



**STUDI KASUS PADA YAYASAN SEKOLAH EKSPOR NASIONAL:
PERENCANAAN EKSPOR KE UNI EMIRAT ARAB PADA UMKM
EUNOIA BATEEK**



UNIVERSITAS
Dinamika

Oleh:

NURULITA WAHYU KARTIKA

19430100003

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS DINAMIKA
2022**

**STUDI KASUS PADA YAYASAN SEKOLAH EKSPOR NASIONAL:
PERENCANAAN EKSPOR KE UNI EMIRAT ARAB PADA UMKM
EUNOIA BATEEK**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan
Program Sarjana Manajemen



Disusun Oleh:

Nama : Nurulita Wahyu Kartika

NIM : 19430100003

Program : S1 (Strata Satu)

Jurusan : Manajemen

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS DINAMIKA

2022

LEMBAR PENGESAHAN

**STUDI KASUS PADA YAYASAN SEKOLAH EKSPOR NASIONAL:
PERENCANAAN EKSPOR KE UNI EMIRAT ARAB PADA UMKM
EUNOIA BATEEK**

Laporan Kerja Praktik oleh

NURULITA WAHYU KARTIKA

NIM : 19430100003

Telak diperiksa, diuji dan disetujui

Surabaya, 9 Desember 2022

Disetujui:

Pembimbing



Dr. Januar Wibowo, S.T., M.M.

NIDN. 0715016801

Penyelia



Dr. Handito Joewono

Mengetahui,

Ketua Program Studi S1 Manajemen



Fakultas Ekonomi dan Bisnis
UNIVERSITAS
Dinamika

Dr. Januar Wibowo, S.T., M.M.

NIDN. 0715016801

PERNYATAAN
PERSETUJUAN PUBLIKASI DAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Sebagai mahasiswa **Universitas Dinamika**, Saya :

Nama : **Nurulita Wahyu Kartika**
NIM : **19430100003**
Program Studi : **S1 Manajemen**
Fakultas : **Fakultas Ekonomi dan Bisnis**
Jenis Karya : **Laporan Kerja Praktik**
Judul Karya : **STUDI KASUS PADA YAYASAN SEKOLAH EKSPOR NASIONAL: PERENCANAAN EKSPOR KE UNI EMIRAT ARAB PADA UMKM EUNOIA BATEEK**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa :

1. Demi pengembangan Ilmu Pengetahuan, Teknologi dan Seni, Saya menyetujui memberikan kepada **Universitas Dinamika** Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty Free Right*) atas seluruh isi/sebagian karya ilmiah Saya tersebut diatas untuk disimpan, dialihmediakan, dan dikelola dalam bentuk pangkalan data (*database*) untuk selanjutnya didistribusikan atau dipublikasikan demi kepentingan akademis dengan tetap mencantumkan nama Saya sebagai penulis atau pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.
2. Karya tersebut diatas adalah hasil karya asli Saya, bukan plagiat baik sebagian maupun keseluruhan. Kutipan, karya, atau pendapat orang lain yang ada dalam karya ilmiah ini semata-mata hanya sebagai rujukan yang dicantumkan dalam Daftar Pustaka Saya.
3. Apabila dikemudian hari ditemukan dan terbukti terdapat tindakan plagiasi pada karya ilmiah ini, maka Saya bersedia untuk menerima pencabutan terhadap gelar kesarjanaan yang telah diberikan kepada Saya.

Demikian surat pernyataan ini Saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surabaya, 9 Desember 2022



Nurulita Wahyu Kartika
NIM : 19430100003

ABSTRAK

Peningkatan ekspor nonmigas menjadi peluang tersendiri bagi para pelaku UMKM yang bergerak pada bidang tersebut, utamanya pada UMKM yang bergerak pada bidang kreatif. Hal ini memunculkan semangat ekspor tersendiri, bagi pelaku UMKM dengan bidang yang dimaksud. UMKM Eunoia Bateek memilih negara non-tradisional yakni Uni Emirat Arab (UAE). UMKM Eunoia Bateek akan melakukan pengurusan dokumen serta sertifikasi produk agar produk memiliki keunggulan kompetitif. Eunoia Bateek menggunakan metode *Letter of Credit (L/C)* sebagai metode yang paling tepat untuk digunakan dalam pembayaran ekspor. Hasil dari pembahasan topik tersebut yakni UMKM agar lebih baik untuk melakukan sertifikasi produk untuk menambah nilai jual. Kemudian UMKM dapat melakukan pembuatan dokumen-dokumen terkait ekspor seperti *Certificate of Origin (COO)*. Adapun saran yang dapat diberikan pada UMKM yakni dengan melakukan sertifikasi produk, akan menambah nilai jual produk serta dapat mengetahui posisi produk di mata konsumen. Selain itu, bagi UMKM yang akan melakukan ekspor, disarankan agar dapat melakukan *stocking* atau persiapan stok yang mumpuni. Hal tersebut berguna agar pembeli di luar negeri mendapat kepastian serta tidak menunggu terlalu lama.

Kata Kunci : Ekspor, Negara Non-Tradisional, UMKM Eunoia Bateek, *Letter of Credit*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya, penulis mampu menyelesaikan Laporan Kerja Praktik yang berjudul Studi Kasus pada Yayasan Sekolah Ekspor Nasional: Perencanaan Ekspor ke Uni Emirat Arab pada UKM Eunoia Bateek.

Laporan Kerja Praktik ini disusun dalam rangka penulisan laporan untuk lulus mata kuliah Kerja Praktik pada Program Studi S1 Manajemen Universitas Dinamika. Melalui kesempatan yang sangat berharga ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu menyelesaikan Laporan Kerja Praktik, terutama kepada:

1. Kedua orang tua saya yang selalu mendukung dan mendoakan yang terbaik untuk anaknya.
2. Bapak Dr. Januar Wibowo S.T., M.M, selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen dan selaku Dosen Pembimbing dalam pelaksanaan Kerja Praktik.
3. Bapak Handito Joewono selaku penyelia Yayasan Sekolah Ekspor yang telah mengizinkan untuk menjalankan kegiatan kerja praktik di Yayasan Sekolah Ekspor
4. Teman-teman seperjuangan kerja praktik yang bersama-sama membantu, memberikan dukungan dan saran dari awal proses kerja praktik hingga pembuatan laporan ini.

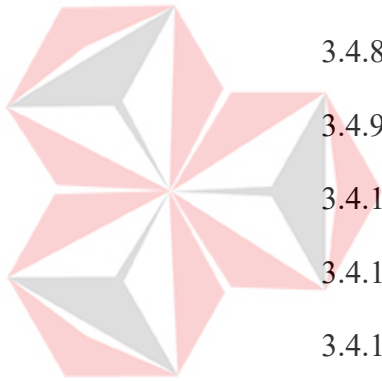
Surabaya, 8 Desember 2022

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Batasan Masalah	4
1.4 Tujuan Kerja Praktik	4
1.5 Manfaat Kerja Praktik	4
1.6 Sistematika Penulisan	5
BAB II GAMBARAN UMUM INSTANSI	7
2.1 Latar Belakang Instansi	7
2.2 Identitas Instansi	7
2.3 Visi Perusahaan	8
2.4 Misi Perusahaan	8
2.5 Struktur Organisasi	8
2.6 Lingkup Projek	11
BAB III LANDASAN TEORI	14
3.1 Batik	14

3.2 Pengertian Prosedur	14
3.3 Pengertian Ekspor	15
3.4 Pihak-Pihak yang Terlibat Ekspor	15
3.4.1 Eksportir	15
3.4.2 Importir	16
3.4.3 Bank	16
3.4.4 Asuransi	17
3.4.5 Pelabuhan	18
3.4.6 <i>Freight Forwarder</i>	19
3.4.7 Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL)	20
3.4.8 Perusahaan Pengurusan Jasa Kepabeanan	21
3.4.9 Direktorat Jenderal Bea Cukai	21
3.4.10 <i>Surveyor</i>	22
3.4.11 Departemen Pemerintahan Terkait	22
3.4.12 Pihak-Pihak Pendukung Ekspor	22
3.5 Macam – Macam Dokumen Ekspor	23
3.6 Metode Pembayaran Ekspor	24
3.6.1 <i>Advance Payment</i>	25
3.6.2 <i>Open Account</i>	27
3.6.3 <i>Consignment</i>	28
3.6.4 <i>Collection Draft</i>	31
3.6.5 <i>Letter of Credit</i>	36
3.7 Negara Non-Tradisional	39
3.8 Potensi Ekspor Batik ke Uni Emirat Arab	41



3.9	Prosedur Ekspor	43
3.10	Deskripsi Produk	43
BAB IV DESKRIPSI PEKERJAAN		48
4.1	Metode Pelaksanaan.....	48
4.2	Proses Bisnis Pada UKM Eunoia Bateek	48
4.3	Proses Sertifikasi Kain Batik di Balai Besar Kerajinan dan Batik	50
4.4	Pembuatan Dokumen Ekspor	50
4.5	Perencanaan Pembayaran Ekspor dengan <i>Letter of Credit</i> (L/C).....	50
4.6	Rencana Keuangan	53
4.7	Pemasaran Produk	56
BAB V PENUTUP		60
5.1	Kesimpulan	60
5.2	Saran	60
DAFTAR PUSTAKA		62



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Kegiatan Selama Kerja Praktik	48
Tabel 4.2 Perhitungan Kapasitas Produksi 100%	53
Tabel 4.3 Perhitungan Kapasitas Produksi dengan Inflasi 4%	54
Tabel 4.4 Proyeksi Pendapatan Setelah Inflasi 4% pada Tahun 2023	54
Tabel 4.5 Proyeksi Pendapatan Setelah Inflasi 4% pada Tahun 2024	55
Tabel 4.6 Proyeksi Pendapatan Setelah Inflasi 4% pada Tahun 2025	55
Tabel 4.7 Perhitungan Laba Bersih Per-Tahun	56



UNIVERSITAS
Dinamika

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo Sekolah Ekspor	7
Gambar 2.2 Struktur Organisasi Yayasan Sekolah Ekspor	9
Gambar 3.1 Alur Pembayaran Ekspor-Impor <i>Advance Payment</i>	26
Gambar 3.2 Alur Pembayaran Ekspor-Impor <i>Open Account</i>	28
Gambar 3.3 Alur Pembayaran Ekspor-Impor <i>Consignment</i>	31
Gambar 3.4 Alur Pembayaran Ekspor-Impor <i>Collecting Draft (D/A)</i>	34
Gambar 3.5 Alur Pembayaran Ekspor-Impor <i>Collecting Draft (D/P)</i>	36
Gambar 3.6 Alur Pembayaran Ekspor-Impor <i>Letter of Credit</i>	39
Gambar 3.7 Nilai Ekspor China dan Amerika Serikat (2017-2021)	40
Gambar 3.8 Nilai Ekspor Batik ke UAE	41
Gambar 3.9 Produk Eúnoia Bateek (Tumpal)	44
Gambar 3.10 Produk Eúnoia Bateek (Batik Tujuh Rupa)	45
Gambar 3.11 Produk Eúnoia Bateek (Batik Parang Floral)	45
Gambar 3.12 Produk Eúnoia Bateek (Batik Patch)	46
Gambar 4.1 Proses Bisnis UKM Eunoia Bateek	49
Gambar 4.2 Proses Sertifikasi Produk UKM Eunoia Bateek	51
Gambar 4.3 Alur Pengajuan COO di Kemenperin	52

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 <i>Catalogue</i> Eunoia Bateek	63
Lampiran 2 Properti Pemasaran	67
Lampiran 3 Media Sosial Eunoia Bateek	68
Lampiran 4 Dokumentasi Kegiatan Sekolah Ekspor	69
Lampiran 5 Surat Penerimaan Studi Independen Bersertifikat	70
Lampiran 6 Form KP 5 dan 6 (Kurikulum SIB Yayasan Sekolah Ekspor).....	71
Lampiran 7 Kartu Bimbingan KP	73
Lampiran 8 Form KP 7 (Laporan Mingguan Pelaksanaan SIB).....	74



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menurut Todaro & Smith (2006), pembangunan ekonomi merupakan kemampuan perekonomian untuk memperbaiki kondisi dari yang awalnya kurang baik dan bersifat statis, menjadi lebih bertumbuh pada Produk Domestik Bruto (PDB). Pembangunan ekonomi juga mencakup hal-hal yang lebih luas, seperti perubahan tabungan, investasi dan struktur perekonomian. Hal pasti yang menjadi penanda atas pertumbuhan ekonomi suatu negara adalah dengan meningkatnya PDB berdasarkan harga konstan dari tahun ke tahun.

Berdasarkan dari teori *post neoclassical* menjelaskan bahwa perdagangan internasional, baik ekspor maupun impor memiliki pengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi suatu negara (Romer, 1986). Balassa (1978) dan Kavoussi (1984) melakukan penelitian tentang pengaruh ekspor terhadap pertumbuhan ekonomi, berdasarkan fungsi produksi. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa pelaksanaan ekspor terbukti memiliki kontribusi atas pertumbuhan ekonomi suatu negara.

Tak hanya perusahaan-perusahaan besar saja, kini UKM di Indonesia juga turut melakukan ekspor ke luar negeri. Meskipun kontribusinya baru mencapai 14% (2022), namun potensinya masih besar kemungkinan untuk digali. Salah satunya adalah dengan menggali pasar ekspor non-tradisional. Negara tujuan ekspor non-tradisional adalah negara yang memiliki potensi ekonomi dan sangat sesuai dengan prospek pasar ekspor bagi Indonesia (Delanova, 2020).

Peningkatan ekspor nonmigas menjadi salah satu upaya bagi pemerintah dalam hal pembangunan nasional serta mengoptimalkan pendapatan negara. Hal ini ditunjukkan dengan peningkatan pendapatan ekspor nonmigas pada tahun 2016 yang naik sekitar 7,28%. Salah satu komoditas ekspor nonmigas yakni batik. Nilai ekspor batik tumbuh pada semester I di tahun 2020 meskipun saat itu sedang pandemi COVID-19.

Nilai ekspor batik pada bulan Januari-Juli 2020 mencapai USD 21,54 juta. Nilai tersebut naik sekitar USD 3,5 juta, dimana sebelumnya pada tahun 2019 nilai ekspor berada di angka USD 17,99 juta. Kenaikan nilai ekspor batik ini dikarenakan produk-produk batik yang semakin bervariasi. Hal tersebut menjadikan batik sebagai komoditas ekspor yang dapat membantu memulihkan ekonomi negara usai pandemi COVID-19.

