

ANALISIS PROSEDUR EKSPOR SANTAN PADA PT. BONTOJALLING BAOJI INDONESIA

Skripsi

Untuk memenuhi salah satu persyaratan

Mencapai derajat Sarjana S-1

Program Studi Manajemen



Diajukan oleh :

MUH. ASLAM

2017212177

KONSENTRASI EKONOMI DAN BISNIS INTERNASIONAL
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
NOBEL INDONESIA MAKASSAR
2019

PENGESAHAN KOMISI PENNGUJI
ANALISIS PROSEDUR EKSPOR SANTAN PADA PT. BONTOJALLING
BAOJI INDONESIA

Diajukan oleh

Nama Mahasiswa : MUH. ASLAM

NIM : 2017212177

telah dipertahankan di hadapan Tim Penguji Tugas Akhir/Skripsi
STIE Nobel Indonesia pada tanggal 28 Mei 2019
dan dinyatakan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar
Akademik
Sarjana Ekonomi-SE

Makassar, 18 Juni 2019

Tim Penguji

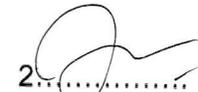
Ketua : Muh.Akhsan Tenrisau S. Psi., MHRMgt.

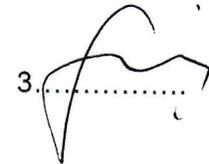
Sekretaris : Ridwan S.E., M.Si

Anggota : Faisal Rizal Zainal, S.P., M.M.

School Of Business
Mengesahkan

1. 

2. 

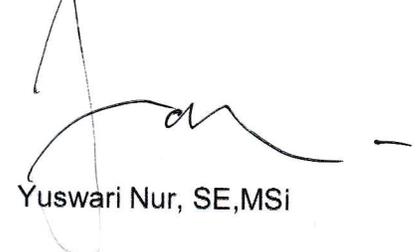
3. 

Wakil Ketua 1
Bidang Akademik



DR. Ahmad Firman, SE, MSi

Ketua Jurusan



Yuswari Nur, SE,MSi

Mengetahui
Ketua **STIE Nobel Indonesia** Makassar




Dr. Mashur Razak, SE, MM

Surat Pernyataan Keaslian Skripsi

Saya, atas nama peneliti yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muh. Aslam

NIM : 2017212177

Menyatakan bahwa skripsi saya dengan judul “ ANALISIS PROSEDUR EKSPOR SANTAN PADA PT. BONTOJALLING BAOJI INDONESIA”, merupakan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan dari pihak saya sendiri sebagai bagian dalam materi skripsi yang saya sajikan. Apabila terdapat sumber lain yang dianggap perlu dipublikasikan yang menjadi referensi peneliti dalam menyajikan data maka peneliti telah mencantumkan sumber tersebut pada bagian daftar pustaka skripsi ini

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan apabila terdapat penyimpangan atau ketidaksesuaian dalam pernyataan ini, maka saya bersedia untuk menerima sanksi sesuai peraturan akademik di STIE Nobel Indonesia dan peraturan hukum yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat seccara sadar dan tanpa paksaan dari pihak manapun

Makassar, 22 Juli 2019

Yang memberi pernyataan



Muh.Asiam

NIM. 2017212177

ABSTRAK

Muhammad Aslam. 2019. *Analysis of Santan (Coconut Milk) Export Procedures at PT. Bontojalling Baoji Indonesia, supervised by Muh. Akhsan Tenrisau.*

The purpose of this research was to determine the stages of the procedure for exporting santan (coconut milk) in accordance with the applicable provisions and pay attention to matters that could hinder the pleasant procedure of exporting the goods themselves.

This research uses a descriptive analysis method with only 1 (one) variable, namely the export procedure.

The results of the research showed that there was conformity in the procedures for santan (coconut milk) export at PT. Bontojalling Baoji with the export procedures stated by experts such as marketing procedures, trade contracts, product processing, processing of export and shipping documents. Whereas, the difference is only in the payment system at PT. Bontojalling Baoji uses advance payment and generally uses LC. Intention to overcome the obstacles in exporting santan (coconut milk) need to pay attention to the handling of it, selecting payment methods and managing phytosanitary documents.

Keywords: *Procedure, Export, Export Goods*

ABSTRAK

Muhammad Aslam. 2019. Analisis Prosedur Ekspor Santan pada PT. Bontojalling Baoji Indonesia, dibimbing oleh Muh. Akhsan Tenrisau.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tahapan prosedur ekspor santan agar dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan memperhatikan hal-hal yang dapat menghambat lancarnya prosedur ekspor barang itu sendiri.

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskripsi dengan 1 (satu) variabel saja, yaitu prosedur ekspor.

Hasil penelitian menunjukkan adanya kesesuaian prosedur ekspor santan pada PT. Bontojalling Baoji dengan prosedur ekspor yang dikemukakan oleh para ahli antara lain prosedur pemasaran, kontrak dagang, pengolahan produk, pengurusan dokumen ekspor dan pengiriman. Sedangkan letak perbedaannya hanya pada sistem pembayaran PT. Bontojalling Baoji yang menggunakan *advance payment* dan pada umumnya menggunakan LC. Upaya mengatasi kendala dalam ekspor santan perlu memperhatikan penanganan santan, pemilihan metode pembayaran dan pengurusan dokumen *phytosanitary*.

Kata kunci: *Prosedur, Ekspor, Barang Ekspor*

MOTTO

**USE POSITIVE THINKING TO MAKE POSITIVE RESULT IN
YOUR WORK**

Penulis

“Berpikiran positif atau berprasangka baik dapat membuat semangat meningkat dan pada akhirnya mendukung hasil kerja yang lebih baik dan sebaliknya

Berpikiran negative atau berprasangka buruk dapat membuat semangat menurun dan pada akhirnya menambah buruknya hasil kerja yang dapat dicapai.”

PERSEMBAHAN

*Dengan penuh rasa syukur dan rasa kerendahan
hati, skripsi ini saya selesaikan dan tujukan*

Untuk

Kedua Orang Tuaku Tercinta

H. Kamaruddin., B.A.

H. Dra. Hatima

Ketiga adikku

Dan sahabat-sahabat tercinta

KATA PENGANTAR

Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Segala puji bagi Allah Subhanahuwata'ala, adalah ungkapan yang patut untuk penulis panjatkan atas terselesaikannya skripsi ini. Skripsi dengan judul "Analisis Prosedur Ekspor Santan pada PT. Bontojalling Baoji Indonesia" ini penulis susun dalam rangka penyelesaian studi sarjana satu pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nobel Indonesia.

Penulis menyadari bahwa selama pembuatan skripsi ini menemui banyak kendala. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan banyak ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. H. Mashur Razak, SE, MM selaku ketua STIE Nobel Indonesia yang telah memberikan persetujuan untuk melakukan penelitian
2. Bapak DR. Ahmad Firman, SE, M.Si selaku wakil ketua 1 Bidang Akademik yang telah memberikan arahan bagi penulis
3. Bapak Muh. Akhsan Tenrisau S.Psi, MHRMgt, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan masukan kepada penulis
4. Bapak Yuswari Nur, SE, Msi, selaku ketua jurusan Manajemen yang telah membantu mempercepat legitimasi penelitian ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen yang telah begitu tulus memberikan ilmu pelajaran yang berharga
6. Yang tercinta kedua orang tua penulis yang telah memberikan dukungan moral dan materil
7. Kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Keberadaan skripsi ini merupakan suatu symbol bagi penulis sebagai bentuk keberhasilan. Walaupun wujud dari skripsi masih dalam format sangat sederhana dan terbatas, penulis tetap berharap bahwa skripsi ini dapat memberikan faedah di mata Allah subhanahuwata'ala

Akhirnya penulis memohon maaf atas segala kekhilfan dan keterbatasan yang ada sekaligus menyerahkan hasilnya kepada Allah semoga pihak yang terkait dalam membantu penyelesaian skripsi ini diberi ganjaran yang baik di sisi-Nya.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
ABSTRAK.....	iii
ABSTRACT	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.2 Pengertian Prosedur Ekspor	9
2.3 Tahapan Prosedur Ekspor.....	10
2.2 Pelaku Ekspor dan Motifnya	13
2.4 Dokumen Ekspor.....	17
2.5 Prosedur Pembayaran dan Pendanaan	17
2.6 Kerangka Pemikiran.....	20
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN.....	21
3.1 Dasar Penelitian	21
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	22
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	22
3.4 Jenis dan Sumber Data.....	23
3.5 Metode Analisis.....	23
3.6 Definisi Operasional	24
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	25

4.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian	25
4.2	Prosedur Ekspor Santan	29
4.3	Dokumen Pengurusan Ekspor Santan	49
4.4	Mengatasi Kendala Prosedur Ekspor Santan	66
BAB V. PENUTUP		
5.1	Kesimpulan	69
5.2	Saran	70
DAFTAR PUSTAKA.....		71

DAFTAR GAMBAR

No.	Uraian	Halaman
1.	Kerangka Pemikiran.....	20
2.	Sertifikat perusahaan	26
3.	Struktur Organisasi Perusahaan	28
4.	Alur Prosedur Ekspor	30
5.	Hasil Pengolahan produk ekspor	37
6.	Alur Pengolahan produk	38
7.	Alur Dokumen Ekspor	50
8.	Dokumen Purchase Order	54
9.	Dokumen Phytosanitary	56
10.	Dokumen Packing List	58
11.	Dokumen Bill Of Lading	60
12.	Dokumen PEB	62
13.	Dokumen SKA/Original	64

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi di mana perkembangan teknologi informasi dan transportasi semakin berkembang, maka berdampak pada aktivitas keseharian manusia di berbagai belahan dunia. Sebagai upaya dalam memenuhi kebutuhan hidup, manusia melakukan transaksi ekonomi dalam bentuk jual beli barang ataupun jasa yang dibutuhkan. Adanya kemajuan teknologi transportasi dan komunikasi, transaksi jual beli dapat dilakukan dengan mudah.

Kendala yang terkadang ditemui pada proses jual beli yaitu pihak pembeli tidak dapat menemukan barang yang dibutuhkan di daerah sekitarnya atau bahkan di negara asalnya sehingga kebutuhannya akan barang tersebut sulit terpenuhi. Adapun pada pihak penjual terkadang tidak dapat menemukan pembeli yang ingin membeli barangnya yang berada di sekitarnya atau bahkan di negara asalnya sehingga barang yang dijual sulit untuk laku.

Permasalahan di atas dapat disebabkan oleh faktor tinggi atau rendahnya produksi barang yang diproduksi oleh produsen atau dijual oleh pedagang di daerah/negara tertentu. Barang yang diproduksi/dijual dalam jumlah yang banyak namun memiliki konsumen yang sedikit di negara tertentu maka besar kemungkinan barangnya tidak laku. Sebaliknya barang yang diproduksi atau dijual dalam jumlah sedikit namun jumlah konsumen yang membutuhkan sangatlah banyak, maka besar kemungkinan barang menjadi mahal dan langka sehingga konsumen kesulitan membelinya.

Beberapa negara mampu memproduksi barang tertentu dalam jumlah yang sangat besar namun untuk barang lain yang juga menjadi kebutuhan hanya dapat diproduksi dalam jumlah sedikit atau bahkan tidak dapat diproduksi sama sekali. Hal ini dapat disebabkan oleh perbedaan iklim, perairan, jenis tanah, tingkat SDM warga negara, hasil tambang, alat produksi dan infrastruktur pada suatu negara yang berbeda dengan negara lainnya.

Terdapat negara-negara yang bertindak sebagai pembeli yang mendatangkan produk yang dibutuhkan dari negara lain dan terdapat negara-negara yang bertindak sebagai penjual yang mengirim produknya ke luar negeri. Instansi yang bertindak dengan nama negara bisa saja merupakan badan usaha milik negara/suatu perusahaan swasta dari negara tersebut. Produk yang diperjual belikan tidak terbatas pada barang, tapi juga jasa manusia. Dari aktivitas tersebut di atas merupakan kegiatan yang bisa dipahami dari ekspor dan impor yang biasa dilakukan oleh negara-negara di dunia. Ekspor dan impor merupakan bahan kajian dari perdagangan internasional yang tentunya melibatkan transaksi ekonomi penjualan dan pembelian produk tertentu.

Ekspor sendiri Menurut Amir (2004:1), "Ekspor adalah upaya melakukan penjualan komoditas yang kita miliki kepada bangsa lain atau Negara asing, dengan mengharapkan pembayaran dalam valuta asing, serta melakukan komoditi dengan memakai bahasa asing". Pihak penjual biasa disebut eksportir. Sedangkan impor sendiri sederhananya merupakan kegiatan membeli produk yang bisa berupa barang atau jasa dari wilayah kepabeanan negara pengirim ke wilayah kepabeanan wilayah

penerima. Pihak yang membeli biasa disebut importir. Dari penjelasan ekspor dan impor tersebut di atas, maka dapat diketahui bahwa kegiatan ekspor dan impor sangat berkaitan satu sama lain.

Di negara Indonesia sendiri khususnya terdapat banyak perusahaan atau pihak pemerintah yang melakukan kegiatan ekspor atau impor produk yang memiliki nilai jual atau nilai ekonomis. Pemerintah Indonesia saat bertindak sebagai eksportir contohnya dengan cara mengirim jasa tenaga kerja Indonesia sebagai pembantu rumah tangga ke negara Malaysia. Adapun contoh pemerintah Indonesia yang bertindak sebagai importir, misalnya pembelian beras dengan jumlah tertentu (biasanya satuan ton) dari negara Thailand sebagai upaya menstabilkan harga pangan komoditas beras di Indonesia. Kegiatan ekspor dan impor bagi pemerintah biasanya lebih mengutamakan kesejahteraan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan yang dianggap penting.

Lain lagi dengan pihak perusahaan yang melakukan ekspor atau impor barang dengan jumlah banyak dan komoditas produk yang diekspor juga lebih beraneka ragam tergantung selera pasar di Indonesia dan di luar negeri. Contoh perusahaan yang melakukan kegiatan impor seperti pembelian barang elektronik berteknologi tinggi seperti telepon genggam, televisi, laptop, monitor, kamera dan barang lain yang nantinya dijual kembali dengan harga yang lebih tinggi di pasar Indonesia. Produk yang diimpor tidak sebatas barang elektronik saja, tapi juga produk lain yang sulit ditemukan di Indonesia namun peminatnya banyak sehingga perusahaan importir membeli produk tersebut dari luar negeri untuk dijual kembali

dengan harga yang lebih tinggi di pasar negara Indonesia dengan tujuan memperoleh keuntungan dari selisih penjualan dan biaya pembelian..

Target pasar luar negeri yang menjadi tujuan penjualan produk berfokus pada negara yang tidak mampu memenuhi kebutuhan produk tertentu namun memiliki permintaan yang tinggi yang bisa dikarenakan kondisi geografis seperti iklim, jenis tanah dan sumber daya manusia yang tidak mendukung untuk memproduksi kebutuhan produk tertentu dalam jumlah yang mencukupi. Walaupun memiliki perbedaan dengan perusahaan importir, perusahaan eksportir dan importir juga memiliki kesamaan yaitu lebih berfokus untuk memperoleh keuntungan material dari kegiatan perdagangan internasional yang telah dilakukan.

Mengamati perusahaan eksportir khususnya di daerah sekitar tempat peneliti berdomisili, yaitu di Makassar, terdapat banyak perusahaan eksportir yang sudah terdaftar dan aktif dalam melakukan kegiatan ekspor ke negara lain. Perusahaan-perusahaan tersebut ada yang berskala besar dan menengah tergantung jumlah dan jenis produk yang diekspor. Perusahaan ekspor juga dapat dibedakan menjadi perusahaan domestik apabila dimiliki oleh warga negara sendiri atau perusahaan asing apabila dimiliki oleh warga negara asing.

Dari sekian banyak perusahaan tersebut, peneliti memilih perusahaan eksportir dengan nama PT. Bontojalling Baoji Indonesia yang merupakan perusahaan asing yang telah aktif dalam melakukan kegiatan ekspor barang ke luar negeri. PT. Bontojalling Baoji Indonesia memproduksi produk yang dijual ke luar negeri dengan bantuan pengiriman

produk melalui melalui PT. Freight Indonesia yang merupakan perusahaan pengiriman produk antar negara.

