaan pasca pengapalan (*Post Shipment Financing*) kepada eksportir, walaupun ekspor tersebut dilaksanakan dengan media Non LC. Melalui produk ini eksportir dapat memenuhi kebutuhan modal kerja dan *cash flow*.

Asuransi Ekspor Financing untuk menjamin negosiasi Tagihan Ekspor untuk wesel ekspor atas dasar : *Usance LC* dari *non correspondent banks*, *Document Against Acceptance (D/A)*, *Document Against Payment (D/P)*, *Open Account*.

1) Manfaat

- a) Eksportir memperoleh perlindungan terhadap kemungkinan tidak tertagihnya piutang eksportir yang disebabkan oleh risiko komersial dan atau risiko politik.
- b) Eksportir menjadi lebih berani untuk menerima transaksi pembayaran yang lebih kompetitif (non-LC) karena adanya cover Asuransi ASEI sebagai penjamin.
- c) Eksportir menjadi lebih yakin dalam mengembangkan pasar ekspornya karena analisa kemampuan pembeli di luar negeri telah dilakukan oleh Asuransi ASEI.
- d) Dalam hal terjadi wanprestasi oleh pembeli di luar negeri, eksportir masih dapat melunasi kewajibannya kepada bank karena adanya sumber pelunasan berupa pembayaran ganti rugi dari Asuransi ASEI.

2) Kriteria Pertanggungan

- a) Tagihan ekspor didukung oleh B/L, invoice & dokumen lainnya, dan akseptasidari pihak buyer.
- b) Pada waktu pembiayaan, barang telah dikirim dalam periode tidak melebihi 6 minggu.
- c) Tagihan ekspor tidak berasal dari ekspor jasa, perdagangan perantara atau barang konsinyasi.
- d) Tenor tagihan maksimal 180 hari dari tanggal B/L.

3) Risiko yang ditanggung

- a) Risiko komersil : buyer menjadi insolvensi atau tindakan wanprestasi yang bukan disebabkan oleh adanya kesalahan dari pihak eksportir.
- b) Risiko politik : perang, pemberontakan, larangan impor/ ekspor/ transfer devisa.

c. Asuransi Kredit

Merupakan proteksi yang diberikan Asuransi ASEI (selaku penanggung) kepada Bank (selaku tertanggung) atas risiko kegagalan Debitur di dalam melunasi

fasilitas kredit atau pinjaman tunai (*cash loan*) seperti kredit modal kerja, kredit perdagangan dan lain-lain yang diberikan oleh Bank.

Bersifat *bi-party agreement* antara Bank dengan Asuransi ASEI. Dalam hal ini Debitur tidak termasuk para pihak dalam perjanjian pertanggungan atas kredit yang disalurkan bank kepada Debitur.

