

Abstract

This study aims to determine the Indonesian government's policies in the field of cattle import and Australian government policies in the field of cattle exports. In addition, this study also aims to see how the prospects for Australia Indonesia cooperation in the field of beef export and import. The research method used in this study is a descriptive analytic method. Data collection techniques are collected from primary and secondary data. Primary data is processed from the results of observations and interviews conducted by the author of several informants. Secondary data is processed from books, journals, written reports, magazines, and other documents which are analyzed qualitatively. The results of this study indicate that the country-based policy of Indonesia influences the selection of Australia as the main importing country of origin and the 2014 meat self-sufficiency plan influences the decline in Indonesia's chicken import quota. The policy of the Australian government's export of cattle to Indonesia in 2011 affected the economic conditions of Australia, especially in the field of chicken exports. In addition, this policy also affects the bilateral relations between Australia and Indonesia, especially cooperation in the field of animal welfare. The opportunity for Australia-Indonesia cooperation in the field of beef import and export is still wide open. First, because Indonesia adheres to a country-based system and geographically the distance between the two countries is very close.

Keywords: Export, Import, Policy, Indonesia, Australia, chicken.



MERIAL AGRO

PROFIL PERUSAHAAN

PT. Merial Semesta Agro adalah perusahaan swasta nasional yang bergerak dalam bidang agrobisnis dan perdagangan umum skala nasional. Perusahaan ini berlokasi di No.312A, Jalan Dewi Sartika, 13630, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta, ID Indonesia. Perusahaan ini didirikan atas dasar sikap optimis para pendiri perusahaan terhadap keberlanjutan komoditas pangan nasional. Perdagangan komoditas pangan seperti daging sapi/kerbau/daging ayam memiliki peluang sangat besar dan prospektif. PT. Merial Semesta Agro mengambil peran dan posisi dalam menjaga ketersediaan komoditas pangan nasional sehingga stok komoditas pangan tersebut terpenuhi dengan baik, stabil dan terkendali. PT. Merial Semesta Agro menjual berbagai produk yaitu produk daging frozen (sapi dan kerbau), bakso daging sapi dan yang terakhir adalah ayam frozen.

Visi & Misi dan Nilai perusahaan

Menjadi penyedia terkemuka dan terpercaya di bidang produk pangan berprotein terjangkau di Indonesia, berlandaskan kerjasama dan pengalaman teruji, dalam upaya memberikan manfaat bagi seluruh pihak terkait.

ANALISA PERSIAPAN EKSPOR

Dari hasil wawancara kelompok kami kepada PT. Merial Agro, Jakarta dapat kami simpulkan bahwa melihat serta menganalisa dari kemampuan diri PT. Merial Agro sudah siap dengan permintaan dalam jumlah ton bisa dilihat dari jumlah pesanan perusahaan ini sendiri setiap bulannya untuk wilayah nasional. Beberapa barang yang memiliki potensi untuk di ekspor adalah *whole chicken frozen* karena ada kemungkinan untuk perusahaan ini melakukan ekspor. Melihat dari analisis perdagangan Indonesia – Australia sangat terbuka lebar untuk melakukan ekspor karena juga sudah melakukan hubungan bisnis ekspor impor di sektor komoditi lain. Atribut atribut lain dalam penilaian kesiapan ekspor perusahaan ini adalah sebagai berikut :

Atribut Penilaian	Presentase	Keterangan
Modal	75%	Dari sektor modal keuangan perusahaan ini termasuk stabil dalam perputaran cash -flow, serta keuangan oprasional lainnya

