

Proses Ekspor PT. Ragam Rasa Raya



Disusun oleh :

Maria Elisabeth Jessica Santoso 111710056

Ni Putu Agnes P.W 111710058

Obaja Elka Kurniawan 111710059

Radella Revana 111710062

Rafael Alvin 111710063

Roland Satrya Budiman 111710067

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MA CHUNG
MALANG
2018**

Abstract

Strategy that we use is targeting places that our competitors didn't reach yet. Instead reach a new market place, we also want to reach our vision, that is being the number one cigarettes in Indonesia. So we trying to introduce our product in Indonesian start in village and year years after that we are good enough and strong enough to compete with our competitors in bigger place. We trying to make the best cigarettes and make a interest taste to our customer, that is gonna make our customer stay using our product , so our customer not trying to look at competitors product. The way we did to make the best cigarettes is strict selection to our raw materials, that is tobacco. We have strict selection for tobacco that we can use to our cigarettes. PT. Ragam Rasa Raya has stable finance capability and this company choose L/C or Letter of Credit for paying method. So that prove that this company good enough for export their product. PT. Ragam Rasa Raya supported by a good human resource management, we can see from the way that this company classifying the type of the workers. We need 6 workers, two for truck drivers, one person for take in charge and accountable of forklift, one person to manage load the stuff, and 2 left for holding the stuff from the storage.

Profil Perusahaan

Deskripsi Umum Perusahaan

- Nama Perusahaan : PT. Ragam Rasa Raya
- Alamat Perusahaan : Jl. Ledok Dowo, RT.01/RW.06, Robyong, Pakisjajar, Pakis, Malang, Jawa Timur 65154.
- Bidang Usaha : Pabrik Rokok
- Jumlah Karyawan : 305 orang

Sejarah Berdirinya Perusahaan

Awal berdirinya perusahaan ini adalah dalam bentuk badan CV bernama CV. R3. CV. R3 ini didirikan oleh Bapak Rubianto, dengan modal seratus juta rupiah pada tahun 1997. Karena melihat bahwa semakin berat dan ketat persaingan dengan perusahaan-perusahaan rokok menengah ke atas, maka Bapak Rubianto menggandeng pemodal atau investor untuk memperbesar usahanya. Dengan menggandeng pemodal dan investor, maka diubahlah nama dan status badan hukum menjadi PT. Ragam Rasa Raya pada tahun 2006 dengan beberapa komposisi kepemilikan saham sesuai dengan modal yang ditanamkan. Modal yang ditempatkan pada PT. Ragam Rasa Raya pada waktu itu sebesar sepuluh milyar rupiah.

Modal baru tersebut dipergunakan untuk membeli mesin dan bahan-bahan pendukung produksi lainnya, sehingga PT. Ragam Rasa Raya mampu mengaembangkan serta memproduksi rokok hingga saat ini. Visi dari PT. Ragam Rasa Raya adalah menjadi yang terbesar dalam nilai penjualan dan provitabilitas di industri rokok se-Jawa Timur, sedangkan misinya adalah menyediakan produk-produk bermutu tinggi yang dapat memenuhi, atau melebihi harapan konsumen dan dapat memberikan manfaat bagi semua *Stakeholder*.

Tujuan perusahaan:

1. Menjadi perusahaan rokok termuka di Jawa Timur bahkan Indonesia
2. Menjadi perusahaan yang masuk skala nasional
3. Memberikan kualitas yang terbaik untuk konsumen
4. Menjadi pusat rokok nomor 1 di Jawa Timur
5. Menawarkan pengalaman merokok terbaik kepada perokok dewasa

Analisis SWOT Perusahaan

Kekuatan (strength) :

1. Kualitas bahan baku yang terjamin

Kualitas bahan baku rokok sudah terpercaya, kualitas bahan baku menjadi andalan PT. Ragam Rasa Raya untuk bersaing dengan perusahaan rokok di Indonesia lainnya.

2. Menguasai pangsa pasar dengan membuka daerah konsumen baru

Menguasai pangsa pasar dengan membuka daerah konsumen baru akan meningkatkan permintaan, sehingga akan menciptakan pelanggan baru yang potensial.