Perusahaan dengan nama PT. Bontojalling Indonesia adalah perusahaan local yang dimiliki oleh warga negara asing yang berlokasi di daerah kota Makassar dan merupakan perusahaan eksportir yang membeli bahan mentah dari para produsen di Indonesia khususnya daerah Pulau Sulawesi untuk diolah dan dijual kembali dengan harga yang lebih tinggi di pasar internasional/pasar luar negeri. PT. Bontojalling Baoji memiliki pabrik sendiri, kantor, dan staf yang bekerja pada perusahaan tersebut.

Produk bahan mentah dibeli langsung dari produsen di daerah pulau Sulawesi yang memiliki potensi kekayaan alam melimpah. Produk seperti kelapa, rumput laut, dan sekarang sedang pengembangan untuk produk olahan ikan. Produk seperti kelapa diolah menjadi santan kelapa dengan kadar lemak tertentu sesuai permintaan konsumen, pada produk rumput laut hanya diolah menjadi rumput laut kering, sementara produk olahan ikan masih dalam rencana pengembangan. PT. Bontojalling Baoji lebih banyak mengekspor santan hasil olahan dari produk kelapa yang diperoleh dari wilayah Sulawesi, seperti Sulawesi Tengah. Menurut data BPS Sulawesi Tengah, luas area perkebunan kelapa di daerah Sulawesi Tengah mencapai 215.450 Ha. Jumlah perkebunan kelapa di pulau Sulawesi yang sangat luas menjadikan ekspor santan sebagai produk olahannya diminati oleh peneliti untuk diteliti lebih lanjut.

Untuk memilih aspek yang diteliti, maka akan lebih baik jika terlebih dahulu melihat ruang lingkup dari aspek yang akan dipilih. Pada aspek bisnis, ruang lingkupnya lebih berfokus pada analisis pengeluaran seperti

biaya produksi dan pemasukan seperti total penjualan serta hal-hal yang menjadi faktor pada tinggi rendahnya permintaan dan penawaran produk yang dijual dengan tujuan memperoleh keuntungan yang maksimal.

Sedangkan pada aspek prosedur pengiriman barang, maka lebih berfokus tentang langkah-langkah dalam mengekspor barang mulai dari mencari target pasar, pembelian bahan mentah, pengolahan bahan mentah, pengemasan, pengurusan dokumen-dokumen ekspor, hingga pengiriman ke perusahaan jasa ekspedisi antar negara dengan tujuan agar kegiatan dapat berjalan dengan efektif dan efisien sehingga dapat menghasilkan keuntungan maksimal. Setelah mengetahui ruang lingkupnya, selanjutnya menemukan fenomena yang layak dan menarik untuk menjadi objek penelitian.

Setelah mengetahui informasi tersebut di atas, maka peneliti memutuskan untuk memilih aspek prosedur ekspor barang pada PT. Bontojalling Baoji Indonesia. Prosedur ekspor barang pada perusahaan tersebut digolongkan berdasarkan barang yang diekspor yaitu rumput laut kering dan santan kelapa. Peneliti memilih untuk meneliti prosedur ekspor santan kelapa karena komoditas tersebut memiliki jumlah ekspor yang sangat besar dan prosedur yang panjang.

Terdapat hal-hal penting yang perlu diketahui dalam menjaga agar prosedur ekspor dapat berjalan lancar, tapi sebelum itu peneliti merasa perlu terlebih dahulu mengetahui alur atau tahapan yang dilalui dalam melakukan ekspor santan pada PT. Bontojalling Baoji Indonesia. Berdasarkan hal tersebut, peneliti merasa perlu adanya penelitian yang

membahasa tentang prosedur ekspor santan pada PT. Bontojalling Baoji Indonesia.

Setelah mempertimbangkan dasar teoritis dan masalah yang ditemukan, maka penulis memutuskan untuk mengangkat penelitian dengan judul "Analisis Prosedur Ekspor Santan pada PT. Bontojalling Baoji Indonesia.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang di atas, maka terdapat masalah-masalah yang perlu untuk diteliti. Adapun masalah-masalah yang dimaksud antara lain:

- a) Bagaimana prosedur ekspor santan yang diterapkan oleh PT. Bontojalling Baoji Indonesia ?
- b) Bagaimana mengatasi hambatan dalam prosedur ekspor santan oleh PT. Bontojalling Baoji Indonesia ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian berdasarkan pada rumusan masalah yang dibuat yaitu untuk menjawab rumusan masalah itu sendiri yang antara lain adalah :

- a) Untuk mengetahui prosedur ekspor santan pada PT. Bontojalling Baoji Indonesia
- b) Untuk mengetahui cara mengatasi hambatan dalam prosedur ekspor santan oleh PT. Bontojalling Baoji Indonesia.

1.4 Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat yang antara lain:

- a) Manfaat teoritis, yaitu memberi kontribusi terhadap ilmu ekspor impor, khususnya dalam mengungkap hal-hal yang menunjang dalam kelancaran prosedur ekspor pada bisnis internasional. Hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan bagi peneliti yang akan datang melalui pengembangan model teoritis dan model empiris yang tidak diuji pada penelitian lain.
- b) Manfaat praktis yaitu memberi pemikiran bagi praktik-praktik upaya menjaga kelancaran prosedur ekspor di bidang bisnis internasional.

BAB II

Tinjauan Pustaka

2.1 Pengertian Prosedur Ekspor

Prosedur Menurut MC Maryati (2008:43:), prosedur adalah "serangkaian dari tahapan-tahapan atau urutan-urutan dari langkah-langkah yang saling terkait dalam menyelesaikan suatu pekerjaan

Ekspor menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 2 tahun 2009) tentang Kepabeanan adalah "Kegiatan mengeluarkan barang dari daerah pabean, yang dimaksud dengan daerah pabean adalah wilayah Republik Indonesia yang meliputi wilayah darat, perairan dan ruang udara di atasnya, serta tempat-tempat tertentu di Zona Ekonomi Eksklusif dan landas kontinen dengan memenuhi ketentuan dan peraturan yang berlaku"

Adapun pengertian ekspor sendiri menurut beberapa ahli di antaranya adalah :

- a) Menurut Amir (2004:1), "Ekspor adalah upaya melakukan penjualan komoditas yang kita miliki kepada bangsa lain atau Negara asing, dengan mengharapkan pembayaran dalam valuta asing, serta melakukan komoditi dengan memakai bahasa asing."
- b) Menurut Marolop (2011:63), "Ekspor adalah pengeluaran barang dari daerah pabeanan Indonesia untuk dikirim ke luar negeri dengan mengikuti ketentuan yang berlaku terutama mengenai peraturan kepabeanan."
- c) Menurut Utomo (2000) dan Triyoso (2004), "Kegiatan ekspor adalah sistem perdagangan dengan cara mengeluarkan barang-barang dari

dalam negeri ke luar negeri dengan memenuhi ketentuan yang berlaku. Ekspor merupakan total barang dan jasa yang dijual oleh sebuah negara ke negara lain, termasuk diantara barang-barang, asuransi, dan jasa-jasa pada suatu tahun tertentu.”

- d) Menurut Hutabarat (1996:306), “Ekspor adalah perdagangan dengan cara mengeluarkan barang dari dalam keluar wilayah pabean Indonesia dengan memenuhi ketentuan yang berlaku.”

Setelah mengetahui pengertian prosedur ekspor menurut para ahli, makadapat disimpulkan bahwa prosedur ekspor adalah tahapan atau rangkaian kegiatan dalam rangka mengeluarkan barang dari wilayah pabean ke luar wilayah pabean dengan tujuan agar barang dapat diperjualbelikan

2.3. Tahapan Prosedur Ekspor

Menurut Hamdani (2003:50), yang menyatakan “Prosedur ekspor barang antara lain:

- a) Korespondensi. Eksportir mengadakan korespondensi dengan importir luar negeri untuk menawarkan dan menegosiasikan komoditas yang akan dijualnya. Dalam surat penawaran kepada importir harus dicantumkan jenis barang, mutunya, harganya, syarat-syarat pengiriman, dan sebagainya.
- b) Pembuatan kontrak dagang. Apabila importir menyetujui penawaran yang diajukan oleh eksportir maka importir dan eksportir membuat dan menandatangani kontrak dagang. Dalam kontrak dagang dicantumkan hal-hal berbagai persyaratan dan ketentuan yang disepakati bersama.

- c) Penerbitan Letter of Credit (L/C). Setelah kontrak dagang ditandatangani maka importir membuka L/C melalui bank koresponden di negaranya dan meneruskan L/C tersebut ke bank devisa Negara eksportir. Kemudian bank devisa yang ditunjuk memberitahukan diterimanya L/C atas nama eksportir kepada eksportir.
- d) Eksportir menyiapkan barang ekspor. Dengan diterimanya L/C tersebut eksportir mempersiapkan barang-barang yang dipesan importir. Keadaan barang-barang yang dipersiapkan harus sesuai dengan persyaratan yang tercantum dalam kontrak dagang dan L/C.
- e) Eksportir mendaftarkan Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB). Selanjutnya eksportir mendaftarkan Pemberitahuan Ekspor barang (PEB) ke bank devisa dengan melampirkan surat sanggup bayar apabila barang ekspornya terkena pajak.
- f) Pemesanan barang ke pelabuhan. Eksportir sendiri dapat mengirim barang ke pelabuhan. Pengiriman dan pengurusan barang ke pelabuhan dan ke kapal dapat juga dilakukan oleh perusahaan jasa pengiriman barang (freight forwarding atau EMKL). Dokumen-dokumen ekspor disertakan dalam pengiriman barang ke pelabuhan dan ke kapal.
- g) Pengiriman barang ke pelabuhan. Eksportir sendiri dapat mengirim barang ke pelabuhan. Pengiriman dan pengurusan barang ke pelabuhan dan ke kapal dapat juga dilakukan oleh perusahaan jasa pengirim barang (freight forwarding atau EMKL). Dokumen-

dokumen ekspor disertakan dalam pengiriman barang ke pelabuhan dan ke kapal.

- h) Pemeriksaan Bea Cukai. Di pelabuhan, dokumen ekspor diperiksa oleh pihak Bea Cukai. Apabila diperlukan barang-barang yang akan di ekspor diperiksa juga oleh Bea Cukai. Pemuatan barang ke kapal. Setelah pihak Bea Cukai menandatangani PEB maka barang telah dapat dimuat ke atas kapal. Segera setelah barang dimuat kapal, pihak pelayaran menerbitkan Draft Billof Lading (B/L) yang diserahkan pada eksportir. Setelah itu, eksportir menukarkan mate's receipt dengan master bill of lading (pada FCL) atau house bill of lading (pada LCL).
- i) Surat Keterangan Asal Barang (SKA). Eksportir sendiri atau freight forwarding atau EMKL pemuatan barangnya dan mengajukan permohonan ke Kantor Wilayah Departemen Perindustrian dan Perdagangan atau Kantor Departemen Perindustrian dan Perdagangan untuk memperoleh SKA apabila diperlukan.
- j) Pencairan Letter of Credit. Apabila barang sudah dikapalkan, maka eksportir dapat ke bank untuk mencairkan L/C. Bila At sight L/C dokumen-dokumen yang diserahkan adalah B/L, Commercial Invoice, Packing List dan PEB, dan lain-lain.
- k) Pengiriman barang ke importir. Barang dalam perjalanan dengan kapal dari Negara eksportir ke pelabuhan di negara importir.”

Dari rincian prosedur ekspor tersebut, penulis menyederhanakannya menjadi prosedur pemasaran, pembuatan kontrak

dagang, pembuatan produk, prosedur pengurusan dokumen, prosedur pengiriman, dan prosedur pembayaran.

2.3 Pelaku Ekspor dan Motifnya

Menurut Ball, Cullogh, Franta, Geringer dan Miner (2007:324), “Terdapat asumsi bahwa ekspor hanya dilakukan oleh perusahaan-perusahaan kecil yang tidak mempunyai cukup modal untuk mendirikan cabang-cabangnya di luar negeri. Sebaliknya, perusahaan-perusahaan kecil berasumsi bahwa perusahaan-perusahaan multinasional yang besar tidak mengekspor karena mereka memasok pasar asing mereka dari produksi lokal. Namun penelitian yang dilakukan Fortune pada tahun 1994 pada beberapa perusahaan internasional terbesar di Amerika Serikat yang ternyata juga merupakan eksportir terbesar di Amerika Serikat.”

Dari pernyataan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pelaku ekspor berasal dari perusahaan-perusahaan kecil hingga perusahaan multinasional.

Menurut Ball, Cullogh, Franta, Geringer dan Miner (2007:326) “Adapun motif perusahaan untuk melakukan ekspor antara lain:

- a) Untuk melayani pasar di mana perusahaan tidak memiliki fasilitas produksi atau pabrik local tidak memproduksi produk lengkap campuran dari perusahaan itu. Banyak perusahaan multinasional besar, memasok banyak pasar luar negeri dengan mengekspor karena tidak ada perusahaan, betapapun besarnya, mampu melakukan produksi di setiap negara di mana produk-produknya terjual. Di pasar-pasar yang tidak ada pabriknya, kebutuhansutu

produk dipasok dari ekspor entah itu dari negara asal, atau melalui suatu afiliasi asing. Di beberapa pasar yang besarnya cukup untuk melakukan produksi produk yang tidak lengkap, afiliasi tersebut akan melengkapi penjualan produksi local dengan impor. Misal sebuah pabrik mobil di negara berkembang bisa memproduksi produk-produk mobil yang paling murah dan mengimpor model-model mewahnya apabila diperbolehkan oleh peraturan. Selain itu, pabrik-pabrik di negara asal yang lebih berintegrasikan secara vertikal mengekspor lebih banyak produk-produk setengah jadi yang menjadi input bagi cabang-cabang lainnya yang kurang terintegrasi.

- b) Untuk tetap kompetitif di pasar dalam negeri. Banyak perusahaan mengimpor komponen-komponen padat karya yang diproduksi oleh cabang-cabang luar negerinya atau komponen-komponen ekspor untuk perakitan di negara-negara yang tenaga kerjanya lebih murah dan mengimpor produk-produk jadinya.
- c) Untuk memenuhi persyaratan pemerintah di negara tersebut, yaitu ekspor cabang lokal. Pemerintah-pemerintah negara berkembang sering mengharuskan cabang setempat untuk mengekspor, dan beberapa mewajibkan perusahaan tersebut memperoleh mata uang asing yang cukup untuk menutupi biaya impornya. Inilah sebabnya mengapa Ford membangun pabrik radio di Brasil yang mengekspor ke pabrik-pabrik perakitan mobil di Eropa.
- d) Untuk tetap kompetitif di pasar luar negeri. Banyak perusahaan mengimpor komponen-komponen padat karya yang diproduksi oleh

cabang-cabang luar negerinya atau komponen-komponen ekspor untuk perakitan di negara-negarayang tenaga kerjanya lebih murah dan mengimpor produk-produk jadinya

- e) Untuk menguji pasar-pasar di luar negeri dan persaingan luar negeri dengan biaya yang tidak mahal. Strategi ini umum digunakan oleh perusahaan-perusahaan yang ingin mengetahui bagaimana masyarakat menerima suatu produk sebelum berinvestasi dalam fasilitas-fasilitas produksi local. Ekspor juga memungkinkan perusahaan-perusahaan melakukan pengujian strategi pemasaran dan melakukan penyesuaian dengan resiko yang lebih kecil pada pasar yang lebih kecil. Jika strategi atau produknya gagal, perusahaan dapat menariknya kembali tanpa mengalami kegagalan yang membuang-buang uang dan kadang-kadang merusak perusahaan. Namun strategi ini jugamemiliki kelemahan. Apa pun yang dilakukan di pasar luar negeri mungkin terlihat oleh pesaingnya. Hal ini benar khususnya untuk perusahaan global besar yang perdaingannya berada di kebanyakan pasar.
- f) Untuk memenuhi permintaan actual atau perspektif dari konsumen terhadap perusahaan itu untuk mengekspor. Ekspor ini adalah tergolong umum. Seorang pembeli asing sering kali mencari sesuatu yang tidak dapat ditemukannya secara lokal.
- g) Untuk mengompensasi siklus penjualan di pasar domestik.
- h) Untuk menjual lebih banyak yang memungkinkan perusahaan menggunakan kelebihan kapasitas produksinya untuk menurunkan biaya tetap per unit.