Batik menurut Wibowo, J., dkk (2016) merupakan salah satu warisan budaya bangsa yang memiliki nilai historis tinggi. Motif-motif batik yang berasal dari berbagai wilayah di Indonesia memiliki nilai estetika dan filosofis tersendiri. Melalui sumber yang sama, dikatakan bahwa batik tak hanya menjadi hiasan semata, namun menjadi sebuah simbol budaya sesuai dengan asal-muasal motif batik tersebut tercipta.

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan sebuah unit usaha yang berskala kecil yang melakukan kegiatan jual-beli (Santoso, R., dkk., 2017). Bagi perekonomian nasional, UKM dinilai memiliki kontribusi dalam pembangunan perekonomian bagi negara. Menurut Haryanto, dkk., 2016; Candraningrat, 2017) UKM bertujuan untuk memperbaiki stabilitas usaha bagi kalangan muda dan skala rumah tangga.

UKM Eunoia Bateek merupakan salah satu UKM berasal dari Surabaya. Eunoia Bateek bergerak di bidang *fashion* dengan menjual berbagai model batik dengan motif-motif khas Indonesia. Eunoia Bateek telah melakukan riset pasar mengenai negara tujuan ekspor yang potensial. Setelah dilakukan riset, ditetapkan negara tujuan ekspor non-tradisional yakni Uni Emirat Arab. Penetapan negara tujuan ini berdasarkan data dari Kemenperin, dimana salah satu pasar ekspor batik adalah Uni Emirat Arab. Dalam hal ini UKM Eunoia Bateek akan melakukan ekspor ke negara Uni Emirat Arab, namun UKM ini belum mengetahui secara pasti mengenai regulasi serta langkah-langkah pelaksanaan ekspor menuju Uni Emirat Arab. Oleh karena itu, penulis membantu dalam merencanakan ekspor ke Uni Emirat Arab.

Mengingat pentingnya perencanaan ekspor ke negara tujuan Uni Emirat Arab, maka berdasarkan uraian yang telah disebutkan penulis ingin membantu UKM dengan membuat Studi Kasus pada Yayasan Sekolah Ekspor Nasional:

Perencanaan Ekspor ke Uni Emirat Arab pada UKM Eunoia Bateek.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, maka rumusan masalah yang ditetapkan dalam kerja praktik ini adalah pembuatan perencanaan ekspor ke Uni Emirat Arab pada UKM Eunoia Bateek.

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, maka batasan masalah pada pelaksanaan kerja praktik ini adalah pembuatan perencanaan ekspor ke Uni Emirat Arab pada UKM Eunoia Bateek.

1.4 Tujuan Kerja Praktik

Tujuan Kerja Praktik adalah untuk membuat perencanaan termasuk prosedur serta regulasi dalam melakukan ekspor produk batik UKM Eunoia Bateek ke negara tujuan ekspor non-tradisional Uni Emirat Arab.

1.5 Manfaat Kerja Praktik

Berikut merupakan manfaat dari pelaksanaan Kerja Praktik untuk instansi atau perusahaan:

a. Bagi UKM Eunoia Bateek

Memberikan masukan serta saran mengenai hal-hal yang berkaitan dengan perencanaan ekspor ke negara non-tradisional Uni Emirat Arab untuk kemudian bisa menjadi pedoman dalam melakukan kegiatan ekspor dan mengembangkan usahanya.

b. Bagi Penulis

Manfaat bagi penulis yakni sebagai penerapan ilmu manajemen terkait tata cara dan tata laksana dalam melakukan ekspor ke Uni Emirat Arab, yang diperoleh dari program Studi Independen Bersertifikat dengan mitra Yayasan Sekolah Ekspor Nasional dalam dunia praktik atau nyata

c. Bagi Kampus

Melalui penelitian ini, diharapkan bisa menjadi bahan referensi atas ilmu pengetahuan, serta mampu membangun jaringan kerjasama yang lebih baik antara UKM Eunoia Bateek, Yayasan Sekolah Ekspor Nasional dan Universitas Dinamika.

1.6 Sistematika Penulisan

Agar memudahkan pembaca dan penulis dalam melakukan pemahaman secara menyeluruh dalam masalah yang dibahas, telah dituliskan sistematika penulisan yang dibagi menjadi beberapa bagian, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bagian ini menjelaskan mengenai latar belakang UKM Eunoia Bateek, rumusan masalah yang menjadi masalah utama dalam pelaksanaan Kerja Praktik, Batasan masalah yang menjadi fokus bahasan Kerja Praktik, tujuan yang ingin dicapai dalam pelaksanaan Kerja Praktik, manfaat yang didapat dari pelaksanaan Kerja Praktik, serta sistematika penulisan.

BAB II GAMBARAN UMUM INSTANSI

Pada bagian ini berisi tentang profil instansi Yayasan Sekolah Ekspor Nasional, mulai dari visi dan misi, serta struktur organisasi.

BAB III LANDASAN TEORI

Pada bagian ini berisi tentang pembahasan mengenai teori yang digunakan sebagai landasan dalam pelaksanaan kerja praktik sebagai acuan kerja

BAB IV DESKRIPSI PEKERJAAN

Pada bagian ini menjelaskan tentang alur proses pelaksanaan ekspor menuju negara non-tradisional Uni Emirat Arab pada UKM Eunoia Bateek.

BAB V PENUTUP

Pada bagian ini berisi tentang kesimpulan atas pelaksanaan perencanaan ekspor menuju Uni Emirat Arab pada UKM Eunoia Bateek.



UNIVERSITAS
Dinamika

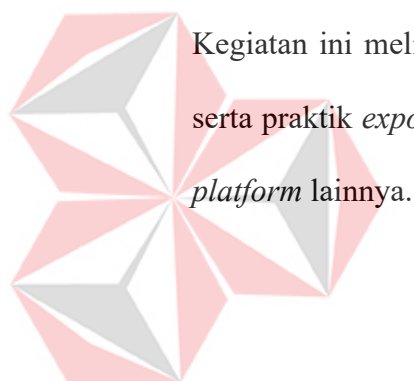
BAB II

GAMBARAN UMUM INSTANSI

2.1 Latar Belakang Instansi

Yayasan Sekolah Ekspor Nasional adalah lembaga pelatihan ekspor yang menggunakan metode pembelajaran ekspor dengan teknologi *digital*. Program belajar Sekolah Ekspor merupakan bentuk kerjasama mitra antara Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Indonesia dengan Yayasan Sekolah Ekspor Nasional dalam program Kampus Merdeka Studi Independen Bersertifikat “Digital Export”.

Kegiatan ini meliputi pembelajaran di luar kampus dengan bobot setara 20 SKS serta praktik *export digital* secara riil dengan penggunaan *e-commerce* dan sarana *platform* lainnya.



Gambar 2.1 Logo Sekolah Ekspor

2.2 Identitas Instansi

Nama Instansi : **YAYASAN SEKOLAH EKSPOR NASIONAL**

Alamat : Jl Gatot Subroto No. Kav. 94 RT.11/RW.03 Kec
Pancoran, Kota Jakarta Selatan

Telepon & Fax : 022155798250
Contact Person : Isa Puspitasari (0815130027777)
Email : halo@sekolahekspor.com
Website : www.sekolahekspor.com

2.3 Visi Perusahaan

Berikut merupakan visi Yayasan Sekolah Ekspor Nasional:

- a. Menumbuhkembangkan eksportir baru khususnya para UKM, kalangan perguruan tinggi dan generasi muda.
- b. Berkontribusi pada pembangunan perekonomian nasional melalui peningkatan penerimaan devisa.
- c. Membangun kewirausahaan global di kalangan UKM dan generasi muda.

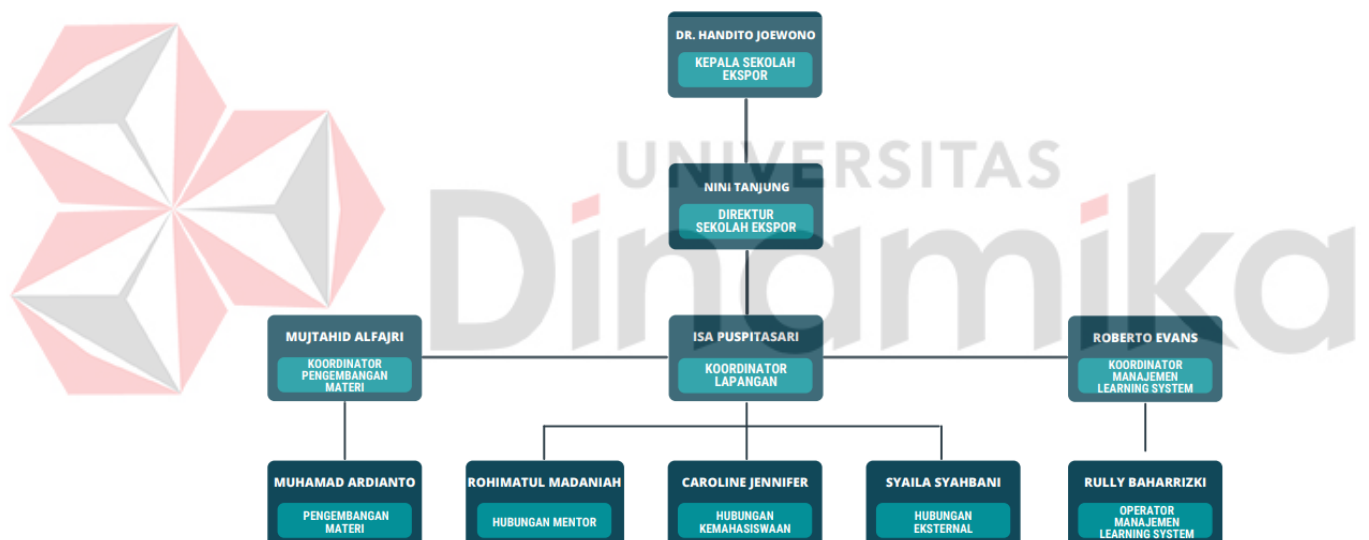
2.4 Misi Perusahaan

Untuk mewujudkan visi yang dimiliki, Yayasan Sekolah Ekspor menerapkan misi berikut ini untuk mewujudkan visi tersebut, diantaranya yakni:

- a. Menyediakan sarana pembelajaran holistik praktis.
- b. Menyediakan sarana berbagi pengetahuan dan pengalaman di pasar lokal dan global yang berorientasi pada pengembangan ekspor.
- c. Membangun jejaring usaha bisnis di dalam dan luar negeri (diaspora, pekerja migran dan pelajar Indonesia di luar negeri).

2.5 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan gambar yang menerangkan jenis organisasi, jenis jabatan dalam organisasi, bidang serta hubungan kerja yang ada dalam organisasi tersebut. Pengertian lain dari struktur organisasi yakni kerangka kerja secara formal yang ada di organisasi. Kerangka tersebut bertugas untuk membagikan, mengelompokkan, serta mengkoordinasi pekerjaan (Robbins dan Coulter, 2007:284). Berikut ini merupakan gambaran struktur yang ada di Yayasan Sekolah Ekspor Nasional.



Gambar 2.2 Struktur Organisasi Yayasan Sekolah Ekspor

1. Kepala Sekolah

Kepala sekolah adalah seorang tenaga fungsional guru yang diberi tugas untuk memimpin suatu sekolah dimana diselenggarakan proses belajar mengajar atau tempat dimana terjadi interaksi antara guru yang memberi pelajaran dan murid yang menerima pelajaran. Kepala sekolah dapat disebut sebagai pemimpin di

satuan pendidikan yang tugasnya menjalankan manajemen satuan pendidikan yang dipimpinnya.

2. Direktur Sekolah Ekspor

Tugas pokok dari direktur sekolah ekspor adalah sebagai koordinator, komunikator, pengambil keputusan, pemimpin, pengelola dan eksekutor dalam menjalankan dan memimpin sekolah ekspor.

3. Koordinator Pengembangan Materi

Memiliki tugas yaitu menyampaikan materi kepada mahasiswa yang ada di sekolah ekspor.

4. Koordinator Lapangan

Koordinator Lapangan bertanggung jawab penuh terhadap segala hal yang berhubungan dengan operasional sekolah ekspor di lapangan dan membuat rencana dan realisasi kegiatan pembelajaran setiap hari. Koordinator lapangan dibagi menjadi beberapa divisi yaitu :

a. Hubungan mentor

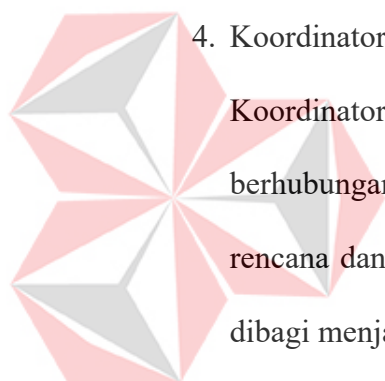
Menghubungi dan berkoordinasi dengan para mentor yang ada di sekolah ekspor.

b. Hubungan kemahasiswaan

Berkoordinasi dan berkomunikasi dengan mahasiswa yang mengikuti sekolah ekspor terkait kendala yang dialami atau pertanyaan-pertanyaan seputar sekolah ekspor.

c. Hubungan eksternal

Bertanggung jawab kepada lembaga kampus para peserta yang mengikuti program di sekolah ekspor.



d. Koordinator Manajemen *Learning System*

Memiliki tugas mengurus *website* sekolah ekspor dan juga membuat *website* SELS yang diperuntukkan bagi para mahasiswa.

2.6 Lingkup Projek

Studi Independen Bersertifikat ‘Menjadi Eksporir Baru 4.0’ merupakan kombinasi kuliah di luar kampus dengan 20 SKS dan praktek ekspor riil menjadi wirausaha global masa kini sebagai eksporir baru dengan mengoptimalkan *e-commerce*. Pada dasarnya program diadakan secara *online* atau daring dengan kombinasi pada praktik ekspor dilakukan kegiatan *offline* atau luring secara opsional bagi terbatas peserta yang mendaftar. Rangkaian kegiatan dalam program Studi Independen ‘Menjadi Eksporir Baru 4.0’ meliputi pembelajaran individu dan tugas akhir dalam bentuk tim. Aktivitas program Studi Independen ‘Menjadi Eksporir Baru 4.0’ terdiri atas rangkaian kegiatan: pengajaran, *bootcamp*, praktik ekspor, dan ujian.