- 1) Asuransi atas Pinjaman Tunai (Cash Loan):
 - a) Asuransi Kredit Modal Kerja
Diberikan oleh Perbankan (KMK/Transaksional);
 - b) Asuransi Kredit Modal Kerja Ekspor
Diberikan oleh Perbankan untuk kegiatan ekspor (KMKE/*Pre-shipment Export Financing*)
- 2) Penjaminan atas Pinjaman Tidak Tunai (Non Cash Loan)
 - a) Jaminan Pembukaan LC Impor
Jaminan yang diberikan oleh ASEI kepada Bank Pembuka LC Impor untuk kepentingan *applicant* dalam hal terjadi kegagalan pembayaran LC Impor (*payment default*).
 - b) Jaminan Pembukaan SKBDN
Jaminan yang diberikan oleh ASEI kepada Bank Pembuka SKBDN (Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri / LC Impor) untuk kepentingan *applicant* dalam hal terjadi kegagalan pembayaran SKBDN (*payment default*).
 - c) Jaminan Ulang Bank Garansi (*Counter Guarantee*)
Jaminan yang diberikan ASEI kepada Bank Penerbit Bank Garansi untuk kepentingan nasabah (debitur) apabila nasabah mengalami wanprestasi.
- 3) Manfaat bagi perbankan:
 - a) Transaksi yang tidak bankable menjadi bankable
Transaksi yang tidak bankable karena tidak memenuhi persyaratan collateral akan tetapi feasible dapat dibantu dengan adanya asuransi kredit dari Asuransi ASEI. Asuransi atau penjaminan kredit dari Asuransi ASEI dapat menggantikan sebagian collateral yang diperlukan perbankan dalam mendukung pemberian kredit kepada sektor riil. Untuk transaksi non-cash loan khususnya, tergantung kepada penilaian risiko berdasarkan risks assessment Asuransi ASEI yang juga mempertimbangkan risks analysis dari bank, Asuransi ASEI dapat memberikan:
 - (1) Pertanggungan 70% sampai 100% dari nilai non-cash loan yang diberikan oleh bank;
 - (2) Persyaratan collateral yang lebih ringan bagi nasabah (misalnya cash collateral 20% sampai dengan 40%, ditambah fixed assets atau fiducia atas stock).
 - b) Mengurangi *risks premium* sehingga *lending rate* dapat lebih kompetitif
Risiko kredit yang dialihkan kepada Asuransi ASEI dapat diperhitungkan sebagai penurunan unsur risiko dalam *pricing* suku bunga (mengurangi *risks premium*).
 - c) Pengurangan bobot ATMR 50%
Bobot ATMR atas kredit yang diasuransikan atau dijaminan kepada Asuransi ASEI sebagai BUMN di bidang asuransi dan penjaminan kredit dihitung sebesar 50% (lima puluh persen), sehingga semakin besar kredit

yang diasuransikan atau dijaminan ke Asuransi ASEI akan dapat memberikan pengaruh positif kepada perhitungan CAR perbankan.

- d) *Fee-based income* dan penempatan *cash collateral*
Bank dapat mengembangkan *fee-based income* (fasilitas *non-cash loan*), dan *cash collateral* akan ditempatkan pada bank sehingga bank dapat menarik manfaat dari penempatan deposito pada bank.
 - e) *Safety net* perbankan menghindari 100% *own retention*
Dengan memanfaatkan fasilitas Asuransi ASEI, bank telah mengembangkan *strategic parthership* yang kuat dengan salah satu jaring pengaman (*safety net*) perbankan terhadap risiko atas kredit yang disalurkanannya. Bank tidak harus menanggung sendiri keseluruhan beban kerugian (100% *own retention*) yang dalam jangka panjang dapat berakibat *catashtropical risks*, dengan cara mengalihkan kemungkinan risiko kerugian kepada Asuransi ASEI. Dengan *strategic parthership* yang kuat maka akan semakin kuat kemampuan kapasitas Asuransi ASEI, sehingga daya dukung *safety net* Asuransi ASEI terhadap perbankan juga dapat semakin meningkat.
 - f) Kemungkinan pengembangan kerjasama *refinancing*
Perbankan dapat mengembangkan kerjasama *refinancing* khususnya untuk kredit ekspor atau impor yang bersifat pre-shipment atau post-shipment dengan tingkat bunga yang kompetitif dengan bank-bank asing atau bank-bank atau lembaga-lembaga keuangan di luar negeri, sehingga lending rate dari perbankan nasional dapat semakin kompetitif. Asuransi ASEI akan mendukung melalui internasional network Asuransi ASEI dengan *export credit agencies* (ECA) antara lain: Coface-Perancis, EulerHermes-Jerman, Atradius-Belanda (sebelumnya bernama NCM); EFIC-Australia; EDC-Canada; US Exim-USA; Nexi-Jepang; KEIC-Korea; Sinasure-China; HKEC-Hongkong; TEBC-Taiwan, dan lain-lain.
 - g) *Second opinion* dalam analisa pemberian kredit
Asuransi ASEI melakukan *risks assessment* terhadap pertanggungan yang akan diberikan perbankan kepada Asuransi ASEI. Dengan demikian bank akan memperoleh *second opinion* dari Asuransi ASEI sebagai lembaga penjaminan kredit sebelum suatu *credit line* diberikan kepada debitur
 - h) Clients referrals
Asuransi ASEI akan dapat memberikan *referrals* atas nasabah-nasabah yang memiliki *track record* baik untuk dapat memanfaatkan fasilitas bank.
 - i) Fungsi intermediasi perbankan meningkat
Bank-bank lebih kompetitif, berani dan bergairah di dalam menyalurkan kredit kepada sektor riil termasuk usaha yang bergerak dalam kegiatan ekspor non-migas, dengan adanya proteksi kredit serta incentive (non-subsidi, berupa antara lain, adanya jaminan atas risiko kredit dengan biaya rendah, perhitungan ATMR serta pengurangan risks premium, transaksi yang *non-bankable* dapat menjadi *bankable*). Dengan demikian fungsi intermediasi perbankan khususnya untuk pembiayaan sektor riil akan dapat ditingkatkan yang akan tercermin dari tingkat LDR.
- 4) Manfaat bagi sektor riil:
- a) Sektor riil akan terbantu likuiditasnya dengan adanya produk Asuransi ASEI yang menjadi jembatan penghubung antara sektor riil dan perbankan.