- i) Untuk memperluas daur hidup suatu produk dengan mengekspor ke negara-negara yang teknologinya kurang berkembang.
- j) Untuk mengalihkan perhatian para pesaing asing yang berada di pasar dalam negeri perusahaan itu dengan memasuki pasar-pasar dalam negeri mereka.
- k) Untuk ikut menikmati kesuksesan yang telah dicapai oleh berbagai perusahaan lain dengan cara mengekspor.
- l) Untuk meningkatkan tingkat utilisasi peralatan.”

Lanjut menurut Ball, Culloch, Franta, Geringer dan Miner (2007:327). “Kegiatan ekspor mempunyai hubungan positif dengan pertumbuhan ekonomi suatu negara, semakin banyak kegiatan ekspor di negara itu maka pertumbuhan ekonomi juga akan naik dan hal ini akan berdampak pada iklim investasi yang semakin tumbuh beriringan dengan kegiatan ekspor tersebut. Adapun alasan perusahaan besar tidak mengekspor adalah:

- a) Sibuk mengurus bisnis dalam negerinya
- b) Enggan untuk terlibat dalam suatu operasi yang baru dan tidak dikenal.

Ketika perusahaan-perusahaan yang tidak mengekspor ditanya mengapa mereka tidak aktif di pasar internasional, mereka biasanya menyebutkan tiga cakupan masalah berikut:

- a) Mencari pasar asing yang tepat
- b) Prosedur pendanaan dan pembayaran
- c) Prosedur ekspor.”

2.4 Dokumen Ekspor

Menurut Cateora dan Graham (2007:351-354) "Dokumentasi yang baik dan benar adalah penting bagi suksesnya suatu pengiriman ekspor. Untuk keperluan pembahasan, dokumen ekspor dibagi menjadi dua kategori yaitu :

- a) Dokumen pengiriman. Dokumen pengiriman dipersiapkan oleh oleh para eksportir atau perusahaan angkutan mereka sehingga pengiriman melewati pabean, dimulai ke dalam pengangkut, dan dikirim ke tujuannya. Dokumen-dokumen ini meliputi konosemen (bill of leading) domestic, daftar kemasan ekspor, lisensi ekspor, bill of leading ekspor, dan sertifikat asuransi
- b) Dokumen penagihan. Penjual diwajibkan untuk memberikan dokumen-dokumen berikut untuk menerima pembayaran. Untuk pembayaran L/C, dokumen penagihan harus diserahkan pada sebuah bank, tetapi untuk menagih dokumen draft, seseorang dapat ditunjuk untuk bertindak atas nama penjual'.

Adapun dari pihak pemerintah berupa Peraturan Direktur Jenderal Bea dan Cukai Nomor PER-32/BC/2014 jo. PER-29/BC/2016 tentang tata laksana kepabeanan menjelaskan bahwa eksportir perlu menyertakan dokumen PEB dokumen setelah dokumen Invoice, Packing List, dan dokumen lain selesai dibuat.

2.5 Prosedur Pembayaran dan Pendanaan

Menurut Ball, Cullogh, Franta, Geringer dan Miner (2007:339-340) menyatakan: "Prosedur pembayaran dan pendanaan pada eksportir antara lain:

- a) Uang muka. Ketika reputasi kredit si pembeli tidak dikenal atau tidak jelas, maka uang muka biasanya diperlukan. Akan tetapi hanya sedikit pembeli yang mau menerima kesepakatan ini, karena sebagian dari modal kerja mereka menjadi terikat sampai barangnya diterima dan dijual.
- b) Rekening Terbuka. Ketika penjualan dilakukan pada rekening terbuka, si penjual mengambil semua risikonya, oleh karena itu kesepakatan ini hanya ditawarkan kepada konsumen yang dapat diandalkan di dalam negara-negara yang perekonomiannya stabil. Modal si eksportir, tentu saja menjadi terikat sampai pembayaran atas penjualannya diterima. Bagaimanapun juga, pembeli yang memaksakan suatu kesepakatan yang lebih kecil risikonya, seperti *letter of credit*, akan mendapati bahwa bisnis mereka diambil alih oleh para pesaingnya yang melakukan penjualan pada rekening terbuka, yang sekarang menjadi kesepakatan pembayaran ekspor yang umum digunakan.
- c) Konsinyiasi, merupakan suatu prosedur di mana barang dikirimkan ke pembeli dan pembayarannya tidak dilakukan sampai barang tersebut terjual. Semua risikonya ditanggung oleh penjual, dan kesepakatan semacam ini seharusnya tidak boleh ditawarkan tanpa melakukan penyelidikan yang mendalam mengenai perusahaan yang melakukan pembelian dan negara tempat perusahaan tersebut berada, sama saja seperti ketika akan melakukan kesepakatan rekening terbuka.” Kemudian Ginting (2002:1) melanjutkan sistem pembayaran lain melalui pernyataannya tentang Letter of Credit “Letter of Credit yaitu

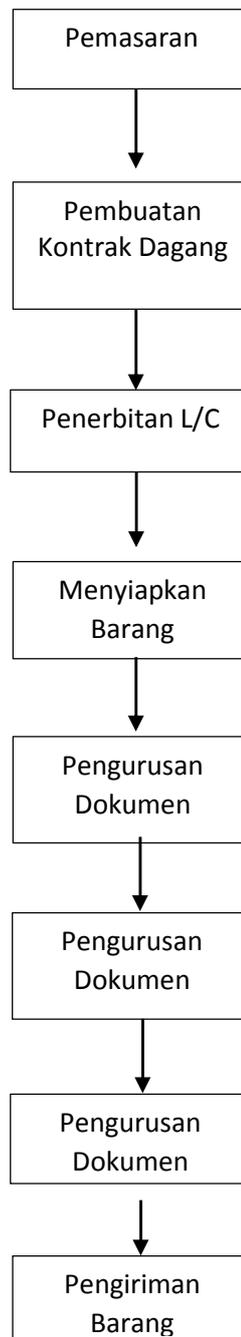
sesuatu yang digunakan untuk membiayai kontrak penjualan jarak jauh antara pembeli dan penjual yang belum saling mengenal baik.”

Penjelasan lebih lengkap dilanjutkan oleh Ginting (2002:22) yang menyatakan: “Format L/C yaitu:

- a) Nama dan alamat lengkap penerima
- b) Jumlah dan mata uang L/C
- c) Tipe L/C
- d) Cara pembayaran L/C
- e) Pihak tertarik wesel dan jangka waktu wesel
- f) Uraian barang termasuk rincian barang dan harga per unit
- g) Rincian dokumen dokumen yang dipersyaratkan
- h) Tempat pengiriman barang, tempat muat barang dan tempat tujuan barang
- i) Cara pembayaran biaya angkut barang
- j) Alih kapal diperkenankan atau tidak
- k) Pengiriman sebagian-sebagian diperkenankan atau tidak

2.6 Kerangka Pemikiran

Prosedur Ekspor Secara Umum



Gambar 1 : Kerangka Pemikiran

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Dasar Penelitian

Terdapat hal-hal yang mendasari penulis untuk membahas prosedur ekspor barang di atas yaitu dari beberapa jurnal dan penelitian yang antara lain:

- a) Penelitian dengan judul “Analisa Strategi Pemasaran Ekspor CV. Amartha Indotama dalam memasuki pasar global” yang ditulis pada tahun 2015 oleh Firiani Fitriani, Retno Widawati, Sutrisno Wibowo yang menunjukkan pengaruh strategi pemasaran yang digunakan CV. Amartha terhadap ekspor barang.
- b) Jurnal dengan judul “Kemasan, Label dan Peti Kemas” yang ditulis oleh Rochmat Zakaria pada tahun 2014
- c) Jurnal dengan judul “Prosedur pengurusan dokumen barang masuk gudang ekspor, barang ekspor dan dokumen impor” oleh Titik Purwinarti pada tahun 2012.
- d) Jurnal dengan judul “Kinerja Pengiriman Ekspor” oleh Sarinah Sihombing dan Widy Eka Purnamasari pada tahun 2014
- e) Penelitian dengan judul “Tinjauan Yuridis System Pembayaran dalam Transaksi Ekspor pada Perdagangan Internasional” oleh Andre Anto Hermawan pada tahun 2017.

3.2 Lokasi dan waktu penelitian

Penelitian berlokasi di Jalan Karaeng Pattingalloang No.350 dekat tol reformasi kota Makassar, Indonesia. Lokasi tersebut merupakan kantor sekaligus pabrik PT. Bontojalling Baoji Indonesia dalam mendukung kegiatan ekspor produk santan yang mereka olah sendiri. Adapun waktu penelitian yaitu dimulai pada tanggal 2 Februari 2019 sampai data yang terkumpul dianggap selesai.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti dalam memperoleh data antara lain:

- a) Wawancara, yaitu memberikan pertanyaan-pertanyaan terkait penelitian yang diangkat kepada narasumber yang relevan di bidang yang diteliti, kemudian hasil dari wawancara berupa data dicatat dan diolah menjadi informasi berupa kalimat yang mudah dipahami.
- b) Observasi/pengamatan, adalah melihat langsung objek yang diteliti dan melakukan pengamatan untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam mendukung kajian penelitian. Data tersebut kemudian diolah menjadi informasi berupa kalimat yang mudah dimengerti.
- c) Dokumentasi, adalah membaca buku, dokumen atau literatur yang berhubungan dengan topik kajian yang dibahas untuk menambah informasi dan melengkapi data yang diperoleh dari kedua metode sebelumnya.

3.4 Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan dua jenis data berbeda yang antara lain adalah:

- a) Data kualitatif, adalah data yang berbentuk pernyataan-pernyataan verbal yang tidak berbentuk angka yang bisa diperoleh dari wawancara, diskusi, analisis dokumen, atau observasi
- b) Data kuantitatif, adalah data yang berupa angka-angka yang dapat diperoleh dari proses wawancara ataupun telaah dokumen terkait.

Adapun sumber data yang digunakan pada penelitian ini terbagi menjadi dua, antara lain:

- a) Data primer, merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara). Data primer dapat bersumber dari opini orang/kelompok, pengamatan objek berupa kejadian dan kegiatan dan hasil pengujian. Dalam hal ini, data primer diperoleh dari proses wawancara dan observasi/pengamatan
- b) Data sekunder, merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh/dicatat oleh pihak lain). Data sekunder dapat berupa catatan/laporan historis yang dipublikasi/tidak dipublikasi. Dalam penelitian ini, data sekunder diperoleh dari proses pengkajian dokumen-dokumen ekspor pada PT. Bontojalling Baoji Indonesia.

3.5 Metode Analisis

Proses analisis data yaitu menggunakan metode deskriptif kualitatif. Proses analisis data kualitatif diawali dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu wawancara, pengamatan yang sudah

dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar foto dan sebagainya. Setelah ditelaah, langkah selanjutnya adalah reduksi data, penyusunan satuan, kategorisasi, dan yang terakhir adalah penafsiran data. Adapun kelompok analisis data yang digunakan antara lain :

- a) Kelompok analisis teks dan bahasa berupa: analisis konten dan analisis wacana
- b) Kelompok analisis kinerja dan pengalaman individu serta perilaku institusi berupa: penggunaan bahan visual dan studi kasus.

3.6 Definisi Operasional

Definisi operasional adalah pengertian dari variabel tersebut secara operasional, secara praktik, secara nyata dalam objek yang diteliti. Adapun variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah “prosedur ekspor”, yang terdiri dari: pemasaran, pengemasan, pengurusan dokumen, prosedur pengiriman, dan prosedur pembayaran

\

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Penelitian ini berfokus pada PT. Bontojalling Baoji Indonesia. PT. Bontojalling Baoji Indonesia adalah Perusahaan yang bergerak di bidang pengolahan dan penjualan produk santan kelapa, rumput laut kering, dan tepung ikan. yang tujuan pasarnya adalah pasar luar negeri. Perusahaan dimiliki oleh Mr. Wang Jianjiang, merupakan seorang warga negara Cina yang berinvestasi di negara Indonesia dengan mendirikan PT. Bontojalling Baoji Indonesia dan mempekerjakan Warga Negara Indonesia di dalamnya. Perusahaan didirikan pada tahun 2016 dan berlokasi di Jl. Karaeng Pattingalloang No. 350, Kel. Bulurokkeng, Kec. Biringkanaya, Kota Makassar, Indonesia.

Lokasi perusahaan merupakan kantor sekaligus pabrik pengolahan produk dengan luas sekitar 70x60 meter. Dalam kegiatannya, perusahaan membeli bahan baku berupa kelapa, rumput laut, dan ikan dari dalam negeri yang kemudian diolah, dikemas dan diekspor ke luar negeri. Sebagai upaya dalam membantu lancarnya produk yang akan diekspor, maka perusahaan bekerja sama dengan PT. Freight Express yang bergerak di bidang jasa agen pengiriman antar negara atau lebih tepatnya biasa disebut dengan istilah freight forwarder dalam eksport import.

Upaya perusahaan dalam memperkenalkan produknya ditempuh dengan membuka website resmi dengan alamat <http://bontojalling.com> dan disertakan juga dengan nomor telepon serta gambar pengolahan produk.

Perusahaan juga sudah memiliki sertifikat Sucofindo International Service dalam mendukung dan memastikan kualitas dan kapabilitas perusahaan dalam menangani ekspor produk mereka. Sertifikat yang dimaksud dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



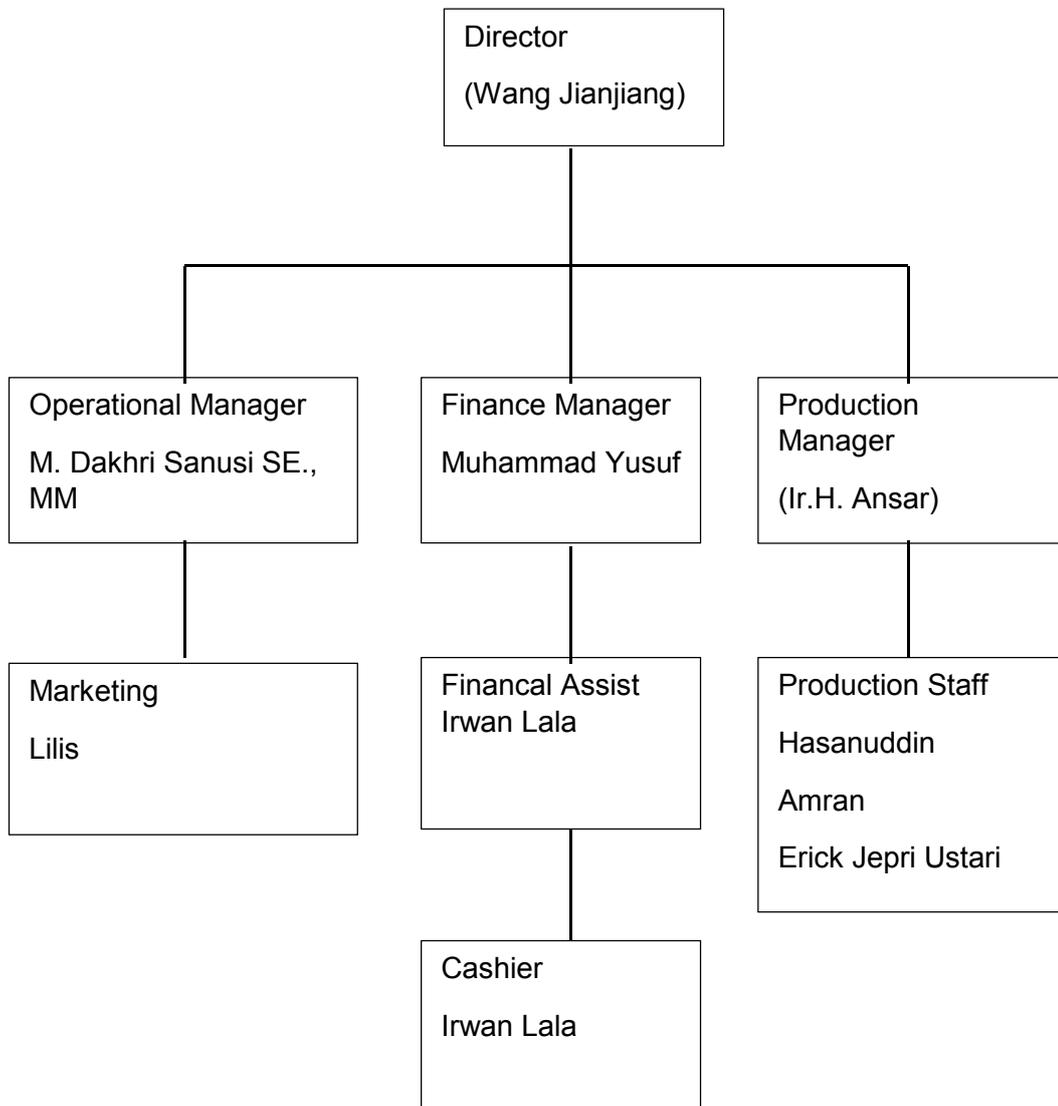
Gambar 2 : Sertifikat perusahaan

Produk ekspor yang diproduksi oleh PT. Bantojalling Baoji Indonesia antara lain santan kelapa, rumput laut kering, dan tepung ikan. Khusus untuk santan kelapa, merupakan produk yang diekspor dengan jumlah besar, mencapai 14 ton untuk satu kegiatan ekspor dalam satu tahun dan dapat melakukan ekspor hingga dua kali. Produk ekspor lain yaitu rumput laut kering hanya diolah berupa proses pengeringan saja sehingga masih perlu diolah untuk dimanfaatkan langsung oleh importir. Produk ekspor terakhir, yaitu tepung ikan, masih perlu pengembangan berupa proses pengolahan yang baik agar menghasilkan tepung ikan kualitas tinggi, dan juga masih perlu mencari target pasar yang sesuai.

