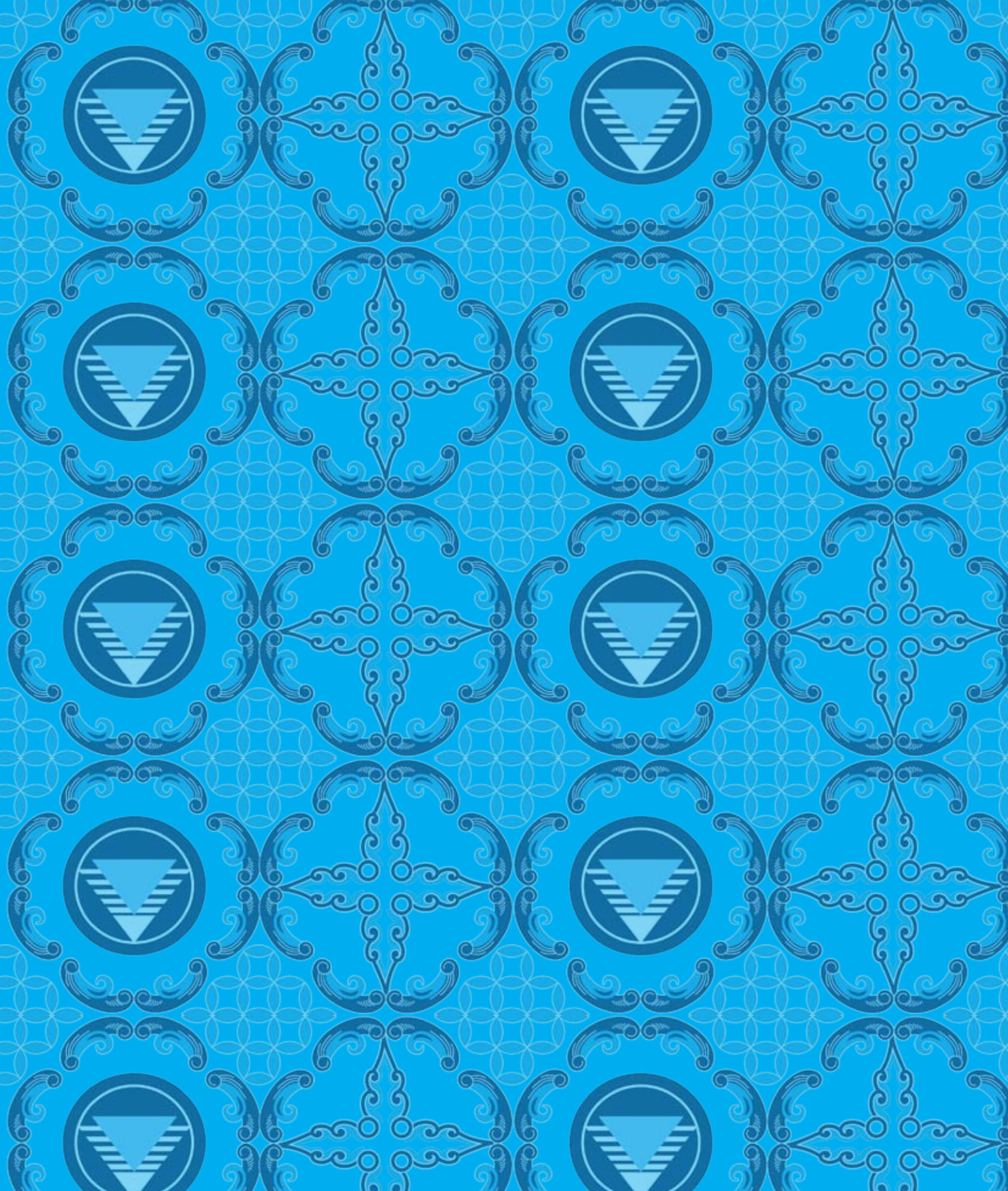


05

Pembahasan dan Analisa Manajemen *Management Discussion and Analysis*

- | | | | |
|----|--|----|---|
| 52 | Tinjauan Industri 2013
<i>Business Segment Performance 2013</i> | 62 | Pemasaran
<i>Marketing</i> |
| 54 | Kinerja Segmen Usaha
<i>Business Segment Performance</i> | 64 | Prospek Usaha
<i>Business Prospect</i> |
| 57 | Tinjauan Keuangan
<i>Review of Financials</i> | 67 | Strategi 2014
<i>2014 Strategy</i> |





Tinjauan Industri 2013

Business Segment Performance 2013

Menurut Asosiasi **Perseroan** Pembiayaan Indonesia (APPI), **Perseroan** pembiayaan menyalurkan pembiayaan sebesar Rp 348 triliun sepanjang tahun **lalu**, bertumbuh sebesar 17,22% dibandingkan dengan Rp 297 triliun pada tahun 2012.

Jumlah aset seluruh **Perseroan** pembiayaan mencapai Rp 401 triliun atau bertumbuh sebesar 17,25% dari tahun 2012 sebesar Rp 341,78 triliun dan jumlah pinjaman sebesar Rp 318 triliun.

Penyaluran pembiayaan masih didominasi oleh mobil dengan nilai pembiayaan sebesar Rp 147,5 triliun, diikuti dengan pembiayaan motor sebesar Rp 66,7 triliun dan alat berat sebesar Rp 17,5 triliun.

Pada saat yang sama industri pembiayaan semakin berhati-hati dalam menyalurkan pinjaman, seperti terlihat dari rasio kredit bermasalah (*non-performing loan/ NPL*) yang tercatat sebesar 1,62% per akhir Desember 2013.

Pertumbuhan tersebut berhasil dicapai di tengah-tengah perekonomian Indonesia yang melamban, sehubungan dengan naiknya suku bunga pinjaman seiring dengan tren kenaikan suku bunga Bank Indonesia (BI) yang dimulai pada bulan Juni 2013; serta beberapa peraturan baru yang dikeluarkan oleh Pemerintah seperti kebijakan *loan to value* (LTV) yang diterbitkan oleh BI.

Situasi pasar pada tahun 2013 juga lebih kondusif dibandingkan dengan tahun 2012, dimana penyaluran pinjaman terkendala oleh peraturan baru Pemerintah yang menetapkan jumlah uang muka yang lebih tinggi sebagai upaya untuk menyeleksi calon debitur yang mampu secara ekonomi dan mengurangi risiko kredit macet karena ketidakmampuan debitur untuk melunasi pinjaman.

Dari sisi jumlah penjualan kendaraan bermotor, data Gaikindo (Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia) menunjukkan bahwa pada tahun 2013 penjualan kendaraan bermotor domestik (tidak termasuk sepeda motor) mencapai 1.229.901 unit, atau bertumbuh sebesar 10,18% dari 1.116.230 pada tahun 2012.

Terdiri dari sedan, 4x2, 4x4, bus, pickup/ truk, dan double cabin, penjualan pada tahun 2013 didominasi oleh kendaraan 4x2 dengan pangsa sebesar 64% dan pickup/ truk dengan pangsa sebesar 26,9%.

According to the Indonesian Financial Services Association (IFSA), finance companies channeled financing of Rp 348 trillion over the past year, growing by 17.22 % compared to Rp 297 trillion in 2012.

Total assets of all finance companies reached Rp 401 trillion or grew by 17.25 % from that of 2012, amounting to Rp 341.78 trillion; and the amount of the loan amounted to Rp 318 trillion.

Financing was still dominated by automobile financing with value of Rp 147.5 trillion, followed by motorcycle financing of Rp 66.7 trillion and heavy equipment of Rp 17.5 trillion.

At the same time the financing industry became more cautious in lending, as seen from the ratio of non-performing loan (NPL) that stood at 1.62 % at the end of December 2013.

The growth was achieved amid the slowdown in the Indonesian economy, as a result of the increase in loan interest rate in line with the increasing Bank Indonesia (BI) rate, which began in June 2013; as well as several new regulations issued by the Government such as the loan to value (LTV) policy issued by BI.

The market situation in 2013 was more favorable than that in 2012, during which lending was constrained by the new Government regulations that required down payment in larger amount in an effort to screen prospective borrowers that were capable economically and to reduce the risk of bad debts due to the inability of the debtor to repay the loan.

In terms of motor vehicle sales, data from Gaikindo (Indonesian Automotive Industry Association) showed that in 2013 the domestic sales of motor vehicles (excluding motorcycles) reached 1,229,901 units, or increased by 10.18 % from 1,116,230 in 2012.

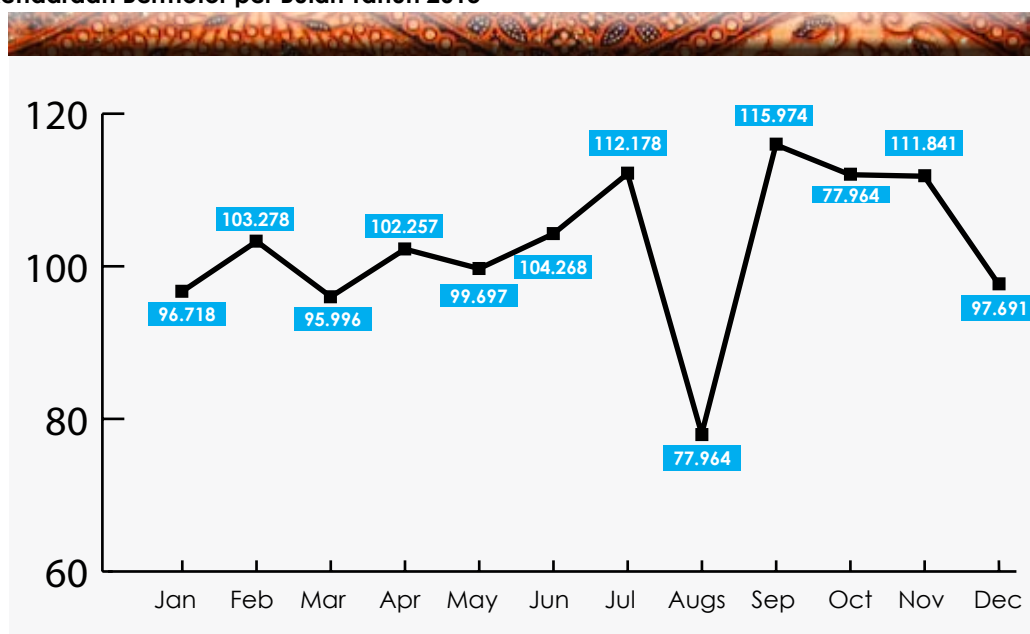
Consisting of sedans, 4x2s, 4x4s, buses, pickups/ trucks, and double cabins, the sales in 2013 was dominated by 4x2 vehicles with market share of 64% and a pickups/ trucks with a share of 26.9 % .