Pada sekolah ekspor ini dibagi menjadi beberapa klaster kegiatan yaitu sebagai berikut :

1. Klaster 01. Memahami Ekspor
 - a. Modul 01. Melakukan Persiapan Usaha Ekspor
 - b. Modul 02. Melakukan Riset Pasar Ekspor
 - c. Modul 03. Membuat Keinginan Ekspor Menjadi Kenyataan
 - d. Modul 04. Memahami Manajemen Ekspor
 - e. Modul 05. Melakukan Pengadaan dan Pemasaran Bersama Produk Ekspor
2. Klaster 02. Menyusun Rencana Ekspor

- a. Modul 06. Menyusun Rencana Usaha Ekspor
 - b. Modul 07. Mengelola Keuangan Usaha Ekspor
 - c. Modul 08. Menghitung Harga Ekspor
 - d. Modul 09. Mengurus Pembayaran Ekspor
 - e. Modul 10. Mengurus Pembiayaan Ekspor
3. Klaster 03. Mengembangkan Produk Ekspor
- a. Modul 11. Menyiapkan Produk Ekspor
 - b. Modul 12. Mengembangkan Produk Ekspor
 - c. Modul 13. Mengurus Penanganan Produk Ekspor
 - d. Modul 14. Melakukan Peningkatan Nilai Jual Produk Ekspor Melalui Sertifikasi
 - e. Modul 15. Mempromosikan dan Mencari Pembeli Produk Ekspor
4. Klaster 04. Mengembangkan *Branding* dan Promosi Ekspor
- a. Modul 16. Melakukan Pemasaran Produk Ekspor
 - b. Modul 17. Merencanakan Pemasaran Produk Ekspor secara *Online*
 - c. Modul 18. Melakukan Pemasaran Produk Ekspor secara *Online*
 - d. Modul 19. Membuat *Display* Produk Ekspor di Media Pemasaran *Online*
 - e. Modul 20. *Onboarding* di *Marketplace* Lokal
5. Klaster 05. Memulai Ekspor
- a. Modul 21. *Onboarding* di Direktori Ekspor
 - b. Modul 22. Melakukan Korespondensi Ekspor
 - c. Modul 23. Melakukan Komunikasi Ekspor secara *Online*
 - d. Modul 24. Melakukan Negosiasi dan Kontrak Penjualan Ekspor
 - e. Modul 25. Mengurus Pengiriman Produk Ekspor

6. Klaster 06. Mengembangkan Bisnis Ekspor
 - a. Modul 26. Mengurus Dokumen Ekspor
 - b. Modul 27. Melakukan Pameran Dagang
 - c. Modul 28. Melakukan Misi Dagang dan *Business Matching*
 - d. Modul 29. Melakukan Distribusi Produk Indonesia di Negara Tujuan Ekspor
 - e. Modul 30. Melakukan Penguatan Rantai Pasok Kegiatan Ekspor

Pada masing-masing klaster memiliki pembelajaran modul yang berbeda-beda dengan *Learning Objective* dan *Targeted Skill Level* yang berbeda pula.



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB III

LANDASAN TEORI

3.1 Batik

Batik merupakan metode pewarnaan pada kain dengan menggunakan malam sebagai pencegahan pewarnaan pada Sebagian kain. Teknik ini lebih dikenal dengan *wax-resist dyeing* dalam dunia internasional. UNESCO telah menetapkan batik Indonesia sebagai Warisan Kemanusiaan untuk Budaya Lisan dan Non-bendawi (*Masterpieces of the Oral and Intangible Heritage of Humanity*) sejak tahun 2009.

Untuk diketahui, selain Indonesia beberapa negara di Asia juga memiliki batik khas negaranya sendiri. Diantaranya adalah India, Thailand, Turki, dan Jepang. Batik yang berasal dari negara-negara tersebut memiliki teknik pembuatan dengan cara pencelupan rintang. Perbedaan antara batik negara-negara tersebut dengan batik Indonesia yakni berdasarkan zat perintang, jenis pewarna yang digunakan, dan tentunya motif-motif pada batik.

3.2 Pengertian Prosedur

Prosedur merupakan suatu metode kerja yang menunjukkan pelaksanaan pekerjaan dari suatu tugas yang terdiri dari beberapa kegiatan yang berkaitan (Ida Nuraida, 2018). Prosedur menjadi metode untuk melakukan suatu pekerjaan yang dilakukan secara berulang. Hal tersebut berguna agar penyelesaian suatu pekerjaan dapat dilakukan secara efektif dan efisien, karena terdapat pedoman kerja.

3.3 Pengertian Ekspor

Menurut Amir M.S. (2003) kegiatan ekspor merupakan upaya pengedaran barang untuk dikirimkan ke luar negeri sesuai dengan kebijakan yang telah diberikan oleh pemerintah, dan dibayarkan dengan mata uang asing. Sementara itu, Andi Susilo (2013) mengungkapkan bahwa kegiatan ekspor merupakan kegiatan mengeluarkan barang dari daerah pabean.

Feriyanto (2015) mengemukakan bahwa ekspor merupakan perdagangan dengan metode mengirimkan barang yang dijual ke daerah luar pabean Indonesia dengan memenuhi syarat-syarat yang telah ditentukan. Berdasarkan dari penjelasan di atas, dapat dirangkum bahwa kegiatan ekspor merupakan kegiatan perdagangan yang melibatkan dua atau lebih negara, dengan memperhatikan persyaratan serta regulasi dari negara asal dan negara tujuan.

3.4 Pihak-Pihak yang Terlibat Ekspor

Untuk melakukan transaksi ekspor, perlu memperhatikan beberapa hal. Diantaranya adalah memahami regulasi serta karakteristik pembeli apakah memiliki kredibilitas. Selain itu terdapat hal lain yang perlu diperhatikan sebelum melakukan transaksi ekspor, yakni mengetahui pihak-pihak yang terlibat mulai dari proses negosiasi hingga terjadinya transaksi (Junaedy, Agoes., Andi Kusrianto, 2014) diantaranya adalah:

3.4.1 Eksportir

Menurut Marzuqi, Yahya (2016) Eksportir merupakan pelaku yang melakukan kegiatan ekspor, dengan cara mengajukan perizinan agar barang yang

dijual dapat didistribusikan kepada konsumen di luar negeri. Eksportir bisa juga merupakan agen perseorangan maupun bentuk perusahaan.

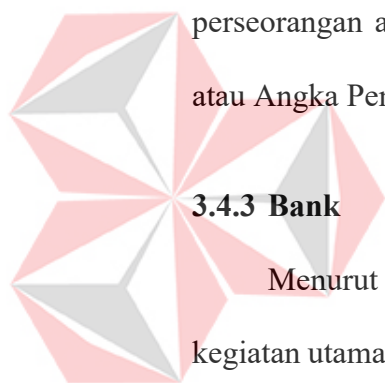
3.4.2 Importir

Menurut Herman Budi Sasono (2013:69) Importir adalah orang atau perseorangan atau badan hukum pemilik Angka Pengenal Importir (API) atau Angka Pengenal Importir Terbatas (APIT) yang mengimpor barang, untuk dapat melakukan pemenuhan kewajiban pabean, importir wajib melakukan registrasi importir ke Direktorat Jenderal. Menurut Peraturan Menteri Keuangan Nomor.124/PMK.04/2007, tentang registrasi importir, pengertian importir yakni perseorangan atau badan hukum yang memiliki Angka Pengenal Importir (API) atau Angka Pengenal Importir Terbatas (APIT).

3.4.3 Bank

Menurut Kasmir (2016:3) menyatakan bank adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya. Berdasarkan UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan menyebutkan bank adalah badan usaha yang menghimpun dan dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak.

Sedangkan pengertian bank berdasarkan UU No. 10 Tahun 1998 yang menyempurnakan UU No. 7 tahun 1992, adalah : “Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka



UNIVERSITAS
Dinamika

meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”. Berdasarkan dari beberapa pengertian yang telah disampaikan, maka dapat disimpulkan bank adalah sebuah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau dalam bentuk lainnya serta memberikan jasa bank lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Dalam kegiatan ekspor-impor bank merupakan lembaga yang memfasilitasi kegiatan transaksi internasional. Dalam hal ini, bank sebagai perantara untuk masalah pembayaran, keuangan, dan penjaminan (*L/C dan Bank Guarantee*).

3.4.4 Asuransi

Menurut Al Amin & M. Nur Rianto (2012:212) asuransi merupakan sebuah mekanisme perlindungan terhadap pihak tertanggung apabila mengalami resiko di masa yang akan datang dimana pihak tertanggung akan membayar premi guna mendapatkan ganti rugi dari pihak penanggung. Latumaerissa, R. Julius (2011:447) mendefinisikan asuransi sebagai suatu perjanjian dimana terdapat pihak tertanggung yang membayar premi kepada pihak penanggung guna mendapatkan penggantian karena suatu keinginan, kerusakan atau hilangnya hak yang telah diharapkan yang kemungkinannya tidak pasti akan terjadi di masa mendatang.

Asuransi merupakan pihak yang berfungsi sebagai penanggung jawab atas risiko selama barang ekspor melalui masa pengiriman. Asuransi bukanlah sebuah investasi, namun sebagai institusi yang menjamin risiko jika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan

Dalam asuransi terdapat 2 (dua) pihak yang mengadakan persetujuan/kontrak, yakni tertanggung dan penanggung. Pihak tertanggung merupakan pihak yang

mengalihkan risiko yang mungkin dihadapinya. Kewajiban & hak yang paling utama dari tertanggung adalah membayar premi sejumlah tertentu, serta mengajukan klaim kepada pihak penanggung apabila risiko yang dipertanggungkannya benar-benar terjadi.

Sedangkan pihak penanggung yaitu pihak yang menerima pengalihan risiko yang mungkin dihadapi oleh pihak tertanggung. Hak dan kewajiban yang terutama dari pihak penanggung yakni mendapatkan premi dalam jumlah tertentu serta memberikan penggantian kepada pihak tertanggung akibat dari kerugian yang diderita oleh pihak tertanggung yang disebabkan oleh suatu kejadian yang tidak diinginkan.

3.4.5 Pelabuhan

Menurut Triatmodjo, Bambang (2010:3) Pelabuhan (*port*) adalah daerah perairan yang terlindungi terhadap gelombang, yang dilengkapi dengan fasilitas terminal laut meliputi dermaga dimana kapal dapat bersandar untuk bongkar muat barang, kran-kran (*crane*) untuk bongkar muat barang, gudang laut (*transito*) dan tempat-tempat penyimpanan dimana kapal membongkar muatannya, dan gudang-gudang di mana barang-barang dapat disimpan dalam waktu yang lebih lama selama menunggu pengiriman ke daerah tujuan atau pelanggan. Terminal ini dilengkapi dengan jalan kereta api dan/atau jalan raya.

Menurut Peraturan Pemerintah RI No. 69 Tahun 2001 tentang Kepelabuhanan, yang dimaksud pelabuhan adalah tempat yang terdiri dari 8 (delapan) daratan dan perairan di sekitarnya dengan batas-batas tertentu sebagai tempat kegiatan pemerintahan dan kegiatan ekonomi dipergunakan sebagai tempat kapal bersandar, berlabuh, naik turun penumpang maupun melakukan bongkar

muat barang yang dilengkapi dengan fasilitas keselamatan pelayaran dan kegiatan penunjang pelabuhan serta sebagai tempat perpindahan intra dan antar moda transportasi.

3.4.6 *Freight Forwarder*

Freight forwarder adalah badan usaha yang bertujuan untuk memberikan jasa pelayanan/pengurusan atas seluruh kegiatan yang diperlukan bagi terlaksananya pengiriman, pengangkutan dan penerimaan barang dengan menggunakan multimodal transport baik melalui darat, laut atau udara (Suyono:2005).

Aktivitas-aktivitas *freight forwarding* secara keseluruhan antara lain:

- a. Memilih rute perjalanan barang, moda transportasi dan pengangkutan yang sesuai, kemudian memesan ruang kapal.
- b. Melaksanakan penerimaan barang, menyortir, mengepak, menimbang berat, mengukur dimensi kemudian menyimpan barang di dalam gudang.
- c. Mempelajari *Letter of Credit* barang, peraturan negara tujuan ekspor, negara transit, negara impor kemudian mempersiapkan dokumen-dokumen lain yang diperlukan.
- d. Melaksanakan transportasi barang ke pelabuhan laut/udara, mengurus izin Bea dan Cukai, kemudian menyerahkan barang kepada pihak pengangkut.
- e. Membayar biaya-biaya handling serta membayar *freight*.
- f. Mendapat B/L atau AWB dari pengangkutan.
- g. Mengurus asuransi transportasi dan barang serta membantu mengajukan klaim kepada pihak asuransi bila terjadi kehilangan atau kerusakan atas barang.
- h. Memonitor perjalanan barang sampai ke pihak penerima, berdasarkan info dari pihak pengangkut dan agen *forwarder* di negara transit/tujuan.

- i. Melaksanakan penerimaan barang dari pihak pengangkut.
- j. Mengurus izin masuk Bea dan Cukai serta menyelesaikan bea masuk dan biaya yang timbul di pelabuhan transit/tujuan.
- k. Melakukan transportasi barang dari pelabuhan ke tempat penyimpanan barang gudang.
- l. Melaksanakan penyerahan barang kepada pihak *consignee* dan melaksanakan pendistribusian barang bila diminta.

3.4.7 Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL)

Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL) adalah usaha pengurusan dokumen dan muatan yang akan diangkut melalui kapal atau pengurusan dokumen dan muatan yang berasal dari kapal. Untuk pengurusan ini, EMKL mendapatkan kuasa secara tertulis dari pemilik untuk mengurus barangnya. Di pelabuhan muat, EMKL akan membantu pemilik barang membukukan muatan pada agen pelayaran, mengurus dokumen dengan Bea Cukai dan instansi terkait lainnya dan membawa barang dari gudang pemilik barang ke gudang di dalam pelabuhan. EMKL bergerak sesuai SK Menhub No. KM 82/AL 305/PHB-85. Di pelabuhan bongkar, EMKL membantu pemilik barang mengurus pemasukan barang dengan Bea Cukai, menerima muatan dari pelayaran dan membawa barang dari pelabuhan ke gudang pemilik barang. (Suyono, 2007).

3.4.8 Perusahaan Pengurusan Jasa Kepabeanan

Menurut Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 701/KMK.05/1996 Perusahaan Pengurusan Jasa Kepabeanan (PPJK) merupakan

badan usaha yang melakukan kegiatan pengurusan dokumen kepabeanan untuk atas kuasa importir atau eksportir.