Perusahaan sudah pernah mengunjungi pabrik pengolahan tepung ikan yang ada di Kabupaten Bulukumba untuk memperoleh pengetahuan tentang pengolahan tepung ikan yang baik.

Penelitian pada perusahaan ini hanya akan membahas prosedur ekspor salah satu produk yang dipasarkan oleh PT. Bontojalling Baoji yaitu santan kelapa. Santan kelapa cukup diminati di daerah China karena digunakan sebagai produk olahan makanan, dan negara Indonesia memiliki tanah dan iklim yang sesuai untuk memproduksi bahan mentahnya, yaitu kelapa. Kualitas santan kelapa dapat dilihat dengan kadar lemak yang sedikit dan minimnya bakteri yang terdapat pada santan PT. Bontojalling Baoji Indonesia memiliki keunggulan karena mampu memberikan kualitas santan yang baik sesuai dengan kriteria di atas melalui proses pengolahan dengan alat yang handal.

PT. Bontojalling Indonesia sebagai perusahaan yang berbentuk Perseroan Terbatas tentu memiliki struktur organisasi berupa pimpinan dan bawahan, namun untuk mengefisiensikan anggaran dan efektifitas kerja, maka terdapat staf yang merangkap jabatan lebih dari satu, dan gambar berikut merupakan struktur organisasi yang dimaksud.

Struktur Organisasi PT. Bontojalling Baoji Indonesia

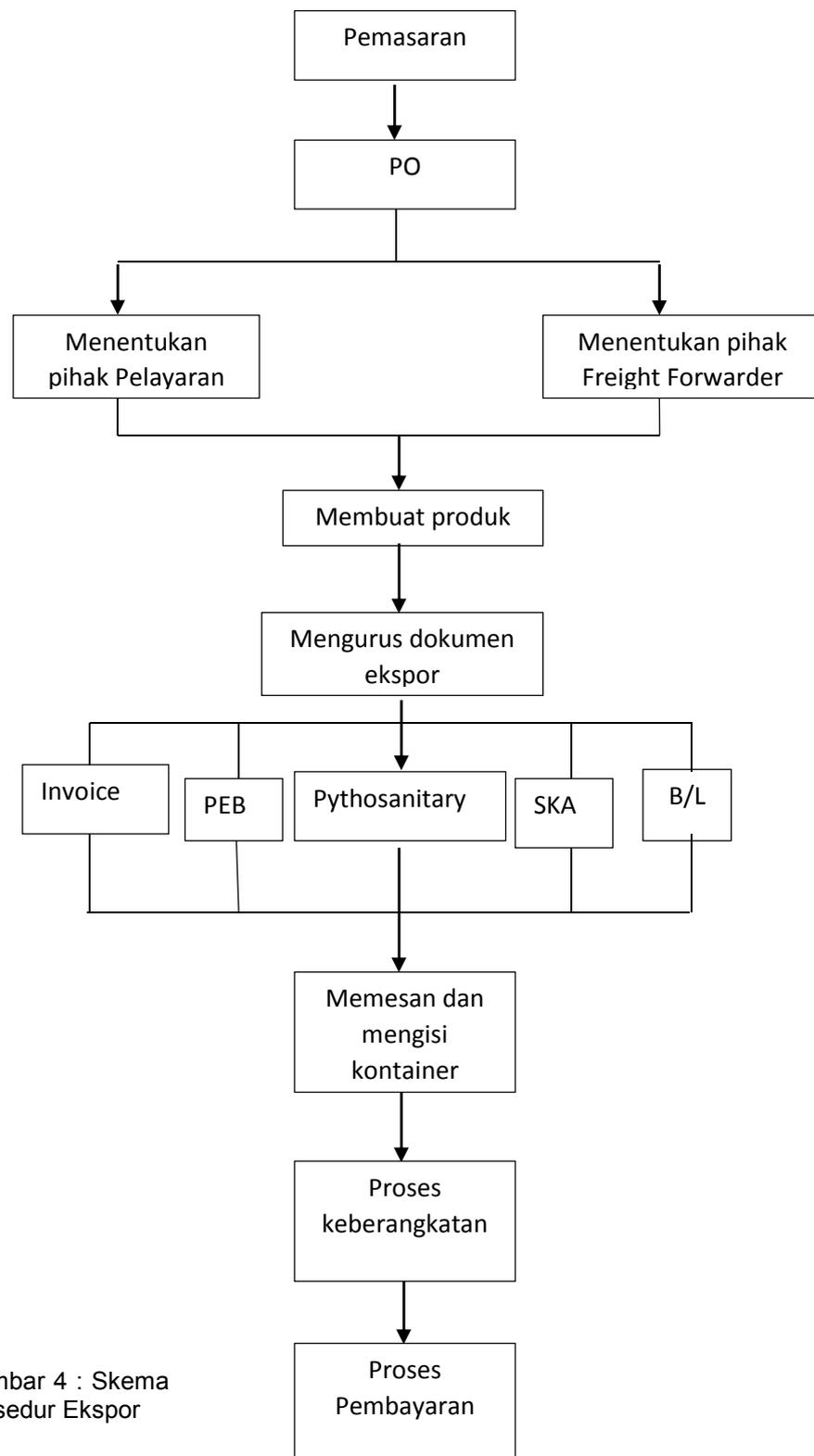
Gambar 3: Struktur Organisasi Perusahaan

4.3 Prosedur Ekspor Santan pada PT. Bontojalling Baoji Indonesia

Prosedur ekspor santan pada PT. Bontojalling Baoji Indonesia terdiri dari beberapa tahapan yang dimulai dari mencari pembeli (importir) hingga menerima pembayaran. Peneliti telah melakukan wawancara pada tanggal 2 Februari 2019 kepada saudara Bapak Irwan Lala yang menjabat sebagai kasir, namun dia juga merangkap sebagai staf yang biasa mengurus prosedur ekspor perusahaan, baik pengurusan dokumen beserta menandatangani dokumen ekspor atas nama PT. Bontojalling Baoji, sehingga peneliti menganggap beliau sudah kompeten untuk dijadikan narasumber

Pada proses wawancara tersebut Bapak Irwan Lala menjelaskan hal-hal yang dilakukan apabila memulai ekspor santan pada PT. Bontojalling Baoji beserta dengan beberapa penjelasan dari istilah-istilah yang biasa dikenal dalam dunia ekspor impor.

Prosedur ekspor santan dapat dibagi menjadi dua. Pertama, adalah alur prosedur ekspor itu sendiri, dan yang kedua adalah alur pengurusan dokumen ekspor. Pada bagian ini hanya akan dibahas alur atau urutan yang dilakukan untuk melakukan ekspor santan. Dalam melakukan kegiatan ekspor, PT. Bontojalling Baoji Indonesia dibantu oleh pihak terkait yang di antaranya adalah pihak pelayaran, pihak freight forwarder, dan pihak lain yang terkait demi mendukung jalannya prosedur ekspor yang efektif. Adapun tahapan-tahapan prosedur ekspor yang peneliti telah menyimpulkan dan menggambarannya dengan bagan sebagai berikut:



Gambar 4 : Skema Prosedur Ekspor

a. Prosedur Pemasaran,

Proses pemasaran mencakup cara memperkenalkan santan yang menjadi produk ekspor dan mencari pembeli bagi produk ekspor tersebut melalui proses memperkenalkan dan menawarkan produk santan ke para target pasar yang dapat dilakukan dengan cara :

1. Menyebarkan informasi menggunakan relasi bisnis di luar negeri.

Relasi bisnis di sini adalah orang atau badan usaha yang memiliki kerja sama di bidang perdagangan di mana orang atau badan usaha tersebut menjadi importir bagi produk yang akan diekspor. Karena merupakan relasi bisnis yang sudah dipercaya, maka sistem pembayaran dan kesepakatan dagang yang dibuat biasanya tidak terlalu rumit dan ketat. Hal ini dikarenakan sudah ada hubungan saling percaya kepada sesama rekan bisnis. Hubungan relasi bisnis juga dapat mendukung aktivitas perusahaan di luar negeri.

2. Melalui website resmi perusahaan.

Upaya dalam melakukan promosi produk atau pengenalan lebih dalam mengenai aktivitas perusahaan dapat ditempuh dengan membuka website perusahaan. PT. Bontojalling Baoiji Indonesia memiliki website resmi dengan alamat <http://bontojalling.com>. Dalam tampilan website tersebut terdapat penjelasan tentang lokasi perusahaan, nomor telepon, alamat email yang tentunya memudahkan dalam mencari tahu lebih lanjut tentang produk yang diinginkan dilengkapi juga dengan galeri produk dari perusahaan seperti tepung ikan, rumput laut dan juga kelapa yang ditampilkan

berupa gambar dan beberapa proses pengolahannya walaupun tidak terperinci. Website resmi perusahaan ini juga menampilkan sertifikat Sucofindo di mana sertifikat ini berisi keterangan bahwa perusahaan telah diaudit dan telah menerapkan prinsip Good Manufacturing Practices secara memuaskan dan sesuai standar yang berlaku. Sebagai pengunjung website, saya cukup yakin dengan kemampuan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya di bidang ekspor setelah melihat tampilan websitenya.

3. Melalui komunitas trader internasional.

Melakukan komunikasi sebagai upaya dalam mencari target pasar ekspor sangat penting dalam bidang pemasaran produk, namun karena jumlah penduduk luar negeri yang sangat besar, maka tentunya sulit dalam mencari target pasar yang sesuai mengingat kebutuhan manusia tentu berbeda-beda. Komunitas trader Internasional menjadi solusi untuk memudahkan menemukan target pasar yang dicari.

Terdapat kelompok-kelompok importir produk tertentu yang tergabung dalam komunitas bersama dengan kelompok-kelompok eksportir yang sesuai. Selain dapat memperkenalkan produk, bergabung dalam komunitas juga dapat membandingkan pembeli atau importir yang sesuai dengan harga dan kesepakatan penjualan yang diinginkan.

4. Global Buyers Online

Global buyers online adalah suatu situs yang membantu dalam mencari pembeli dalam lingkup internasional. Situs ini

bersifat umum dan berbeda dengan situs resmi perusahaan ekspor/impor yang memiliki tampilan dengan model tertentu. . Global Buyers online dengan alamat www.globalbuyersonline.com bersifat seperti mesin pencari bagi eksportir dalam mencari pembeli. Sistem yang digunakan adalah pembeli memasang postingan pemberitahuan tentang barang yang dicari kemudian semua permintaan barang tersebut ditampung dalam situs ini.

Eksportir yang mencari pembeli tinggal menetikkan produk yang dijual dan jika terdapat pembeli yang memang sudah menginginkan produk tersebut melalui postingannya maka muncullah postingan tersebut, langkah selanjutnya adalah menghubungi pembeli melalui kontak yang disediakan baik berupa alamat e-mail, telepon ataupun media social yang dapat menjadi penghubung antara eksportir dan importir dalam membicarakan kesepakatan transaksi , seperti harga, cara pengiriman, cara pembayaran , dan lain-lain.

Kesepakatan yang gagal untuk dicapai maka eksportir perlu untuk mencari importir lain hingga menemukan importir yang tepat. Untuk itu,diperlukan kegigihan, ketelitian dan komunikasi yang baik dalam mencari pembeli.

Perlu diketahui bahwa bahasa yang digunakan untuk pengenalan produk, pemasangan pemberitahuan, negosiasi dan pembuatan kesepakatan dalam ekspor menggunakan Bahasa Inggris karena dalam lingkup bidang ekspor yang mencakup dunia Internasional, Bahasa Inggris menjadi bahasa yang paling umum

digunakan untuk berkomunikasi, sehingga kemampuan Bahasa Inggris sangat penting bagi pemasaran dari perusahaan yang mengekspor barangnya agar dapat menjalin kerja sama yang luas dengan orang-orang di luar negeri.

Setelah menemukan pembeli yang cocok, maka dibuatlah Purchase Order/SalesContract yang berisi proses pembayaran, jasa pengiriman yang dilakukan, jumlah barang yang dikirim, total harga yang dibayar pembeli, dan lain-lain yang telah disepakati. Purchase order ini semacam dokumen kesepakatan yang menjadi bukti hukum tentang transaksi pembelian barang oleh importir beserta informasi-informasi yang dibutuhkan agar tidak terjadi kesalahpahaman di kemudian hari.

Setelah memahami penjelasan di atas maka sekilas terlihat adanya perbedaan prosedur ekspor yang dikemukakan oleh Hamdani (2003:50) yaitu korespondensi dengan di lapangan yaitu prosedur pemasaran, namun pada dasarnya prosedur itu sama, karena dalam prosedur pemasaran dilakukan dengan korespondensi dengan calon pembeli untuk menarik minatnya membeli produk, adapun korespondensi di sini memiliki tujuan untuk memasarkan produk ekspor. Prosedur ekspor selanjutnya yang diungkapkan oleh Hamdani yaitu pembuatan kontrak dagang, yang dalam istilah ekspor dan impor disebut dengan Purchase Order. Jadi, dapat disimpulkan bahwa prosedur ekspor sangat berupa pemasaran dan pembuatan Purchase Order pada PT. Bontojalling Baoji sudah sesuai dengan konsep prosedur ekspor menurut para ahli.

b) Berkoordinasi dengan pihak terkait

Setelah perjanjian disepakati dengan dibuatnya PO (Purchase Order), maka langkah yang dilakukan selanjutnya adalah menentukan dan menghubungi pihak pelayaran dan freight forwarder untuk memperoleh jadwal pengiriman barang dengan kapal yang ditunjuk beserta persiapan dokumen-dokumen ekspor yang akan diurus di tahap selanjutnya.

Freight Forwarder adalah perusahaan yang bertugas untuk menangani urusan pengiriman barang ke luar negeri baik berupa proses pengantaran, dan administrasi. Dalam hal ini, perusahaan menggunakan jalur laut dalam proses pengiriman santan. Menentukan jadwal pengiriman sangat penting agar barang dapat disediakan sesuai jadwal pengiriman yang tersedia dan dapat menemukan harga tepat yang ditawarkan oleh jasa freight forwarder.