- b) *Competitiveness* sektor riil akan terbantu melalui:
 - (1) Likuiditas yang cukup serta fasilitas kredit dengan tingkat bunga yang lebih baik, karena adanya pembiayaan bank yang didukung oleh Asuransi ASEI;
 - (2) Kemampuan sektor riil khususnya yang berorientasi ekspor di dalam penetrasi ke pasar-pasar non-tradisional yang risikonya umumnya lebih tinggi, dapat didukung dengan adanya proteksi Asuransi ASEI;
 - (3) Eksportir dapat lebih berani menawarkan terms of payment yang lebih lunak misalnya Usance LC atau Non-LC dengan adanya proteksi Asuransi ASEI.
- c) Sektor riil termasuk usaha ekspor dapat meningkatkan usahanya dengan lebih kompetitif, leluasa dan lebih aman.
- d) Sektor riil pada umumnya terbantu, termasuk sektor riil yang berorientasi ekspor semakin kompetitif, sehingga ekspor non-migas dapat diharapkan meningkat lebih baik, yang pada gilirannya akan meningkatkan cadangan devisa negara, dan kondisi industri serta investasi membaik.

5. Program dari Badan Pengembangan Ekspor Nasional (BPEN)

Badan Pengembangan Ekspor Nasional (BPEN) sebagai badan pemerintah yang fungsinya mendukung peningkatan ekspor Indonesia melaksanakan kegiatan-kegiatan yang terkait dengan promosi dan penyebaran informasi ekspor sebagai berikut:

- a. Informasi Ekspor

BPEN menyelenggarakan pelayanan informasi ekspor bagi eksportir Indonesia maupun pembeli luar negeri (buyers). Untuk lebih mendorong dan memperlancar bisnis ekspor/impor mereka, dan mempermudah kontak-kontak bisnis diantara eksportir dan pembeli. Informasi dapat juga diperoleh langsung melalui homepage BPEN dengan alamat: <http://www.nafed.go.id>

Layanan informasi di kantor BPEN menggunakan sarana Local Area Network (LAN) yang dapat mengakses semua data dan informasi yang tersedia dalam jaringan informasi BPEN.

Para pengguna informasi dapat memanfaatkan Perpustakaan Ekspor BPEN di kantor BPEN yang memiliki sekitar 8.000 judul buku dan risalah, serta informasi ekspor yang dimuat dalam berbagai publikasi BPEN yang terbit secara berkala atau dalam serial.
- b. Pelayanan *Buyers*

Pelayanan khusus bagi *buyers* yang berkunjung ke Indonesia dilakukan oleh *Buyers Reception Desk* (BRD) BPEN. Pelayanan BRD memudahkan melancarkan kunjungan bisnis buyers, termasuk pertemuan dan kontak bisnis bagi rombongan maupun perorangan *buyers* dengan pihak mitra Indonesia. Juga mengatur kunjungan buyers ke sentra-sentra produksi di pusat maupun daerah. Disamping itu BPEN juga memberikan pelayanan inquiry yang diterima dari para pembeli luar negeri maupun eksportir untuk mengadakan kontak dagang.
- c. Adaptasi dan Pengembangan Produk