Adapun kewajiban dari PPJK diatur dalam Pasal 29 ayat (1) dan (2) UU Kepabeanan, yakni kewajiban pengurusan pemberitahuan kepabeanan dilakukan pengangkut, importir, atau eksportir. Namun dalam hal pengurusan pemberitahuan pabean tidak dilakukan sendiri, melainkan dengan memberikan kuasa kepada PPJK.

3.4.9 Direktorat Jenderal Bea Cukai

Direktorat Jenderal Bea dan Cukai adalah sebuah lembaga yang berdiri di bawah kementerian keuangan indonesia yang bertugas melakukan pengawasan dan pelayanan. Direktorat Jenderal Bea dan Cukai berada di bawah dan bertanggung jawab kepada Menteri Keuangan dan dipimpin oleh Direktur Jenderal Bea dan Cukai.

Direktorat Jenderal Bea dan Cukai mempunyai tugas menyelenggarakan perumusan dan pelaksanaan kebijakan di bidang pengawasan, penegakan hukum, pelayanan dan optimalisasi penerimaan negara di bidang kepabeanan dan cukai sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Direktorat Jenderal Bea dan Cukai merupakan Institusi yang berwenang untuk melaksanakan tugas pengawasan di bidang kepabeanan adalah Direktorat Jenderal Bea dan Cukai (DJBC). Pengawasan yang dilakukan oleh DJBC merupakan langkah untuk mengoptimalkan penerimaan negara yang berasal dari bidang kepabeanan. Pengawasan ini dilakukan karena diterapkannya *self assessment system* dalam pemenuhan kewajiban kepabeanan.

3.4.10 Surveyor

Menurut Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2021, dalam Pasal 1 ayat (10) *surveyor* merupakan perusahaan yang melakukan tinjauan untuk mendapatkan autentikasi mengenai hal-hal teknis dalam kegiatan ekspor-impor.

Untuk memastikan bahwa barang modal yang diimpor sudah memenuhi ketentuan, maka akan dilakukan pemeriksaan oleh *surveyor*. Sebagai bukti bahwa barang tersebut telah lolos pemeriksaan maka akan diterbitkan *Certificate of Inspection* dari perusahaan *surveyor* independen.

3.4.11 Departemen Pemerintahan Terkait

Departemen Pemerintahan Terkait seperti Disperindag, Kadin, Depkes atau BPOM, BKPM, Dirjen Pajak atau KPKN, Dirjen-Dirjen di bawah naungan Departemen Keuangan, Departemen Pertanian atau Karantina, Departemen Perhubungan, dan lain-lain. Departemen pemerintahan ini berfungsi sebagai lembaga yang menerbitkan sertifikat asal produk atau yang disebut dengan *Certificate of Origin (COO)* dan legalisasi dokumen-dokumen yang dipersyaratkan.

3.4.12 Pihak-Pihak Pendukung Ekspor

Pihak-pihak yang telah disebutkan di atas merupakan pihak yang terlibat secara langsung dalam pelaksanaan ekspor. Selain pihak-pihak di atas, terdapat pihak lainnya yang secara tidak langsung terlibat dalam kegiatan ekspor, diantaranya:

- a. Bank Indonesia merupakan lembaga yang mengatur kebijakan pada bidang keuangan dan perbankan, diantaranya yakni penetapan *Legal Lending Limit* dan monitor lalu lintas devisa.
- b. Departemen Kehakiman merupakan lembaga terkait pengesahan legalitas transaksi dan lembaga peradilan apabila terjadi *dispute* antara pihak-pihak yang melakukan transaksi luar negeri.
- c. Perusahaan Logistik yang membantu dalam hal transportasi barang, jika pengiriman barang menggunakan metode kombinasi.

3.5 Macam – Macam Dokumen Ekspor

Dalam melakukan ekspor, diperlukan kelengkapan dokumen agar pelaksanaan ekspor menjadi lebih mudah dan dapat dipertanggung jawabkan. Kebenaran isi dokumen menjadi penjamin agar arus pelaksanaan ekspor dapat berjalan secara baik serta dapat dipertanggung jawabkan. Menurut Kobi, Daud S.T (2011) terdapat beberapa jenis dokumen keperluan ekspor, diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. *Invoice*

Dokumen *invoice* merupakan dokumen yang dikeluarkan eksportir yang berisi tentang kelengkapan barang yang dikirim. Diantaranya adalah kuantitas, jenis dan nama barang, harga barang, serta cara penyerahan.

- b. *Packing List / Weight List*

Dokumen *Packing List* yang juga disebut dengan *Weight List* merupakan dokumen yang diterbitkan eksportir sebagai penerangan tentang jenis serta cara pengemasan barang. Adapun hal-hal yang tercantum dalam dokumen tersebut

meliputi jenis kemasan, jenis barang, jumlah/isi dalam kemasan, berat bersih / berat kotor, volume barang dan lainnya.

c. *Bill of Landing*

Dokumen *Bill of Landing* merupakan dokumen yang dirilis oleh maskapai pelayaran atau agen sebagai bukti bahwa barang tersebut telah dimuat dalam kapal atau telah berstatus *on board*.

d. Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB)

Dokumen PEB merupakan dokumen yang berbentuk formulir yang diisi oleh pemberitahu sebagai pemberitahuan ekspor barang yang pengisiannya berdasarkan dokumen *shipping instruction, invoice, dan packing list*.

e. *Certificate of Origin (COO)*

Dokumen COO merupakan dokumen yang berbentuk sertifikat yang diterbitkan oleh instansi terkait untuk menunjukkan negara asal barang.

f. *Air Waybill*

Dokumen *Air Waybill* merupakan dokumen yang dirilis oleh maskapai penerbangan yang berfungsi sebagai bukti penerimaan barang dan juga berfungsi sebagai kontrak bahwa barang dilakukan pengangkutan melalui udara.

3.6 Metode Pembayaran Ekspor

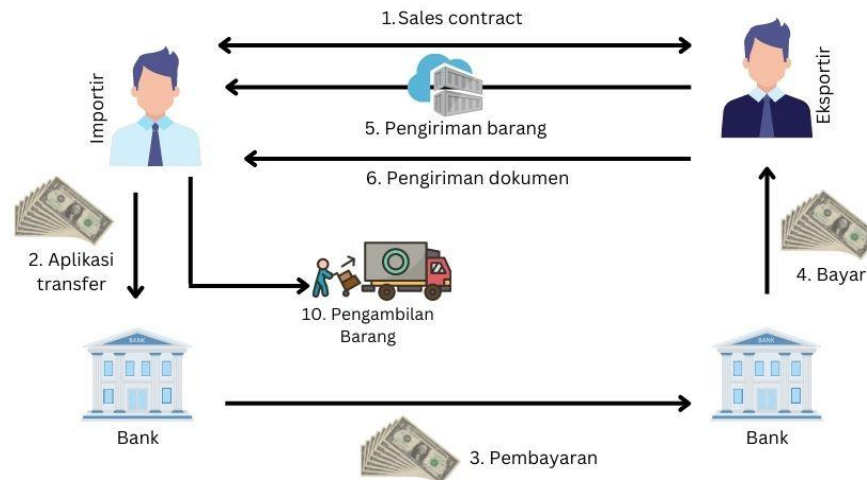
Perdagangan internasional memiliki perbedaan tersendiri dalam hal metode pembayaran. Hal tersebut dikarenakan pembayaran ekspor melibatkan setidaknya dua negara, sehingga mata uang yang digunakan juga akan berbeda. Menurut Supardi, Edi (2019) terdapat 5 (lima) metode pembayaran dalam perdagangan internasional (ekspor-impor).

3.6.1 *Advance Payment*

Menurut Tandjung (2011) *advance payment* merupakan metode pembayaran ekspor-impor yang dilakukan dengan metode bayar di muka oleh *buyer* kepada penjual. Metode pembayaran ini memang cukup memiliki risiko tinggi, namun ternyata metode ini sudah biasa dilakukan jika *buyer* melakukan pembelian sebuah barang atau jasa yang memerlukan kegiatan produksi secara khusus. Kedua belah pihak harus sudah menyetujui pembayaran di muka ini, sebagai biaya operasi atau pembayaran sesuai tahap proses produksi.

Pembayaran ini dapat dipilih oleh produsen, apabila pembeli memiliki kredibilitas yang meragukan. Hal ini dapat meminimalisir kerugian pada biaya produksi, jika tiba-tiba *buyer* melakukan *hit and run*. Metode pembayaran *advance payment* juga menjadi pilihan untuk menghindari penundaan penerimaan pembayaran dari *buyer*. Karena penundaan pembayaran dapat menyebabkan kendala pada pelaksanaan proses bisnis.

Bagi pembeli sendiri metode pembayaran ini cukup memberatkan. Modal yang dikeluarkan akan banyak tersalurkan pada produk. *Buyer* juga tidak menerima kepastian bahwa produk akan tersedia oleh produsen, meskipun sudah memberikan uang. Belum lagi barang belum pasti akan diterima secara tepat waktu oleh *buyer* meskipun sudah memberikan pembayaran, hingga risiko terburuknya yakni barang tidak dikirimkan sama sekali oleh produsen yang dapat mengakibatkan kerugian besar. Kualitas dan jumlah produk juga belum tentu sesuai dengan apa yang disepakati. Bisa jadi mutu produk menurun dan jumlah produk yang dikirimkan kurang. Oleh sebab itu, metode pembayaran ini tidak terlalu disarankan oleh pelaku perdagangan internasional pemula.



Gambar 3.1 Alur Pembayaran Ekspor-Import *Advance Payment*

Penjelasan:

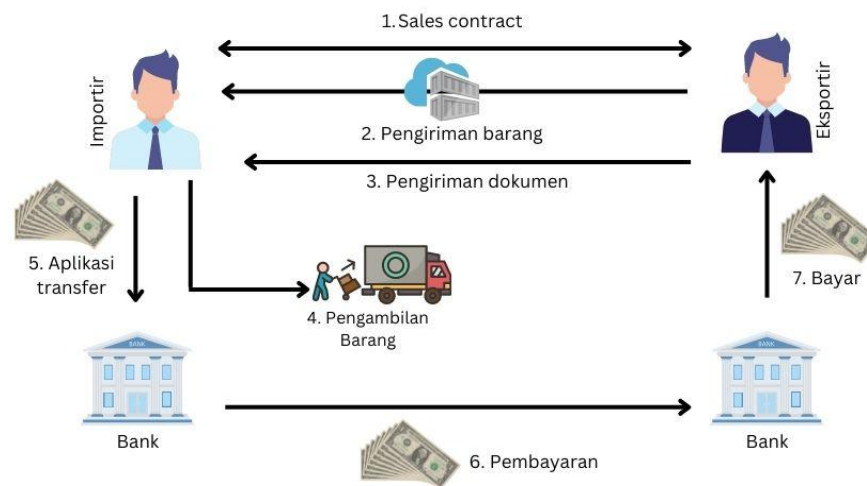
1. Importir menginstruksikan banknya untuk melakukan pengiriman uang melalui korespondennya di Indonesia, untuk keuntungan eksportir.
2. *Sending Bank* melakukan transfer uang yang dikirim tersebut.
3. *Paying Bank* mengkredit rekening eksportir.
4. Eksportir mengirimkan barang setelah menerima transfer sesuai kesepakatan dengan importir serta melengkapi dokumen yang diperlukan.
5. Menyerahkan dokumen kepada *Paying Bank* dengan instruksi agar meneruskannya kepada *Sending Bank*.
6. *Paying Bank* mengirimkan dokumen ekspor kepada bank dari siapa diterima transfer uang muka.
7. *Paying Bank* menyerahkan seluruh *shipping document* kepada importir.
8. Importir mengambil barang di pelabuhan berdasarkan dokumen yang telah diterimanya dari *Sending Bank*.

3.6.2 *Open Account*

Open account merupakan perjanjian kedua belah pihak antara pembeli dan penjual, dimana barang diproduksi dan diserahkan sebelum pembayaran dilakukan. *Open account* merupakan janji untuk membayar sejumlah uang yang ditetapkan, pada waktu yang akan datang dan tanpa pembeli menerbitkan suatu *negotiable instrument* sehubungan dengan janjinya. (Tandjung, 2011).

Adapun manfaat bagi pembeli jika menggunakan metode pembayaran ini, yakni pembeli tidak perlu membayar terlebih dahulu jika produsen belum meminta pembayaran tersebut. Pembeli tidak merasa khawatir atas risiko jika barang tidak dikirimkan.

Namun, bagi penjual tentunya metode pembayaran ini dinilai kurang menguntungkan. Penjual akan mendapat risiko apabila barang diterima namun pembayaran tidak kunjung diberikan. Terdapat juga risiko jika ada gejolak politik maka pembayaran akan mempengaruhi terhadap penerimaan pembayaran. Modal dari penjual juga akan ketat, karena harus mengeluarkan uang perusahaan terlebih dahulu dalam melakukan produksi hingga barang diterima konsumen.



Gambar 3.2 Alur Pembayaran Ekspor-Import *Open Account*

Penjelasan:

1. Eksportir dan importir melakukan kontrak penjualan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.
2. Eksportir melakukan pengiriman barang kepada importir atau *buyer*.
3. Eksportir melakukan penyerahan *shipping document* kepada *buyer* untuk kemudian diberikan kepada *collecting bank* (bank *buyer*).
4. *Buyer* melakukan pengeluaran barang dari pelabuhan untuk mengambil barang.
5. *Buyer* melakukan pembayaran dengan aplikasi transfer melalui *collecting bank*.
6. Uang diteruskan oleh *collecting bank* ke *remitting bank* (bank penerima eksportir).
7. Uang pembayaran dibayarkan oleh *remitting bank* ke eksportir.