Pegawai	50%	Dari sektor pegawai , jika melakukan ekspor mungkin masih kurang karena dari informasi di lapangan masih kualahan menerima pesanan dari wilayah regional Jawa-Bali .
Omzet penjualan	80%	Omzet penjualan menurut narasumber perusahaan sudah cukup baik, akan tetapi dengan harga daging dan ayam yg cukup fruktatif maka omzet perusahaan tidak bisa di tentukan setiap bulannya tetapi tidak kurang dari 800jt setiap bulannya.
Pesaing	75%	Pesaing utama di di indonesia cukup berat karena menurut bagian marketing PT. Merial Agro kondisi perusahaan seperti Japfa yang sudah lama dan lebih besar berkembangnya di dalam komoditi unggas di Indonesia.
Kebutuhan pasar untuk ekspor	50%	Kebutuhan pasar di indonesia sangat banyak dan jumlah permintaan juga cukup banyak. Akan tetapi kebutuhan pasar di Australia perlu beberapa aspek yang di perhatikan seperti uji kelayakan menurut standart di Austalia, perusahaan kami belum di lengkapi uji kelayakan seperti itu dan blm bisa di pastikan bisa masuk ke dalam standart permintaan ekspor whole chicken

IDE PRODUK

Saat ini, produk pangan asal unggas masih menjadi bahan pangan yang sangat diminati masyarakat luas, bukan hanya di Indonesia tetapi juga hampir di seluruh negara dunia karena tinggi kandungan gizi dan harga yang relatif terjangkau. Produksi ayam ras nasional di Indonesia saat ini mengalami surplus.

PT. Merial Agro berencana untuk mengeksport produknya yaitu daging olahan ayam atau Whole Chicken dengan mengeksport produk tersebut menuju Australia. Sebab permintaan produk ternak dari negara-negara di kawasan Australia sangatlah tinggi. Alasan PT. Merial Agro akan melakukan ekspor ke Australiam dikarenakan produk ternak Indonesia memiliki keunggulan sendiri. Salah satunya adalah keunggulan produk halal yang menjadi daya tarik bagi negara Australia mengimpor ternak dari Indonesia.

Perlu diketahui bahwa konsumen yang memiliki permintaan terhadap produk-produk halal tidak hanya dari negara-negara Muslim, tapi juga negara-negara non Muslim yang mempertimbangkan pentingnya makanan yang sehat dan bersih. Dan, aspek halal masuk sebagai salah satu ketentuan mutu pangan secara internasional oleh Codex Alimentarius Commission (CAC). Data dari GIER 2014-2015 memperlihatkan bahwa sejumlah negara non muslim telah menjadi “hub” untuk komoditi produk halal, di antaranya Brazil (Port of Santos), India (Jawaharlal Nehru Port), Australia (Port of Melbourne), USA (Los Angeles, New York-New Jersey),

France (Port of Marseille), Selandia Baru (Port of Auckland), Belanda (The Port of Rotterdam), dan Belgia (Port of Zeebrugge). Berdasarkan data ini, maka kita bisa menyimpulkan bahwa negara-negara tersebut menyediakan potensi ekspor..

Melihat beberapa peluang yang ada serta melihat adanya Kerja sama ekonomi antara Indonesia dan [Australia](#) yang tertuang dalam Indonesia-Australia Comprehensive Economic Partnership Agreement (IA-CEPA) dinilai akan banyak menguntungkan Indonesia. Kerja sama ini diperkirakan dongkrak ekspor produk [Indonesia](#) ke Negeri Kanguru hingga 20 persen. Menurut Kementerian Perdagangan (Kemendag) mencatat ekspor produk makanan olahan Indonesia ke Australia pada periode Januari - September 2017 meningkat sebesar 13,50% secara year on year.

Pada 2016, pangsa pasar produk RI di Negeri Kanguru sebesar 1,68%. Indonesia berada pada urutan ke-15 di dunia sebagai negara pengekspor produk makanan olahan ke Australia, dengan tren peningkatan selama rentang 2012 - 2016) sebesar 7,67 %. Adanya beberapa peluang yang besar PT. Merial Agro akan mengekspor produk daging ayam olahannya ke Australia. Beberapa wilayah perdagangannya, yakni di sekitar New South Wales, Queensland, Victoria dan Canberra. Selanjutnya, produk ini juga segera merambah Perth dan Darwin. Dengan data yang ada dan beberapa negara yang dinilai cukup potensial, PT.Merial Agro akan mengekspor produknya ke beberapa negara di atas.