BPEN membantu produsen dan eksportir nasional melakukan pengembangan dan adaptasi produk sesuai dan lebih antisipatif terhadap perkembangan permintaan

dan selera pasar. Kegiatan bimbingan pengembangan dan adaptasi dilakukan bekerja sama dengan berbagai instansi dan pakar dari dalam dan luar negeri melalui kegiatan lokakarya, konsultasi, temu wicara dan sebagainya. Utusan dari ratusan perusahaan nasional mengikuti program pembinaan semacam itu setiap tahun yang diselenggarakan di berbagai daerah dan menyangkut puluhan jenis produk.

d. Pelayanan Promosi Ekspor

BPEN membantu dan memotivasi eksportir melakukan kegiatan promosi diantaranya, mengkoordinasikan partisipasi Indonesia dalam berbagai pameran dagang internasional di luar negeri, maupun di dalam negeri, membentuk Emporium sebagai arena pameran tetap bersama dan pengiriman misi dagang ke luar negeri. Setiap tahun, lebih dari 30 pameran dagang internasional yang diikuti, sementara misi dagang dikirim ke belasan negara. Di Jakarta setiap tahun diselenggarakan Pameran Produk Ekspor yang dikenal dengan nama *Resource Indonesia*, sementara di daerah-daerah diselenggarakan Pameran Produk Ekspor Daerah (PPED). Di Batam sudah dibuka satu Emporium dan akan ditambah dengan beberapa lainnya di Indonesia dan juga di luar negeri.

5. Program dari Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (PPEI)

Sebagai Lembaga Diklat

Ekspor Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (PPEI) yang berada dibawah naungan Departemen Perdagangan merupakan satu-satunya lembaga Pemerintah yang menyelenggarakan dan menyediakan jasa pendidikan dan pelatihan ekspor, khususnya bagi pengusaha calon ekspor, ekspor dan pengusaha lain yang ingin mengembangkan usaha ke pasar internasional.

Melalui kegiatan pendidikan dan pelatihan yang diselenggarakan PPEI, peserta akan mendapat informasi dan pengetahuan praktis yang tidak akan mereka dapatkan dari lembaga pendidikan formal ataupun lembaga diklat ekspor sejenis. Diklat ekspor yang ditawarkan PPEI menyajikan pengetahuan praktis yang actual, yang dikemas dalam paket-paket baik berdurasi pendek 3-7 hari (pelatihan) dan berdurasi jangka panjang 2-3 bulan (Pendidikan Profesi Ekspor Inpor).

a. Pendidikan Profesi Manajemen Ekspor Impor

Tujuan program ini adalah mencetak tenaga muda/calon eksportir yang tangguh, berwawasan global, terampil dan menguasai permasalahan manajemen ekspor serta memiliki komitmen kuat untuk mengembangkan bisnisnya.

Pokok bahasan program ini meliputi 3 (tiga) kelompok bahasan al:

Materi Dasar

Market Research (MR), Market Access Requirement (MAR), Market Audit, Strategi Memasuki Pasar Ekspor atau Market Entry Strategy (MES), Perencanaan Pasar Ekspor atau Export Market Plan (EMP)

Materi Inti

Overview Ekspor Impor, Kebijakan Ekspor Impor, Posedur dan Dokumen Ekspor, Kalkulasi Penetapan Harga Ekspor, Kalkulasi Komponen Biaya Impor, Sistem Pembiayaan – UCP 600, Sistem Pembayaran –UCP 600, TeknikNegosiasi, Kontrak Dagang, Transportasi- Incoterms 2000, Tatalaksana Kepabeanan, Fasilitas Ekspor Impor.

Materi Penunjang

Korespondensi – Latihan, Virtual Exhibition, Dokumen Perusahaan/SIUP, NPWP, TDP (Legalitas), Simulasi Ekspor, Magang diperusahaan, Tutorial, Karya Akhir, Ujian, Kunjungan ke BPEN Depdag, Bea Cukai dan Petikemas Tanjung Priok.