Perbandingan Penjualan Kendaraan Bermotor Berdasarkan Jenis Tahun 2013/2012

Tipe / Type	2013		2012	
	Penjualan (unit) / Sales (units)	Persentase / Percentage	Penjualan (unit) / Sales (units)	Persentase / Percentage
Sedan	34.199	2,8%	34.221	3,1%
4x2	787.712	64,0%	739.168	66,2%
4x4	6416	0,5%	7396	0,7%
Bus	4054	0,3%	4472	0,4%
Pickup / Truck	330.907	26,9%	311.609	27,9%
Double Cabin (4x2 /4x4)	15.433	1,3%	19.364	1,7%
Affordable energy saving cars (4x2)	51.180	4%	-	-
Jumlah / Total	1.229.901	100%	1.116.230	100%

Sumber/ Source: Gaikindo

Penjualan Kendaraan Bermotor per Bulan Tahun 2013



Sumber/ Source: Gaikindo

Pertumbuhan penjualan mencerminkan membaiknya perekonomian Indonesia yang berdampak positif terhadap pendapatan masyarakat.

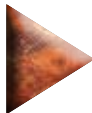
The growth of sales reflects the improvement of Indonesia's economy that had a positive impact on people's income.

Walaupun suku bunga pinjaman pada tahun 2013 lebih tinggi dari pada tahun 2012, penjualan kendaraan bermotor sepanjang tahun 2013 tidak terpengaruh secara signifikan sebab kenaikan suku bunga pinjaman baru dimulai pada paruh kedua 2013 – tepatnya setelah BI menaikkan suku bunga BI menjadi 6,00% pada bulan Juni 2013 setelah selama lebih dari satu tahun sejak bulan Februari 2012 tidak berubah yaitu 5,75%.

Although the lending rate was higher in 2013 than that in 2012, the sales of motor vehicles during 2013 was not affected significantly as the hike of the lending rate only began in the second half of 2013 – right after BI raised interest rates to 6.00% in June 2013 after staying unchanged at 5.75% for more than one year since February 2012.

Langkah tersebut dilakukan untuk menahan depresiasi rupiah sebagai akibat dari melebarnya defisit transaksi berjalan. Suku bunga BI terus meningkat dan per Desember 2013 telah mencapai 7,50%.

The move was intended to arrest the depreciation of rupiah that resulted from the widening current account deficit. BI rate kept rising and as of December 2013 it had reached 7.50%.



Kinerja Segmen Usaha

Business Segment Performance

Pembiayaan Konsumen

Pendapatan dari pembiayaan konsumen menurun sebesar 9,38% dari Rp 240,53 miliar pada tahun 2012 menjadi Rp 217,97 miliar pada tahun 2013, seiring dengan menurunnya piutang pembiayaan konsumen menjadi Rp 1.083,91 miliar dari Rp 1.308,04 miliar pada tahun sebelumnya atau menurun sebesar 17,13%.

Consumer Financing

The revenue from consumer financing decreased by Rp 9.38% from Rp 240.53 billion in 2012 to Rp 217.97 billion in 2013, due to the decline in consumer financing to Rp 1,083.91 billion from Rp 1,308.04 billion in the previous year or a decrease by 17.13%.

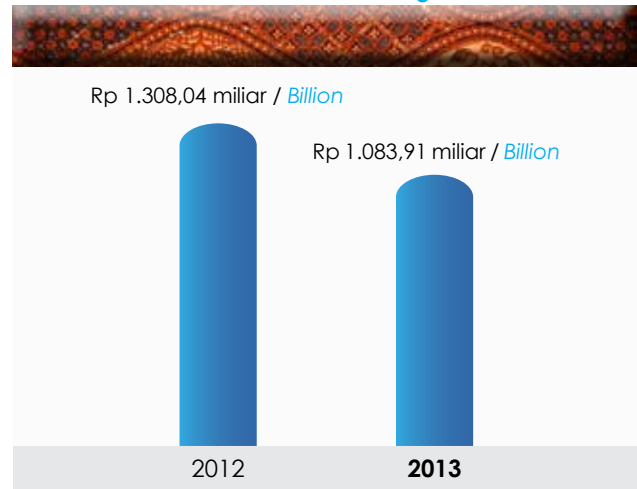
Pendapatan Dari Pembiayaan Konsumen

The Revenue From Consumer Financing



Piutang Pembiayaan Konsumen

Consumer Financing

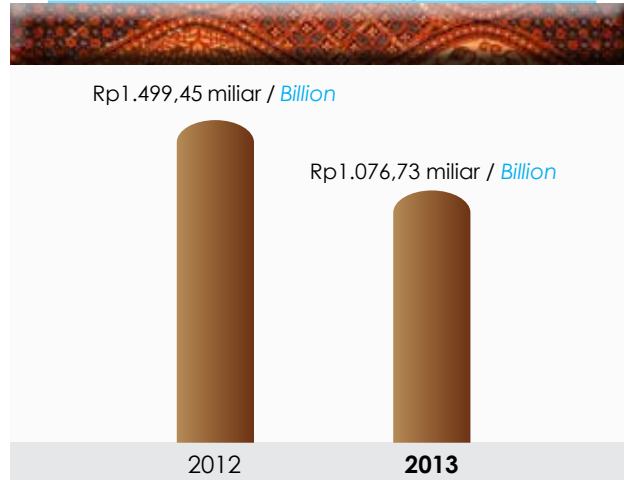


Penurunan tersebut disebabkan oleh menurunnya kredit mobil bekas yang disalurkan Perseroan sebesar 28,19% dari Rp1.499,45 miliar pada tahun 2012 menjadi Rp1.076,73 miliar pada tahun 2013, sebab Perseroan lebih berhati-hati dalam memberikan kredit mobil bekas untuk menghindari kerugian dari showroom dan konsumen mobil bekas.

The decline was driven by the decline by 28.19% in used car loans disbursed by the Company from Rp 1,449.45 billion in 2012 to Rp 1,076.73 billion in 2013, as the Company had become more cautious in disbursing loans for used car purchases in order to avert potential loss by used car showroom/ vendors and consumers.

Pembiayaan Mobil Bekas

Used Car Financing



Pada saat yang sama terjadi lonjakan pasokan mobil-mobil baru dari Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM) yang mendorong diskon harga mobil-mobil buatan tahun sebelumnya sebab ATPM berupaya mengurangi inventori. Dengan demikian harga mobil bekas menjadi tidak kompetitif lagi dan konsumen lebih memilih mobil baru karena memberikan nilai lebih dengan harga yang sedikit lebih mahal daripada harga mobil bekas.

Seperti diketahui, sebagian besar dari portofolio pembiayaan konsumen Perseroan terdiri dari pembiayaan mobil-mobil bekas, dan oleh sebab itu penurunannya berdampak terhadap nilai portofolio secara keseluruhan.

Untuk mengimbangi penurunan pembiayaan mobil bekas, Perseroan meningkatkan pembiayaan mobil baru melalui kerja sama dengan ATPM.

Sebagai hasilnya untuk pembiayaan mobil-mobil baru, pada tahun 2013 Perseroan menyalurkan kredit sejumlah Rp 161,18 miliar atau meningkat sebesar 131,58% dari Rp 69,60 miliar pada tahun sebelumnya.

Secara total, untuk pembiayaan konsumen pada tahun 2013 Perseroan menyalurkan pembiayaan sejumlah Rp ..., turun ...% dibandingkan tahun 2012.

At the same time there was a surge in the supply of new cars from sole agents (ATPM), which in turn triggered discounts on the price of cars made in the previous years as the sole agents strove to reduce inventory. As a result, the price of used cars became less competitive and more consumers chose to purchase new cars as they provided more value at a price point that was a little bit more expensive than that of used cars.

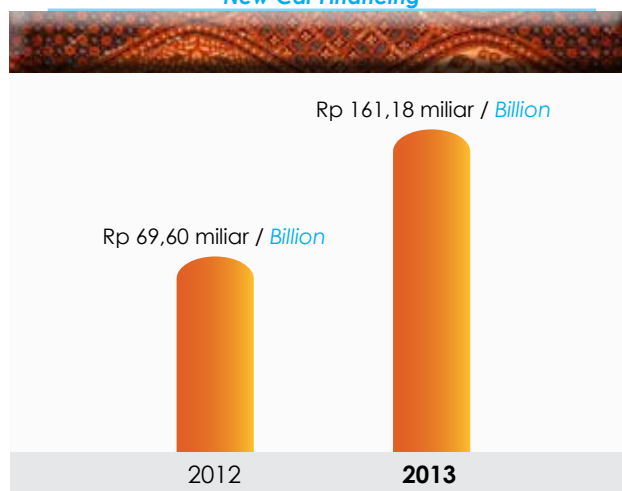
It is a fact that a large part the Company's consumer financing portfolio is made up of used cars financing, and accordingly its decline affects the portfolio's total value.

To compensate for the decline in used car financing, the Company focused on new car financing by collaboration with car manufacturers.

As a result for new car financing, in 2013 the Company disbursed loans in the amount of Rp 161.18 billion or increased by 131.58% from Rp 69.60 billion in the previous year.

In total, for consumer financing in 2013 the Company channeled financing of Rp ... or down by ...% compared to 2012.

Pembiayaan Mobil Baru New Car Financing



Sewa Pembiayaan

Perseroan membukukan pertumbuhan pendapatan sewa pembiayaan hingga lebih dari tiga kali lipat atau sebesar 200,03% menjadi Rp 95,95 miliar pada tahun 2013 dari Rp 31,98 miliar di tahun sebelumnya.