Jasa freight forwarder yang digunakan oleh PT. Bontojalling Baoji Indonesia adalah PT. Freight Express Indonesia. Jasa yang digunakan oleh PT. Bontojalling Baoji Indonesia hanya sebatas pada peran shipping agen yang dilakukan oleh PT. Freight Express Indonesia yaitu terbatas pada pengiriman dan penerimaan barang.

Pihak lain yang membantu dalam ekspor santan adalah pihak pengapalan karena PT. Freight Express Indonesia tidak memiliki kapal yang digunakan untuk mengangkut barang, maka PT. Bontojalling Baoji Indonesia perlu berkoordinasi dengan pihak pelayaran yang memiliki kapal angkutan untuk ekspor. Pada pihak pelayaran inilah yang bertugas mengantarkan container dengan jalur laut untuk dari

pelabuhanmuat yaitu Makassar ke pelabuhan negara tertentu yang ditunjuk sebagai tujuan ekspor.

Pihak pelayaran yang ditunjuk oleh PT.Bontojalling Baoji Indonesia adalah SITC Container Lines CO. LTD. Perusahaan SITC container hanya bertugas mengantarkan barang dan menerbitkan B/L, tidak termasuk pada pemeriksaan barang dan dokumen kepabeanan yang bersangkutan dengan pemerintah.

PT. Bontojalling Baoji dengan kedua pihak yang bersangkutan saling berkoordinasi tentang jadwal pengiriman dan tata cara proses pengiriman barang ekspor agar dapat ditangani secara tepat dan efisien.

Setelah mengetahui prosedur tersebut di atas, maka terdapat perbedaan dengan prosedur ekspor yang dikemukakan oleh Hamdani (2003:50), di mana tahapan selanjutnya adalah penerbitan L/C, namun pada kenyataannya PT. Bontojalling Baoji melakukan tahap koordinasi dengan pihak terkait. Perbedaan ini disebabkan karena PT. Bontojalling Baoji tidak menggunakan metode pembayaran L/C karena sesuai dengan dokumen Purchase Order, mereka menggunakan Advance Payment dan Open Account atau Telegraphic Transfer. Sistem pembayaran tersebut tetap sah namun tidak umum digunakan.

Sebagai kesimpulan, perbedaan prosedur pada PT. Bontojalling Baoji yang tidak menggunakan L/C walaupun tidak sesuai dengan yang dikemukakan oleh ahli namun tetap dapat diterima.

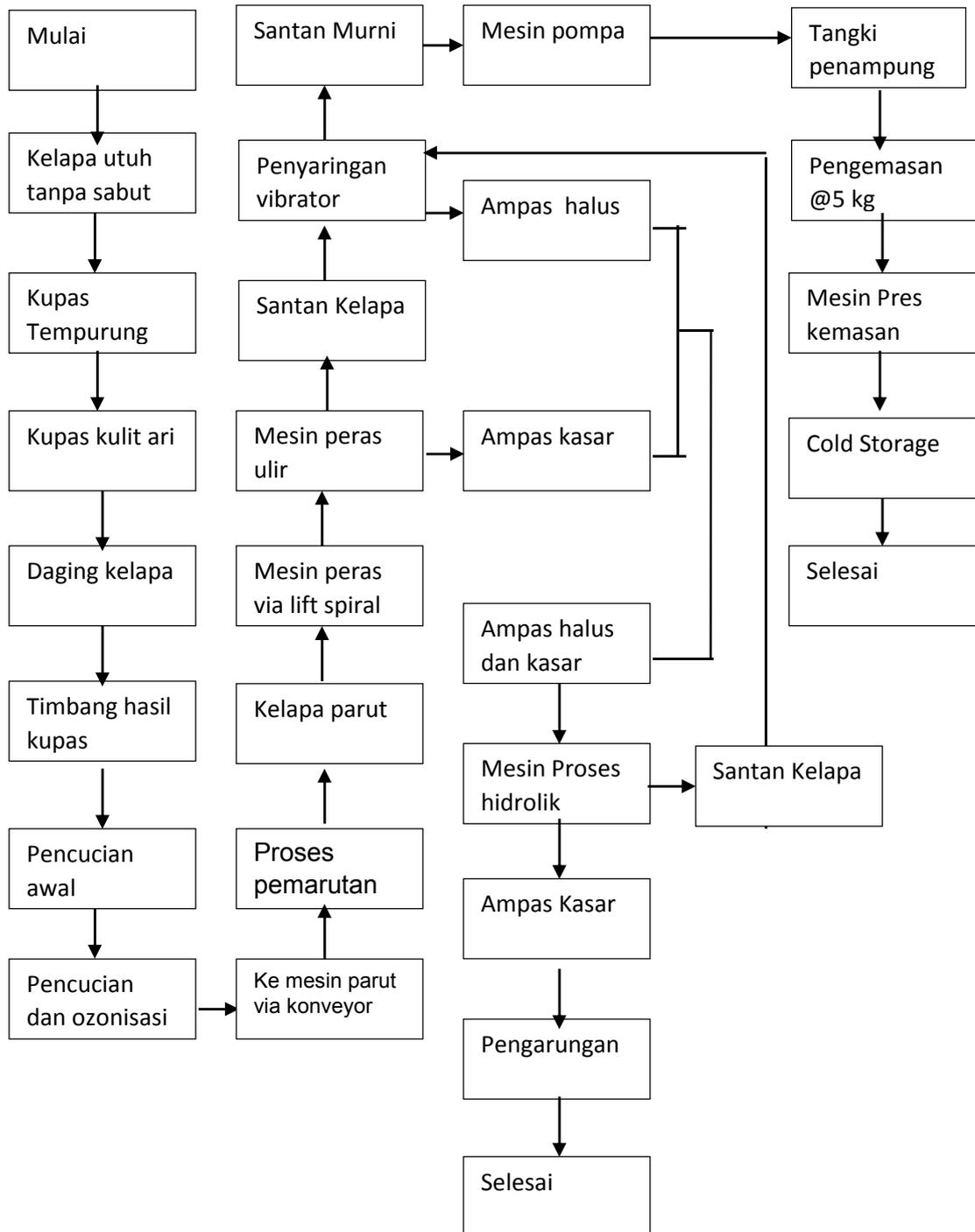
c) Menyiapkan produk ekspor

Setelah semua pihak yang terkait untuk membantu lancarnya proses pengiriman barang ekspor telah siap untuk mengirim barang sesuai jadwal yang ditentukan maka langkah selanjutnya adalah menyiapkan barang yang akan diekspor, dalam hal ini berupa santan cair yang dibekukan yang dikemas dalam wadah plastik dengan berat bersih 5 kg per kemasan. Bahan baku berupa kelapa terlebih dahulu dipesan dan diantarkan oleh pihak penjual dari berbagai daerah di pulau Sulawesi. Setelah sampai, maka kelapa diolah dengan proses yang telah ditentukan untuk menghasilkan santan yang sesuai dengan permintaan importir. Berikut dijelaskan melalui gambar dan bagan proses pengolahan kelapa menjadi santan pada PT. Bontojalling Baoji Indonesia :



Gambar 5: Hasil pengolahan produk ekspor

Proses Pembuatan Produk Santan



Gambar 6: Alur pengolahan santan

Pertama-tama kelapa yang sudah dipesan didatangkan dari supplier yang berada di daerah Sulawesi dengan menggunakan truck. Pihak supplier telah terlebih dahulu mengupas sabut kelapa untuk menghemat tempat mengurangi berat kotor dari bagian buah kelapa yang tidak digunakan selama proses pengolahan menjadi santan.

Setelah kelapa sampai di pabrik pengolahan, maka kelapa dikupas tempurungnya oleh pekerja yang telah didatangkan oleh pihak perusahaan. Pekerja ini bersifat sementara, yang artinya hanya dipekerjakan dan dibayar apabila perusahaan memiliki pesanan santan yang perlu diolah dan disiapkan sesuai jadwal. Adapun setelah santan sudah dikemas dan dimuat, maka pekerja itupun dibebastugaskan.

Langkah selanjutnya setelah tempurung kelapa dipisahkan adalah mengupas kulit ari kelapa. Kulit ari kelapa adalah lapisan tipis dan lunak yang berwarna coklat dan menyatu dengan daging kelapa yang tebal dan berwarna putih. Bagian ini perlu dipisahkan untuk menjaga kemurnian santan dari campuran bahan yang tidak diinginkan. Hasil dari pengolahannya adalah dagingkelapa putih bersih, yang kemudian ditimbang untuk menentukan kadar lemak yang dapat diperoleh.

Setelah ditimbang, daging kelapa kemudian dicuci dengan air bersih sebagai tahapan pertama, adapun pada tahapan kedua, daging kelapa akan dicuci dengan proses ozonisasi untuk membunuh kuman dan bakteri yang dapat merusak kandungan daging kelapa. Daging kelapa yang sudah bersih kemudian dibawa menggunakan konveyor

untuk masuk ke mesin parut, setelah proses pamarutan, maka menghasilkan kelapa parut.

Parutan kelapa kemudian akan dibawa oleh lift spiral ke mesin peras ulir di mana parutan kelapa akan diperas dan menghasilkan santan dan juga ampas kasar, tetapi santan yang dihasilkan belum sempurna, karena masih terdapat kandungan ampas kelapa yang tidak diinginkan.

Santan yang masih terdapat kandungan ampas di dalamnya, maka perlu melalui proses penyaringan menggunakan vibrator untuk memisahkan santan murni dan ampas halus. Santan murni itu sendiri akan masuk ke mesin pompa untuk dialirkan ketangki penampung. Dari tangki penampung inilah yang akan mengeluarkan santan untuk dikemas dengan berat 5 kg per kemasan. Kemasan santan terbuat dari plastik tebal yang tahan air. Setelah santan dikemas maka kemasan perlu dipres menggunakan mesin pres untuk mengeluarkan udara, karena selain untuk menghemat tempat kandungan udara dalam kemasan juga dapat membawa bakteri yang merusak kualitas santan.

Kemasan yang sudah dipres hanya menyisakan santan murni di dalamnya maka proses selanjutnya adalah menyimpan santan tersebut. Media yang digunakan untuk menyimpan santan yang sudah jadi adalah cold storage. Cold storage adalah media penyimpanan yang dapat mengatur suhu ruangan di dalamnya membekukan santan. Bakteri lebih sulit berkembang biak pada santan beku dibanding santan cair sehingga santan beku menjadi produk akhir untuk siap dimasukkan ke kontainer.

Hasil dari mesin peras ulir selain menghasilkan santan juga menghasilkan ampas kasar. Adapun hasil dari penyaringan santan menggunakan vibrator selain menghasilkan santan murni juga menghasilkan ampas halus. Hasil sampingan dari kedua proses ini, yaitu ampas halus dan ampas kasar tidak langsung dibuang, namun diolah kembali agar bisa dimanfaatkan semaksimal mungkin.

Ampas kasar dan ampas halus akan dimasukkan ke dalam mesin press hidrolik. Mesin ini akan mengeluarkan air santan yang masih bisa dipakai dan menyisakan ampas kasar. Ampas kasar yang sudah tidak bisa diolah lagi karena sudah kering maka dikarungkan dan menjadi proses akhir dari hasil sampingan pengolahan santan.

Hasil utama dari mesin press hidrolik ini adalah santan yang kembali diolah melalui penyaringan di mesin vibrator menghasilkan santan murni, masuk ke mesin pompa, ke tangki penampungan, dikemas dan disimpan dalam cold storage persis seperti proses santan yang diolah pada penyaringan sebelumnya. Dengan demikian, santan yang diperoleh jumlahnya dapat dimaksimalkan, dan berakhirilah proses pengolahan santan pada PT. Bontojalling Baoji Indonesia dan diteruskan pada tahap selanjutnya.

Setelah mengetahui proses pengolahan hingga barang ekspor sudah siap dikirim, maka dapat disimpulkan bahwa prosedur ini sudah sesuai dengan prosedur ekspor yang dikemukakan oleh Hamdani (2003:50) yaitu prosedur menyiapkan barang ekspor.

d) Pengurusan Dokumen Ekspor

Pembahasan tentang dokumen ekspor pada bisnis internasional sangatlah luas. Pada bagian ini hanya akan dibahas tentang pemahaman dasar dokumen ekspor yang perlu dilengkapi dalam rangka pelaksanaan administrasi kepabeanan di negara Republik Indonesia sesuai dengan hukum yang berlaku secara nasional dan internasional.

Dokumen ekspor yang ikut diurus oleh PT. Bontojalling Baoji meliputi dokumen Purchase Order, Packing List, Bill of Lading, dokumen Phytosanitary dokumen PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang) dan terakhir adalah dokumen SKA (Surat Keterangan Asal) atau orignal. Dokumen ekspor diterbitkan oleh pihak terkait tergantung jenis dokumen tersebut. Untuk lebih jelasnya dokumen ekspor dapat dirinci sesuai jenisnya.

Dokumen Purchase Order (PO) sudah dibuat terlebih dahulu setelah melakukan kesepakatan dengan pembeli. Dokumen Purchase order ini telah terlebih dahulu dibahas pada bagian pemasaran dan pembuatan kesepakatan antara eksportir dan importir.

Dokumen Phytosanitary, adalah dokumen yang dibuat oleh kementerian Pertanian negara eksportir, dalam hal ini adalah Republik Indonesia. Dokumen Phytosanitary merupakan dokumen yang menegaskan bahwa produk yang diekspor bebas dari hama dan penyakit berbahaya sesuai dengan hasil pengujian dari pihak/badan yang ditunjuk oleh pemerintah Republik Indonesia. Dokumen Phytosanitary berbentuk sertifikat dan ditandatangani oleh pihak yang

bersangkutan. Tidak semua barang ekspor memerlukan dokumen phytosanitary, hanya barang ekspor yang bersifat organik seperti bahan pangan yang rentan terkontaminasi dengan bakteri/virus berbahaya. Adapun produk elektronik tidak membutuhkan sertifikat Phytosanitary untuk masuk ke negara tujuan ekspor.

Dokumen Packing List, adalah dokumen yang menjelaskan tentang tentang rincian barang yang dikirim. Rincian yang dimaksud antara lain berat kotor, berat bersih, jenis kemasan, jumlah kemasan, harga barang, rincian kandungan barang, dalam hal ini santan kandungan lemaknya berapa persen, nama dan keterangan instansi penjual (eksportir) dan pembeli (importir). Semua rincian perlu disesuaikan dengan kesepakatan yang telah dibuat oleh eksportir dan importir yang tertuang dalam dokumen Purchase Order.

Dokumen Bill of Lading adalah dokumen yang berisi tentang instruksi pengapalan/Shipping Instruction. B/L adalah suatu dokumen yang dibuat oleh pihak pelayaran dengan instruksi dari pemilik barang ekspor yang akan dikirim, yang dalam kasus ini yaitu PT. Bontojilling Baoji Indonesia. Bill of Lading berisi informasi tentang instansi pengirim (eksportir), informasi instansi penerima, serta instruksi alamat tujuan barang ekspor yang dikirim seperti nama pelabuhan dan kota tujuan. Informasi-informasi lain mengenai Bill of Lading akan dibahas lebih lengkap pada bagian dokumen ekspor. Bill of Lading pada intinya berfungsi sebagai petunjuk bagi pihak pelayaran dalam mengirim barang sesuai keinginan eksportir.

Dokumen PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang) adalah dokumen yang dibuat oleh pihak kepabeanan. Pihak kepabeanan yang membuat PEB di Indonesia adalah pihak PPJK (Perusahaan Pengurusan Jasa Kepabeanan) biasa disebut dengan pihak bea cukai yang ditunjuk oleh pemerintah Indonesia. Dokumen PEB dibuat setelah diterimanya dokumen Phytosanitary (jika diperlukan), packing list dan B/L dari pihak eksportir. Pada dokumen PEB menggunakan Bahasa Indonesia,, karena PEB adalah dokumen pemberitahuan pelaksanaan ekspor dari kepabeanan yang memiliki format formal dari negara bersangkutan.