Semua materi dilengkapi dengan studi kasus, latihan mengisi dokumen ekspor, role play, simulasi ekspor, didukung kelas yang terhubung online internet untuk browsing data ekspor/impor serta Distance Learning dengan menggunakan TV Conference dengan pengajardari Jepang, dengan mengajar para praktisi dibidang ekspor impor serta pejabat terkait yang terlatih.

Program Pendidikan ini dalam proses sertifikasi profesi di BNSP.

b. Pelatihan Perdagangan Internasional

Program pelatihan dengan durasi 1 (satu) sampai dengan 7 (tujuh) hari ini menyajikan pengetahuan praktis dan keterampilan yang diharapkan dapat membantu dunia usaha dalam mencari dan menemukan gagasan-gagasan baru dalam rangka inovasi dan kemajuan perusahaan dibidang ekspor impor. Program ini meliputi 7 (tujuh) bidang, dimana tiap bidang terdiri dari berbagai topik pelatihan yaitu :

- 1) Pelatihan Internasional, meliputi :
Prosedur ekspor, Manajemen Ekspor Impor Plus Simulasi; Sistem Perdagangan Internasional; Perijinan; Perbankan dll.
- 2) Pengembangan produk, meliputi :
Strategi Merek; Kemasan Produk Ekspor; Desain dan Kompon Barang Jadi Karet; Garmen; Makanan; HACCP, HAKI, dll.
- 3) Pembiayaan dan Pembayaran Ekspor, meliputi :
Pembayaran Ekspor L/C dan Non L/C; Biaya dan Harga Ekspor; UCP 600.
- 4) Pemilihan Distributor, meliputi :
Pemilihan pasar ekspor, eksportir dan buyer melalui Inquiry, Peranan Trading House bagi UKM,
- 5) Promosi/komunikasi ekspor, meliputi :
Pameran Dagang Internasional; Desain stand Auto CAD; Penjaga Stand, IT; Bahasa Niaga; Business Matching-teleconference; Akses dan Survey Pasar melalui Internet, E-Commerce; Teknik Presentasi, Negosiasi dan Kontrak Dagang, Pelayanan Konsumen. Kunjungan Buyer, Kerjasama dengan lembaga Internasional.
- 6) Strategi Pemasaran Ekspor, meliputi :
Strategi Pemasaran Ekspor, Strategi memasuki/penetrasi pasar; Pemasaran Ekspor produk kerajinan; Pengembangan usaha melalui ekspor; Analisa Pasar.
- 7) Manajemen mutu dan persaingan, meliputi :
Manajemen Mutu; TQM; 5S; Kewirausahaan; Audit Internal ISO 9001:2000; Manajemen Inovasi.

c. Konsultasi

- 1) Bidang Produksi
Mencari tenaga ahli produksi, pengendalian mutu dengan manajemen kemasana, merk, pelabelan, bahan baku, desain, dll.

2) Bidang Pemasaran

Mencari buyer, menyiapkan alat promosi, mengikuti pameran luar negeri, mencari tenaga ahli luari, bernegosiasi dengan buyer, mencari mitra kerjasama, membuat kalkulasi harga ekspor.

d. Laboratorium Pengujian Mutu Barang

Konsultasi pengujian mutu produk tekstil dan garmen, mebel dan peralatan rumah tangga bekerjasama dengan Bureau Veritas Consumer Products Services Indonesia. Sertifikasi pengujian ini diakui secara internasional.

e. Kerjasama

Dalam rangka meningkatkan mutu program pendidikan dan pelatihan, PPEI menjalin kerjasama dengan Japan International Cooperation Agency (JICA), Pacific Resource Exchange Center (PREX)-Osaka, Association For Overseas Technical Scholarship (AOTS) / KANKEIREN-Osaka, Bussiness Partner City (BPC) – Osaka, Japan International Cooperation Center (JICE), AMEICC-HRD Working Group-Jepang; Indonesia Australia Specialised Training Project (IASTP), AusAid Australia dan CBI dan Indonesia.