Marketing Strategy PT. Merial Semesta Agro

1. Membuat Company Website & Katalog Digital

Fungsi website adalah sebagai display produk – produk yang akan kami tawarkan kepada para pembeli dari negara lain. Melalui website memudahkan para buyer International mencari dan menemukan perusahaan di Internet sehingga bisa langsung berkomunikasi dengan calon pembeli dan dapat mengetahui informasi awal mengenai jenis produk yang kami jual serta profil perusahaan dari PT. Merial Agro Semesta. Di dalam website kami dapat menampilkan produk berformat gambar (photo) atau video disertai dengan text. Untuk katalog digital mirip dengan website namun biasanya informasi dalam katalog lebih fokus ke detail jenis serta harga dari produk yang kami tawarkan beserta hal-hal yang mensupportnya seperti packaging, prosedur dll.

2. Mengikuti pameran di luar dan dalam negeri

Pameran ini biasanya diselenggarakan oleh kedutaan besar Indonesia di luar negeri yang memamerkan produk-produk Indonesia. Dan juga bisa mengikuti pameran internasional yang diselenggarakan oleh negara setempat, misalnya di Malaysia secara rutin mengundang pengusaha Indonesia untuk mengikuti pameran : Pameran Perdagangan Halal Antarabangsa Malaysia (MIHAS). Serta Mengikuti pameran di lokal, pameran yang rutin dilaksanakan dan sudah mempunyai citra yang baik dari buyer (pembeli) international adalah seperti: Inacraft, Pekan Raya Jakarta, Pameran Produksi Indonesia, Pekan Produk Kreatif Indonesia, Pameran Furnitur and Interior Indonesia dan lain-lain.

3. Menganalisa B2B atau B2C Marketplace

Saat menentukan marketplace tersebut kita bisa mencari dan membeli barang, serta membuka “lapak” dan mendisplay (menjual) barang kita. Untuk pembagian berdasarkan pola bisnisnya kami menggunakan Business to Business (B2B) Marketplace dan Business to Customer (B2C) Marketplace. B2B adalah marketplace untuk berjualan barang grosiran (Quantity banyak), sedangkan B2C adalah marketplace untuk menjual barang secara ritel atau eceran. Selanjutnya kami akan melihat pangsa pasar yang ada sehingga kami bisa menentukan, kemana kami akan memasarkan produk kami, Apakah lewat B2B atau B2C. Hal tersebut juga ditentukan dengan adanya proses ekspor dari standart *packaging* hingga proses pengiriman dengan biaya yang sudah ditentukan.

4. Memperhatikan standar kualitas produk dalam strategi

Sebelum melakukan ekspor ke negara yang kami tuju, hal pertama yang kami lakukan adalah dengan melakukan pengecekan apakah produk yang kami miliki sesuai dan memenuhi standar kualitas produk barang atau jasa yang ada di pasar internasional. Kami ingin memastikan bahwa produk yang akan kami ekspor memiliki kualitas yang unggul juga memiliki standar yang berkuliah dan telah mengantongi izin industri dari pihak yang bersangkutan. PT. Merial semesta Agro menggunakan strategi melalui pendekatan *situation driven* atau pendekatan situasi yang berdasarkan budaya, kependudukan, dan kondisi pasar. Karena suatu produk yang cocok di suatu daerah belum tentu cocok di negara lainnya, hal itu bisa saja disebabkan oleh budaya dan gaya hidup. Sehingga, produk yang nantinya Anda tawarkan harus disesuaikan dengan selera, mutu, dan keinginan dari pembeli lokal.