Dokumen Original/Surat Keterangan Asal (SKA), adalah dokumen yang dibuat oleh dinas perdagangan kota setempat, dalam hal ini adalah dinas perdagangan kota Makassar. Surat Keterangan asal (SKA)/Original adalah dokumen yang menegaskan bahwa barang yang akan diekspor memiliki izin untuk dikeluarkan dari daerah kepabeanan negara Indonesia ke daerah kepabeanan negara tujuan sesuai informasi yang ada dalam SKA tersebut. Adapun informasi lain-lain dan bentuk dari dokumen SKA itu sendiri akan dijelaskan lebih mendetail pada bagian dokumen ekspor pada pembahasan selanjutnya. Pada intinya, dokumen SKA menjadi bukti izin dari pemerintah Indonesia bahwa barang ekspor telah memenuhi standar aturan yang berlaku baik secara nasional dan internasional untuk selanjutnya dikirim ke pelabuhan yang ditunjuk importir.

Setelah mengetahui apa saja dokumen yang disertakan dalam prosedur ekspor, maka dapat dibandingkan dengan dokumen ekspor yang dikemukakan oleh Hamdani (2003:50) dan Cateora dan Graham

(2007:351-354). Dari hasil perbandingan tersebut, maka dapat ditemukan banyak kesamaan seperti penyertaan dokumen PEB, Invoice, packing list, SKA, Bill of Lading. Adapun perbedaan dari kedua pendapat tersebut di atas hanya terletak pada penyertaan dokumen L/C dan asuransi, namun PT. Bontojalling Baoji tidak perlu menyertakan dokumen tersebut karena perusahaan tidak menggunakan jasa asuransi dan tidak menggunakan L/C sebagai metode pembayaran.

e) Memesan kontainer

Kontainer adalah suatu wadah untuk mengemas barang ekspor agar lebih mudah dipindahkan dan dikelola dalam proses pengiriman barang. Memesan kontainer atau istilahnya Stuffing container dilakukan 1 hari sebelum jadwal keberangkatan yang telah ditentukan sebelumnya dengan pihak pelayaran dan freight forwarder. Terdapat beberapa ukuran kontainer yang antara lain:

- 1) 20' (20 feet) kapasitas angkut kurang lebih 20 ton
- 2) 40' (40 feet) kapasitas angkut kurang lebih 27 ton.
- 3) 40' high cube (40 feet HC) kapasitas angkut kurang lebih 29 ton.
- 4) 45' high cube (45 feet HC) kapasitas angkut kurang lebih 30 ton.

Adapun jenis-jenis kontainer terbagi atas:

- 1) General container digunakan untuk mengangkut barang-barang umum
- 2) Thermal container, adalah container yang dilengkapi dengan pengatur suhu, termasuk di sini adalah reefer kontainer

- 3) Tank container, adalah kontainer yang berbentuk tangki yang ditempatkan dalam kerangka peti kemas.
- 4) Dry Bulk container, adalah container yang memiliki lubang di bagian atas dan bagian bawah untuk memuat dan membongkar muatan
- 5) Platform container adalah kontainer yang hanya terdiri dari lantai dasar dan/ ditambah tiang dengan dinding penyangga.

Pemilihan kontainer yang tepat sangat penting untuk menjaga kualitas barang ekspor yang ada di dalamnya agar tidak rusak. Pemilihan container disesuaikan dengan berat dan jenis barang yang akan diekspor

PT. Bontojalling Baoji Indonesia mengekspor santan beku sebanyak 16 ton sampai dengan 25 ton dan memerlukan suhu ruangan yang dingin untuk menjaga kualitas santan beku agar tidak terkontaminasi bakteri setiap kali melakukan ekspor sehingga memutuskan memilih kontainer dengan ukuran 20' (20 feet) agar dapat menampung berat barang yang totalnya 16 ton dan container ukuran 40' (40 feet) apabila berat barang ekspor mencapai 25 ton. Jenis container yang digunakan adalah jenis reefer kontainer untuk menjaga suhu agar tetap dingin agar santan beku tidak mencair.

Setelah kontainer reefer yang dipesan tiba,, maka pekerja melakukan proses loading atau memuat barang ekspor secara manual, yaitu santan kelapa beku yang sudah dikemas rapi masuk ke dalam container tersusun rapi sesuai dengan bobot barang yang dapat container tampung, Sopir truck kemudian membawa muatan ke

pelabuhan dan proses penanganannya dialihkan ke pihak freight forwarder dan pelayaran.

Prosedur pemuatan barang ke kontanainer tidak disebutkan dalam prosedur ekspor menurut Hamdan (2003:50), karena prosedur pemuatan barang ke kontainer hanya sebagai persiapan untuk proses keberangkatan sehingga bisa dikatakan bahwa prosedur ini bisa disertakan untuk memperjelas proses yang dilalui dalam mengekspor santan.

f) Proses keberangkatan.

Setelah kontainer sampai di pelabuhan yang diantarkan oleh pihak ekspedisi, maka pihak eksportir (PT. Bontojalling Baoji Indonesia) tinggal menunggu santannya sampai ke tangan importir sesuai dengan lama pengiriman yang telah direncanakan dan yang mengurus keberangkatan dan penerimaan barang ekspor adalah pihak freight forwarder (PT. Freight Express Indonesia) dan pihak pelayaran. PT Bontojalling Baoji tinggal berkoordinasi dengan pihak tersebut apabila terjadi kendala, adapun selebihnya tinggal menunggu sampai importir di negara tujuan barang ekspor mengkonfirmasi terima barang dan selanjutnya melakukan pembayaran sesuai kesepakatan. Prosedur keberangkatan yang telah dijelaskan di atas sudah sesuai dengan prosedur yang telah dikemukakan oleh Hamdani (2003:50).

g) Prosedur pembayaran

Berbicara tentang proses pembayaran, terdapat beberapa metode pembayaran dalam ekspor impor yang diterima oleh PT. Bontojalling Baoji dalam menjual santannya yang di antaranya :

1) Advance Payment

Advance Payment atau pembayaran di muka, adalah sistem pembayaran di mana importir membayar terlebih dahulu secara penuh harga barang yang ingin dibeli, kemudian barang diproduksi, dikirim dan kemudian diterima oleh importir. Metode ini sangat sulit untuk ditemui karena kebanyakan importir lebih suka dengan sistem pembayaran Open Account walaupun pihak PT. Bontojalling Baoji lebih suka dengan sistem pembayaran semacam ini. Pada system advance Payment, PT.Bontojalling Baoji menerima pembayaran di muka.

2) Pembayaran kemudian (Open Account)

Sistem pembayaran kemudian adalah pembayaran yang dilakukan oleh importir setelah barang diterima dan sesuai dengan rincian barang yang disepakati. Pembayaran dengan cara ini yang paling banyak dilakukan oleh PT.Bontojalling Baoji Indonesia. Sistem pembayaran Open Account sangat beresiko bagi eksportir karena terdapat kemungkinan kalau importir tidak membayar barang ekspor yang diterima, namun karena adanya sistem kepercayaan yang sudah terjalin antara perusahaan maka syukurlah hal tersebut tidak pernah menimpa perusahaan.

PT. Bontojalling menjaga sistem kepercayaan kepada kliennya untuk menghindari resiko yang tidak diinginkan. Pada system ini PT.Bontojalling Baoji memperoleh bayaran setelah produk santannya dites dan sesuai kualitasnya dengan yang telah disepakati.

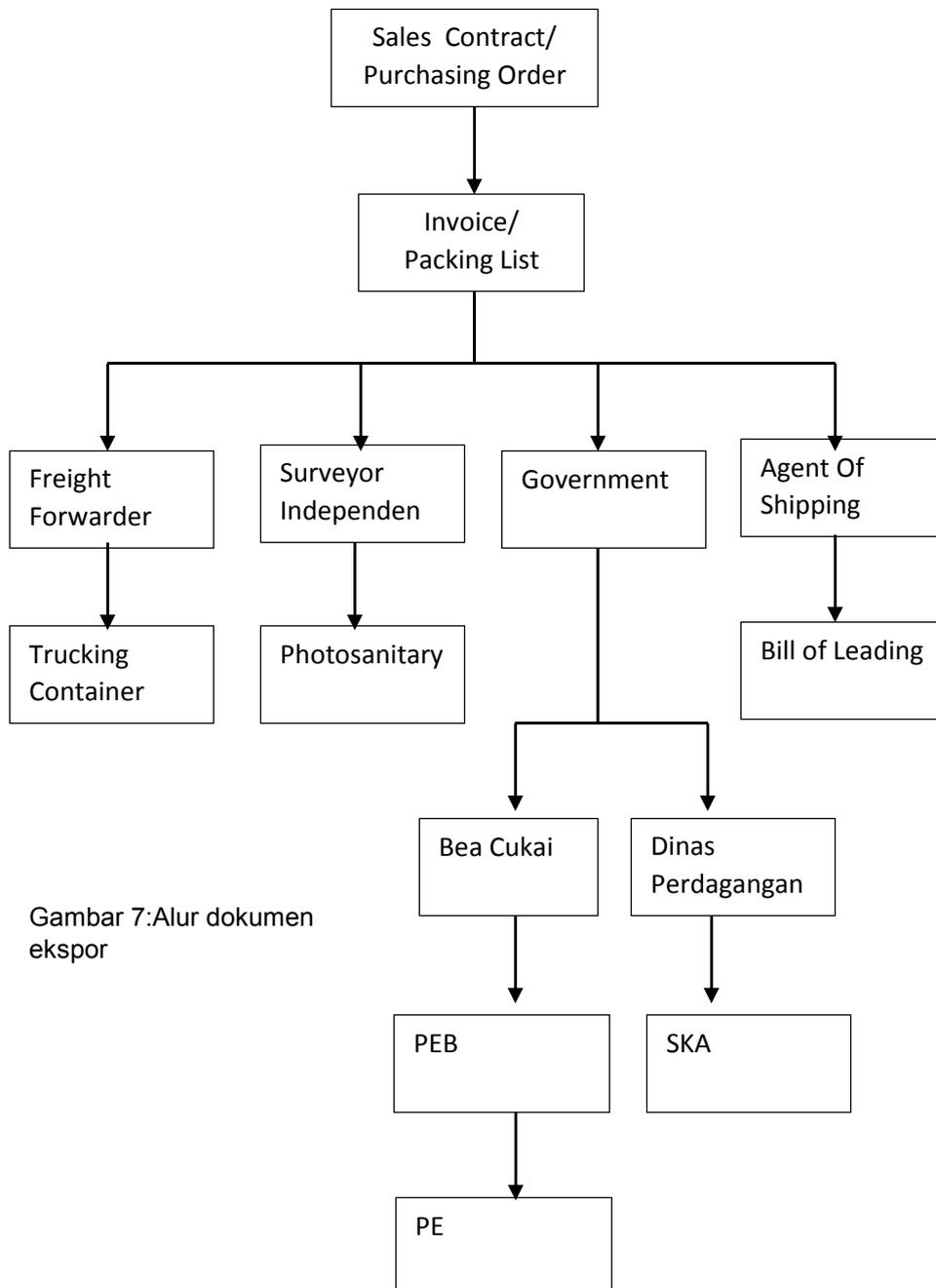
3) Letter of Credit (L/C)

Sistem pembayaran dengan menggunakan L/C melibatkan bank yang terdapat di negara eksportir dan negara importir. Importir membuka LC pada bank di negaranya kemudian dokumennya dikirimkan ke pihak eksportir untuk menerima pembayaran di negaranya melalui bank yang ditunjuk. Sistem ini cenderung aman karena melibatkan pihak ketiga, namun PT. Bontojalling Baoji belum pernah menerima pembayaran dengan cara seperti ini.

PT. Bontojalling Baoji tidak menggunakan metode pembayaran L/C dalam transaksi ekspornya sehingga prosedurnya walaupun tetap disebut pembayaran namun berbeda dengan prosedur yang dikemukakan oleh Hamdani (2003:50). Walaupun berbeda prosedur pembayaran pada PT. Bontojalling Baoji tetap dapat diterima dalam transaksi ekspor impor

4.3 Dokumen Pengurusan Ekspor Santan

Peneliti telah melakukan wawancara pada tanggal 24 April 2019 dengan Bapak Faisal Rizal, yang merupakan seorang praktisi ekspor. Menurutnya, pengurusan dokumen memiliki alur atau urutan-urutan tertentu. Apabila terdapat satu dokumen tidak ada yang menjadi syarat untuk dokumen lain dibuat, maka proses pengurusan dokumen ekspor dapat terhambat dengan pihak yang mengurus dokumen. Pada wawancara itu dijelaskan tentang alur pengurusan dokumen seperti. Alur pengurusan dokumen ekspor yang dimaksud dapat diketahui dengan gambar berikut:



Gambar 7: Alur dokumen ekspor

Gambar di atas menjelaskan bahwa dokumen pertama yang diurus adalah dokumen adalah sales contract, atau Purchasing Order, di mana berisi tentang kesepakatan metode pembayaran yang disepakati oleh eksportir dan importir, setelah selesai, maka dokumen invoice/Packing list dikirim ke:

1. Fright forwarder. Pihak Freight forwarder mengurus tentang penyediaan dan pengiriman container barang ekspor ke negara tujuan.
2. Surveyor Independen, di mana packing List menjadi acuan produk yang akan diperiksa untuk memastikan produk bebas dari hama dan penyakit. Produk yang telah lulus pemeriksaan maka akan dibuatkan dokumen Photosanitary.
3. Agent of Shipping, dalam hal ini adalah pihak pengapalan yang bertugas untuk mengirim container dari pelabuhan asal ke pelabuhan tujuan. Setelah disetujui oleh pihak pengapalan, maka dibuatlah Bill of Lading yang merupakan dokumen instruksi pengapalan.

Apabila ketiga pihak di atas telah membuat dokumen ekspor yang antara lain dokumen invoice, bill of leading, dan dokumen Photosanitary maka langkah selanjutnya adalah dokumen tersebut :

1. Dikirim ke pihak pemerintah, khususnya pihak bea cukai, untuk dibuatkan dokumen Pemberitahuan Ekspor Barang/PEB. Dokumen PEB diperlukan agar barang bisa masuk kepelabuhan. Apabila PEB disetujui oleh pihak pelabuhan, maka diterbitkan dokumen PE agar barang bisa naik ke kapal.
2. Dikirim ke pihak pemerintah, khususnya pihak Dinas Perdagangan Republik Indonesia. Dokumen yang telah disetujui kemudian dibuatkan dokumen SKA (Surat keterangan Asal). Dokumen SKA menandakan bahwa barang disetujui oleh Pemerintah Republik Indonesia untuk diekspor sesuai standar yang berlaku.

Pada perusahaan PT. Bontojalling Baoji Indonesia yang mengurus barang ekspornya tentunya juga mengurus dokumen ekspor yang

dibutuhkan. Pengurusan dokumen disesuaikan dengan pihak-pihak yang terkait. Peneliti telah mengumpulkan dokumen ekspor dari PT. Bontojalling Baoji Indonesia. Tidak semua dokumen ekspor diberikan untuk diulas demi menjaga rahasia perusahaan. Informasi atau isi dokumen tersebut juga tidak semuanya diterangkan juga untuk menjaga rahasia perusahaan.