Selain itu PPEI juga bekerjasama dengan pakar kewirausahaan dan para professional dalam negeri. PPEI juga menyelenggarakan kerjasama pelatihan ekspor dengan dinas perindustrian dan perdagangan serta perusahaan swasta maupun pemerintah baik di daerah maupun di pusat. Kegiatan ini dilakukan antara lain dengan PT. Pupuk Sriwijaya, PT. Pupuk Kaltim, PT> Perhutani, Lembaga Pendidikan Perkebunan, Otorita Batam, Bank Ekspor Indonesia (Persero), PT. Bank Mandiri (Persero). PT. Kayaba Indonesia, Ittochu Corporation, Yayasan Dharma Bhakti Astra (YDBA), BULOG, Universitas Sebelas Maret dan Perguruan Tinggi lainnya. Untuk lebih memasyarakatkan pengetahuan ekspor impor bagi berbagai kalangan, PPEI juga menerima kerjasama pelatihan secara kontraktual dengan kurikulum yang dirancang khusus sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

1) Kerjasama BBPPEI dengan Centre for the Promotion of Imports from Developing Countries (CBI) Belanda.

Pada tanggal 13 November 2007 Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (PPEI) dan CBI (Centre for the Promotion of Imports from Developing Countries) Belanda, telah menandatangani Letter of Commitment untuk melakukan kerjasama di bidang International Development and Organizational Strengthening (IDOS) dan Export Marketing and Management (EMM) untuk periode 3 (tiga) tahun. Institutional Development and Organizational Strengthening (IDOS) bertujuan untuk menyiapkan kapasitas PPEI secara efektif dan efisien dalam rangka mendukung kemampuan pemasaran dan manajemen ekspor pengusaha Indonesia untuk pasar Eropa. Sedangkan Export Marketing and Management (EMM) bertujuan untuk mengembangkan kompetensi dan pengetahuan pemasaran ekspor dan manajemen PPEI.

Dalam periode 3 (tiga) tahun bersama dengan CBI, PPEI akan memperkuat topic dan kurikulum pelatihan, instruktur, serta manajerial pelatihan agar mampu memberikan pengetahuan terkini dan akurat tentang pasar Eropa untuk produk ekspor potensial Indonesia, sehingga pada akhirnya eksportir

Indonesia memiliki daya saing untuk memasuki pasar Eropa. Dalam kerjasama ini tenaga ahli Belanda secara rutin memberikan alih pengetahuan kepada para instruktur PPEI agar mampu menyampaikan materi tentang pasar Eropa disamping tampil langsung sebagai tenaga ahli dalam workshop yang diselenggarakan oleh PPEI.

Di dalam workshop How to Competitively Enter EU Market, para Pembina eksportir (Asosiasi, Kadin, Departemen Teknis, dll) serta para eksportir mendapatkan informasi tentang EU General Info and Trend, Access Requirement to the European Union, Market Research dan Market Entry Strategy.

Pada tahun 2008 diselenggarakan 2 (dua) kali workshop untuk para BSO, dilanjutkan dengan Smart Dialog untuk 4 (empat) spesifik sektor, yaitu: Garment, Furniture, Processed Food & Handicraft yang bertujuan untuk menganalisa kebutuhan dari para UKM untuk menembus pasar UE. Dari hasil Smart Dialog tersebut diimplementasikan ke dalam spesifik sektor workshop selama 2 (dua) hari bagi UKM untuk meningkatkan strategi memasuki pasar UE.

Untuk kerjasama berikutnya adalah perluasan cakupan workshop dan TOT di 4 (empat) P3ED yaitu: Surabaya, Medan, Makassar, dan Banjarmasin.