3. Kredibilitas perusahaan sangat baik dimana perusahaan dapat menjaga kualitas serta relasi yang ada.

Kredibilitas perusahaan tidak dibangun dalam semalam, tetapi melalui jalan yang panjang. Kredibilitas perusahaan inilah yang menjadi dasar terbentuknya kepercayaan dari para *stakeholder* yang terbukti menjadi poin krusial dalam pengembangan suatu bisnis.

4. Tradisi kerja perusahaan

Lingkungan kerja yang baik juga mempengaruhi hasil produksi. Hal ini ditanamkan di perusahaan ini, dimana adanya solidaritas antar sesama pekerja yang menimbulkan rasa kekeluargaan yang kuat.

Kelemahan (weakness):

1. Sulit untuk melawan perusahaan yang sudah memiliki nama di masyarakat

Walaupun PT. Ragam Rasa Raya memiliki bahan baku yang berkualitas, tetapi susah untuk bisa merebut pasar perusahaan besar lain yang sudah memiliki nama di masyarakat.

2. Distribusi produk terhambat karena adanya gangguan cuaca

Pengiriman barang yang tergantung dengan ekspedisi tentu dapat terhambat pula dengan gangguan cuaca yang ada, seperti angin kencang maupun ombak besar

Peluang (opportunity):

1. Terbukanya daerah-daerah baru untuk perluasan penjualan produk

Perlu diketahui jika, rokok dari perusahaan besar biasanya tidak didistribusikan hingga pelosok daerah di Indonesia. Hal ini dapat di manfaatkan untuk mengambil pasar di daerah yang belum di jangkau oleh perusahaan rokok besar di Indonesia.

2. Kemungkinan lahirnya produk baru

Besarnya modal dan kualitas bahan baku yang baik yang dimiliki perusahaan memungkinkan untuk mengembangkan produk baru apabila ada pasar yang cocok.

3. Beralihnya konsumen perusahaan pesaing ke produk PT. Ragam Rasa Raya

Besarnya kemungkinan konsumen untuk beralih ke produk PT. Ragam Rasa Raya cukup tinggi mengingat kurangnya produk perusahaan besar yang masuk ke daerah.

Ancaman (threat) :

1. Jika bea cukai terus naik, maka perusahaan bisa saja mati

Jika bea cukai semakin tinggi, maka perusahaan akan mengurangi produksi yang dapat mengakibatkan berhentinya produksi rokok di perusahaan.

2. Makin banyak pesaing yang akan muncul

Pesaing yang muncul tidak hanya persaingan produk, bisa juga melalui persaingan harga hingga persaingan wilayah.

Strategi yang dilakukan PT. Ragam Rasa Raya berjalan dengan baik dan lancar. Strategi yang dilaksanakan yaitu menargetkan wilayah-wilayah dimana perusahaan pesaing belum menguasai secara penuh. Serta meningkatkan kepercayaan kepada konsumen sehingga konsumen tidak beralih ke produk perusahaan pesaing.

PT. Ragam Rasa Raya melakukan analisis riset harga pasar untuk menentukan harga pada pasar. Oleh karena itu harga jual produk bersaing dimana cenderung terjangkau sehingga dapat diterima masyarakat dengan baik.

10 Komoditi Potensial Ekspor Indonesia yang Paling Dicari Dunia

1. Kulit dan Produk Kulit

Kulit maupun produk kulit beserta turunannya adalah suatu komoditi yang sedang naik daun dipasar global. Artinya, hampir seluruh produk yang terbuat dari kulit asli (bukan kulit sintetis) kini sangat membludak akan permintaannya untuk pasar global. Nilai transaksi dari ekspor produk kulit pada tahun 2016-2017 mencapai 25 Juta Dollar Amerika Serikat.

2. Peralatan Medis

Indonesia telah memulai untuk bersaing dalam kompetisi pasar dunia khususnya untuk mengeksport produk atau peralatan medis. Indonesia mendapat perhatian khusus oleh pasar global tentang produk ataupun peralatan kesehatan asli Indonesia. Hal ini dikarenakan keberhasilan Indonesia meraup sekitar 6,2 Juta Dollar AS pada kesempatan acara Arabian Health tahun 2016 di Uni Emirate Arab.

3. Tanaman Obat

Nilai transaksi ekspor untuk tanaman obat, Indonesia berhasil meraup sekitar 17,6 juta Dollar AS. Hal ini disebabkan karena permintaan yang meningkat akan produk ataupun tanaman obat tradisional diberbagai negara maju dan meningkatnya produktivitas tanaman obat didalam negeri.