3.6.3 *Consignment*

Cara pembayaran *consignment* (konsinyasi) ini biasa dilakukan oleh perusahaan yang telah menjalin kerja sama erat atau antara induk perusahaan dengan anak perusahaannya. Barang dikirimkan kepada importir sebagai barang

titipan untuk kemudian dijual. Kedudukan importir di sini bukanlah sebagai pembeli. Sampai saat barang dijual oleh importir, hak atas barang itu masih ada atas eksportir, sedangkan pembayaran atas barang itu baru akan dikirimkan kepada eksportir setelah barang itu terjual. Sebelum Departemen Perdagangan menerbitkan buku Kebijakan Umum di Bidang Ekspor pada akhir tahun 2008, ekspor logam, timah, bijih timah, dan kerak timah diatur sebagai berikut. (Tandjung, 2011)

1. Ekspor konsinyasi logam timah dilakukan tanpa pembukaan suatu L/C (sekarang untuk timah batangan harus ada L/C).
2. Ekspor konsinyasi logam timah dilakukan hanya oleh PT Tambang Timah dengan seizin Departemen Perdagangan dan Bank Indonesia.
3. Sebagai penerima dari ekspor konsinyasi logam timah adalah European Office of the State Tin Mines (EOMIN), Antwerpen atau Indometal Corp. New York, dan cabang-cabang lainnya yang akan ditunjuk oleh Departemen Perdagangan.
4. Penjualan logam timah dilakukan di bawah pengawasan *Trade Commissioner* RI/Atase perdagangan RI di London/New York.
5. Sebagai pertanggung jawaban atas setiap penjualan timah tersebut, PT Tambang Timah wajib menyampaikan kepada Bank Indonesia Urusan Luar Negeri di Jakarta dan Departemen Perdagangan.
6. Untuk setiap pengapalan logam timah, perhitungan hasil penjualan dari seluruh partai penjualan wajib disampaikan kepada Bank Indonesia Urusan Luar Negeri di Jakarta dan Departemen Perdagangan.

Tata cara dan persyaratan ekspor bijih timah yang diatur dalam Dirjen PLN No:02/DJPLN/KP/II/2002, tanggal 6 Februari 2002, dijabarkan sebagai berikut:

1. Ekspor bijih timah dan terak timah keluar negeri atas dasar konsinyasi yang pengerjaannya dilakukan masing-masing oleh:
 - a. The State Trading Company Ltd., Penang. Malaysia dan
 - b. The Straits Trading Company Ltd., Singapura

Hanya dapat dilakukan oleh PT Tambang Timah dengan seizin Departemen Perdagangan.

2. Ekspor bijih timah dapat juga dilakukan ekspor biasa. Saat ini perkembangan kerja sama internasional sudah demikian pesatnya karena perkembangan teknologi informasi. Bahkan perundingan antarnegara (*teleconference*) dan saling bertukar informasi melalui Internet pun dapat dilakukan dengan lebih mudah. Pelaku manufaktur luar negeri yang membutuhkan bahan baku dari eksportir Indonesia bahkan mendukung penambahan permodalan eksportir, sehingga saat eksportir mengirimkan barang ke importir luar negeri, pembayarannya tidak mereka tuntut saat itu juga tetapi mereka perkenankan setelah barang tersebut terjual di luar negeri. Terjual diartikan di sini telah mereka pergunakan dalam produksi untuk menghasilkan barang jadi.

Seorang eksportir dapat mengirimkan barang keluar negeri kepada importir yang telah memiliki integritas serta dapat dipercaya, lalu meminta importir untuk menjualkan barang tersebut dan setelah terjual agar segera mengirimkan pembayarannya kepada eksportir. Hal ini murni disebut sebagai konsinyasi.



Gambar 3.3 Alur Pembayaran Ekspor-Import *Consignment*

Penjelasan:

1. Eksportir dan importir melakukan kesepakatan jual-beli dengan *sales contract*.
2. *Shipping document* diserahkan eksportir kepada importir melalui *remitting bank*.
3. *Remitting bank* mengirimkan *shipping document* kepada importir melalui *collecting bank*.
4. *Collecting bank* menyerahkan *shipping document* kepada importir untuk mengambil barang di pelabuhan.
5. Importir mengambil barang di pelabuhan.
6. Importir menawarkan barang ke calon pembeli.
7. Pembeli membeli produk, dan membayarkan produk.
8. Pembayaran dilakukan importir ke eksportir.

3.6.4 *Collection Draft*

Collection adalah suatu perjanjian di mana barang dikirimkan dan wesel yang berkaitan dengan *collecting* tersebut ditarik oleh penjual lalu diberikan kepada pembeli, dan atau dokumen dikirimkan kepada bank penjual dengan instruksi yang

kelas sebagai *collection* melalui salah satu bank korespondennya yang berlokasi ditempat pembeli. Biasanya hak atas barang beralih kepada pembeli (kecuali pembeli adalah nama penerima barang pada *shipping document*), sampai wesel dibayar atau diterima oleh pembeli. *Collection* memberikan suatu alternatif pembayaran kepada kedua pihak selain *open account* atau *advance payment*. *Collecting* pada dasarnya lebih berhubungan dengan penjualan barang dibanding dengan pelaksanaan jasa (Tandjung, 2011).

a. Tindakan pengamanan yang diambil oleh penjual

1. Mempunyai laporan kredibilitas pembeli.
2. Mempunyai analisis ekonomi dan politik dari negara importir.
3. Tidak mengalamatkan barang kepada pembeli tanpa sebelumnya mendapat persetujuan dari bank.
4. Menetapkan kemungkinan penjualan kembali, pengiriman kembali atau penyimpanan barang (*warehousing*) dalam hal terjadi *non-payment* oleh pembeli.

b. Tagihan disertai *shipping document* (*documentary collection*)

1. Penjual mengirimkan barang dan memperoleh dokumen pengangkutan dan kemudian menarik sebuah wesel, apakah itu *at sight* atau dengan *x days* kepada pembeli senilai harga barang.
2. Penjual menyerahkan wesel dan atau dokumen kepada bank yang bertindak sebagai agennya (*Remitting Bank*). Bank memberitahukan bahwa semua dokumen telah diterima oleh penjual sebagaimana adanya.

3. Bank penjual mengirimkan wesel dan dokumen lainnya bersama surat penagihan (*collection letter*) kepada salah satu bank korespondennya yang berada di kota yang sama
4. Bertindak sebagai agen *Remitting Bank*, bank penagih memberi tahu pembeli segera setelah wesel dan dokumen diterima.
5. Seluruh dokumen yang berkaitan dengan hak atas barang, diserahkan kepada pembeli setelah dibayar oleh pembeli untuk jumlah yang ditetapkan atau disepakati weselnya oleh pembeli sebagai tanda persetujuan akan membayar pada tanggal yang ditetapkan.

c. Tagihan dengan persetujuan pembayaran dengan jangka waktu (*Document Against Acceptance*)

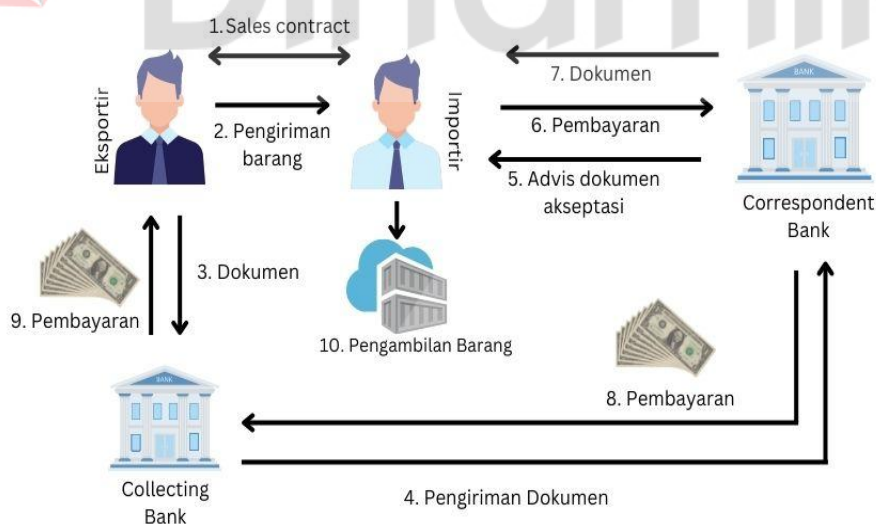
Metode pembayaran ini juga sama dengan *Documents Against Payment*, tapi perbedaannya disini hanya memerlukan persetujuan pembayaran dari importir terlebih dahulu untuk menerima segala dokumen ekspor yang dibutuhkan dari eksportir. Persetujuan ini merupakan janji pembayaran pada jangka waktu tertentu, biasanya dilakukan dalam 30, 60, atau 90 hari setelah menyetujuinya.

Berdasarkan pemaparan di atas, terdapat beberapa keuntungan dalam melakukan metode pembayaran *collection draft* bagi penjual. *Documentary collection* tidak mahal serta pengurusannya tidak rumit. Dokumen berharga seperti dokumen yang menyatakan hak, tidak diserahkan kepada pembeli sampai dengan dilakukannya pembayaran atau dilakukan penerimaan. Dalam hal tidak dibayar atau tidak diterima, bank penagih (*Collecting Bank*), jika diberi wewenang dapat menjual kembali barang, menyimpan di gudang, mengasuransikan, atau

mengirimkan kembali kepada penjual. *Collecting* dimungkinkan diberikan pembiayaan sebelum ekspor atau sesudah ekspor.

Kerugian atau risiko juga masih ada bagi penjual jika melakukan metode pembayaran berikut. Penjual tidak dapat memastikan jika pembayaran akan diterima, meskipun sudah melakukan pengiriman. Pembeli juga tidak memberi jaminan jika pembayarannya akan tepat waktu atau segera. Kemudian permodalannya bertambah ketat sampai diterimanya pembayaran.

Bagi pembeli jenis pembayaran ini dinilai sangat menguntungkan bagi pembeli, karena pembayaran ditunda sampai dengan tibanya barang atau bisa saja kemudian perjanjian penundaan pembayaran disetujui. Akan tetapi terdapat risiko juga bagi pembeli jika melakukan metode *payment* tersebut, yakni reputasi akan memburuk jika sampai pembayaran mengalami keterlambatan. Hal tersebut dapat mengakibatkan putusya hubungan rekan bisnis.



Gambar 3.4 Alur Pembayaran Ekspor-Import *Collecting Draft (D/A)*

Metode penagihan langsung atau *document against acceptance (D/A)* merupakan suatu penetapan di mana penjual memperoleh formulir *collection*

bank yang telah dinomori oleh bank, sehingga memungkinkannya mengirimkan dokumen secara langsung kepada bank korespondennya untuk penagihan (Tandjung, 2011). Penjual mengirimkan kepada banknya (*Remitting Bank*) suatu tembusan surat inkaso sebagaimana telah dikirimkannya kepada koresponden banknya (*Collecting Bank*). *Remitting Bank* memperlakukan transaksi ini sebagai kegiatan yang sama dengan suatu *documentary collecting* yang biasa, diperlakukan seperti proses seluruhnya seolah-olah dilakukan oleh *Remitting Bank*.

Instruksi di dalam pengantar wesel dan atau dokumen baik oleh *Collecting Bank* bagi yang penagihannya melalui bank, maupun oleh pengirim kepada koresponden atau kepada importir, dapat berupa:

1. *Free of Payment*
2. *Documents Against Acceptance (D/A)*
3. *Documents Against Payment (D/P)*

Free of Payment berarti pengirim barang tidak mengharapkan pembayaran, misalnya pengiriman barang sebagai sampel. *D/A* berarti dokumen boleh diserahkan kepada importir kalau wesel sudah ditanda tangani di baliknya yang menandakan persetujuannya untuk membayar saat jatuh tempo yang dinyatakan juga bersama tanda tangan. *D/P* berarti dokumen boleh diserahkan kepada importir.



Gambar 3.5 Alur Pembayaran Ekspor-Import *Collecting Draft (D/P)*

3.6.5 *Letter of Credit*

Eksportir selaku penjual dan importir selaku pembeli terpisah satu sama lain, baik secara geografis maupun geopolitik. Secara pribadi antara eksportir dan importir umumnya saling tidak mengenal. Bagi eksportir merupakan risiko besar pengiriman barang, bila tidak ada jaminan pembayaran, sebaliknya bagi importir merupakan risiko besar pula bila melakukan pembayaran di muka, namun tidak ada jaminan bahwa barang yang dipesannya akan dikirim oleh eksportir.

Letter of Credit atau lazim disingkat dengan L/C adalah suatu surat yang dikeluarkan oleh bank devisa atas permintaan importir nasabah bank devisa bersangkutan, ditujukan kepada eksportir di luar negeri yang menjadi relasi dari importir tersebut. Isi surat itu menyatakan bahwa eksportir penerima L/C itu diberi hak oleh importir untuk menarik wesel (surat perintah untuk melunasi utang) atas Bank Pembuka untuk sejumlah uang yang disebut dalam surat itu.

Bank bersangkutan menjamin untuk mengakseptir atau menghonorir wesel yang ditarik tersebut asal sesuai dan memenuhi syarat yang tercantum di dalam

surat itu. Jaminan bank untuk mengakseptir atau menghonorir (menguangkan) wesel sudah merupakan jaminan bagi eksportir selaku penjual untuk menerima pembayaran dari importir selaku pembeli. Sebaliknya L/C itu merupakan jaminan pula bagi importir akan menerima dokumen pemilikan atau penguasaan atas barang yang dipesannya, asal saja dokumen itu dimasukkan sebagai salah satu syarat yang tercantum dalam L/C yang dibukanya. Dokumen kepemilikan barang diantaranya adalah *Bills of Lading*, *Airways Bill of Lading* atau dokumen lainnya yang terjamin oleh undang-undang.

a. Keuntungan L/C bagi eksportir

1. Kepastian pembayaran dan menghindari risiko.

Sekalipun eksportir tidak mengenal importir, tetapi dengan adanya L/C sudah merupakan jaminan bagi eksportir bahwa tagihannya pasti akan dilunasi bank sesuai ketentuan. Reputasi atau nama baik bank yang membuka L/C merupakan jaminan pokok, dan jaminan pembayaran itu akan menjadi ganda bila bank devisa yang bertindak sebagai *Advising Bank* juga memberikan konfirmasinya. Jadi risiko untuk tidak dibayar menjadi sangat minim. Di sini terlihat besarnya peranan bank dalam memperlancar perdagangan internasional.

2. Penguangan dokumen dapat langsung dilakukan.

Bila barang sudah dikapalkan, maka dengan adanya L/C, *Shipping documents* dapat langsung diuangkan atau dinegosiasikan dengan *Advising Bank* dan tidak perlu lagi menunggu pembayaran atau kiriman uang dari importir. *Advising Bank* atau *Negotiating Bank* tidak ragu untuk melunasi dokumen pengapalan itu karena pembayarannya sudah dijamin oleh *Opening Bank*.

Sebaliknya bila tidak ada L/C maka eksportir tidak mungkin menegosiasikan *shipping document* sehingga harus menunggu transfer atau kiriman uang lebih dulu dari importir.

3. Biaya yang dipungut bank negosiasi dokumen relatif kecil bila ada L/C.
4. Terhindar dari risiko pembatasan *transfer* valuta.