- 2) Kerjasama Balai Besar PPEI dengan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. Pelatihan yang didukung pendanaannya oleh PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. Ini, pada tahun 2007 diselenggarakan di 28 (dua puluh delapan) Propinsi dengan jumlah angkatan sebanyak 32 (tiga puluh dua) angkatan. Dengan menyelenggarakan 2 (dua) paket pelatihan yang praktis dan aplikatif yaitu: (1). Pelatihan Strategi Pemasaran dan Kemasan (2). Pelatihan Bagaimana Memulai Ekspor

Bank Mandiri Pusat melibatkan seluruh cabang-cabang yang terkait diseluruh wilayah Indonesia dalam merekrut para pelaku usaha/binaannya untuk mengikuti pelatihan sebagai peserta. Total peserta ditargetkan 25 – 30 orang untuk setiap angkatan yang bergerak di 8 (delapan) sektor, yaitu: Kerajinan, Makanan, Perikanan, Pertanian, Peternakan, Perkebunan, Hortikultura dan Jasa.

Pelatihan ini diselenggarakan oleh PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. Bekerjasama dengan PPEI, bertujuan untuk menyiapkan para binaannya agar dapat mengetahui teknik-teknik dasar pemasaran, memperluas pasar di dalam negeri serta memberikan pemahaman pentingnya kemasan dalam melindungi produk dan sekaligus berfungsi sebagai alat promosi. Bagi peserta yang memiliki potensi ekspor, pelatihan ini diarahkan kepada pembekalan yang harus disiapkan jika mereka akan ekspor, mulai dari kesiapan perusahaan, produk, harga, promosi dan system distribusi produknya.

Materi dan metode pelatihan disesuaikan dengan tingkat atau kondisi peserta, dan lebih ditekankan pada diskusi interaktif, demonstrasi, latihan dan studi kasus. Kurikulum dan silabus dalam pelatihan ini telah melalui suatu kajian

yang terus menerus diperbaiki sesuai dengan kebutuhan SDM binaan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk.

Pelatihan tersebut akan memberikan manfaat yang besar dalam meningkatkan kompetensi SDM yang pada gilirannya dapat meningkatkan hubungan kerjasama yang berkesinambungan antara PPEI dan Pt. Bank Mandiri (Persero) Tbk. Dalam pelaksanaan pelatihan selanjutnya.

3) Kerjasama PPEI dengan International Finance Corporation (IFC) dalam Pengembangan Pelatihan Produk Kayu.

Dalam 2 (dua) tahun terakhir telah disepakati kerjasama antara PPEI dengan International Finance Corporation (IFC). IFC adalah salah satu lembaga International dibawah Kelompok Bank Dunia yang mempunyai misi untuk mempromosikan sektor swasta secara berkesinambungan untuk Negara-negara berkembang, membantu untuk menurunkan kemiskinan dan meningkatkan taraf hidup masyarakat.

PPEI dan IFC sepakat bekerjasama dalam mengembangkan pelatihan di bidang kayu melalui Training of Trainees bagi yang berminat untuk menjadi tenaga pengajar/instruktur di PPEI dan P3ED Surabaya.

Pelatihan tersebut adalah :

- Wood Kiln Drying (Pengeringan Kayu)
- PPIC – COC Implementation (Lacak Balak)

Para peserta terlebih dahulu diseleksi oleh Tim dari IFC dan PPEI. Bagi mereka yang lulus seleksi akan memiliki kesempatan untuk menjadi tenaga pengajar/instruktur di PPEI untuk pelatihan tersebut.

BAB VI PENUTUP

Pemerintah secara berkelanjutan terus berupaya untuk memperkuat kapasitas pelaku ekspor termasuk UKM ekspor. Pada kerangka perkuatan tersebut, dukungan kredit dari perbankan atau lembaga pembiayaan lainnya untuk membiayai proses produksi ataupun seluruh rangkaian proses ekspor UKM menjadi sangat vital untuk meningkatkan kemampuan produksi dan pemasaran produk UKM ekspor.

Saat ini di Indonesia sudah banyak bank-bank devisa (bank BUMN dan bank swasta) yang memberikan kredit atau pembiayaan ekspor, namun pemerintah tetap merasa perlu membentuk Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) berdasarkan UU No. 2 Tahun 2009, yang merupakan lembaga khusus untuk pembiayaan ekspor nasional.