Dokumen dikumpulkan oleh peneliti adalah sebagai bagian dari pengumpulan data dengan metode dokumentasi. Dokumen-dokumen tersebut antara lain :

1. Dokumen Purchase Order
2. Dokumen Phytosanitary
3. Dokumen Packing List
4. Dokumen Invoice
5. Dokumen Bill of Leading
6. Dokumen PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang)
7. Dokumen Original/SKA (Surat Keterangan Asal)

Setelah memperhatikan dokumen yang ada, maka menyimpulkan bahwa dokumen ekspor pada PT. Bontojalling Baoji sudah sesuai dengan ketentuan dari Pemerintah Republik Indonesia berdasarkan Peraturan Direktur Jenderal Bea dan Cukai Nomor PER-32/BC/2014 jo. PER-29/BC/2016 tentang tata laksana kepabeanan di bidang ekspor yang di dalamnya terdapat persyaratan dokumen seperti invoice, packing list, dokumen PEB dan dokumen lain-lain. Untuk memperkuat pernyataan peneliti maka peneliti menyertakan hasil wawancara dengan Bapak Faizal Rizal selaku praktisi di bidang ekspor impor mengkonfirmasi kesesuaian dokumen pada PT. Bontojalling dengan dokumen yang disertakan untuk

prosedur ekspor santa,sehingga dapat disimpulkan bahwa dokumen elkspor pada PT. Bontojalling Baoji sudah lesesuai aturan Pemerintah Republik Indonesia

Dokumen yang peneliti kumpulkan dari perusahaan kebanyakan menggunakan Bahasa Inggris dan dilengkapi dengan stempel dan tanda tangan dari petugas terkait. Peneliti kemudian mengetik ulang beberapa dokumen dengan berusaha mempertahankan informasi dan format yang ada pada setiap dokumen yang bersangkutan, kemudian peneliti menjelaskan informasi tambahan di setiap lembar dokumen sebagai pelengkap apabila terdapat istilah dalam ekspor dan impor yang mungkin sulit untuk dipahami agar informasi yang diperoleh dapat lebih maksimal, dan berikut adalah dokumen beseta dengan penjelasannya masing-masing :

<u>Purchase Order</u>	
Subject	: Purchase Order
Number	: CM2018/07/03
Seller	: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
Contact	: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
Adress	: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
Phone/Fax	: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
Email	: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
<p>We confirm our Purchase Order of the following goods subject to the terms and condition on stated here under :</p>	
Commodity	: Coconut Milk, Original Sulawesi, Indonesia
Quality	: Fat>25%
Quantity	: 26,5 MT +/- 10%
Packing	: In bags or 5 kg packing in bags, stuffing 40" freeze container
Price	: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
Amount	: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
Shipment Terms:	CNFHuangpu, China
Payment	: T/T advance 90%, and 10% balance after quality test by factory in Huangpu. (Bank charges China are beneficiary of account).
Seller Bank	: Bank Name : Bank Mandiri Branch Slamet Riady Swift Code : BMRIIDJA Account Holder : xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx Account No. : xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
Weight	: Weihgt is final in Huangpu
Shipping Marks	: None
Shipper	: PT. Bontojalling Baoji Indonesia
Consignee	: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
Loading Port	: Makassar, Indonesia
Destination	: Huangpu, China
Documents	: Invoice, Packing List, B/L, Photosanitary and COO
Any Dispute	: Dispute or claims arising out of relation to thsi contract shall be settled by CHINA INTERNATIONAL ECONOMIC AND TRADE ARBITRATION COMMISSION (CIETAC). Whose decision shall be final and enforceable to both parties, and the loser shall bear the cost.
Seller, PT. Bontojalling Baoji Indonesia	Buyer, xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
Stempel dan tanda tangan	
Nama pihak terkait	Nama pihak terkait

Gambar 8: Dokumen Purchase Order

Dokumen Purchase Order yang merupakan perjanjian kontrak dagang antara eksportir dan Importir. Di dalam isi perjanjian Purchase Order terdapat informasi yang dapat diketahui antara lain :

1. Seller (Eksportir) adalah PT. Bontojalling Baoji, beserta dengan alamat lengkap, e-mail, nommor telepon yang disediakan
2. Buyer (Importir) dirahasiakan oleh perusahaan karena untuk menghindari target persaingan pasar dalam mencari pembeli
3. Komoditas yang diperjualbelikan adalah santan kelapa, yang berasal dari Indonesia
4. Santan yang dibeli memiliki ketentuan yaitu kadar lemak di atas 25%
5. Berat barang yaitu 26,5 ton di mana sekitar 10% dari total pembayaran dibayar di kemudian hari. Berat final ditentukan di kota Huangpu, China
6. Produk dikemas dalam wadah plastik dengan berat 5 kg di dalam kontainer beku berukuran 40 kaki
7. Pembayaran oleh importir hanya 90% dan sisanya 10% akan dibayar setelah dites di pabrik perusahaan eksportir
8. Bank yang digunakan dalam proses pembayaran adalah Bank Mandiri cabang Slamet Riady atau Bank ICBC Indonesia cab. Makassar.
9. Barang dikirim dari pelabuhan Makassar, Indonesia ke pelabuhan Huangpu, China
10. Dokumen yang disertakan dengan barang yaitu Invoice, Packing List, B/L, Photosanitary dan Certificate of Origin (COO)

Dokumen Phytosanitary menjadi keterangan dan penegasan bahwa produk ekspor bebas dari hama dan penyakit berbahaya, Dokumen ini tergolong lama diurus, karena perlu mengadakan uji lab diverifikasi dari kementerian pertanian. dari contoh dokumen Phytosanitary dari PT. Bontojalling Baoji Indonesia maka dapat diketahui bahwa:

1. Sertifikat ditujukan untuk badan karantina dan perlindungan tumbuhan di negara China
2. PT. Bontojalling Baoji sebagai eksportir dan pembeli yang identitasnya dirahaskan dengan barang berupa santan kelapa sebanyak 5.300 kantong dan berat 26,5 ton yang dikirim dari pelabuhan Makassar Indonesia ke pelabuhan Huangpu China, dinyatakan telah diinspeksi atau dipeiksa dan dinyatakan telah bebas dari hama sesuai dengan deskripsi yang tertera dalam kontrak dagang antara eksportir dan importir serta ketentuan standar internasional tentang pengendalian hama yang berlaku.
3. Tidak dibutuhkan penanganan lebih lanjut untuk pembersihan hama tidak ada keterangan lanjut tentang keputusan yang dibuat
4. Dokumen phytosanitary dibuat dan ditandatangani oleh pihak yang berwenang dari kementerian Pertanian Republik Indonesia lengkap dengan stempel resmi dari kementerian Pertanian.
5. Dokumen Phytosanitary dikirim ke badan karantina China sebagai bukti dari pemerintah Indonesia bahwa produk telah diuji dan dinyatakan bebas dari hama.

<u>PACKING LIST/WEIGHT MEMO</u>						
DATE : July 19 th ,2018		SHIPPER : PT.Bontojalling Baoji Indonesia				
Number : 23/PL-BBI/VII/2018		Jln. Karaeng Pattingalloang-Indonesia				
P/O.NO : CM2018/07/03		Consignee : xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxxx-China Phone : xxxxxxxxxxxxxxxx				
Shipper per : SITC SURABAYA V.1815N						
MARKS	Container No./Seal No.	DESCRIPTION	NO. OF BAGS	GROSS WEIGHT IN KGS	TARE WEIGHT IN KGS	NETT WEIGHT IN KGS
none		CNF HUANGPU, CHINA COCONUT MILK SPECIFICATION OF GOODS : Packing in plastic bags FAT : >25% ORIGIN : Sulawesi,Indonesia Container No. xxxxxxxxx	5.040	25.351	151	25200
TOTAL			5.040	25.351	0	25.200
Remark : Type Of Packing : Plastic bags 5 kgs Nett Average Weight : Gross Weight of Each Bag : 5,03 Kgs Tare Weight of Each Bag : 0.03 Kgs Nett Weight Of Each Bag : 5,00 Kgs <div style="text-align: right;">PT. Bontojalling Baoji Indonesia</div> <div style="text-align: right;">Stempel dan tanda tangan</div> <div style="text-align: right;"><u>Nama pihak terait</u></div>						

Gambar 10: Dokumen Packing List

Packing list mendeskripsikan rincian barang yang dikirim dalam kontainer. Rincian yang dimaksud dapat dilihat melalui dokumen yang terlampir. Adapun informasi yang dapat diperoleh yaitu :

1. Packing list dibuat pada tanggal 19 Juli 2018 dengan nomor arsip 23/PL-BBI/VII/2018
2. Packing list merupakan kelanjutan dari kesepakatan yang tertuang dalam dokumen Purchase Order dengan nomor: CM2018/07/03 dalam rangka memenuhi kewajiban eksportir kepada importir
3. Packing List dibuat oleh Pihak PT.Bontojalling Baoji Indonesia sebagai pengirim barang ekspor yang ditujukan kepada importir mereka yang identitasnya dirahasiakan.
4. Tidak ada penandaan yang diberikan disetiap kemasan produk yang dikirim, yang artinya setiap produk dikategorikan sama sesuai deskripsi yang tertulis.
5. Santan yang berasal dari Sulawesi, Indonesia dan dikemas dalam wadah plastik dengan berat bersih 5 kg dan kadar lemak di atas 25 %
6. Jumlah kemasan berupa kantong plastik sebanyak 5.040 buah dengan berat kotor yaitu 25.351 kilogram, berat tara yaitu 151 kg dan berat bersih yaitu 25.200 kg
7. Terdapat keterangan tambahan informasi yaitu rata-rata berat kotor dari setiap kantong santan adalah 5,03 kg, berat tara 0,03 kg dan berat bersih 5 kg.

SITC		SITC CONTAINER LINES CO. LTD		
1. Shipper: PT. Bontojalling baoji Indonesia. JL. KARAENG PATTINGALOANG NO.350, MAKASSAR- INDONESIA		Portto Port or Combined Transport BILL OF LADING Received for shipment in external apparent good order and condition, unless otherwise indicated. The total number of packages or unit stuffed in the container, the description of the goods and the weight shown in the Bill of Lading are furnished by the merchants, and which the carrier has no reasonable means checking and is not part of this Bill of Lading contract. The carrier has issued the number of Bill of Lading below, all of this tenor and date, one of the original of Bill of Lading must be surrendered and endorsed or signed against the delivery of the goods or the delivery order and whereupon any other original Bills of Ladingshall be void.		
2. Consignee xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx Phone : xxxx.GUANGZHOU, CHINA				
3. Notify party(s) is agreed that no responsibility shall attach to the carrier or his agent for failure to notify xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx Phone xxxxxxxxxxxxxxxx				
4. Pre carriage by <small>Applicable only when the document is used as combined transport bill of leading</small>	5. Place of receipt Makassar, Indonesia <small>Applicable only when the document is used as combined transport bill of leading</small>			
6 Vessel/voy No SITC SURABAYA V185N	7. Port Of Loading MAKASSAR, INDONESIA			
8. Port of discharge SHEKOU, CHINA	9. Place of Delivery Huangpu, China <small>Applicable only when the document is used as combined transport bill of leading</small>			
Container No./Seal No Marks and Number N/M.	Number and kind of packages description of goods 1x40' HR SHIPPER'S LOAD, COUNT, AND SEAL (5300 BAG(S)) SAID TO CONTAIN 26.5 MT OF COCONUT MILK	Gross Weight Kgs 26,659.000 KGS NET WEIGHT 26,500.000 KGS	Measurement	
10 Total No. of Containers or package in words One Package Only				
11. Freight & charges	Rate	Unit	Prepaid	Collect
Prepaid at	Payable at MAKASSAR, INDONESIA	Number of original B(s)/L		
Place of issue and Date MAKASSAR, INDONESIA 22/07/2018		12. Declared value/charge		
LADEN ON BOARD THE VESSEL DATE 22/07/2018 BY SITC SURABAYA M15158		SIGNATURE AS AGENT FOR THE CARRIER SITC CONTAINER LINES.CO.LTD		

Gambar 11: Dokumen Bill of Lading

Bill of Lading adalah dokumen yang diterbitkan oleh pihak pelayaran kepada pihak eksportir yang berisi instruksi pengapalan dari pihak eksportir. Instruksi pengapalan sendiri adalah suatu arahan pihak eksportir tentang penanganan dan tujuan barang ekspornya akan dikirimkan oleh pihak pelayaran. Setelah melihat contoh Bill of Lading yang tertera, maka dapat diperoleh informasi sebagai berikut:

1. Informasi umum yang sudah dijelaskan terlebih dahulu pada lembar dokumen sebelumnya seperti nama pengirim, berat, kemasan, penerima, dan lain-lain yang sudah jelas.
2. Bill of Lading diterbitkan oleh SITC Container Lines CO., LTD., selaku pihak pelayaran
3. Barang dikirim dari pelabuhan Makassar, Indonesia ke pelabuhan Shekou, Cina, kemudian dari pelabuhan Shekou, barang akan dilepas dan diantarkan ke Huangpu, China
4. Jumlah container yang dikirim oleh PT. Bontojalling Baoji berjumlah satu buah dengan ukuran 40 kaki
5. Ongkos kirim dibayar terlebih dahulu oleh PT. Bontojalling Baoji sebelum barang diantarkan.
6. Pihak pelayaran tidak untuk membuka dan/mengecek isi barang dari eksportir sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati

PEMBERITAHUAN EKSPOR BARANG					
Nomor Pengajuan 110100-000326-20180720-000165					
A. KANTOR PABEAN			H. KOLOM KHUSUS BEA DAN CUKAI		
1.Kantor Pabean Pemuatan : 110100 KPPBC Makassar 2.Kantor Pabean Ekspor : 110100 KPPBC Makassar			1. Nomor Pendaftaran 007348 Tanggal : 20-07-2018		
B.JENIS EKSPOR : Ekspor Biasa			2. Nomor BC 1.1 Tanggal :		
C.KATEGORI EKSPOR : Umum			Pos /Sub Pos :		
D.CARA PERDAGANGAN : Lainnya					
E. CARA PEMBAYARAN : Open account Secara tunai					
EKSPORTIR			PENERIMA		
1. Identitas : Npwp 15 Digit 81.517.374.8-807.000			9. Nama : xxxxxxxxxxxxxx		
2. Nama : xxxxxxxxxxxxxx			10. Alamat : xxxxx, China		
3. Alamat : xxxxxxxxxxxxxx			11. Negara : CN-China		
4.NIPER :					
5.Status : PMDM (non migas)					
PPJK			PEMBELI		
6.NPWP : 70.194.150.2-804.000			12. Nama : xxxxxx		
7. Nama : ALREADI BUGIS MAKASSAR			13 Alamat : xxxxxx		
8. Alamat : JL. SSerigala no.13 Makassar			14. Negara : CN-China		
DATA PENGANGKUTAN			DATA PELABUHAN/TEMPAT MUAT EKSPOR		
15. Cara Pengangkutan : Laut			19. Pel. Muat Asal : IDUJU Ujung pandang		
16. Nama dan bendera sarana pengangkut : SITC Surabaya (HK-Hongkong)			20. Pel./Tempat Muat Ekspor : IDUJU Ujungpandang		
17. No.Pengangkut (Voy/Flight/Nopol):xxxxxx			21. Pel. Bongkar : CNHUA Huangpu		
18. Tanggal Perkiraan Ekspor:			22. Pel. Tujuan : CNHUA Huangpu		
			23. Negara Tujuan Ekspor : CN China		
DOKUMEN PELENGKAP PABEAN			DATA TEMPAT PEMERIKSAAN		
24.Nomor & Tgl. Invoice :23/INV-BBI/VII/2018			27. Lokasi Pemeriksaan :1.Kawasan Pabean tempat muat		
25. Nomor &TglPacking : 23/PL-BBI/VII/2018			28. Kantor Pabean Pemeriksa : 110100 KPPBC Makassar		
26. Jenis, No& Tgl.Dok. lainnya: - Kantor Bea Cukai Pendaftaran CK-5:-			29. Gudang PLB :		
DATA TRANSAKSI EKSPOR			DATA PENYERAHAN		
31.Bank Devisa HasilEkspor: 008-BANK MANDIRI			30. Cara Penyerahan Barang : CFR Cost and Freight		
32. Jenis Valuta asing: USD US Dollar			34. Freight :		
33.FOB			35. Asuransi (LN/DN) : 0.00000		
			36. Nilai Maklon (kalua ada) :		
DATA PETI KEMAS			DATA KEMASAN		
37. Jumlah Peti Kemas : 0x 20 feet;1x40 feet			39. Jenis, Jumlah dan Merk Kemasan BG/Bag 5300		
38. Nomor,Ukuran, dan : xxxx					
Status peti kemas: FCL					
DATA BARANG EKSPOR					
40. Berat Kotor (kg) 26659		41. Berat Bersih (kg)		26,500.0000	
42. no	43. Pos Tarif/HS, uraian jumlah dan jenis barang secara lenhkap, merk,tipe,ukuran spesifikasidan kode barang	44. HE Barang dan tarif BK pada tanggal pendaftaran		Jumlah & jenis sat. Berat Bersih (kg) Volume (m³)	46. Negara Asal Barang 47. Daerah Asal Barang
1	0801.19.90 COCONUT MILK -/-/- 5300 BG/Bag			26,500.000000 KGM/Kilogram 26,500.00000KGM 0.000000 m³	Indonesia Kota Makassar
49. Nilai tukar mata uang :		00000000000		DATA PENERIMAAN NEGARA	
				50. Nilai Bea keluar : 0.00	
				51. Penerimaan Pajak Lainnya : 0.00	
G.TANDA TANGAN EKSPORTIR/PPJK					
Dengan ini saya menyatakan bertanggung jawab atas kebenaran hal-hal yang diberitahukan dalam Pemberitahuan Ekspor Barang ini,serta bersedia dikenakan sanksi sesuai dengan ketentuan di bidang kepabeanaan apabila terdapat kesalahan					
Makassar 20-07-2018					
TTD SAMBRI					

Dokumen Pemberitahuan Ekspor Barang berfungsi sebagai pemberitahuan kepada pihak pelabuhan untuk mempersiapkan keberangkatan barang ekspor untuk dikirim ke pelabuhan negara tujuan. PEB diterbitkan oleh petugas bea cukai dengan informasi yang dibutuhkan di dalamnya. Informasi umum seperti identitas eksportir, nomor NPWP, identitas pihak PPJK

1. Informasi data pengangkutan untuk yaitu angkutan laut dengan nama kapal SITC Surabaya dengan fasilitas dari negara Hongkong
2. Dokumen pelengkap pabean yaitu invoice dan packing list
3. Bank devisa hasil ekspor yaitu bank Mandiri
4. Mata uang yang digunakan dalam transaksi yaitu USD (US Dollar)
5. Jumlah peti kemas berjumlah satu dengan ukuran 40 kaki
6. Tidak terdapat biaya bea keluar dan biaya pajak akibat aktivitas ekspor yang dikenakan dari pemerintah Indonesia.
7. Cara penyerahan barang berupa CFR (Cost and Freight), artinya penyerahan dilakukan di atas kapal, namun ongkos angkut sudah dibayar penjual sampai ke pelabuhan, dengan begitu penjual wajib mengurus formalitas ekspor
8. Pelabuhan muat asal memiliki kode IDUJU yang berarti negara Indonesia kota Ujungpandang sementara pelabuhan tujuan memiliki kode CNHUA yang berarti negara Cina kota Huangpu.