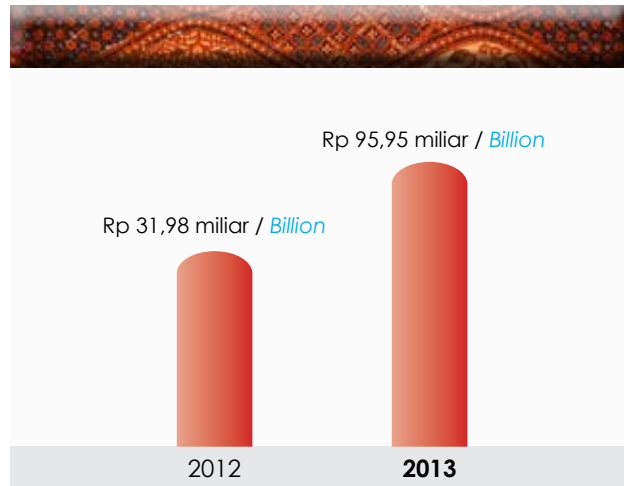
Lonjakan signifikan di sewa pembiayaan menyebabkan pertumbuhan piutang sewa pembiayaan dari Rp 371,36 miliar pada tahun 2012 menjadi Rp 809,69 miliar pada tahun 2013 atau bertumbuh sebesar 118,03%.

Finance Leases

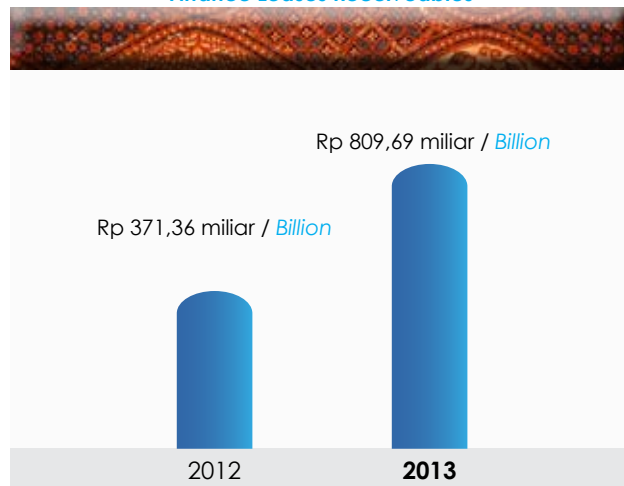
The Company posted a finance leases revenue growth of up to more than three-fold or 200.03% to Rp 95.95 billion in 2013 from Rp 31.98 billion in the previous year.

The significant increase in finance leases leads to the growth of finance leases receivables from Rp 371.36 billion in 2012 to Rp 809.69 billion in 2013 or a growth by 118.03%.

Pendapatan Dari Sewa Pembiayaan *Income From Finance Leases*



Piutang Sewa Pembiayaan *Finance Leases Receivables*



Kenaikan tersebut merupakan bukti komitmen manajemen Perseroan untuk memasuki dan meningkatkan sektor pembiayaan alat berat dan mesin.

Pada saat yang sama persaingan di sektor alat berat masih rendah dibandingkan dengan sektor otomotif sehingga Perseroan memiliki peluang yang lebih besar untuk memperoleh hasil yang lebih tinggi.

Didukung oleh tim manajemen yang berpengalaman dan solid, Perseroan telah menjadi salah satu **Perseroan** pembiayaan alat berat dan mesin yang cukup disegani oleh kompetitor.

The increase shows the commitment of the Company's management to entering and developing the heavy equipment and machinery financing.

At the same time competition in the heavy equipment sector is relatively friendly compared to that of the automotive sector, thus the Company enjoys greater opportunities to obtain better results.

Supported by a solid and experienced management team, the Company has become one of the heavy equipment and machinery financing companies well respected by the competitors.

Tinjauan Keuangan

Financial Review

Pendapatan

Untuk tahun 2013 Perseroan membukukan pendapatan sebesar Rp 377,21 miliar atau meningkat sebesar 15,88% dari Rp 325,51 miliar pada tahun 2012.

Segmen alat berat dan mesin mencapai kenaikan sebesar ...% dari Rp ... pada tahun 2012 menjadi Rp ... pada tahun 2013, seiring dengan meningkatnya fokus Perseroan terhadap pengembangan sektor tersebut.

Kontribusi terbesar berasal dari pembiayaan konsumen, diikuti oleh sewa pembiayaan, pendapatan penalti, administrasi, pendapatan lain-lain dan bunga, dengan perincian sebagai berikut:

Income

For 2013 the Company recorded a revenue of Rp 377.21 billion or increased by 15.88% from Rp 325.51 billion in 2012.

The heavy equipment and machinery segment increased by...% from Rp ... in 2012 to Rp ... in 2013, in line with the Company's increased focus on developing the sector.

The largest share was contributed by consumer financing, followed by finance leases, income from penalty, administration, other income and interest income, with details as follows:

Pendapatan / Income	2013	2012	Pertumbuhan/ Growth
Pembiayaan Konsumen/ Consumer Financing	Rp 217.966.509	Rp 240.534.014	↓ 9,38%
Sewa Pembiayaan/ Finance Leases	Rp 95.946.809	Rp 31.980.414	↑ 200,03%
Administrasi/ Administration	Rp 25.472.742	Rp 23.991.533	↑ 6,17%
Penalti/ Penalties	Rp 25.772.497	Rp 21.635.964	↑ 19,12%
Bunga/ Interests	Rp 2.192.411	Rp 1.963.116	↑ 11,68%
Bagian laba bersih entitas asosiasi/ Equity in Net Income of Associated Company	Rp 1.078.391	Rp 862.921	↑ 24,97%
Lain-lain/ Others	Rp 8.775.710	Rp 4.540.365	↑ 93,28%
Total	Rp 377.205.069	Rp 325.508.327	↑ 15,89%

Beban

Beban Perseroan pada tahun 2013 meningkat sebesar 17,80% menjadi Rp 331,10 miliar dari Rp 281,08 miliar pada tahun 2012.

Kenaikan tersebut mencerminkan kenaikan signifikan di beban cadangan kerugian penurunan nilai/ beban piutang ragu-ragu, yaitu sebesar 87,66% dari Rp 18,40 miliar pada tahun 2012 menjadi Rp 34,53 miliar pada tahun 2013.

Langkah tersebut dilakukan untuk mengantisipasi risiko tidak tertagihnya piutang pembiayaan konsumen dan piutang sewa pembiayaan yang meningkat pada tahun 2013 dan 2014, sehubungan dengan meningkatnya piutang pembiayaan konsumen dan piutang sewa pembiayaan.

Expenses

The Company's expenses in 2013 increased by 17.80% to Rp 331.10 billion from Rp 281.08 billion in 2012.

The increase reflects the significant increase in allowance for impairment of losses/ expenses for doubtful accounts, which amounted to 87.66% from Rp 18.40 billion in 2012 to Rp 34.53 billion in 2013.

Such measure was taken to anticipate the risk of consumer financing receivables and lease financing receivables becoming uncollectible – which increased in 2013 and 2014 – considering the rise in consumer financing receivables and finance lease receivables.

Peningkatan beban juga disebabkan oleh adanya kenaikan beban lain-lain sebesar 63,50% menjadi Rp 23,56 miliar pada tahun 2013 dari Rp 14,41 miliar pada tahun sebelumnya, sehubungan dengan turunnya harga jual mobil bekas di tahun 2013 karena adanya mobil baru yang murah dan ramah lingkungan (LCGC) dan turunnya harga jual mobil bekas.

Beban bunga dan pembiayaan lainnya juga mencatat kenaikan yaitu sebesar 8,24% dari Rp 157,22 miliar pada tahun 2012 menjadi Rp 170,17 miliar pada tahun 2013, seiring dengan naiknya tingkat suku bunga atas utang bank dan surat berharga yang diterbitkan.

Laba Sebelum Pajak

Sebelum memperhitungkan beban pajak sebesar Rp 11,55 miliar, laba sebelum pajak untuk tahun 2013 adalah Rp 46,10 miliar atau bertumbuh sebesar 3,76% dari Rp 44,43 miliar pada tahun sebelumnya.

Laba Bersih

Laba bersih pada tahun 2013 adalah Rp 34,55 miliar atau meningkat sebesar 4,41% dari Rp 33,09 miliar pada tahun 2012.

Laba Komprehensif

Dengan demikian laba komprehensif 2013 adalah Rp 37,19 miliar atau meningkat sebesar 12,39% dari Rp 33,09 miliar pada tahun 2012.

Aset

Per 31 Desember 2013 aset Perseroan tercatat sebesar Rp 2.100,16 miliar, bertumbuh sebesar 7,40% dibandingkan dengan Rp 1.955,44 miliar per 31 Desember 2012.

Komponen-komponen aset yang mendorong peningkatan tersebut terutama adalah piutang sewa pembiayaan yang bertumbuh sebesar 118,03% dari Rp 371,36 miliar menjadi Rp 809,69 miliar; kemudian investasi pada entitas asosiasi yang meningkat sebesar 41,65% menjadi Rp 29,62 miliar dari Rp 20,91 miliar.

Sementara jumlah kas dan setara kas menurun secara signifikan sebesar 44,81% menjadi Rp 101,62 miliar dari Rp 184,12 miliar, seiring dengan pemakaian dana hasil obligasi yang lebih besar di tahun 2013 dibandingkan tahun 2012.

Liabilitas

Per 31 Desember 2013 liabilitas Perseroan tercatat sebesar Rp 1.844,38 miliar, meningkat sebesar 6,19% dibandingkan dengan Rp 1.736,84 miliar per 31 Desember 2012.

Kenaikan liabilitas terutama disebabkan oleh kenaikan utang bank sebesar 18,47% dari Rp 742,52 miliar pada tahun 2012 menjadi Rp 879,68 miliar di tahun 2013 dan surat berharga yang diterbitkan dari Rp ... menjadi Rp ...

The increase in expenses was also due to the increase in other expenses by 63.50% to Rp 23.56 billion in 2013 from Rp 14.41 billion in the previous year, in line with the decline in the sale price of used cars in 2013 because of the new car that is affordable and environmentally friendly (LCGC) and the decline in the sale price of used cars.

Interest and other financing expense also recorded an increase by 8.24% from Rp 157.22 billion in 2012 to Rp 170.17 billion in 2013, in line with the increase in interest on bank loans and securities issued.

Income Before Tax

Before taking into account tax expenses that amounted to Rp 11.55 billion, the income before tax for 2013 was Rp 46.10 billion, rising by 3.76% from Rp 44.43 billion in the previous year.

Net Income

2013 net income was Rp 34.55 billion or increased by 4.41% from Rp 33.09 billion in 2012.

Comprehensive Income

Thus 2013 comprehensive income was Rp 37.19 billion, increasing by 12.39% from Rp 33.09 billion in 2012.