Di berbagai negara terdapat pembatasan transfer valuta asing dan diperlukan izin sebelum dilakukan pembukaan L/C. Bank devisa di negara importir sudah mengetahui ketentuan ini dan mereka baru bersedia membuka L/C bila semua ketentuan pemerintah sudah dipenuhi oleh importir. Oleh karena itu pada setiap pembukaan L/C, *Opening Bank* sudah menyediakan valuta asing untuk setiap tagihan yang didasarkan pada L/C tersebut. Dengan demikian eksportir terhindar dari risiko *non payment* yang mungkin terjadi bila transaksi dilakukan tanpa L/C.

5. Kemungkinan memperoleh uang muka atau kredit tanpa bunga

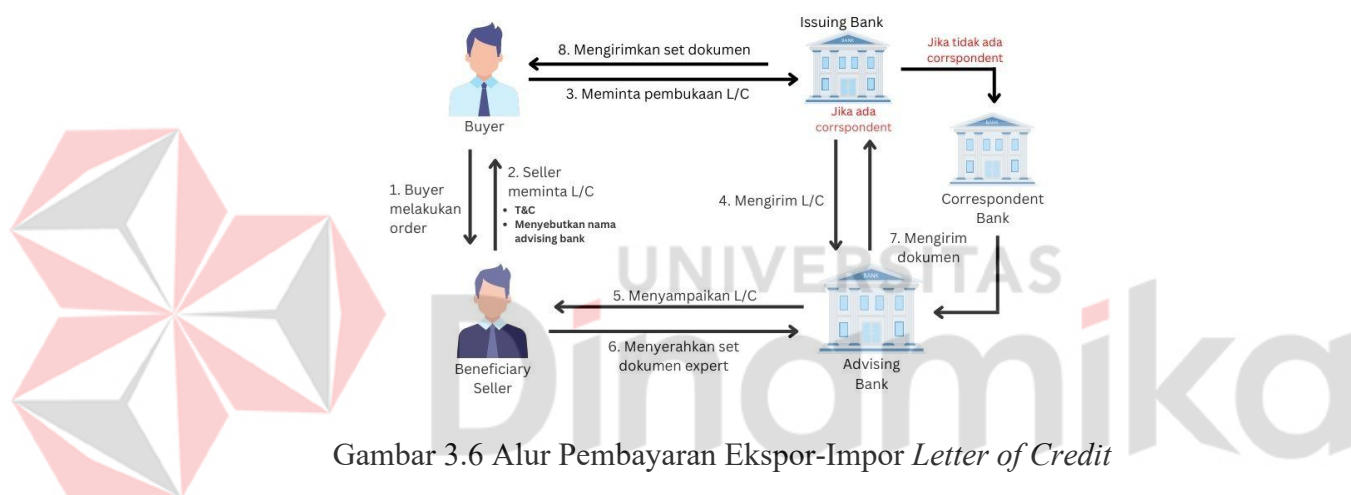
Bila importir bersedia membuka L/C dengan syarat "*Red Clause*" maka eksportir dapat memperoleh uang muka dari L/C yang tersedia. Ini berarti eksportir mendapat kredit tanpa bunga atau semacam uang panjar yang biasanya diperlukan untuk memulai produksi barang yang akan diekspor.

b. Keuntungan L/C bagi importir

1. Pembukaan L/C dapat diartikan bahwa *Opening Bank* meminjamkan nama baik dan reputasinya kepada importir sehingga dapat dipercayai oleh eksportir. Eksportir yakin bahwa barang yang akan dikirim pasti akan dibayar. Dengan pembukaan L/C memungkinkan importir mengimpor

barang. Tanpa pembukaan L/C hampir mustahil bagi importir untuk mendapatkan barang impor.

2. L/C merupakan jaminan bagi importir bahwa dokumen atas barang yang dipesan akan diterimanya dalam keadaan lengkap dan utuh, karena akan diteliti oleh bank yang sudah mempunyai keahlian dalam hal itu.
3. Importir dapat mencantumkan syarat-syarat untuk pengamanan yang pasti akan dipatuhi oleh eksportir agar dapat menarik uang dari L/C yang tersedia.



Gambar 3.6 Alur Pembayaran Ekspor-Importir *Letter of Credit*

3.7 Negara Non-Tradisional

Susanto & Rini (2010) menjelaskan bahwa negara tujuan ekspor non-tradisional merupakan negara tujuan ekspor yang masuk dalam kategori pasar berkembang serta merupakan negara yang jarang menjadi tujuan ekspor asal Indonesia, bahkan tergolong baru. Pasar non-tradisional memang memiliki kontribusi yang lebih sedikit, jika dibandingkan dengan pasar tradisional. Mengutip pernyataan Menko Perekonomian RI, selama ini ekspor Indonesia hanya berfokus pada Tiongkok dan Amerika Serikat. Hal tersebut terbukti dari data ekspor dalam 5 (lima) tahun terakhir (2017-2021) yang menunjukkan nilai ekspor paling banyak

pada kedua negara tersebut. Nilai ekspor Indonesia terhadap China dan Amerika dapat dilihat pada gambar 3.7.



Gambar 3.7 Nilai Ekspor China dan Amerika Serikat (2017-2021)

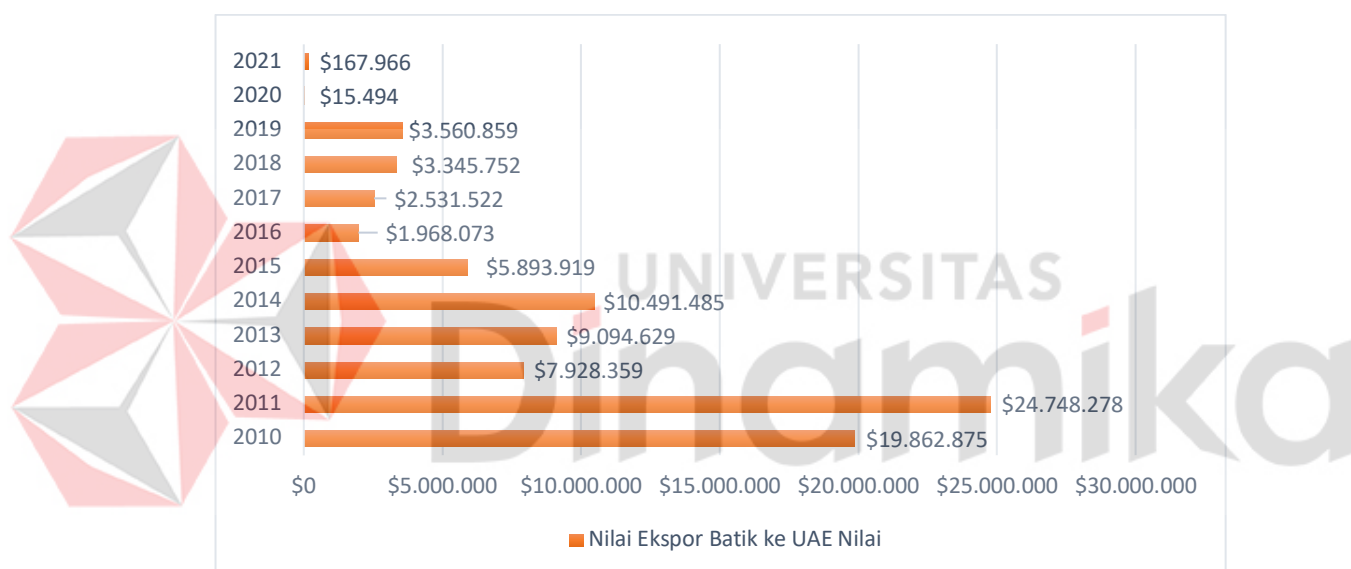
Namun, pasar non-tradisional dinilai berpotensi untuk dibangun pasar ekspor asal Indonesia. Pasar non-tradisional yang layak untuk dicoba yakni Afrika, Asia Tengah, dan Timur Tengah (Prayoga, 2015). Utamanya yakni pasar Uni Emirat Arab yang dinilai berpotensi sebagai negara tujuan ekspor non-tradisional komoditas batik. Hal ini terlihat dari antusiasme para kolektor batik di Dubai. Pada gelaran Expo 2020 Dubai, batik menjadi incaran bagi para kolektor dari berbagai negara, salah satunya Dubai.

3.8 Potensi Ekspor Batik ke Uni Emirat Arab

Negara Uni Emirat Arab merupakan salah satu negara non-tradisional yang dinilai memiliki potensi ekspor. Hal ini dikarenakan Uni Emirat Arab dianggap

sebagai portal utama untuk bisa mendistribusikan produk ekspor lainnya ke Timur Tengah, Eropa Timur dan Afrika. Beberapa produk unggulan yang sudah ada di UAE yakni *palm oil*, kain tenun, kertas karton, dan sabun.

Tak hanya komoditas-komoditas yang telah disebutkan di atas, ada juga komoditas non-migas yang unggul dan berpotensi dikembangkan secara serius, yakni komoditas batik. Hal ini terlihat dari nilai ekspor batik ke UAE sejak tahun 2010 hingga 2021 yang dicatat oleh BPS.



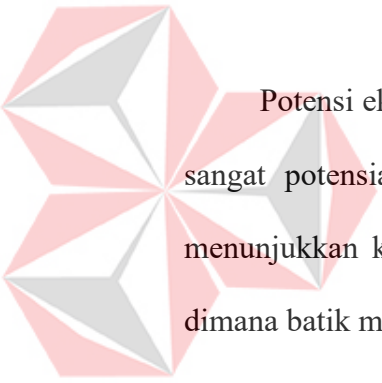
Gambar 3.8 Nilai Ekspor Batik ke UAE

Tabel 3.1 Nilai Ekspor ke Uni Emirat Arab

Nilai Ekspor Batik ke UAE	
Tahun	Nilai
2010	\$19.862.875
2011	\$24.748.278
2012	\$7.928.359

2013	\$9.094.629
2014	\$10.491.485
2015	\$5.893.919
2016	\$1.968.073
2017	\$2.531.522
2018	\$3.345.752
2019	\$3.560.859
2020	\$15.494
2021	\$167.966

(Sumber: batik.go.id)



Potensi ekspor batik ke Uni Emirat Arab dinilai masih menguntungkan serta sangat potensial. Hal tersebut terbukti dari gelaran Expo Dubai 2020 yang menunjukkan ketertarikan kolektor dengan batik. Hal ini tentunya sangat baik, dimana batik memiliki potensi untuk disalurkan dengan ekspor ke UAE.

3.9 Prosedur Ekspor

Standar Operasional Prosedur merupakan pedoman untuk memastikan organisasi dalam perusahaan melalui kegiatan operasional berjalan dengan lancar (Sailendra, 2015). Standar Operasional Prosedur (SOP) adalah langkah untuk melakukan pekerjaan, di mana pekerjaan tersebut dilakukan, berhubungan dengan apa yang dilakukan, bagaimana melakukannya, bilamana melakukannya, dimana melakukannya, dan siapa yang melakukannya (Moekijat, 2008).

Standar Operasional Prosedur merupakan suatu pedoman atau acuan untuk melaksanakan tugas pekerjaan sesuai dengan fungsi dan alat penilaian kinerja instansi pemerintah berdasarkan indikator-indikator teknis, administratif dan prosedural sesuai tata kerja, prosedur kerja dan sistem kerja pada unit kerja yang bersangkutan (Atmoko, 2011).

Dari pengertian para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa standar operasional prosedur itu sistem pengendalian pada kinerja yang telah dibuat sesuai dengan aturan perusahaan atau pemerintahan yang bertujuan untuk memperlancar jalannya tugas dan mampu menghindari terjadinya kesalahan atau terjadi *miscommunication*. Sedangkan prosedur ekspor merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan untuk melakukan ekspor ke suatu negara. Serangkaian kegiatan tersebut meliputi dari persiapan dokumen, proses transaksi, hingga logistik, hingga barang sampai ke negara tujuan.

3.10 Deskripsi Produk

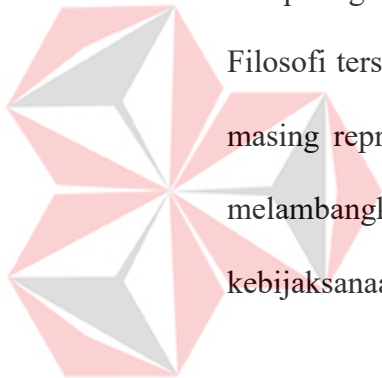
Produk pertama yang dirilis oleh Eúnoia Bateek adalah *wrap skirt* batik atau rok lilit batik. Rok lilit batik memiliki bahan dari katun *silk* yang halus serta berkualitas baik, sehingga nyaman digunakan. Produk rok lilit dari Eúnoia Bateek diproduksi secara cetak menggunakan mesin *printing* yang menghasilkan kualitas cetak di kain yang baik. Terdapat empat motif pada produk rok lilit dari Eúnoia Bateek, diantaranya adalah batik *patch*, batik tumpal, batik tujuh rupa, batik parang floral.

a. Motif Batik Tumpal



Gambar 3.9 Produk Eúnoia Bateek (Tumpal)

Batik tumpal adalah batik yang berasal dari Betawi. Motif dari batik tumpal berupa segitiga sama kaki yang memiliki filosofi seperti gigi buaya yang tajam. Filosofi tersebut mengartikan bahwa di setiap sudut segitiga memiliki masing-masing representatif. Pada sisi pertama melambangkan kekuatan, sisi kedua melambangkan pembukaan, sedangkan sisi ketiga melambangkan lahirnya kebijaksanaan.



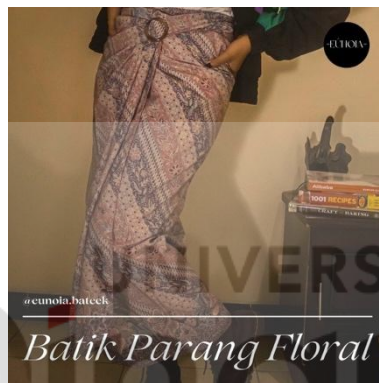
b. Batik Tujuh Rupa



Gambar 3.10 Produk Eúnoia Bateek (Batik Tujuh Rupa)

Batik tujuh rupa adalah batik yang berasal dari Pekalongan, Jawa Tengah. Batik tujuh rupa terinspirasi dari motif-motif tumbuhan yang terdapat pada kerajinan keramik Cina. Batik tujuh rupa merupakan penggambaran dari masyarakat pesisir Jawa yang mudah beradaptasi dengan kultur asing. Budaya yang tergambar dalam tujuh macam motif batik tersebut menjadikan batik ini unik, menarik dan memberikan ciri khas tersendiri bagi Pekalongan.

c. Batik Parang Floral



Gambar 3.11 Produk Eúnoia Bateek (Batik Parang Floral)

Batik parang adalah batik dari zaman Keraton Mataram, Kartasura (Solo). Batik parang merupakan salah satu motif batik tertua di Indonesia. Kata 'parang' berasal dari *pereng* atau lereng gunung. Motif ini menggambarkan garis diagonal yang turun dari tinggi ke rendah.