5. Menjaga konsistensi penyediaan produk

PT. Merial Agro menjual produk Frozen food yang dimana memang membutuhkan layanan jasa yang bisa sampai secepat mungkin agar makanan tidak rusak selama pengiriman. Maka dari itu, kami mencari jasa pengiriman yang dapat memberikan layanan ini di berbagai jasa ekspedisi, namun biaya kirim ke daerah australia memiliki biaya yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan layanan reguler yang memakan waktu dua-tiga hari.

Dengan permasalahan seperti itu, kami kini lebih memilih merangkul reseller daripada menjual langsung ke end user. Agar banyak orang tertarik menjadi reseller, kami memberikan tawaran keuntungan seperti potongan harga langsung. Jika memesan lebih dari ketentuan reseller, maka reseller tersebut mendapatkan potongan biaya kirim dan mendapat potongan harga yang lumayan.

Tata Laksana Ekspor:

1. Eksportir/ Kuasanya menyampaikan dokumen Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) ke Kantor Bea Cukai tempat pemuatan.
2. Terhadap Barang Ekspor yang diberitahukan dalam PEB dilakukan penelitian dokumen setelah dokumen pemberitahuan disampaikan.
3. Jika terhadap penelitian dokumen PEB menunjukkan pengisian atas data PEB tidak lengkap dan/atau tidak sesuai, diterbitkan respon Nota Pemberitahuan Penolakan (NPP)
4. Jika dalam penelitian larangan dan/atau pembatasan menunjukkan dokumen persyaratan belum dipenuhi maka diterbitkan Nota Pemberitahuan Persyaratan Dokumen (NPPD).
5. Dalam hal hasil penelitian Sistem Komputer Pelayanan menunjukkan lengkap dan sesuai, dan tidak termasuk barang yang dilarang atau dibatasi ekspornya, atau termasuk barang yang dilarang atau dibatasi ekspornya tetapi persyaratan ekspornya telah dipenuhi, serta barang tidak dilakukan pemeriksaan fisik, PEB diberi nomor dan tanggal pendaftaran dan diterbitkan respon NPE.
6. Dalam hal dilakukan pemeriksaan fisik, maka diterbitkan Pemberitahuan Pemeriksaan Barang (PPB). Jika pemeriksaan fisik barang ekspor menunjukkan:
 - a) Hasil sesuai, maka diterbitkan Nota Pelayanan Ekspor (NPE).
 - b) Hasil tidak sesuai, diteruskan kepada Unit Pengawasan untuk penelitian lebih lanjut.

Sistem Pembayaran Ekspor

Sistem pembayaran yang digunakan oleh PT. Merial Agro dalam kegiatan ekspornya nanti akan menggunakan L/C atau Letter of Credit atau dengan Down Payment sebesar 40% yang akan dikirim oleh pihak eksportir jika sudah dilunasi oleh pihak importir. Letter of Credit adalah suatu surat pernyataan yang dikeluarkan oleh issuing bank atas permintaan pembeli atau importer yang ditunjukkan kepada penjual/eksportir melalui advising atau conforming bank dengan menyatakan bahwa issuing bank akan membayar sejumlah uang tertentu apabila syarat yang ditetapkan dalam L/C itu terpenuhi. Letter of Credit Biasa disebut dengan kredit berdokumen atau documentary credit.

Sumber Daya Manusia

Struktur Organisasi Perusahaan

Di dalam perusahaan sendiri terdapat 50 orang staff dan karyawan antara lain :

- Bagian operasional : 31 orang
- Bagian pemasaran : 7 orang
- Bagian keuangan : 4 orang
- Bagian MSDM : 3 orang
- Bagian sistem informasi manajemen: 5

Ada beberapa tahap yang digunakan oleh PT. Merial Agro untuk melatih para karyawan atau sumber daya manusianya untuk bisa menjalankan kegiatan ekspor nantinya, yaitu:

1. Proses *training* yaitu menentukan kebutuhan dari training itu sendiri. Dalam menentukan kebutuhan dari karyawan baru perusahaan pertama akan menggunakan *organizational analysis* untuk mencari tahu pelatihan yang dibutuhkan dalam organisasi dimana diperusahaan training ditujukan ke karyawan bagian produksi sedangkan task analysis dimana analisis ini berfokus untuk melakukan training ke karyawan dengan tujuan mencapai tujuan perusahaan dengan melihat job descriptionnya.
2. Melakukan *establish specific training objectives* yaitu dengan menentukan tujuan dari training harus jelas dan ringkas, serta mampu dikembangkan untuk mencapai tujuan dari organisasi. Hal ini terlihat dari bagaimana karyawan produksi yang masuk di berikan penjelasan yang jelas dan ringkas berkaitan tugas yang harus dilakukan dan caranya sehingga karyawan mampu mengerjakan tugas mereka.
3. *Select training methods and deliverys system training* yang dilakukan di PT Merial Agro yang nantinya dilakukan pada seluruh karyawan produksi yang baru masuk akan mendapatkan suatu *training* yang dilakukan oleh manajer produksi berkaitan dengan aturan yang berlaku dan akan di ajarkan dasar serta langkah yang diperlukan untuk bekerja di perusahaan. Setelah karyawan tersebut sudah menguasai tugas yang diajarkan maka karyawan akan disuruh untuk melihat cara mengerjakan tugas.
4. Memberikan *implementing training methods* yaitu dalam melakukan implementasi program training bisa mengalami kegagalan apabila karyawan tidak mau mendapatkan training itu sendiri, sulitnya mencari instruktur yang bersertifikat, memiliki kemampuan komunikasi, memahami perusahaan, misinya serta tujuan dari training itu sendiri dan masalah terakhir yaitu pentingnya untuk menjaga catatan training serta melihat kinerja karyawan selama training dan saat bekerja,
5. *Evaluating training methods* Pada PT. Merial Agro adalah mengevaluasi dari metode training yang dilakukan dengan cara melihat pekerjaan yang dilakukan oleh peserta training pada saat awal training dan setelah training dilihat hal yang dikerjakan apakah sudah sesuai dengan yang diajarkan. Evaluasi yang dilakukan dilihat dari hasil kerja dari karyawan yang telah di berikan training dan sebelum training apakah karyawan sudah bisa melakukan hal yang diajarkan saat training atau belum.

Rekomendasi

Setelah memahami pengertian ekspor, mekanisme hingga sistem pembayaran ekspor, berikut adalah beberapa rekomendasi bagi PT. Merial Semesta Agro untuk memulai kegiatan ekspor:

1. Menjadi mitra binaan dari BUMN yang ada sehingga pihak BUMN dapat membantu dan memfasilitasi usaha PT. Merial Semesta Agro agar menjadi besar dan mempunyai jejaring usaha yang kuat baik di lokal maupun mancanegara.
2. Memahami dengan baik peraturan ekspor impor karena sangat penting bagi perusahaan untuk mendalami peraturan di negara tujuan ekspor guna mengetahui produk apa saja yang boleh dan tidak boleh masuk ke negara tersebut. Sehingga para pelaku bisnis

tidak akan salah memilih calon buyer, sehingga kerja sama ekspor impor dapat berjalan dengan lancar. Selain itu perlu pula untuk memahami teknis mengetahui prosedur mengenai teknis yang perlu untuk dijalankan para eksportir. Mulai dari prosedur administrasi yang harus dilengkapi, peralatan serta perlengkapan, prosedur bea cukai, hingga prosedur pembayaran yang biasa digunakan. Persiapkan pula dokumen, agar produk yang telah siap dikirim tak tertahan karena dokumen yang kurang lengkap.