Asset

As of December 31, 2013 the Company's assets stood at Rp 2,100.16 billion, rising by 7.40% compared to Rp 1,955.44 billion as of December 31, 2012.

The asset components that drove the increase were primarily finance leases receivables that increased by 118.03% from Rp 371.36 billion to Rp 809.69 billion; followed by investment in associated entity that increased by 41.65% to Rp 29.62 billion from Rp 20.91 billion.

Meanwhile the amount of cash and cash equivalents decreased significantly by 44.81% to Rp 101.62 billion from Rp 184.12 billion, due to the use of proceeds from bonds that was larger in 2013 compared to 2012.

Liabilities

As of December 31, 2013, the Company's liabilities were recorded at Rp 1,844.38 billion, increasing by 6.19% compared to Rp 1,736.84 billion as of December 31, 2012.

The increase in liabilities was primarily due to the increase in bank loans by 18.47% from Rp 742.52 billion in 2012 to Rp 879.68 billion in 2013 and in securities issued from Rp ... to Rp ...

Sementara utang usaha kepada pihak ketiga menurun secara signifikan sebesar 57,45% dari Rp 11,07 miliar pada tahun 2012 menjadi Rp 4,71 miliar pada tahun 2013.

Ekuitas

Dengan demikian ekuitas Perseroan per 31 Desember 2013 adalah Rp 255,78 miliar atau lebih tinggi dari Rp 218,60 miliar pada periode sebelumnya. Perubahan tersebut disebabkan oleh perubahan saldo laba dari Rp 120,78 miliar pada tahun 2012 menjadi Rp 155,36 miliar pada tahun 2013 dan bagian keuntungan kumulatif atas instrumen derivatif untuk lindung nilai arus kas neto dari entitas sosial sebesar Rp 2,63 miliar.

Struktur Permodalan

Modal Perseroan terdiri dari utang bank dan surat berharga yang diterbitkan, ekuitas yang terdiri dari modal ditempatkan dan disetor, tambahan modal disetor dan saldo laba.

Struktur permodalan per 31 Desember 2013 adalah sebagai berikut:

Meanwhile, trade accounts payable to third parties decreased significantly by 57.45% from Rp 11.07 billion in 2012 to Rp 4.71 billion in 2013.

Equity

Thus the Company's equity as of December 31, 2013, was Rp 255.78 billion or higher than Rp 218.60 billion in the previous period. The changes were attributed to the changes in retained earnings from Rp 120.78 billion in 2012 to Rp 155.36 billion in 2013 and share in cumulative gain on derivative instruments for cash flow hedges net of associated company Rp 2.63 billion.

Capital Structure

The Company's capital consists of bank loans and issued securities, equity comprising issued and paid-up capital, additional paid-in capital and retained earnings.

The capital structure as of December 31, 2013 is as follows:

	Rp '000	
Utang bank	Rp 879.684.021	Bank loans
Surat berharga yang diterbitkan (bersih)	Rp 900.011.225	Issued securities (net)
Modal ditempatkan dan disetor	Rp 100.200.035	Issued and paid-up capital
Tambahan modal disetor	(Rp 2.384.634)	Additional paid-in capital
Bagian keuntungan kumulatif atas instrumen derivatif untuk lindung nilai arus kas - neto - entitas asosiasi	Rp 2.632.064	Share in cumulative gain on derivative instruments for cash flow hedges - net - associated company
Saldo laba	Rp 155.183.892	Retained earnings

Solvabilitas

Pada tanggal 31 Desember 2013, rasio utang terhadap aset adalah 0,85 kali sementara rasio utang terhadap ekuitas adalah 7,21 kali.

Rasio-rasio tersebut meningkat jika dibandingkan dengan posisi per 31 Desember 2012 yaitu 0,86 kali untuk rasio utang terhadap aset dan 7,95 kali untuk rasio utang terhadap ekuitas.

Perseroan selalu memantau proyeksi arus kas dan ketersediaan dana untuk melunasi utang jangka pendek dan jangka panjang.

Solvency

As of December 31, 2013, the ratio of debt to assets was 0.85 times whereas the ratio of debt to equity was 7.21 times.

The ratios registered a decrease/ increase compared to the position as of December 31, 2012, which was 0.86 times for debt to assets ratio and 7.95 times for debt to equity ratio.

The Company constantly monitors cash flow projections and funds availability for the repayment of short-term and long-term debts.

Kolektibilitas Piutang

Rincian umur piutang pembiayaan konsumen dan piutang sewa pembiayaan beserta perubahannya relatif terhadap posisi tahun 2012 adalah sebagai berikut:

Collectibility of Receivables

The details of the maturity of consumer financing receivables and finance leases receivables as well as the changes relative to 2012 positions is as follows:

Piutang Pembiayaan Konsumen

Consumer Financing Receivables

Umur	2013		2012		Maturity
	Jumlah/ Amount	Persentase/ Percentage	Jumlah/ Amount	Persentase/ Percentage	
Belum Jatuh Tempo	1.282.698.874	97,98	1.544.535.934	98,04	Not yet overdue
Lewat Jatuh Tempo					Overdue
1-30 hari	4.514.333	0,34	15.259.580	0,97	1-30 days
31-60 hari	1.467.544	0,11	1.352.851	0,08	31-60 days
61-90 hari	832.520	0,06	762.844	0,05	61-90 days
Lebih dari 90 hari	19.667.079	1,50	13.544.583	0,86	More than 90 days
Jumlah	1.309.180.350	100,00	1.575.455.792	100,00	Total

Piutang Sewa Pembiayaan

Finance Leases Receivables

Umur	2013		2012		Maturity
	Jumlah/ Amount	Persentase/ Percentage	Jumlah/ Amount	Persentase/ Percentage	
Belum Jatuh Tempo	964.441.487	99,10	439.493.122	98,84	Not yet overdue
Lewat Jatuh Tempo					Overdue
1-30 hari	2.012.206	0,21	4.834.159	1,09	1-30 days
31-60 hari	2.329.507	0,24	217.927	0,05	31-60 days
61-90 hari	1.367.346	0,14	118.693	0,02	61-90 days
Lebih dari 90 hari	3.083.785	0,32	0	0,00	More than 90 days
Jumlah	973.234.331	100,00	444.663.901	100,00	Total

Realisasi Penggunaan Dana Hasil Penawaran Umum

Sehubungan dengan Obligasi Berkelanjutan I Verena Multi Finance Tahap I Tahun 2012, Perseroan telah melaporkan Realisasi Penggunaan Dana Hasil Penawaran Umum tersebut di tahun 2013 kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melalui Surat No. 003/VMF/XI/I/13 tanggal 15 Januari 2013 dan Surat No. 062/VMF/XI/IV/13 tanggal 12 April 2013.

Realization of Use of Proceeds from Public Offering

Pertaining to the Continuous Bonds I Verena Multi Finance Phase I Year 2012, the Company reported the Use of the Proceeds from the Initial Public Offering in 2013 to the Financial Services Authority (FSA) through letter No. 003/VMF/XI/I/13 dated January 15, 2013, and Letter No. 062/VMF/XI/IV/13 dated April 12, 2013.

Kebijakan Dividen yang Diumumkan Selama 2 Tahun Buku Terakhir

Memperhatikan kebutuhan dana yang diperlukan untuk investasi dan modal kerja dalam rangka pengembangan usaha maka Perseroan tidak membagikan dividen. Hal ini sudah disetujui dalam RUPST pada tanggal 14 Juni 2012 dan RUPST tanggal 26 April 2013.

Ikatan Material atas Investasi Barang Modal

Tidak terdapat ikatan material atas investasi barang modal yang perlu diungkapkan oleh Perseroan.

Informasi dan Fakta Material yang Terjadi Setelah Tanggal Laporan Akuntan

Tidak terdapat informasi dan fakta material yang terjadi setelah tanggal laporan akuntan yang perlu diungkapkan oleh Perseroan selain yang tertera pada catatan 35 atas Laporan Keuangan Perseroan yang telah diaudit dalam Laporan Tahunan 2013.

Kebijakan Akuntansi

Semua standar akuntansi yang sudah diterbitkan telah diterapkan di dalam penyusunan laporan keuangan Perseroan sebagaimana yang tertera pada catatan 2a dan 2b atas Laporan Keuangan Perseroan yang telah diaudit dalam Laporan Tahunan 2013.

Transaksi yang Mengandung Benturan Kepentingan dan Transaksi dengan Pihak Berelasi

Perseroan tidak terlibat dalam transaksi yang bersifat berbenturan kepentingan. Penjelasan terkait dengan transaksi dengan pihak berelasi telah diungkapkan dalam catatan 30 atas Laporan Keuangan Perseroan yang telah diaudit dalam Laporan Tahunan 2013.

Informasi Material Mengenai Investasi, Ekspansi, Divestasi, Akuisisi, Restrukturisasi Utang (Modal)

Selama tahun 2013 Perseroan tidak melakukan tambahan kegiatan investasi, divestasi, akuisisi atau restrukturisasi hutang.

Perubahan Peraturan Perundang-Undangan

Selama tahun 2013, tidak terdapat perubahan peraturan perundang-undangan yang berpengaruh signifikan terhadap kegiatan usaha Perseroan.

Dividend Policy Announced For the Last 2 Book Years

Considering the funds needed for investment and working capital to expand the business, the Company did not distribute any dividend. This had been approved in the AGMS on June 14, 2012 and AGMS on April 26, 2013.

Significant Commitment to Investment in Capital Goods

There is no significant commitment to investment in capital goods to be disclosed by the Company.

Significant Information and Facts After the Date of Accountant Report

There is no significant information and facts occurring after the date of accountant report to be disclosed by the Company other than those listed in note 35 in the Company's audited Financial Statement in 2013 Annual Report.

Accounting Policies

All published accounting standards have been applied in the preparation of the Company's financial statements as stated in note 2a and 2b to the audited Financial Statements in the Company's 2013 Annual Report.

Transactions of Conflict of Interests and Transactions with Related Parties

The Company did not engage in transactions that may lead to a conflict of interests. Explanations relating to the transactions with related parties are disclosed in note 30 to the audited Financial Statements in the Company's 2013 Annual Report.

Material Information Regarding Investments, Expansion, Divestment, Acquisitions, Debt Restructuring (Capital)

During 2013 the Company did not undertake additional investment, divestiture, acquisition or debt restructuring.