Filosofi dari batik parang sendiri adalah nasehat untuk pantang menyerah. Seperti ombak laut yang tidak pernah berhenti bergerak. Motif hubungan yang tidak terputus menggambarkan upaya memperbaiki diri, upaya memperjuangkan kesejahteraan, dan bentuk ikatan keluarga. Dalam koleksi ini, kami memadukan

parang dengan motif bunga dan menggunakan warna-warna lembut untuk memberikan kesan anggun dan cantik ketika digunakan.

d. Batik Patch



Gambar 3.12 Produk Eúnoia Bateek (Batik Patch)

Desain batik *patch* memiliki potongan pola dari beberapa pola batik, seperti pola parang, kawung dan truntum. Desainnya terinspirasi dari batik tambal yang memadukan beberapa motif batik.

Memadukan motif batik yang umumnya memiliki warna berani dan gelap menjadi warna cerah dan lembut. Perpaduan motif batik dan warna cerah menciptakan kesan mudah digunakan, sehingga motifnya sangat cocok untuk dipadupadankan dengan pakaian sehari-hari. Produk-produk dari Eúnoia Bateek akan dipasarkan secara digital melalui *platform* media sosial dan menggunakan *e-commerce* sebagai media penjualan secara *online*.

BAB IV

DESKRIPSI PEKERJAAN

4.1 Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan Kerja Praktik dilakukan selama 5 (lima) bulan. Adapun pelaksanaan Kerja Praktik tersebut dilakukan pada:

Tanggal : 31 Januari – 16 Juli 2022

Tempat : Yayasan Sekolah Ekspor Nasional

Peserta : Nurulita Wahyu Kartika

NIM : 19430100003

Dalam pelaksanaan Kerja Praktik yang dilangsungkan pada kurun waktu tersebut, terdapat beberapa rincian kegiatan yang dilakukan, yakni sebagai berikut:

Tabel 4.1 Kegiatan selama kerja praktik

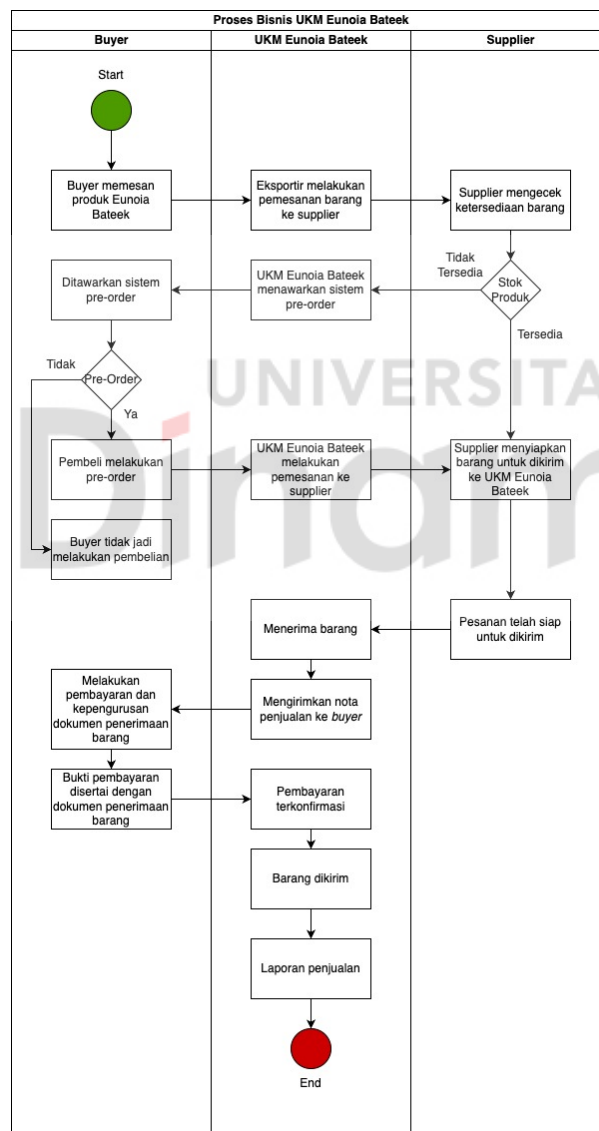
No	Kegiatan/Pekerjaan
1.	Menerima paparan materi
2.	Menerima pendalaman materi
3.	Menerima mentoring
4.	Mengikuti kelas Asynchronous
5.	Pelaksanaan praktikum

4.2 Proses Bisnis Pada UKM Eunoia Bateek

Pada proses bisnis UKM Eunoia Bateek dilakukan secara digital. Dimana pemilik usaha Eunoia Bateek melakukan *stocking* dengan memesan secara *online*

dari supplier yang berada di Pekalongan. Pemilik UKM Eunoia Bateek sebelumnya akan melihat *online catalogue* yang disediakan oleh *supplier*.

Pemilik UKM Eunoia Bateek juga bisa melakukan pemesanan produk *request* yang sesuai dengan desain yang dimiliki oleh Eunoia Bateek. Berikut merupakan gambaran diagram alur untuk memudahkan dalam membaca alur proses bisnis UKM Eunoia Bateek.



Gambar 4.1 Proses Bisnis UKM Eunoia Bateek

4.3 Proses Sertifikasi Kain Batik di Balai Besar Kerajinan dan Batik

Proses sertifikasi kain batik yang dijual oleh UKM Eunoia Bateek merupakan salah satu upaya untuk dapat meningkatkan daya saing ekspor kain batik. Uji ini dinilai penting dilakukan agar konsumen yang disasar, utamanya konsumen luar negeri mampu melihat kredibilitas serta kualitas produk Eunoia Bateek. Pada Gambar 4.2 merupakan tata laksana atas proses sertifikasi produk kain batik UKM Eunoia Bateek.

4.4 Pembuatan Dokumen Ekspor

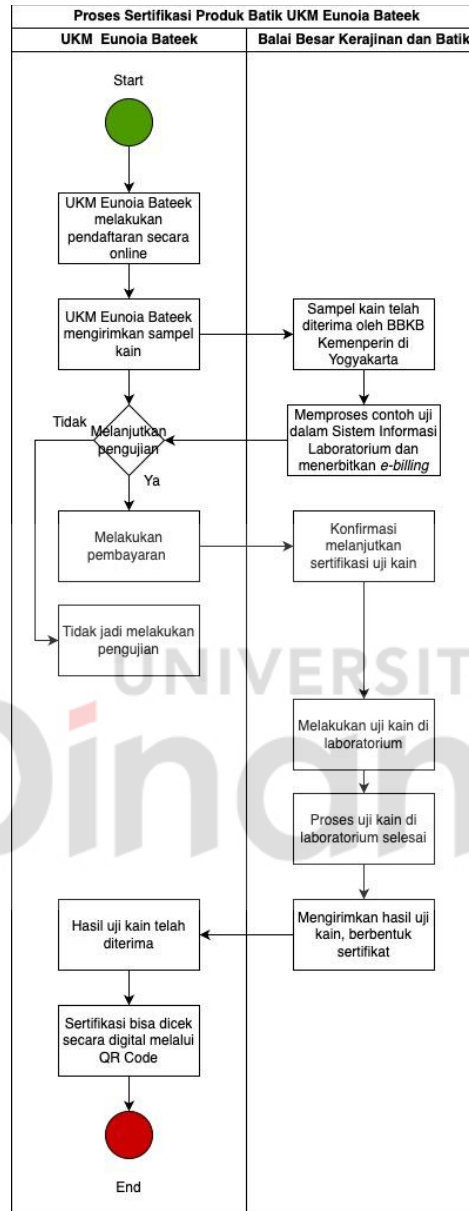
Sebelum melakukan ekspor, terdapat beberapa dokumen yang perlu dipersiapkan oleh eksportir. Salah satunya adalah *Certificate of Origin* yang diterbitkan oleh Kementerian Perdagangan. Pada Gambar 4.3 merupakan alur pengajuan Surat Keterangan Asal atau *Certificate of Origin* (COO).

4.5 Perencanaan Pembayaran Ekspor Menggunakan *Letter of Credit* (L/C)

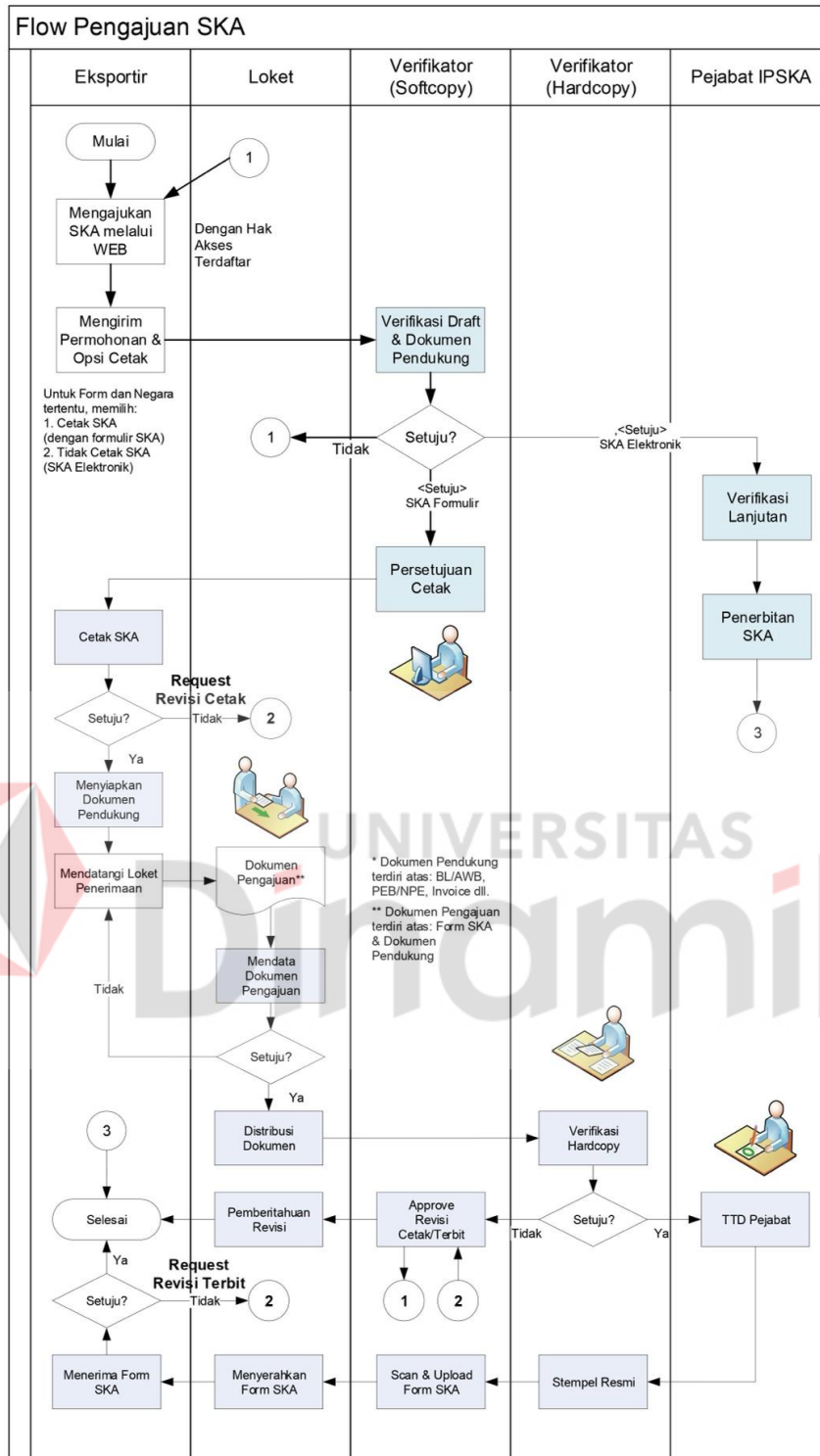
Dalam melakukan proses ekspor, transaksi yang digunakan oleh UKM Eunoia Bateek adalah *Letter of Credit* (L/C). Hal tersebut dikarenakan metode pembayaran L/C sering digunakan sebagai metode transaksi luar negeri. Salah satu alasan mengapa L/C dipilih sebagai metode pembayaran UKM Eunoia Bateek adalah karena minim risiko bagi eksportir.

UKM Eunoia Bateek tidak perlu mengkhawatirkan jika barang akan dibawa kabur oleh importir. Karena barang hanya akan bisa diberikan kepada importir jika sudah menyelesaikan bukti pengiriman ke bank. Selain itu uang akan terjamin

keamanannya, karena uang pembayaran disimpan di bank penjamin terlebih dahulu.



Gambar 4.2 Proses Sertifikasi Produk Batik UKM Eunoia Bateek



Gambar 4.3 Alur Pengajuan COO di Kemenperin
(Sumber: e-ska.kemendag.go.id)

4.6 Rencana Keuangan

Dalam rencana keuangan pada 4 (empat) produk rok lilit dengan motif yang berbeda. Beberapa produk rok lilit tersebut adalah batik tumpal, batik parang floral, batik tujuh rupa, dan batik *patch*. Untuk kapasitas produksi dihitung dengan HPP bahan, biaya umum, biaya administrasi dan biaya pemasaran dan didapat dengan hasil sebagai berikut.

Tabel 4.2 Perhitungan Kapasitas Produksi 100%

Kapasitas Output 100% dalam Setahun				
Produk	Nominal	Harga Jual	Qty	Total
<i>Wrap Skirt</i> Tumpal	60.000	100.000	50	3.000.000
<i>Wrap Skirt</i> Tujuh Rupa	60.000	100.000	50	3.000.000
<i>Wrap Skirt</i> Parang Floral	60.000	100.000	50	3.000.000
<i>Wrap Skirt</i> Batik Patch	60.000	100.000	50	3.000.000
Total			200	
Biaya Pemasaran	200.000		12	2.400.000
Total				14.400.000

Total kapasitas produksi selama setahun yaitu sebesar Rp 14.400.000 dengan asumsi kuantitas produksi setiap produk yaitu 50. Selanjutnya disesuaikan dengan inflasi rata-rata tahunan Indonesia yaitu sebesar 4%. Proyeksi kami selama

3 tahun kedepan mengalami kenaikan dengan asumsi 25%-75% produk laku terjual.