3. Melakukan asuransi sebagai salah satu prosedur perlindungan. Contohnya memberikan asuransi Tanggung Gugat Produk yang dapat memberikan jaminan dalam hal tanggung jawab hukum Tertanggung kepada pihak ketiga atas cedera badan atau kerusakan harta benda yang disebabkan oleh sifat, kondisi, atau kualitas produk yang dihasilkan. Tak hanya manfaat perlindungan, asuransi Tanggung Gugat Produk memberikan jangka waktu berlakunya polis yang fleksibel, besaran premi yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan, serta manfaat lainnya

Keuangan

Harga pokok produksi ayam dengan metode *variable costing* di PT. Merial Agro, tahun 2014

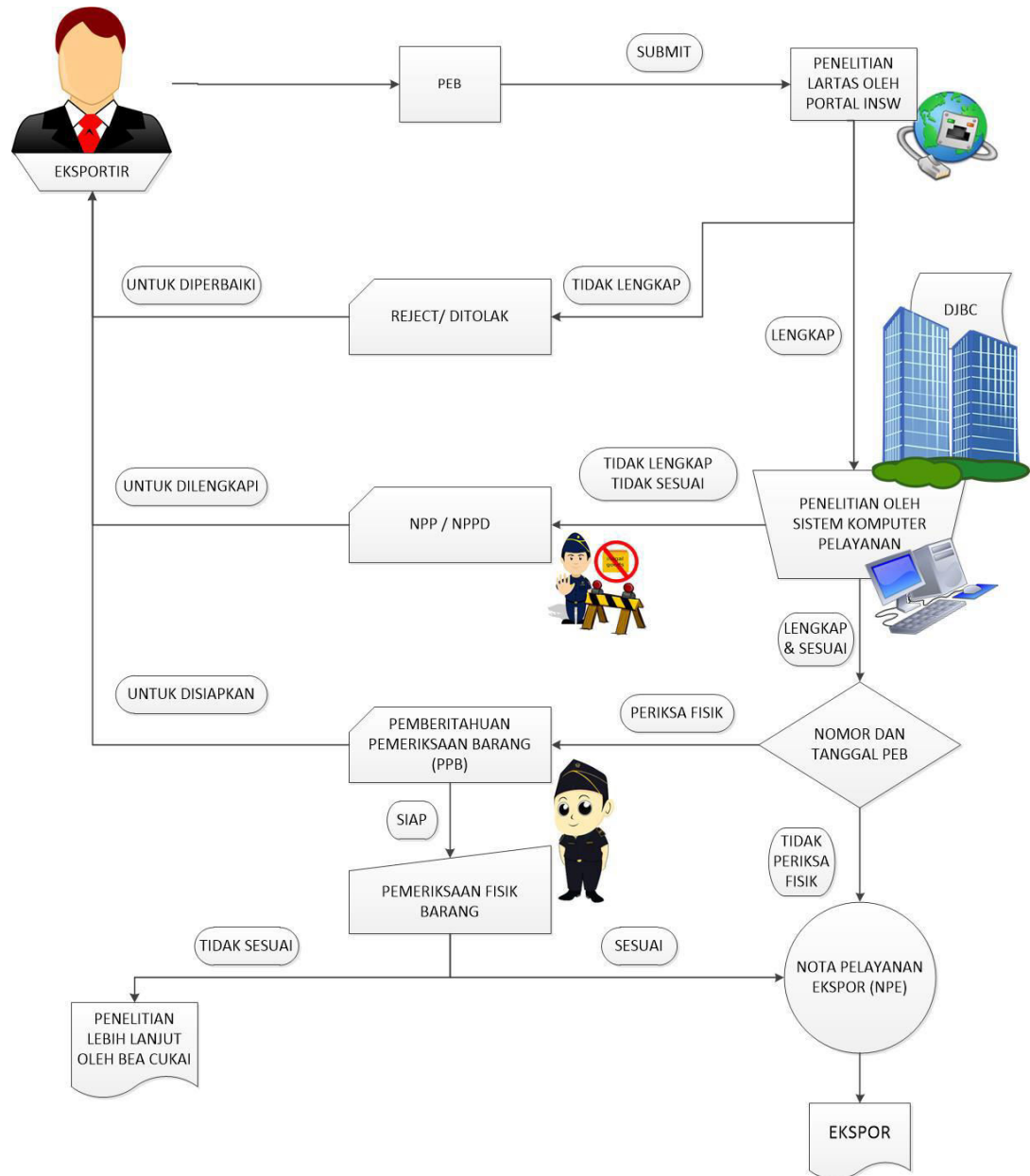
Keterangan	Probiotik	Non Probiotik
Jumlah produksi (kg)	1.375,00	1.600,00
Biaya bahan baku (Rp)	5.000.000,00	6.075.000,00
Biaya tenaga kerja (Rp)	986.250,00	1.257.500,00
BOP variabel (Rp)	15.202.137,50	16.559.575,00
Total HPP (Rp)	21.188.387,50	23.892.075,00
HPP (Rp/kg)	15.409,74	14.932,55