Amendment of Laws and Legislations

During 2013 there was no change in the laws and regulations that had a significant impact on the Company's business activities.

Pemasaran

Marketing

Pemasaran yang dilakukan Perseroan berfokus pada pelayanan kepada mitra usaha dan konsumen serta pembinaan hubungan dengan pihak-pihak yang terkait langsung dengan kegiatan usahanya yaitu mitra bisnis, bank, ATPM, dealer, vendor, konsumen dan **Perseroan** asuransi.

Lokasi Cabang

Agar dapat dijangkau masyarakat dengan mudah, Perseroan menempatkan cabang-cabangnya di lokasi-lokasi yang strategis. Lokasi cabang dipilih berdasarkan potensi pasar dan tingkat persaingan di wilayah tersebut, pendapatan asli daerah dan risiko usaha.

Untuk meningkatkan penjualan, setiap cabang bekerjasama dengan berbagai dealer/ showroom/ vendor dan authorized vendor yang memiliki wilayah pemasaran yang luas.

Hubungan dengan Mitra Usaha

Perseroan menjaga hubungan yang berkesinambungan dengan bank, lembaga pembiayaan dan kreditur lainnya, Perseroan asuransi, ATPM, dealer, vendor dan konsumen.

Hubungan dengan Bank

Perseroan bekerjasama dengan bank dalam berbagai skema pembiayaan seperti *chanelling*, *joint financing* dan *direct loan*.

Untuk menjaga kredibilitas dan tentunya hubungan jangka panjang serta kesinambungan dana dari bank-bank, Perseroan senantiasa memenuhi seluruh kewajibannya terhadap bank secara tepat waktu.

Hubungan dengan ATPM dan Dealer

Dengan kinerja keuangan, kredibilitas dan reputasinya, Perseroan dipercaya oleh berbagai ATPM dan dealer sebagai salah satu Perseroan pembiayaan utama.

Untuk mempertahankan hubungan tersebut dan memacu dealer / showroom agar lebih giat lagi, Perseroan menawarkan program-program apresiasi bagi dealer / showroom yang memenuhi target penjualan, seperti reward dan wisata ke dalam dan luar negeri.

Hubungan dengan Vendor

Khusus untuk alat-alat berat seperti excavator, wheel loader, motor grader, bulldozer, dump truck dan articulate dump truck, Perseroan bekerjasama dengan authorized vendor yang menjual merek alat berat terkenal.

The Company's marketing activities focus on service to the partners and consumers as well as fostering relationships with the parties directly related to its business activities, including business partners, banks, sole agents, dealers, vendors, consumers and insurance companies.

Branch Location

To facilitate access for the consumers, the Company locates its branches at strategic locations. Branch locations are selected based on the market potential and the level of competition within the particular area, local revenue and business risks.

In order to increase sales, each branch collaborates with various dealers/ showrooms/ vendors and authorized vendors with extensive marketing area.

Relationship with Business Partners

The Company maintains continuous relationships with banks, financial institutions and other creditors, insurance companies, sole agents, dealers, vendors and customers.

Relationships with Banks

The Company cooperates with various banks in various financing schemes such as channeling, joint financing and direct loans.

In order to maintain its credibility and certainly long-term relationships and the sustainability of funds from the banks, the Company consistently fulfills all of its obligations to the banks in a timely manner.

Relationships with Sole Agents and Dealers

Considering its financial performance, credibility and reputation, The Company has gained the trust of various sole agents and dealers as one of the leading finance companies.

To maintain these relationships and encourage dealers / showrooms to be more aggressive, the Company offers appreciation programs for dealers / showrooms that manage to meet sales targets, such as rewards and travelling to domestic and overseas destinations.

Relationships with Vendors

Pertaining to heavy equipment such as excavators, wheel loaders, motor graders, bulldozers, dump trucks and articulate dump trucks particularly, the Company collaborates with an authorized vendor that sells a famous brand of heavy equipment.

Perseroan juga bekerjasama dengan vendor dalam pembiayaan mesin-mesin produksi seperti mesin CNC dan mesin cetak digital.

Hubungan dengan Konsumen

Untuk mempertahankan kelangsungan usaha, Perseroan senantiasa meningkatkan pelayanan terhadap konsumen mulai dari saat pengajuan kredit hingga berakhirnya kewajiban konsumen terhadap Perseroan.

Sebagai contoh, proses pengajuan kredit berlangsung dengan mudah, cepat dan aman. Perseroan juga menyediakan beberapa metode pembayaran angsuran untuk memudahkan konsumen. Dan segera setelah konsumen melakukan pelunasan, BPKB dapat segera diperoleh kembali oleh konsumen.

Sebagai nilai tambah bagi konsumen, Perseroan juga senantiasa menawarkan bunga yang kompetitif dan proses yang lebih cepat dibandingkan Perseroan pembiayaan lain, serta memberikan usulan mengenai jenis alat berat dan mesin yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Hubungan dengan Maskapai Asuransi

Asuransi mutlak diharuskan untuk meminimalisasi risiko terhadap produk yang dibiayai oleh Perseroan. Oleh sebab itu Perseroan memelihara hubungan baik dengan berbagai Perseroan asuransi yang memenuhi kriteria utama, yaitu berskala nasional, menyediakan pelayanan yang baik kepada konsumen dan mendukung Perseroan dalam program promosi bersama.

The company also works together with vendors in the financing of production machinery such as CNC machines and digital printing presses.

Relationships with Customers

To maintain business continuity, the Company continually improves its services to customers, from the point of the submission of loan application to the final stage where the customer's obligations to the Company is concluded.

For instance, credit application process takes place conveniently, fast and secure. The Company also provides a number of methods to facilitate customers in installment payment. And as soon as the customer concludes the final installment, the vehicle ownership book is readily obtained by consumers.

As an added value to the customers, the Company also offers competitive rates and faster process than other finance companies, as well as offer on the type of heavy equipment and machinery that suit the customers' needs.

Relationships with Insurance Companies

Insurance is absolutely required for minimizing risks to the products financed by the Company. Therefore, the Company maintains mutual relationships with various insurance companies who have met the essential criteria, namely a national coverage, provide excellent services to customers and support the Company in joint promotions.



Pemasaran 2014

Dengan semakin meningkatnya persaingan dan ketatnya peraturan terhadap industri pembiayaan pada tahun 2014, Perseroan senantiasa memperkuat kerjasamanya dengan berbagai pihak seperti tersebut di atas. Perseroan akan menerapkan strategi pemasaran yang dinamis dan dapat beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar termasuk peluang dan tantangan.

Sehubungan dengan itu Perseroan akan memanfaatkan data-data terkini mengenai kondisi pasar, masyarakat dan Pemerintah dalam penyusunan strategi pemasaran.

Kualitas sumber daya manusia akan terus ditingkatkan melalui pelatihan-pelatihan untuk mendukung pencapaian sasaran usaha yang telah ditetapkan.

2014 Marketing

With the competition on the rise and tighter regulation gripping the financial industry in 2014, the Company consistently strives to tighten its collaborations with various parties mentioned above. The Company aims to implement a marketing strategy that is dynamic and able to adapt quickly to market changes, including the opportunities and the challenges.

Accordingly The Company plans to capitalize on the latest data on market situation, consumers and the Government in developing its marketing strategy.

The quality of human resources will continue to be improved through trainings in order to facilitate the efforts to realize the stipulated business objectives.

Prospek Usaha 2014

2014 Business Prospects

Untuk tahun 2014 industri pembiayaan akan mengalami beberapa tantangan, terutama kenaikan suku bunga, mobil murah dan ramah lingkungan, LCGC (Low Cost Green Car) dan terbitnya peraturan-peraturan baru Pemerintah yang dapat mempengaruhi aktifitas Perseroan-Perseroan pembiayaan.

Kenaikan Suku Bunga

Kenaikan suku bunga pinjaman berkaitan langsung dengan kenaikan suku bunga Bank Indonesia (BI rate) yang dimulai pada bulan Juni 2013, saat Bank Indonesia (BI) menaikkan BI rate menjadi 6,00% setelah sebelumnya mempertahankannya di tingkat 5,75% sejak bulan Februari 2012. Sejak saat itu BI rate terus naik hingga mencapai 7,50% pada bulan Desember 2013.

Kenaikan BI rate terkait langsung dengan depresiasi rupiah terhadap dolar AS sebagai akibat melebarnya defisit transaksi berjalan. Langkah BI tersebut segera diikuti oleh bank-bank dengan peningkatan suku bunga simpanan dan suku bunga kredit termasuk kredit konsumsi, investasi dan modal kerja secara bertahap.

Mengingat bahwa defisit transaksi berjalan, nilai tukar dolar AS/ rupiah dan BI rate diperkirakan akan tetap tinggi pada tahun 2014, suku bunga kredit yang tinggi diperkirakan berlanjut pada tahun 2014.

Dengan demikian industri pembiayaan mungkin akan terpengaruh sebab terdapat kemungkinan konsumen akan menunda pembelian kendaraan bermotor terutama kendaraan penumpang dan kendaraan niaga menunggu suku bunga menurun.

For 2014 financial industry is poised to undergo a number of challenges, particularly the increase in interest rate, LGLC (Low Cost Green Car) cars and the advent of new government regulations that may affect the activities of finance companies.

Increase in Interest Rate

The increase in loan interest rates is directly related to the increasing Bank Indonesia rate (BI rate) that started off in June 2013, when Bank Indonesia (BI) raised BI rate to 6.00 % after having previously maintained it at 5.75 % since February 2012. Since then BI rate continued to rise until it finally reached 7.50 % in December 2013.

The increase in the BI rate is directly related to the depreciation of the rupiah against US dollar as a result of the widening of current account deficit. Such measure by BI was quickly followed by banks that then raised deposit rates and rates for lending including consumer, investment and working capital loans, gradually.

Given that current account deficit, US dollar/ rupiah exchange rate and BI rate are expected to remain high in 2014, high interest rate is projected to linger during 2014.

This will probably affect the finance industry considering the likelihood of consumers delaying the purchase of motor vehicles especially passenger vehicles and commercial vehicles, waiting for the interest rate to recede.

Akibatnya, terdapat kemungkinan bahwa pertumbuhan penyaluran pembiayaan terutama untuk kendaraan bermotor oleh Perseroan pembiayaan akan melamban.