Tabel 4.3 Perhitungan Kapasitas Produksi dengan Inflasi 4%

Kapasitas Output dengan Inflasi 4% per tahun			
	2023	2024	2025
Kapasitas <i>Output</i>	25%	50%	75%
Biaya	14.400.000	14.976.000	14.999.040
Total	3.600.000	7.488.000	11.249.280

Proyeksi pendapatan dengan setelah harga di *markup* inflasi 4% per-tahun dihitung dari tahun 2023-2025 dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.4 Proyeksi Pendapatan Setelah Inflasi 4% pada Tahun 2023

2023			
Produk	Output	Harga	Pendapatan
<i>Wrap Skirt</i> Tumpal	50	100.000	5.000.000
<i>Wrap Skirt</i> Tujuh Rupa	50	100.000	5.000.000
<i>Wrap Skirt</i> Parang Floral	50	100.000	5.000.000
<i>Wrap Skirt</i> Batik Patch	50	100.000	5.000.000
Total			20.000.000

Tabel 4.5 Proyeksi Pendapatan Setelah Inflasi 4% pada Tahun 2024

2024			
Produk	Output	Harga	Pendapatan
<i>Wrap Skirt</i> Tumpal	50	104.000	5.200.000
<i>Wrap Skirt</i> Tujuh Rupa	50	104.000	5.200.000
<i>Wrap Skirt</i> Parang Floral	50	104.000	5.200.000
<i>Wrap Skirt</i> Batik Patch	50	104.000	5.200.000
Total			20.800.000

Tabel 4.6 Proyeksi Pendapatan Setelah Inflasi 4% pada Tahun 2025

2025			
Produk	Output	Harga	Pendapatan
<i>Wrap Skirt</i> Tumpal	50	108.160	5.408.000
<i>Wrap Skirt</i> Tujuh Rupa	50	108.160	5.408.000
<i>Wrap Skirt</i> Parang Floral	50	108.160	5.408.000
<i>Wrap Skirt</i> Batik Patch	50	108.160	5.408.000
Total			21.632.000

Melalui perhitungan pendapatan total per tahun didapatkan pendapatan di tahun 2023 sebesar Rp 20.000.000 tahun 2024 sebesar Rp 20.800.000 tahun 2025 sebesar Rp 21.632.000. Setelah itu kami sesuaikan dengan kapasitas *output* asumsi pertahun 25%-75% didapatkan laba bersih per-tahun Rp 5.000.000-Rp 16.224.000. Perhitungan dapat dilihat pada tabel 4.7 berikut.

Tabel 4.7 Perhitungan Laba Bersih Per-Tahun

	2023	2024	2025
Kapasitas <i>Output</i>	25%	50%	75%
Pendapatan	20.000.000	20.800.000	21.632.000
Lab Bersih	5.000.000	10.400.000	16.224.000

Produk ini dipasarkan secara *online*. Dalam promosinya ada beberapa hal yang dilakukan seperti, melakukan promosi secara langsung dengan memaparkan keunggulan dari produk kepada orang-orang sekitar untuk menanamkan citra positif, melakukan promosi dengan menggunakan media sosial seperti Instagram dan WhatsApp. Pada saat ini produk dipasarkan baik secara nasional maupun internasional dengan tampilan yang lebih menarik dan keunggulan produk yang lebih tinggi.

4.7 Pemasaran Produk

Menurut Erstiawan M. S., Candraningrat & Januar Wibowo (2021) strategi pemasaran merupakan upaya untuk membangun kepercayaan konsumen melalui analisis yang dilakukan perilaku pasar serta analisis pada konsumen tersebut. Aktivitas strategi pemasaran dapat dikombinasikan dengan aktivitas kegiatan dengan mendesain ulang kemasan, menentukan harga berdasarkan harga pokok produksi dan promosi yang berkelanjutan. Berikut merupakan penjabaran metode pemasaran produk dan penjualan yang dapat digunakan sebagai media promosi produk Eúnoia Bateek.

4.7.1 Media Periklanan (*Advertising*)

Periklanan adalah alat pemasaran yang digunakan untuk mempromosikan produk atau layanan kepada calon pengguna. Umumnya, periklanan adalah berbayar dan dilakukan oleh pengiklan (sponsor) dengan melakukan pembelian ruang media milik orang lain. Ini bisa berupa media cetak seperti brosur, katalog, kemasan ataupun media penyiaran seperti rekomendasi *influencer* Instagram.

4.7.2 *E-commerce*

Perdagangan elektronik atau *e-commerce* merupakan perdagangan yang dilakukan dengan menggunakan jaringan komunikasi dan komputer dengan bantuan *web browser* dalam melakukan proses bisnis, baik untuk pembelian maupun penjualan produk (Pearson, 2008). Definisi lain terkait *e-commerce* adalah transaksi bisnis ataupun perdagangan barang atau jasa yang dapat dilakukan oleh siapapun melalui akses komputer dengan menggunakan sambungan internet serta memiliki cara pembayaran masing-masing (Cashman, 2007).

Perkembangan *e-commerce* untuk perdagangan komoditi ekspor Indonesia perlu ditingkatkan dengan pembuatan strategi dalam memenangkan pasar ekspor di mancanegara. *E-commerce* juga dapat dijadikan alat untuk meningkatkan ekspor non migas Indonesia, di saat rendahnya nilai neraca perdagangan. Namun, sebelum melakukan pembentukan strategi perlu dilakukan pemetaan komoditi yang akan dijadikan sasaran pengembangan dengan menggunakan *e-commerce*.

Contoh *e-commerce*: Shopee, Tokopedia, Alibaba, Bhineka.

4.7.3 Pameran (*Offline* maupun *Virtual Exhibition*)

Partisipasi pada *event* pameran dagang atau trade show dapat menjadi cara yang bagus untuk mengiklankan dan menjual produk dan layanan langsung ke target pasar dan juga menciptakan *brand awareness*. Pameran juga terbuka untuk berbagai macam kalangan dan *potential buyer*. Ini memberikan kesempatan untuk mempromosikan produk atau layanan kepada kelompok yang lebih luas yang mungkin belum atau hanya memiliki sedikit informasi tentang produk dan jasa perusahaan. dan juga bisa mendapatkan informasi atau opini umum dan membuat *database customer* dari pengunjung *booth*.

4.7.4 Website

Website sangat dibutuhkan untuk dapat menarik calon pembeli/importir di seluruh dunia. Dengan adanya *website*, calon *buyer/importir* dapat menemukan produk ekspor melalui pencarian Google, tanpa adanya pertemuan di suatu pameran dagang. Ini jelas sangat efisien dalam meningkatkan akses pasar ekspor. Adanya informasi profil perusahaan di *website*, jelas dapat meningkatkan kepercayaan calon pembeli/importir yang berminat dengan produk Eunoia Bateek. Dalam melakukan penjualan melalui *website*, diperlukan penyajian secara detail mengenai informasi produk ekspor yang ditawarkan ke pasar ekspor. Hal yang lebih penting untuk disajikan di *website* adalah informasi mengenai aktivitas atau proses produksi, dikarenakan banyak calon pembeli/importir yang menginginkan transparansi dalam proses.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Pelaksanaan ekspor tidak serta merta dilakukan sama seperti proses perdagangan biasa. Ekspor melibatkan dua atau lebih negara yang berbeda regulasinya. Dalam melakukan ekspor diperlukan melakukan beberapa hal. Berikut merupakan kesimpulan atas pembahasan perencanaan ekspor produk UKM Eunoia Bateek ke negara Uni Emirat Arab.

- a. Pada awal proses perlu melakukan sertifikasi produk agar produk memiliki nilai jual di kancan internasional. Dengan melakukan sertifikasi produk tersebut, maka *buyer* akan lebih percaya dengan produk yang dijual.
- b. Persiapan produk UKM Eunoia Bateek sebelum melakukan ekspor yakni perlu mengurus beberapa dokumen, seperti *Certificate of Origin*.
- c. Dalam melakukan transaksi ekspor UKM Eunoia Bateek menggunakan metode *Letter of Credit (L/C)* yang dianggap sebagai metode pembayaran minim risiko bagi eksportir pemula seperti UKM Eunoia Bateek.

5.2 Saran

Berdasarkan perencanaan yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran yang diberikan oleh penulis untuk UKM Eunoia Bateek, yakni:

- a. Untuk UKM Eunoia Bateek agar dapat melakukan *stocking* barang agar nantinya jika terdapat pemesanan tidak perlu menunggu *pre-order* barang. Hal tersebut dapat mengurangi nilai jual dari UKM Eunoia Bateek.

- b. Untuk UKM Eunoia Bateek dapat melakukan sertifikasi produk, agar dapat menambah nilai jual produk. Hal tersebut tentunya dapat menjaga kredibilitas produk.



UNIVERSITAS
Dinamika

DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, M. Nur Rianto. 2012. Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktik. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Amir M.S. (2003). Ekspor Impor Teori dan Penerapannya. Cetakan Kedelapan. Jakarta Pusat: Penerbit Lembaga Manajemen PPM
- Balassa, B. (1978). *Exports and Economic Growth: Further Evidence*. Journal of Development Economics. Vol.5(2). h. 181-189
- Candraningrat. (2017). Pengambilan Keputusan sebagai Wirausaha Muda dari Faktor Eksternal yang Memengaruhinya di Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya. *Business and Finance Journal*. Vol. 2(1).
- Delanova, Mariane. (2020). Analisis Kebijakan Diplomasi Ekonomi Indonesia Terhadap Pasar Non Tradisional. *Jurnal Dinamika Global*. Vol.4(2). H. 382-402
- Erstiawan. M. S., Candraningrat, Januar Wibowo. (2021). Efektivitas Strategi Pemasaran dan Manajemen Keuangan pada UMKM Roti. DIKEMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat). Vol. 5 No. 1
- Feriyanto, Andri. (2015). Perdagangan Internasional-Kupas Tuntas Prosedur Ekspor Impor. Yogyakarta: Pustaka Baru Press
- Junaedy, Agoes & Adi Kusrianto. (2014). Buku Pintar Ekspor Indonesia. Surabaya
- Kavoussi, R.M. (1984). *Export expansion and Economic Growth: Futher empirical evidence*. *Journal of Development Economics*. Vol.14. h. 241-250
- Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. (2020). Dilanda Pandemi, Ekspor Batik Indonesia Mampu Tembus USD 21,5 Juta. <https://tinyurl.com/EksporBatikIndonesia>. Diakses pada 17 Oktober 2022
- Kobi, Daud S.T. (2011). Buku Pintar Transaksi Ekspor-Impor. Yogyakarta: Andi
- Kominfo.go.id. (2016). Tingkatkan Iklim Investasi, Ekspor Non Migas dan Reformasi Fiskal. <https://tinyurl.com/EksporNonMigasReformasiFiskal>. diakses pada 17 Oktober 2022
- Latumaerissa, R. Julius (2011), Bank dan Lembaga Keuangan Lain, Jakarta: Salemba Empat.

- Liputan 6. 2022. "Ekspor Emas hingga Sawit Bebas Bea Masuk ke Uni Emirat Arab per 1 Januari 2023". <https://tinyurl.com/EksporEmasSawitBebas>. Diakses pada 30 Oktober 2022
- Nuraida, Ida. (2018). Manajemen Administrasi Perkantoran. D.I. Yogyakarta: PT Kanisius
- Purwito, Ali. (2013). Kepabeanan Indonesia. Tangerang Selatan: Jelajah Nusa
- Romer, P. (1986). *Increasing Returns and Long-Run Growth*. *Journal Political Economy*. Vol.94 (5). h. 1002-37
- Santoso, R., Candraningrat & Lilis Binawati. (2017). Elemen Kecerdasan Wirausaha Untuk Meningkatkan Kinerja Industri Kecil dan Menengah (IKM) di Surabaya. *BISMA (Bisnis dan Manajemen)*. Vol. 10 No.1, h. 78-89
- Sulistiowati, S., Wibowo, J., Muhammad, A. M., Prasetyo, R. E., Arrafi, M. I. Z., & Hamzah, A. R. A. P. (2021). PEMBUATAN APLIKASI BATIK ONLINE SHOP PADA UMKM BATIK TULIS AL BAROKAH SUMENEP. *Jurnal Ilmiah Scroll (Jendela Teknologi Informasi)*, 9(1), 1-8.
- Susilo, Andi. (2013). Panduan Pintar Ekspor Impor. Jakarta: Transmedia
- Supardi, Edi. (2019). Ekspor Impor: Teori dan Praktikum Kegiatan Ekspor Impor Untuk Praktisi Logistik dan Bisnis. Yogyakarta: Deepublish
- Surat Dunia. 2022. "Batik Jadi Incaran Kolektor Dunia di Dubai". <https://tinyurl.com/BatikJadiIncaranKolektor>. Diakses pada 30 Oktober 2022
- Tanjung, M. (2011). "Aspek dan Prosedur Ekspor Impor". Jakarta: Salemba Empat
- Tanuwijaya, H., A. Y. Alif Fianto., J. Wibowo. (2016). LPM: IbM Bagi Kelompok Budidaya Jangkrik di Kecamatan Srengat Kabupaten Blitar. *Jurnal Pengabdian LPPM Untag Surabaya*. Vol. 2, No. 1, h. 77 – 84.
- Todaro, Michael P & Stephen C. Smith. (2011). Pembangunan Ekonomi. Jakarta: Erlangga
- Triatmodjo, B. 2010. Perencanaan Pelabuhan. Penerbit BETA OFFSET, Edisi Pertama, Yogyakarta.
- UKMINDONESIA.ID. (2022). "Ekspor Tidak Melulu Soal Negara Besar, Coba Cek Potensi Pasar Non Tradisional". <https://ukmindonesia.id/baca-deskripsi-posts/ekspor-tidak-melulu-soal-negara-besar-coba-cek-potensi-pasar-non-tradisional>. diakses pada 17 Oktober 2022

Wibowo, J., Tanuwijaya, H., & Aliffianto, A. Y. (2016). Lp: Rancang Bangun Management Information System Batik Tradisional Jawa Timur Sebagai Upaya Pelestarian Warisan Budaya Bangsa



UNIVERSITAS
Dinamika