Selain pembiayaan yang dibutuhkan UKM ekspor, diperlukan dukungan transaksi ekspor (termasuk di dalamnya asuransi ekspor) dan dukungan pengembangan kapasitas UKM ekspor baik secara kelembagaan maupun personil pelaksana.

Dengan adanya buku skema pembiayaan dan dukungan teknis bagi UKM ekspor ini dapat memberikan gambaran menyeluruh kepada UKM ekspor sekaligus memberikan alternatif skema pembiayaan yang tepat bagi UKM ekspor serta dukungan teknis yang diperlukan.

Pemerintah daerah yang selama ini terus berupaya mengembangkan komoditi unggulan daerah diharapkan dapat bekerja sama memfasilitasi UKM eksportir dan UKM calon eksportir melalui edukasi dan sosialisasi buku skema pembiayaan bagi UKM ekspor ini. Kementerian Negara KUKM juga berupaya melakukan kerja sama dengan pihak LPEI dan Direktorat Jenderal Bina Pengembangan Daerah Departemen Dalam Negeri serta dinas-dinas di daerah yang membidangi KUKM untuk menyelenggarakan peningkatan pengetahuan dan keterampilan terutama bagi UKM yang sedang merintis ekspor.

LAMPIRAN

BANK PENYALUR KREDIT EKSPOR:

LPEI

Gedung Bursa Efek Jakarta
Menara II Lantai 8
Jl. Jend. Sudirman Kav 52-53
Jakarta 12190
Telepon : (62-21) 515 4638
Faksimile : (62-21) 515 4639
Situs Web : www.bexi.co.id

PT Bank Mandiri (Persero) Tbk

Jl. Jenderal Gatot Subroto Kav. 36-38
Jakarta 12190
Telepon : (62-21) 5299 7777
Faksimile : (62-21) 5299 7735
Situs Web : www.bankmandiri.co.id

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk

Kantor Pusat
Jl. Jend Sudirman Kav. 44-46
Tromol Pos 1094 / 1000
Jakarta 10210
Telepon: (62-21) 251 0244, 251 0254, 251 0264, 251 0269, 251 0279
Faksimilie: (62-21) 250 0065, 250 0077
Situs Web : www.bri.co.id

PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk

Kantor Besar
Jl. Jend Sudirman Kav. 1
Jakarta 10220 Indonesia
Telepon : (62-21) 251 1946
Situs Web : www.bni.co.id

PT. Bank Syariah Mandiri

Gedung Bank Syariah Mandiri
Jl. MH. Thamrin No. 5
Jakarta 10340 - Indonesia
Telepon: (62-21) 230 0509, 3983 9000 (Hunting)
Faksimile : (62-21) 3983 2989
Situs Web : www.syariahamandiri.co.id

LEMBAGA PENDUKUNG:

PT. Asuransi Ekspor Indonesia (Persero)

Gedung Menara Kadin Indonesia Lt. 22
Jl. H.R. Rasuna Said Block X-5 Kav. 2-3
Jakarta 12950
Telepon : (62-21) 5790 3535
Faksimile : (62-21) 5790 4031, 5790 4032
Situs Web : www.asei.co.id
E-mail : asei@asei.co.id

**Badan Pengembangan Ekspor Nasional (BPEN)
atau National Agency for Export Development (NAFED)**

Gedung Utama Departemen Perdagangan,
Jl. M.I. Ridwan Rais No.5
Lantai 3,4,13,& 14 Jakarta Pusat, Indonesia.
Telepon : (62-21) 385 81 17
Faksimile : (62-21) 235 286 62
Situs Web : www.nafed.go.id
E-mail: nafed@nafed.go.id

Pusat Pelatihan Ekspor Indonesia (PPEI)

Jalan Letjen. S. Parman No. 112,
Grogol, Jakarta Barat.
Telepon : (62-21) 567-4229, 566-3309, 566-6732.
Faksimile : (62-21) 566-6729.
Homepage: www.ppei.go.id
E-mail: ppei@cbn.net.id