Popularitas LCGC

Pada tahun 2014 mobil-mobil yang tergolong LCGC dengan harga yang cukup rendah dan dengan konsumsi bahan bakar yang irit akan mempengaruhi pasar otomotif nasional.

Dengan keadaan tersebut, keberadaan mobil-mobil LCGC menjadi tantangan tersendiri bagi pembiayaan mobil bekas yang mengakibatkan turunnya permintaan atas pembiayaan mobil bekas.

Dengan demikian untuk tahun 2014 Perseroan akan meningkatkan penyaluran pembiayaan untuk mobil baru dalam portofolio otomotifnya.

Penurunan Penjualan Alat Berat

Menurut Ketua Umum Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Alat Berat Indonesia, kinerja industri alat berat diprediksi akan stagnan atau bahkan bisa terkoreksi pada tahun 2014, seiring dengan suramnya pasar akibat melemahnya harga komoditas sejak tahun 2011.

Untuk tahun 2013 sendiri produksi alat berat mencapai 6127 unit, atau menurun dari 7947 unit pada tahun 2012.

Penurunan produksi ini dipengaruhi berbagai faktor, terutama harga komoditas, pertumbuhan ekonomi, perubahan suku bunga, dan pertumbuhan industri yang terkait dengan industri alat berat.

Penelitian Indo Analisis menunjukkan bahwa faktor terbesar yang mempengaruhi penjualan alat berat adalah industri pertambangan batubara. Pertama, karena pangsa pasar terbesar penjualan alat berat saat ini adalah sektor pertambangan. Kedua, ekspor batubara Indonesia adalah yang terbesar di dunia. Ketiga, korelasi yang positif antara perubahan harga batubara dengan pertumbuhan penjualan alat berat.

Ketika harga batubara mengalami penurunan selama tahun 2013, maka sebagian besar perusahaan batubara mengalami penurunan kinerja keuangan, bahkan ada yang merugi.

Menurunnya kinerja keuangan perusahaan batubara secara langsung mempengaruhi daya beli. Meskipun alat berat merupakan salah satu alat utama dalam operasional, jumlah alat berat yang dibeli baik oleh perusahaan kontraktor pertambangan maupun perusahaan pertambangan, akan terkoreksi.

Sehubungan dengan itu pembiayaan alat berat oleh Perseroan diperkirakan akan terpengaruh khususnya untuk pembiayaan alat berat yang akan digunakan di industri pertambangan.

Untuk mengatasi hal tersebut pada tahun 2014

As a result, there is a possibility that the growth of financing primarily for motor vehicles by finance companies will slow down.

Popularity of LCGC

In 2014 cars in the LCGC category with very low price and economical fuel consumption will impact the national automotive industry.

In this situation the advent of LCGC creates a special challenge for used car financing, leading to the decrease in demand for used car financing.

Thus for 2014 the Company plans to expand the financing of new car loans in its automotive portfolio.

Decrease in the Sales of Heavy Equipment

According to the Chairman of the Indonesian Heavy Equipment Association, the performance of the heavy equipment industry is expected to stagnate or even be corrected in 2014, in line with the gloomy market due to the weak commodity prices since 2011.

For 2013 alone the production of heavy equipment reached 6127 units, or decreased from 7947 units in 2012.

The decrease was driven by various factors, especially commodity prices, economic growth, changes in interest rates, and the growth of the industries related to the heavy equipment industry.

A research by Indo Analisis shows that the key factor affecting the sales of heavy equipment is the coal mining industry. First, because at present, the largest share of heavy equipment sales is from the mining sector. Second, Indonesia's coal exports are the largest in the world. Third, a positive correlation between the changes in coal price and the growth of heavy equipment sales.

When the price of coal decreased in 2013, the financial performance of the majority of coal mining companies declined, and some even lost money.

The decline of the financial performance of coal mining companies directly affected purchasing power. Although heavy equipment is one of the main factors in operations, the number of heavy equipment purchased by mining contractors as well as mining companies, will be corrected.

Accordingly, the financing of heavy equipment by the Company will like be affected in particular with regard to the financing of heavy equipment to be used in the mining industry.

In order to overcome this issue, in 2014 the Company

Perseroan akan mencoba untuk berfokus pada peluang di sektor industri konstruksi.

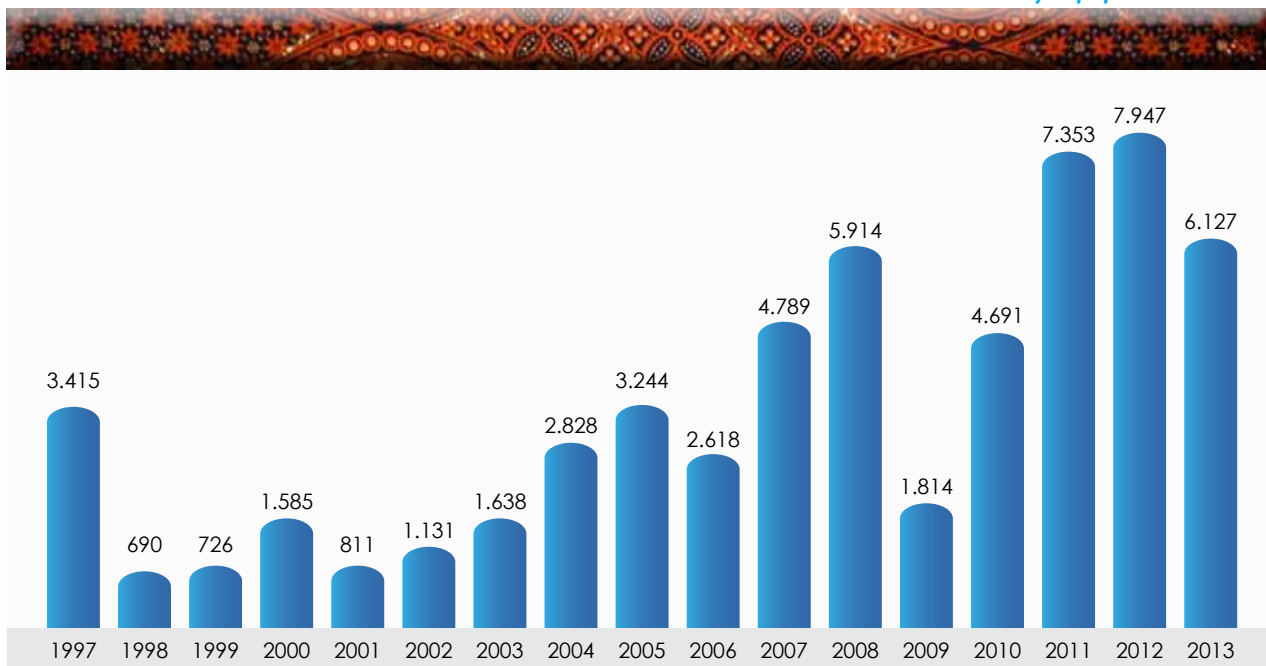
Menurut Asosiasi Pengusaha Alat Berat Indonesia sektor konstruksi di tahun depan diperkirakan akan tumbuh seiring dengan fokus pemerintah pada pembangunan infrastruktur (MP3EI).

aims to focus on the opportunities in the construction industry.

According to the Indonesian Heavy Equipment Association, next year the construction sector is expected to grow in line with the Government's focus on the development of infrastructure (MP3EI).

Produksi Alat Berat 1997-2013

Production of Heavy Equipment 1997-2013



Sumber/ Source: Hinabi

Peraturan Pemerintah

Pada tahun 2013 Pemerintah melalui Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerbitkan beberapa peraturan penting bagi industri keuangan. Beberapa diantaranya tidak terkait langsung dengan Perseroan pembiayaan namun tetap berpengaruh terhadap Perseroan sebagai Perseroan jasa keuangan.

OJK mengesahkan peraturan No. 1/POJK.07/2013 tanggal 6 Agustus 2013 tentang Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan yang mengharuskan Perseroan-Perseroan di sektor jasa keuangan untuk transparan, berlaku adil dan menangani pengaduan / permasalahan konsumen dengan segera.

Untuk menyesuaikan dengan ketentuan OJK No. 1/POJK.07/2013 Perseroan akan meningkatkan standar pelayanannya termasuk kehandalan contact center untuk memenuhi kebutuhan klien secara optimal. Standar pelayanan akan ditingkatkan, panggilan telepon senantiasa dipantau, standar diterapkan dengan lebih ketat secara berkesinambungan dan berdasarkan hasil pemantauan. Peningkatan pelayanan terhadap konsumen ini didukung oleh SOP yang handal dan teknologi informasi yang tepat guna.

Government Regulation

In 2013 the Government through the Financial Services Authority (FSA) published several key regulations to the financial industry. Several of these are not directly related to finance companies but may still affect the Company as a financial services company.

FSA promulgated the regulation No. 1/POJK.07/2013 on August 6, 2013 on Protection of Consumers in the Financial Services Sector that requires companies in the financial services sector to be transparent, fair and resolve customers' problems/ complaints immediately.

To comply with the provisions of FSA No. 1/POJK.07/2013 the Company plans to improve the standard of services including the reliability of its contact center in order to meet customers' needs optimally. Service standards are to be improved, telephone calls are to be constantly monitored, more stringent standards are to be applied on an ongoing basis and based on the results of the monitoring. This service improvement to the customers is supported by a reliable SOP and appropriate information technology.

OJK juga menerbitkan Surat Edaran (SE) No.SE-06/D.05/2013 terkait dengan asuransi properti dan kendaraan bermotor. Surat Edaran (SE) tersebut antara lain mensyaratkan bahwa premi asuransi harus sepadan dengan risiko yang ditanggung dan dengan demikian mencegah Perseroan asuransi untuk memberikan penawaran harga premi yang sering kali mengabaikan risiko yang ditanggung.

Surat Edaran (SE) tersebut akan mempengaruhi program pemasaran yang diselenggarakan Perseroan dengan mitranya Perseroan asuransi.

FSA also issued Circular No.SE-06/D.05/2013 pertaining to property and motor vehicle insurance. The Circular among others, requires that insurance premium must be commensurate with the risks covered and thus prevent insurance companies to offer premium that often ignores the risks covered.

The Circular will affect the marketing programs organized by the Company and its partner insurance companies.

Strategi 2014

2014 Strategy

Untuk mempertahankan kelangsungan usaha, pada tahun 2014 Perseroan akan meningkatkan porsi pembiayaan mobil-mobil baru dan alat berat sehubungan dengan potensi pertumbuhan yang lebih tinggi.