4. Makanan Olahan

Perusahaan Indofood, Wings Food, Sindomuncul dan Mayora Group merupakan perusahaan raksasa asli Indonesia yang menjual berbagai produk olahan makanan ke seluruh pelosok nusantara hingga ke manca negara.

5. Minyak Atsiri

Indonesia dikenal sangat baik sebagai penyuplai minyak atsiri dengan kualitas terbaik dipasar dunia. Hal ini diketahui bahwa adanya perhatian dari berbagai negara untuk memenuhi kebutuhan minyak atsiri masing- masing. Nilai transaksi ekspor minyak atsiri ke luar negeri adalah mencapai 26 Juta Dollar AS pada dua tahun terakhir.

6. Ikan dan Produk Kelautan Lainnya

Meskipun ikan dan produk olahan dari ikan belum bisa masuk dalam deretan komoditas utama ekspor Indonesia, akan tetapi peningkatan dalam hal penjualan produk perikanan dunia justru dialami secara signifikan oleh Indonesia.

7. Kerajinan Tangan / Handy Craft

Produk yang dihasilkan oleh para UKM Indonesia salah satunya adalah produk hasil kerajinan, baik itu kerajinan tangan atau jenis kerajinan lainnya. Produk kerajinan tangan yang dihasilkan oleh berbagai kelompok unit usaha di Indonesia sangat berpotensi untuk "Go Ekspor". Dikarenakan produk kerajinan

tangan ataupun sejenisnya yang berasal dari Indonesia ternyata banyak diminati manca negara. Hanya saja, kita belum menggarap pasar ekspornya dengan baik.

8. Perhiasan

Indonesia sudah mulai menggarap pasar ekspor untuk produk perhiasan. Berbagai produk perhiasan telah diekspor Indonesia seperti perhiasan dari mutiara, batu akik, giok, berlian, dan lain sebagainya.

9. Rempah-rempah

Rempah – rempah juga akan menjadi komoditas ekspor potensial Indonesia yang sangat menjanjikan. Adapun beberapa contoh rempah- rempah yang lebih spesifik adalah seperti buah pala, cengkeh, tembakau, dan sejenisnya. Oleh karena itu hingga sampai saat ini, produk rempah- rempah Indonesia masih sangat diminati oleh negara- negara tetangga dan dipercaya permintaan terhadap produk rempah akan selalu meningkat setiap tahunnya.

10. Peralatan Kantor

Indonesia adalah surganya industri atau manufaktur untuk aneka macam peralatan kantor. Kini Indonesia merupakan salah satu eksportir alat- alat perkantoran yang memiliki reputasi yang sangat baik dimata pasar global. Peralatan kantor juga sangat berpotensi untuk diekspor demi perkembangan penerimaan devisa negara.

Berdasarkan data yang ada, maka ekspor tembakau masih sangat memungkinkan dan cukup berpotensi besar.

Kesiapan PT. Ragam Rasa Raya Dalam Melakukan Ekspor

Produk : Tembakau Krosok Kasturi

Tembakau kasturi merupakan salah satu tipe tembakau yang diolah secara krosok atau perlembar daun. Tembakau kasturi ini memiliki harga per kg tembakau adalah \$2/kg. Tujuan ekspor dari tembakau krosok kasturi ini adalah ke Eropa dan Afrika karena rasa tembakau Indonesia cocok untuk selera negara-negara di Afrika seperti Zimbabwe, Tansania, Afrika Selatan dan sekitarnya. Sedangkan di Eropa seperti Yugoslavia, Cekolovakia dan sekitarnya. Tembakau Indonesia sudah sangat terkenal di kalangan produsen rokok Eropa, hal tersebut dapat dilihat dari adanya perjanjian kerjasama antara Indonesia dengan beberapa negara di Eropa seperti Jerman yang telah terjalin lebih dari lima dasawarsa.