Laba usaha pada usaha ayam probiotik dan non probiotik di PT Merial Agro, tahun 2014

Keterangan	Probiotik	Non Probiotik
Penerimaan (Rp)	23.375.000,00	26.557.750,00
Total HPP (Rp)	21.188.387,50	23.892.075,00
Laba kotor (Rp)	2.186.612,50	2.665.675,00
BOP tetap (Rp)	1.264.070,31	1.426.920,95
Laba bersih (Rp)	922.542,19	1.238.754,05

LAMPIRAN

Flow Chart Kepabean di Bidang Ekspor



Nama kepala divisi pada PT.Merial Semesta Agro

POSISI/JABATAN	NAMA PENGURUS
Dewan Komisaris	
Komisaris Utama	Fahmi Darmawansyah
Komisaris	Azrul Tanjung
Komisaris	Muhammad Atras Mafazi
Komisaris	Muh. Arief Rosyid
Dewan Direksi	
Direktur Utama	M. Khoirul Muttaqin
Direktur Operasional	Imal Istimal
Sekretaris & Keuangan	
Sekretaris	M. Nurul Ihsan
Keuangan	Adi Musharianto

Berikut adalah beberapa dokumen ekspor:

SAMPLE

Letter of Credit Format
(Issued on Bank Letterhead)

ISSUE DATE: _____ ILOC NO: _____

BENEFICIARY: _____ APPLICANT: _____

National Home Insurance Company, Inc.
(A Risk Retention Group)
10375 East Harvard Avenue, Suite 100
Denver, CO 80231

** Most read exactly as shown*

** Applicant must meet match name on page 1 of the Builder Proposal and A document which our mutual customer has completed.*

(Builder Name and Address)
AMOUNT: \$ _____

EXPIRATION DATE: _____
(Expiration Date Must be at Least 12 Months from Issue Date or an Evergreen clause is acceptable)

** An actual date needs to be entered here*

Gentlemen:

We hereby establish our irrevocable Letter of Credit Number _____ in your favor for the account of _____ in the amount of \$ _____, available upon presentation of your draft(s) drawn on _____ at sight and accompanied by:

** Entire page graph must read exactly as written here, filling in the builder's name and letter of credit number*

1. A statement executed by an authorized official of National Home Insurance Company, Inc., A Risk Retention Group ("NHIC"), certifying that _____ has failed to perform its obligations as a member of the 2-10 Home Buyers Warranty® Program and of NHIC and that such failure entitles NHIC to draw on Irrevocable Letter of Credit Number _____; and
2. Original of this Irrevocable Letter of Credit.