Seperti dijelaskan sebelumnya, saat ini masyarakat cenderung untuk membeli mobil baru karena harganya yang sangat terjangkau sehingga memberikan nilai tambah dibandingkan dengan mobil bekas.

Harga mobil baru juga lebih transparan dibandingkan dengan mobil bekas sehingga nilai pembiayaan mobil baru yang wajar dapat lebih mudah ditentukan daripada pembiayaan mobil bekas.

Fokus pada sektor alat berat didorong oleh kompetisi yang masih rendah sehingga potensi untuk bertumbuh masih tinggi.

Untuk tahun 2014 Perseroan akan berfokus pada sektor konstruksi dan infrastruktur yang lebih stabil dan memiliki peluang pertumbuhan yang lebih tinggi seiring dengan meningkatnya pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Kemudian untuk memperkuat sumber pembiayaan, Perseroan berencana untuk menjalin kerjasama dengan investor baru yang memiliki nilai tambah serta sumber dana yang lebih kompetitif.

Perseroan juga akan menjalin kerjasama baru dengan bank-bank lainnya untuk memperoleh pendanaan baru.

In order to maintain business continuity, in 2014 the Company will increase the share of new car and heavy equipment financing due to the higher growth potential.

As described earlier, currently consumers are leaning toward buying new cars because the price has become very affordable so as to provide added value compared to used cars.

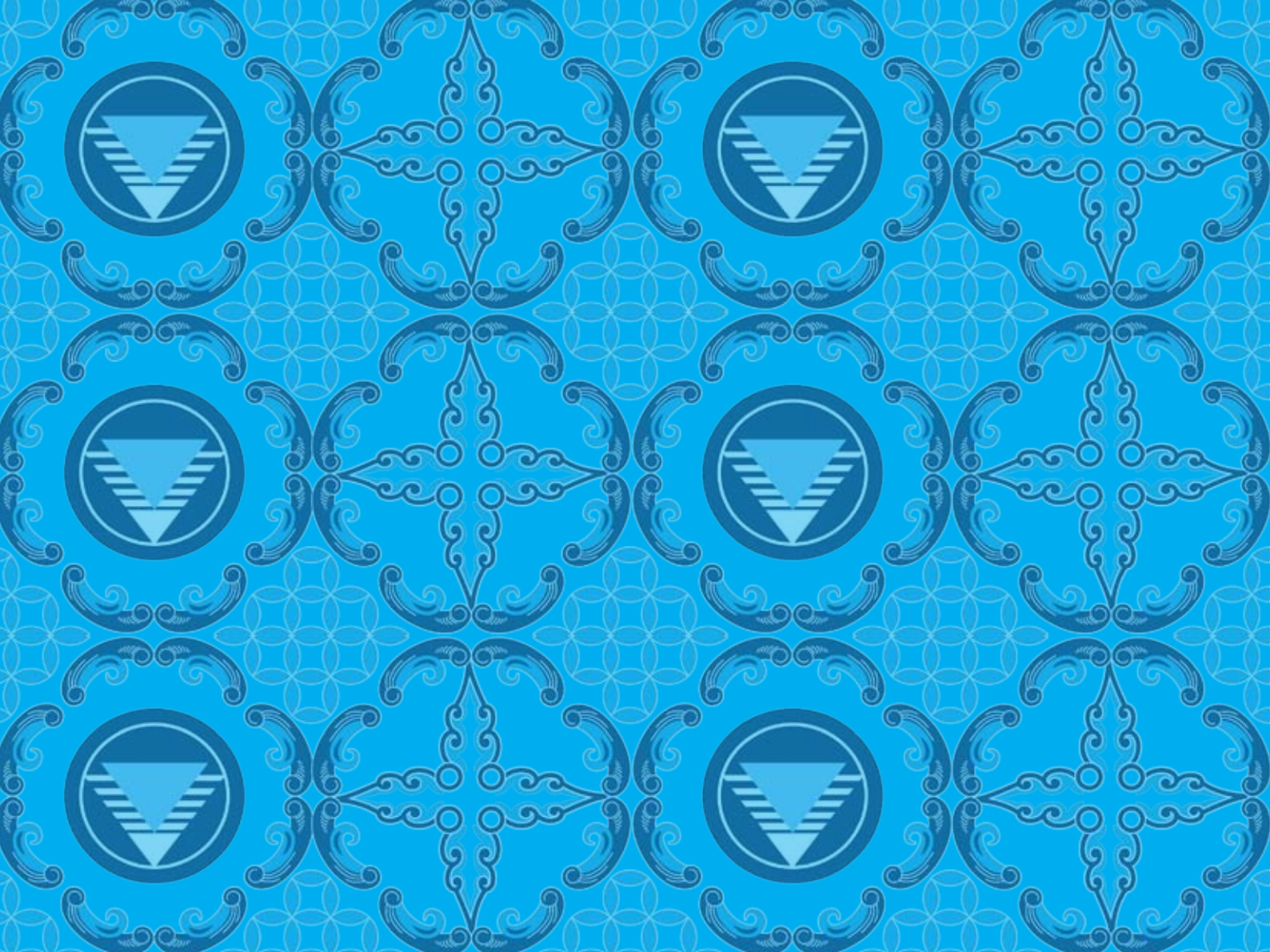
The price of a new car is also more transparent than that of used car so the reasonable value of a new car financing can be more easily determined than used car financing.

The focus on heavy equipment sector is driven by the low level of competition that there is still tremendous potential for growth.

For 2014 the Company will focus on construction and infrastructure sectors as they are more stable and offer higher growth opportunities in line with the growth of Indonesia's economy.

Then to strengthen financing sources, the company plans to establish cooperation with new investors who have added value as well as a more competitive source of funding.

The Company will also forge new partnerships with other banks in order to secure new funding.

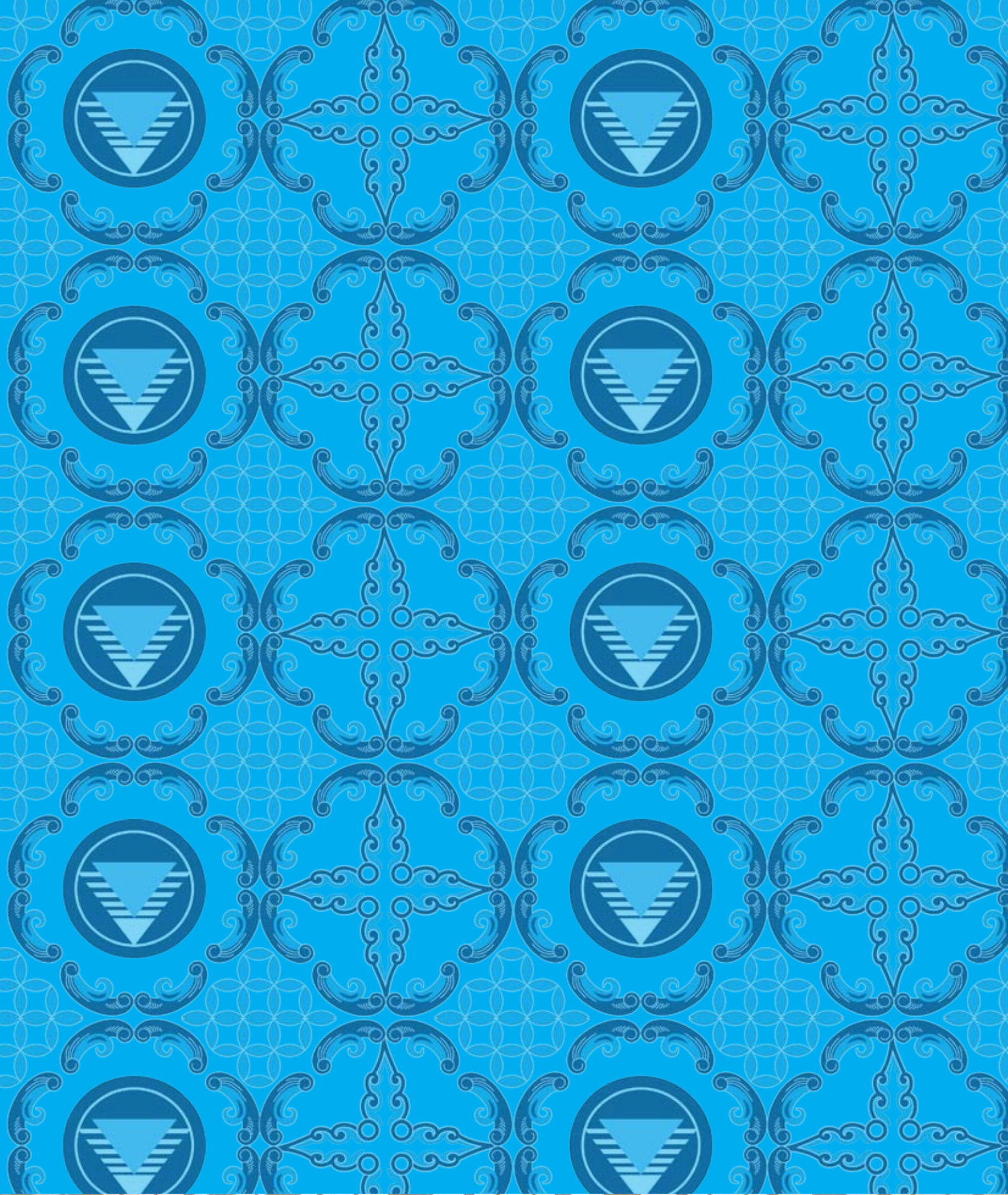


06

Teknologi Informasi *Information Technology*

70 *Teknologi Informasi*
Information Technology





Teknologi Informasi

Information Technology



Untuk mendukung kegiatan operasional dan meningkatkan pelayanan kepada konsumen, Perseroan memanfaatkan teknologi informasi (TI), yang senantiasa dikembangkan kapasitas dan kapabilitasnya seiring dengan pertumbuhan usaha dan kompleksitas kegiatan Perseroan.

Sehubungan dengan itu Perseroan mencadangkan anggaran khusus bagi pemeliharaan, penggantian dan peningkatan infrastruktur TI untuk mendukung kesinambungan usaha dan daya saing.