COO (Certificate of Origin)/Original

ORIGINAL					
1. Product consigned from (Exporters business name, address, and country) PT. BONTJALLING BAOJI INDONESIA, MAKASSAR, INDONESIA			Reference NO. 0002885/MKS/2018 ASEAN FREE TRADE AREA PREFERENTIAL TARIFF CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and Certificate) FORM E Issued in INDONESIA See overleaf note		
2. Product consigned to (Exporters business name, address, and country) xxxxxxxxxx			4. For official use Preferential treatment given Preferential treatment not given Signature of authorized and signatory of importing party		
3. Means of transport and route (as far as known) Departure date July 22/2018 Vessel's name/aircraft etc. SITC SURABAYA V1815N					
5. Item Number	6. Marks and number of packages	7. Number and type of packages	8. Origin Criteria	9. Gross Weight or other quantity and value (FOB)	10. Number and date of invoices
1	NM	5300 BAGS * 25.5 MT OF COCONUT MILK HS 2106904000	WO	GW 26,659 KGS (TWENTYSIX THOUSAND SIX HUNDRED AND FIFTY NINE) NW 26,500 KGS	23/INV/BBI/V/2018 JULY, 19, 2018
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all products were produced in INDONESIA (COUNTRY) And that they comply with all origin requirements specified for these products in the Rules of Origin for the ACFTA for the product exported to : CHINA (DESTINATION COUNTRY) MAKASSAR, JULY 24, 2018 Place and date, signature of authorized signatory			12. Certification It is hereby certified on the bases of contract carried out that declaration of the exporter is correct. ISSUING OFFICE IN PROVINSI SULAWESI SELATAN STAMP AND SIGNATURE MUNARTI MAKASSAR, JULY 24, 2018		
13. Issued reactively Exhibition Movement Certificate Third party invoicing					

Dokumen original atau COO(Certificate of Origin) atau dalam bahasa Indonesia dikenal dengan sebutan SKA (Surat Keterangan Asal), adalah dokumen terakhir yang diurus untuk melancarkan proses ekspor ke negara tujuan. Dokumen Original menjadi semacam surat izin dari pemerintah Indonesia kepada eksportir untuk mengirim barangnya ke negara tujuan. COO/SKA pada dasarnya berfungsi untuk menontrol jumlah barang yang diekspor agar tidak menyebabkan kelangkaan di dalam negeri. Selain itu, juga untuk menerapkan embargo apabila terjadi keputusan pemerintah untuk melakukan embargo.

Dengan memperhatikan contoh Dokumen original dari PT.Bontojalling Baoji, maka dapat diperoleh informasi sebagai berikut :

- 1) Tanggal keberangkatan kapal pengangkut barang yaitu tanggal 22 Juli 2018.
- 2) Terdapat informasi umum seperti identitas pengirim, identitas penerima, berat kotor barang (GW), berat bersih barang (NW) dan informasi lain yang sebelumnya sudah disinggung di keterangan dokumen sebelumnya.
- 3) Terdapat pernyataan deklarasi dari eksportir yang ditandatangani oleh petugas berwenang bahwa barang sudah sesuai dengan standar internasional untuk diekspor dengan penanganan yang telah diambil
- 4) Terdapat sertifikasi berupa persetujuan dari petugas setempat yang berwenang yaitu dari Provinsi Sulawesi Selatan
- 5) Certificate Of Origin (COO) merupakan bagian dari kesepakatan ASEAN-CHINA Free Trade Area

4.4. Mengatasi Hambatan pada Prosedur Ekspor Santan

Berbagai upaya dalam menjaga kelancaran prosedur ekspor santan pada PT. Bontojalling Baoji sangat penting untuk memastikan kelancaran bisnis mempermudah memperoleh keuntungan maksimal dari aktivitas bisnis perdagangan internasional. Setelah melakukan penelitian, peneliti mampu mengetahuia dengan cara menganalisa dan mengkaji berbagai prosedur, pengurusan dokumen, penanganan barang,dan lain-lain yang dilakukan oleh karyawan PT. Bontojalling Baoji Indonesia. Hal- hal yang perlu diperhatikan dalam menjaga kelancaran prosedur ekspor santan antara lain:

a. Penanganan produk ekspor

Sebagaimana yang diketahui bahwa produk ekspor dari PT.Bontojalling Baoji Indonesia adalah santan murni dibekukan. Pembekuan santan sendiri bertujuan untuk menjaga santan dari kontaminasi bakteri berlebih yang dapat merusak kualitas santan. Apabila santan mencair, maka lebih mudah untuk bakteri dapat berkembang biak. Untuk mencegah hal itu terjadi, perusahaan telah menyiapkan media penyimpanan berupa Cold Storage dan reefer kontainer. Kedua wadah tersebut memiliki kemampuan mengatur suhu ruangan menjadi sangat dingin untuk menjaga agar santan beku tidak mencair. Namun demikian, keduawadah tersebut memiliki kelemahan, yaitu sumber tenaga yang berasal dari aliran listrik, sehingga apabila terjadi pemadaman listrik maka fungsi dari kedua wadah tersebut juga berhenti bekerja.

Untuk menghindari hal buruk tersebut terjadi dan sebagai antisipasi, maka penggunaan sumber tenaga lain seperti genset perlu untuk diusahakan agar ada tindakan efektif yang dapat dilakukan apabila kejadian buruk seperti yang disebutkan terjadi. Adapun mengenai pihak pelayaran yang menangani container reefer, sebaiknya ada petugas PT.Bontojalling Baoji yang memeriksa fasilitas aliran listrik pada kapal agar mengurangi resiko tidak bekerjanya reefer container akibat pemadaman listrik dari pihak pelayaran mengingat proses pengiriman dapat memakan waktu puluhan hari melewati jalur laut

b. Durasi pengesahan dokumen Phytosanitary

Dokumen Phytosanitary yang dibuat oleh kementerian pertanian untuk memeriksa produk santan bebas dari hama. Proses pemeriksaan hingga penerbita sertifikat sendiri bisa memakan waktu 1 hingga 3 bulan. Karena lamanya dokumen ini dibuat, maka yang bisa dilakukan hanya menunggu dan menyiapkan produk. Durasi pembuatan dokumen phytosanitary bisa saja menghambat prosedur ekspor karena dokumen phytosanitary dibutuhkan untuk mengurus dokumen PEB, COO, dan Bill of Lading sehingga keterlambatan penerbitan dokumen akibat kegagalan dalam tes sterilitasnya santan dari hama bisa berdampak terhambatnya prosedur ekspor.

Upaya yang dapat dilakukan untuk menghindari kejadian seperti di atas yaitu dengan mendirikan laboratorium khusus untuk mengetes kualitas santan yang steril dari hama. Selain sebagai alat pengecekan awal, adanya laboratorium juga diharapkan dapat menjadi perimbangan

bagi surveyor dari kementerian pertanian untuk mempercepat proses penerbitan dokumen Phytosanitary.

c. Pemilihan penggunaan metode pembayaran

Metode pembayaran yang diterima oleh PT.Bontojalling Baoji Indonesia adalah advance payment L/C, dan open account. Dilihat dari dokumen Purchase Order yang telah dibahas, perusahaan menerapkan advance payment yaitu pembeli membayar di muka 90% dari total harga barang dan 10% setelah barang lulus uji test dari pembeli melalui sistem open account atau Telegraphic Transfer. Adapun pada L/C, perusahaan belum pernah menerima pembayaran dengan cara itu. Sistem pembayaran L/C memang sedikit peminatnya karena selain rumit sistem ini juga berbayar. Namun, kelebihan sistem ini yaitu keamanan yang dijamin transaksinya oleh pihak perbankan tempat L/C diproses.

Apabila PT. Bontojalling Baoji ingin menarik pelanggan baru yang masih belum terjalin saling kepercayaan yang kuat, maka system L/C dapat menjadi alternatif, karena sistem pembayaran seperti Advance payment dan Open Accoun sulit untuk diposes apabila terjadi. Sistem L/C sebaiknya lebih dimanfaatkan untuk mencari pelanggan baru sehingga pelanggan perusahaan dapat bertambah, setelah dirasa sudah cukup terjalin rasa kepercayaan, maka sistem advance payment atau open account sudah bisa diterapkan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

1. Setelah mengetahui dan membandingkan prosedur ekspor pada PT. Bontojalling Baoji dengan prosedur ekspor yang dikemukakan oleh ahli, maka terdapat kesamaan prosedur yaitu pemasaran, pengolahan produk, pengurusan dokumen ekspor, prosedur keberangkatan dan prosedur pembayaran. Adapun perbedaan metode pembayaran yang digunakan oleh PT. Bontojalling Baoji yang menggunakan advance payment dan open account dengan metode pembayaran yang dikemukakan oleh ahli berupa L/C menyebabkan sedikit perbedaan pada prosedur ekspor oleh ahli berupa pembukaan L/C oleh eksportir. Namun, penggunaan metode advance payment dan open account dalam ekspor tetap sah menurut pemerintah Indonesia, sehingga dapat disimpulkan bahwa prosedur ekspor santan pada PT. Bontojalling Baoji sudah sesuai dengan peraturan yang diterapkan di negara Indonesia.
2. Sebagai solusi dalam mengatasi kendala yang dapat menghambat prosedur ekspor santan pada PT. Bontojalling Baoji, maka perusahaan perlu melakukan penanganan yang baik pada produk santan untuk memnjaga kualitasnya, memeriksa produk santan sudah sesuai dengan standar kesehatan agar tidak memiliki kendala dalam memperoleh dokumen sertifikat phytosanitary, dan yang terakhir adalah memfasilitasi penggunaan L/C untuk digunakan dalam

membantu proses mencari pelanggan baru. Dengan adanya L/C, maka pelanggan baru dapat lebih merasa aman dalam melakukan transaksi pembayaran ekspor, barulah setelah terbangun rasa saling percaya antara eksportir dan importir, maka system pembayaran berupa advance payment dan open account dapat diterapkan.

5.2 Saran

Setelah mengkaji hasil penelitian dan skripsi ini, maka peneliti memiliki saran kepada pihak-pihak berikut yang antara lain :

1. Kepada pihak pemerintah, agar menemukan cara dalam mempercepat prosedur penerbitan dokumen phytosanitary tanpa mengabaikan akurasi dari pengujian produk.
2. Kepada perusahaan PT. Bontojalling Baoji, agar menyediakan lab khusus untuk menguji produk santan sebelum mengirim sampelnya untuk memperoleh dokumen phytosanitary sehingga meminimalisis kemungkinan gagal tes. PT. Bontojalling Baoji sebaiknya memfasilitasi penggunaan L/C dalam mencari pelanggan baru.
3. Kepada peneliti selanjutnya, untuk melengkapi materi pada penelitian ini dengan adanya penelitian lanjutan mengenai prosedur ekspor/impor pada barang elektronik, yang berbeda dengan prosedur ekspor santan pada penelitian ini.

Daftar Pustaka

- Amir MS. 2004. Strategi Memasuki Pasar Ekspor. Jakarta: PPM.
- Andre Anto Hermawan. 2017. Tinjauan Yuridis System Pembayaran dalam Transaksi Ekspor pada Perdagangan Internasional. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Ball, Donald A., McCulloch, Jr., Wendell H. Frantz, Paul L. Geringer., J. Michael Minor, Michael S. 2007. Bisnis Internasional: Tantangan Persaingan Global, Edisi 9 Buku 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Cateora, R. Philip dan Graham, L. John. 2007. Pemasaran Internasional, Edisi 13. Jakarta: Salemba Empat.
- Ginting, Ramlan. 2002. Letter of Credit: Tinjauan Aspek Hukum dan Bisnis. Jakarta: Salemba Empat.
- Firiani Fitriani, Retno Widawati, Sutrisno Wibowo. 2015. Analisa Strategi Pemasaran Ekspor CV Amarta Indotama dalam memasuki pasar global. Tesis. Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Hamdani. 2003. Seluk Beluk Perdagangan Ekspor Impor. Jakarta: Yayasan Bina Usaha Niaga Indonesia.
- <https://hsh.co.id/container-ekspor-dan-impor/> diakses pada tanggal 30 April 2019 pukul 14.30
- <https://www.kajianpustaka.com/2017/10/pengertian-pelaku-prosedur-kegiatan-ekspor.html> diakses pada tanggal 5 Desember 2018 pukul 15:32
- Hutabarat, R. 1996. Transaksi Ekspor Impor. Jakarta: Erlangga.
- Krueger, Anne. 1988. Interaction Between Inflation and Trade Regime Objectives in Stabilization Programme. Washington.
- Marolop, Tandjung. 2011. Aspek dan Prosedur Ekspor – Impor. Jakarta: Salemba Empat.
- Maryati, 2008. Manajemen Perkantoran Efektif. Yogyakarta. Unit Penerbit dan Pечetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen
- Peraturan Direktur Jenderal Bea dan Cukai Nomor PER-32/BC/2014 jo. PER-29/BC/2016 tentang tata laksana kepabeanan
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 2 tahun 2009 tentang Kepabeanan
- Utomo, Prihadi dan Yuni. 2000. Ekspor Mendorong Pertumbuhan Atau Pertumbuhan Mendorong Ekspor. Jurnal Manajemen Daya Saing 1.

- Rochmat Zakaria.2014. Kemasan, Label dan Peti Kemas. Jurnal. <http://ossolongor.blogspot.com/2014/09/kemasan-label-dan-peti-kemas.html?m=1> diakses pada tanggal 25Desember 2018 pukul 20.35.
- Sarinah Sihombing dan Widy Eka Purnamasari. 2014. Kinerja Pengiriman Ekspor. Jurnal. <http://library.stmt-trisakti.ac.id/jurnal/index.php/JMBTL/article/view/7> diakses pada tanggal 25 Desember 2018 pukul 20.42
- Titik Purwinarti. 2012. Prosedur Pengurusan Dokumen Barang Masuk Gudang Ekspor, Barang Ekspor dan Dokumen Impor. Jurnal. <http://jurnal.pnj.ac.id/index.php/ekbis/article/view/71> diakses pada tanggal 25 Desember 2018 pukul 20.32