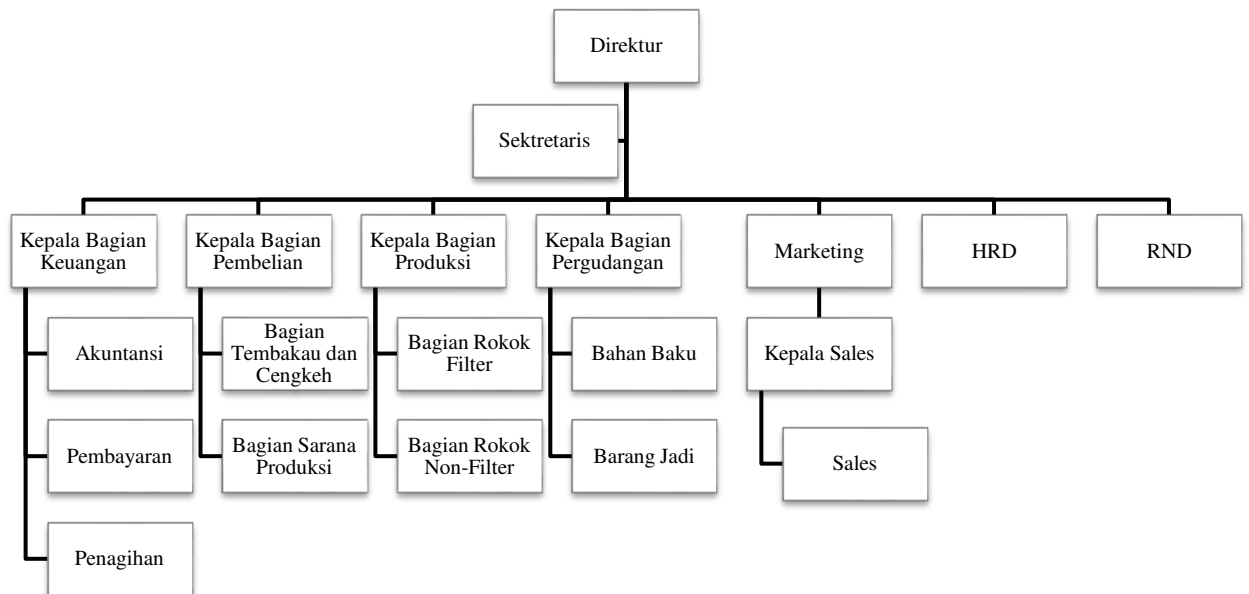
Direktur Utama Perusahaan tembakau Hellmering, Köhne & Co yang berpusat di Jerman, mengakui kualitas tembakau asal Indonesia merupakan tembakau terbaik di dunia. Hasil rokok dari tembakau yang berasal dari Indonesia bisa dikatakan dikenal sebagai rokok yang premium atau eksklusif, sehingga dapat terlihat adanya peluang yang cukup besar pada pasar Eropa. Bahan baku dapat diambil dari Jember, Klaten, Garut, dan sekali panen per musim, musim kemarau. Dalam sekali ekspor, biasanya ada batas minimal, yaitu 1 kontainer (\pm 20 ton).

PT. Ragam Rasa Raya memiliki finance capability yang stabil dan mampu untuk ekspor. Sedangkan untuk market entry strategy adalah dengan cara menjual tembakau ke Universal, inta beg, maupun trans continental yang merupakan pengepul tembakau terbesar di dunia.

Perusahaan PT. Ragam Rasa Raya belum pernah melakukan kegiatan ekspor sama sekali sebelumnya. Perusahaan juga menginginkan agar bisa melakukan ekspansi penjualan tembakau hingga ke luar negeri. PT. Ragam Rasa Raya memilih cara pembayaran dengan metode Letter of Credit (L/C). Alasan utama perusahaan PT. Ragam Rasa Raya memilih (L/C) adalah karena adanya kepastian pembayaran kepada penjual/eksportir apabila dokumen-dokumen pengapalan lengkap dan sesuai dengan syarat L/C Dan untuk kepastian pembayaran kepada importir hanya dapat dilakukan oleh bank apabila sesuai dengan persyaratan L/C.

Struktur Organisasi

Struktur Organisasi dari Perusahaan PT. Ragam Rasa Raya



Penjelasan Produk Ekspor

Produk yang akan di ekspor oleh PT. Ragam Rasa Raya adalah daun tembakau krosok kasturi. Tembakau kasturi merupakan salah satu tipe tembakau yang diolah secara krosok atau perlembar daun. Tembakau kasturi ini termasuk kedalam kategori tembakau kuningin. Tembakau kasturi ini adalah salah satu tanaman tembakau yang dibudayakan pada musim kemarau atau dibudayakan pada musim kemarau atau dikenal dengan istilah *voor oogst* (VO) dengan bantuan sinar matahari langsung.