Teknologi untuk Operasional

Perseroan menggunakan jaringan komputer yang saling terhubung antara seluruh cabang dan kantor pusat; teknologi *frame relay (leased line)* dan *Multiprotocol Label Switching (MPLS)* berkecepatan tinggi yang menghubungkan kantor pusat dan kantor cabang sehingga seluruh informasi dan transaksi

To support its operations and improve the quality of services to the customers, the Company makes use of information technology (IT); which is continuously expanded in terms of capacity and capabilities in line with the growth and complexity of the Company's activities.

Accordingly, the Company allocates special budget for maintenance, replacement and improvement of IT infrastructure to support business sustainability and competitiveness.

Technology for Operations

The Company makes use of networks of computers that connect all branch offices with the head office; frame relay (leased line) technology and high-speed Multiprotocol Label Switching (MPLS) that connects the head office with the branch offices so that all information and transactions are implemented in

dijalankan secara *real-time*, dan *data center* yang dilengkapi dengan lantai yang ditinggikan, sensor asap / api, sensor panas, pendingin ruangan dan alat pemadam kebakaran.

Khusus untuk *data center*, Perseroan telah melakukan *upgrade* untuk mengantisipasi peningkatan jumlah dan jenis transaksi, jumlah konsumen dan pengembangan usaha dalam 5 - 10 tahun mendatang.

Data Center juga telah dilengkapi dengan Genset tersendiri yang akan menjadi *backup power* jika terjadi gangguan pasokan listrik dari Gedung maupun PLN, sehingga pelayanan operasional terhadap *system aplikasi* dapat berjalan tanpa gangguan.

Perseroan juga telah melakukan *upgrade server* dan menggunakan server baru yang didukung oleh teknologi virtualisasi server dan NetApp. Teknologi tersebut meningkatkan efisiensi pemeliharaan sebab jumlah server kini telah berkurang secara signifikan karena virtualisasi.

Untuk mendukung berbagai aktifitas operasional seperti *pool management*, *treasury*, biro jasa, *procurement*, *vault management*, pencatatan penyimpanan BPKB, kontrak dan *workflow*, Perseroan menggunakan berbagai aplikasi seperti Microsoft SQL Server, Microsoft Visual Studio 6 dan .NET, serta Verena *Integrated Processing System (VIPS)* yang dibangun sendiri oleh tim internal.

Sebagai inti dari proses aplikasi pembiayaan, VIPS merupakan aplikasi yang terintegrasi dan mencakup semua tahap proses, termasuk pelaporan data-data penting. VIPS secara otomatis mendeteksi data yang tidak sesuai dan menggunakan mekanisme persetujuan kredit berdasarkan wewenang sehingga meminimalisasi risiko manipulasi dan penyalahgunaan.

Hal tersebut sesuai dengan prinsip utama yang diterapkan Perseroan dalam pemrosesan kredit "Benar dari Awal".

Dengan VIPS, laporan-laporan disajikan dalam bentuk digital dashboard dan tabulasi sehingga Perseroan dapat memonitor dan menganalisa kondisinya setiap saat secara akurat dan mengambil keputusan strategis secara tepat.

Perseroan juga menggunakan aplikasi *Human Resources Information System (HRIS)* dari pihak ketiga untuk mengelola sumber daya manusia (SDM) yang terus bertambah seiring dengan perkembangan Perseroan. HRIS meningkatkan efisiensi dan efektivitas kegiatan-kegiatan SDM seperti *recruitment*, *development* dan *payroll*.

Untuk mengantisipasi risiko kehilangan data di *data center*, Perseroan telah mempunyai *Disaster Recovery Center (DRC)* yang disediakan oleh pihak ketiga.

real time; and *data center* that is equipped with *elevated floor*, *smoke/ fire detector*, *heat detector*, *air conditioner* and *fire extinguishers*.

With regard to the *data center*, the Company has recently completed an *upgrade* to anticipate the increase in the number and types of transactions, the number of customers and business expansion in the next 5-10 years.

The *data center* is also equipped with its own Generator which will serve as *backup power* in the event of power interruption from the Building or PLN, ensuring the *system operations application* can run smoothly without interruption.

The Company has also upgraded its servers and now uses new ones that are based on server virtualization technology and NetApp. This technology improves maintenance efficiency as the number of servers has significantly reduced due to virtualization.

To support various operational activities such as *pool management*, *treasury*, bureau of services, *procurement*, *vault management*, BPKP records storage, contracts and workflows, the Company uses various applications such as Microsoft SQL Server, Microsoft Visual Studio 6 and .NET, as well as Verena *Integrated Processing System (VIPS)* developed internally by its own team.

As the core of the financing application process, VIPS is an integrated application that covers all stages in the process, including the reporting of important data. VIPS automatically detects inconsistent data and uses credit approval mechanism based on authority so as to minimize the risk of manipulation and abuse.

This is in accordance with the main principle applied by the Company in loan processing "Right from the Start".

With VIPS, the reports are presented in digital dashboard and tabulation format so that the Company can monitor and analyze the condition accurately at any time and make strategic decisions precisely.

The Company also uses *Human Resources Information System (HRIS)* application from a third party to manage human resources (HR), which continues to grow as the Company expands. HRIS increases the efficiency and effectiveness of HR activities such as *recruitment*, *development* and *payroll*.

To anticipate the risk of data loss at the *data center*, the Company already has *Disaster Recovery Center (DRC)* provided by a third party.

Sehubungan dengan itu Perseroan telah mempersiapkan para karyawannya dengan prosedur manual jika dalam kondisi terburuk infrastruktur TI gagal berfungsi, sehingga aktivitas operasional tetap berjalan lancar.

Untuk efisiensi biaya komunikasi Perseroan menggunakan teknologi Voice over Internet Protocol (VoIP) yang diintegrasikan dengan jaringan telepon (PABX) dan server.

Perseroan mensyaratkan pemanfaatan teknologi informasi yang benar dan bertanggung jawab. Kebijakan tersebut dituangkan dalam Perjanjian Penggunaan Teknologi Informasi (PPTI) yang harus ditandatangani oleh seluruh karyawan.

PPTI mengatur pelarangan penggunaan perangkat lunak bajakan, penjagaan kerahasiaan data dan informasi, penyebaran informasi yang tidak pantas dan pemeliharaan aset TI yang digunakan oleh karyawan.

Kemudian untuk menjaga kerahasiaan data dan mencegah penularan virus komputer, Perseroan menggunakan aplikasi khusus yang menyaring email baik yang masuk maupun yang keluar, membatasi penggunaan flash disk dan melaporkan instalasi program-program baru.

Perseroan juga telah membangun workshop TI yang lebih lengkap untuk kebutuhan reparasi dan pemeliharaan perangkat keras sehingga permasalahan dapat segera diselesaikan.

Teknologi untuk Pelayanan Konsumen

Teknologi juga berperan penting dalam pelayanan konsumen. Perseroan menyediakan call center yang terintegrasi dengan data center sebagai sarana pelayanan dan penyampaian informasi kepada konsumen.

Ke depan, call center akan ditingkatkan kapasitas dan kapabilitasnya seiring dengan pertumbuhan usaha, konsumen dan kompleksitas transaksi Perseroan.

Untuk kemudahan pembayaran, Perseroan bekerjasama dengan Bank Rakyat Indonesia (BRI) sehingga konsumen dapat membayar angsuran melalui cabang-cabang BRI dimana saja.

Perseroan juga bekerjasama dengan sebuah BCA sehingga memungkinkan konsumen untuk membayar angsuran dengan kartu debit melalui mesin EDC di cabang-cabang dan melalui ATM BCA.

Accordingly the Company has prepared its employees with manual procedures in case in the worst situation the IT infrastructure fails to function, therefore operational activities will run smoothly.

For the efficiency in communication cost the Company takes advantage of Voice over Internet Protocol (VoIP) technology that is integrated with telephone network (PABX) and servers.

The Company also strictly requires the use of information technology properly and responsibly. This policy is set forth in the Agreement on the Usage of Information Technology (PPTI) signed by all employees.

PPTI stipulates the ban on the use of pirated software, confidentiality of data and information, inappropriate information dissemination and maintenance of IT assets used by employees.

In order to protect the confidentiality of data and prevent the transmission of computer viruses, the Company uses special application that filters incoming and outgoing emails, limits the use of flash disk and reports the installation of new programs.

The company has also built an IT workshop with better capabilities for repair and maintenance needs of hardware, ensuring that problems are resolved promptly.

Technology for Customer Service

Technology also plays an important role in customer service. The Company provides a call center that is integrated with the data center as a means of delivering information and services to its customers.

Going forward, the call center will undergo improvements in terms of capacity and capability in line with the growth of the Company's business, customers and complexity of transactions.

To facilitate convenience in payment, the Company collaborates with Bank Rakyat Indonesia (BRI) to allow customers to pay installments at any BRI branch.

The Company also works together with a BCA to allow customers to pay installments with a debit card at the EDC machine at its branches and through BCA's ATMs.

Di tahun-tahun yang akan datang Perseroan akan menjalin kerjasama baru dengan bank-bank lain untuk membuka payment point baru melalui ATM sehingga memudahkan konsumen yang melakukan pembayaran angsuran.

Perseroan juga berinvestasi di sarana pengiriman SMS otomatis ke konsumen untuk mengirimkan informasi dan pengingat angsuran yang akan jatuh tempo. Sarana SMS tersebut juga digunakan sebagai media komunikasi antara Perseroan dengan karyawan-karyawan kunci.

Untuk meningkatkan pelayanan kepada konsumen, Perseroan saat ini bekerja sama dengan pihak ketiga dalam pengembangan aplikasi *Mobile Collection* dan *Mobile Survey* yang berbasis *smartphone* BlackBerry. Aplikasi *Mobile* ini membantu CMO dan FC dalam melakukan aktifitas survei dan penagihan ke konsumen sehingga data konsumen dapat lebih cepat diproses di server kantor pusat.

In the years to come The Company aims to forge new partnerships with other banks to establish new payment points at ATMs, making it easier for the customers when making installment payments.

The Company has also invested in an automatic SMS transmission facility to transmit information and reminders on due installments to the customers. The SMS system is also used as a medium of communication between the Company and key employees.

To improve services to the customers, the Company is currently working with a third party to develop Mobile Collection and Mobile Survey applications based on BlackBerry smartphones. Mobile Collection allows customers to make installment payment in cash anywhere and also allows the Company to monitor the collectibility of the installments.