Tembakau Kasturi

- Komoditas : Tembakau Kasturi
- Tinggi tanaman (cm) : $\pm 71,9$
- Jumlah daun (lembar) : ± 17 per tanaman
- Warna daun : hijau
- Panjang daun (cm) : ± 50
- Lebar daun (cm) : ± 26
- Bentuk daun : lonjong
- Kadar nikotin : $\pm 3,21\%$

Sumber: Kusumandaru, Wahyu (2015)

Tembakau Kasturi mempunyai ciri khas rasa yang gurih, aroma harum dan *impact* yang tinggi karena kadar nikotin yang lebih tinggi dibandingkan daun tembakau yang lain. Tembakau Kasturi digunakan sebagai bahan campuran (*blending*) untuk produksi rokok kretek. Hampir semua pabrik rokok kretek besar di Indonesia juga menggunakan jenis daun tembakau krosok kasturi sebagai bahan campurannya.

Untuk harga per kg tembakau krosok kasturi ini adalah \$2/kg. Tujuan ekspor dari tembakau krosok kasturi ini adalah ke Eropa dan Afrika. Tembakau kasturi ini diekspor ke Eropa dan Afrika karena rasa tembakau Indonesia cocok untuk selera negara-negara di Afrika seperti Zimbabwe, Tansania, Afrika Selatan dan sekitarnya. Sedangkan di Eropa seperti Yugoslavia, Cekolovakia dan sekitarnya.

Bahan baku dapat diambil dari Jember, Klaten, Garut, dan sekali panen per musim, musim kemarau. Dalam sekali ekspor, biasanya ada batas minimal, yaitu 1 kontainer (\pm 20 ton).

Shipping

Tahapan ekspor:

1. Eksportir harus menyiapkan :

- a) *Invoice*/Faktur penjualan yang digunakan sebagai pernyataan tagihan yang harus dibayar oleh customer (importir)
- b) *Packing List* merupakan dokumen packing yang menunjukkan jumlah, jenis, serta berat dari barang yang di ekspor
- c) *Certificate of origins* yang merupakan sertifikat yang dikeluarkan untuk menunjukkan asal keaslian produk tersebut
- d) *Certificate Of Inspection* sebagai jaminan mutu barang yang dikemas yang telah melalui pemeriksaan
- e) *Manufacture's Quality Certificate* dimana menjelaskan tentang mutu barang yang akan di ekspor
- f) *Weight Note* yang berisikan tentang rincian berat barang yang dikirimkan
- g) *Measurement List* yang menjelaskan tentang ukuran dari setiap barang
- h) *Chemical Analysis* jika barang yang akan di ekspor mengandung bahan kimia, maka perlu adanya surat keterangan tentang kandungan bahan kimia apa saja yang terkandung dalam barang tersebut

2. Menghubungi pihak **forwarder**/penyewa kontainer untuk menanyakan jadwal, serta estimasi biaya yang diperlukan untuk pengiriman

3. Lalu eksportir mengirimkan **Shipping Instruction** (S/I) kepada *forwarder*.

4. Melakukan order tracking

5. Barang yang akan diekspor diusahakan dikirim menggunakan kontainer. Jika barang tidak dapat memenuhi isi kontainer penuh, hal tersebut sering disebut dengan sebutan **LCL** atau **Less Container Load**. Semua yang berhubungan dengan kontainer perlu selalu dilakukan konfirmasi/*booking confirmation* kepada perusahaan jasa angkutan

6. Setelah itu, pihak perusahaan jasa angkutan akan mengeluarkan **Pemberitahuan Ekspor Barang/PEB**. PEB merupakan dokumen utama yang harus diisi dengan benar oleh memperoleh persetujuan Bea dan Cukai.

7. **PEB ini akan diajukan ke bea cukai. Jika disetujui maka forwarder akan mengirim *Bill of Landing/BL* yang merupakan**

dokumen bukti tanda terima barang yang dikirimkan dan telah dimuat dengan kapal laut. Selain itu, bill of lading juga berfungsi sebagai tanda kepemilikan barang serta bukti perjanjian pengangkutan barang melalui laut. Lalu jika sudah memiliki BL dari forwarder maka harus submit manifes ke pelayaran yang berisi detail tentang barang ekspor dan juga nomor PEB.

8. **Kontainer masuk TPS**, pihak MKL akan meminta BL, bisa diminta di invoice packing list, menunggu *closing time* (*open time* nya 2-3 hari sebelumnya) *house* BL dan *master* BL sebelum *closing* buat data *fix* BL dan di buat oleh eksportir (data seperti nomor kontainer, nomor *seal*, *hs code* harus detail) lalu kirim ke *forwarder*
9. **Pihak forwarder akan mengirim BL ke pihak eksportir** untuk dicek ulang serta *submit manifes* ke pelayaran (data manifes: detail tentang barang dan nomor PEB) lalu dari pelayaran menggabungkan PEB dari berbagai "PT" lalu kirim ke bea cukai.
10. **Setelah semua terkonfirmasi maka akan muncul invoice pembayaran**

Manajemen Sumber Daya Manusia

PT. Ragam Rasa Raya sudah siap untuk melakukan prosedur ekspor. Hal ini didukung dengan terpenuhinya Sumber Daya Manusia. Hal ini tentu membutuhkan tenaga kerja. Tenaga yang dibutuhkan adalah 6 orang. Dibutuhkan 2 orang sebagai supir truck, 1 orang yang mengatur dan bertanggung jawab dengan forklift, 1 orang yang menyusun posisi barang di bak truck, serta 2 orang untuk membantu mengangkat barang dari gudang. Selain itu, buruh kasar juga sangat diperlukan dalam mengolah tembakau. Kriteria buruh kasar yang diinginkan oleh PT. Ragam Rasa Raya adalah:

- muda (tidak ada umur minimal)
- tidak perlu skill khusus / akademik yang tinggi.

Dengan jam kerja: 7 jam / hari, gaji yang ditawarkan oleh PT. Ragam Rasa Raya adalah sebesar Rp. 2.600.000/ bulan, namun (belum termasuk uang lembur. Forklift hanya dilakukan apabila berat melebihi 100 kilogram. adapula bentuk packing tembakau nya karung seberat 40kg. Walaupun tenaga kerja yang dibutuhkan hanya berupa buruh kerja, namun buruh tetap ada kontrak kerja. Surat kontrak kerja ini berlaku selama 3 bulan, namun untuk sekarang masa kontrak kerja berlaku untuk 6 bulan. Surat kontrak kerja tersebut berisi perjanjian gaji, aturan, jam kerja, serta sanksi-sanksi. Jika pesanan meningkat sewaktu-waktu, antisipasi pertama yang dilakukan yaitu dengan penambahan jam kerja. Namun apabila masih belum menutupi pesanan, maka hal yang dilakukan adalah menambah jumlah karyawan. Jam kerja yang berlaku dari jam 5 pagi sampai jam 5 sore (12jam), jika melebihi waktu tersebut dianggap lembur dan akan ada tambahan upah. Namun, jika dengan adanya tambahan jam kerja masih belum mampu mengatasi kenaikan pesanan, maka akan menambah buruh kerja dengan kontrak kerja borongan/sesuai dengan pesanan.

Manajemen Keuangan

Harga dari produk tembakau krosok PT. Ragam Rasa Raya berkisar dari \$2 hingga \$5 per kg (20-40 ton). Kami mengambil sampel dengan volume terendah, yaitu \$2 dengan ukuran 2 ton. Diperkirakan, pembeli dari produk ini di tujuan ekspor kami adalah 10 pembeli, sehingga dibawah inii tercantu, biaya-biaya yang diperlukan.

Pendapatan

Harga tembakau : $\$2 \times 2000 = \4000

Dapat dari 10 pembeli : $\$4000 \times 10 = \$40.000 = \text{Rp } 580.000.000$

Pajak

$0,05 \% \times \text{Rp } 580.000.000 = \text{Rp } 290.000$

Biaya tiap berangkat

$\text{Rp } 10.000.000 \times 10 = \text{Rp } 100.000.000$

Biaya Sumber Daya Manusia

$6 \times \text{Rp } 2.600.000 = \text{Rp } 15.600.000$

Komisi : $6 \times \text{Rp } 1.000.000 = \text{Rp } 6.000.000$

Total $= \text{Rp } 21.600.000$

Total Biaya

Rp. 121.890.000

ROI : $\text{Rp } 580.000.000 / \text{Rp } 121.890.000 = 4,76 \times$

Lampiran

Tembakau Kasturi



Field Visit