We engage with you that draft(s) drawn under and in accordance with the terms of this Letter of Credit shall be duly honored upon presentation and delivery of documents as specified above if drawn and negotiated on or before the expiration date indicated above,

Draft(s) must be marked "Drawn on _____, Irrevocable Letter of Credit Number _____,"

Except so far as otherwise stated, this Irrevocable Letter of Credit is subject to the "Uniform Customs and Practice for Documentary Credit (1993 Revision)," International Chamber of Commerce Publication No. 500,

Name of Bank _____

Authorized Signature _____ Name and Title of Authorized Signature _____

LOC_Format_Sample_NHIC_64_19_67

[illegible]

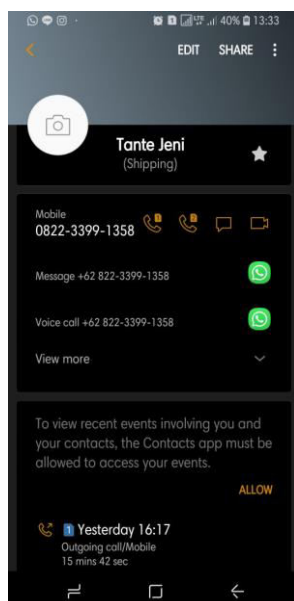
Departure :	
Port :	
Arrival :	
Port :	
Condition :	
VESSEL:	
Booking NO:	
ETD:	ETA:

INVOICE & PACKING LIST[illegible]

DEPARTEMEN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA																											
DIREKTORAT JENDERAL BEA DAN CUKAI																											
KANTOR WILAYAH/KANTOR PELAYANAN UTAMA(1).....																											
KANTOR PENGAWASAN DAN PELAYANAN BEA DAN CUKAI(2).....																											
LAPORAN HASIL PEMERIKSAAN																											
Nomor :{3}..... Tanggal :{4}.....																											
<p>Nomor Pendaftaran PPFTZ:{5}..... Tanggal :{6}.....</p> <p>Hari/tanggal :{7}.....</p> <p>Jam mulai periksa :{8}..... Jam selesai periksa :{9}.....</p> <p>Lokasi :{10}.....</p> <p>Jumlah partai barang :{11}.....</p> <p>Nomor peti kemas yang diperiksa (dalam hal LCL) :{12}.....</p> <p>Kondisi segel :{13}... <input type="checkbox"/> Utuh <input type="checkbox"/> Rusak</p> <p>Jumlah & jenis barang yang diperiksa :{14}..... (dalam hal LCL)</p> <p>Hasil pemeriksaan:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 5px;"> <thead> <tr> <th>No</th> <th>Jumlah, Jenis, Ukuran Kemasan</th> <th>Uraian barang</th> <th>Jumlah Satuan Barang</th> <th>Spesifikasi (merk/ tipe / kapasitas)</th> <th>Negara Asal</th> <th>Keterangan</th> </tr> <tr> <th>(1)</th> <th>(2)</th> <th>(3)</th> <th>(4)</th> <th>(5)</th> <th>(6)</th> <th>(7)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="height: 150px; vertical-align: top;"></td> <td></td> <td></td> <td style="vertical-align: top;">.....{15}.....</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Contoh : barang/foto *)</p> <p>Kesimpulan :</p> <div style="border: 1px solid black; height: 100px; width: 100%; margin-top: 5px;"></div> <p style="margin-left: 50px;">.....{16}.....</p> <p style="margin-top: 20px;">Pejabat Pemeriksa Barang</p> <p>Tanda tangan :{17}.....</p> <p>Nama :{18}.....</p> <p>NIP :{19}.....</p>							No	Jumlah, Jenis, Ukuran Kemasan	Uraian barang	Jumlah Satuan Barang	Spesifikasi (merk/ tipe / kapasitas)	Negara Asal	Keterangan	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)			{15}.....			
No	Jumlah, Jenis, Ukuran Kemasan	Uraian barang	Jumlah Satuan Barang	Spesifikasi (merk/ tipe / kapasitas)	Negara Asal	Keterangan																					
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)																					
		{15}.....																								

*) coret yang tidak perlu

Bukti Saat ke Shipping



Saat ini kami belum dapat berkunjung langsung ke tempat shipping dikarenakan pihak yang jarang berada di malang, sehingga kami melakukan konsultasi melalui telfon.

DOKUMENTASI



Lokasi tempat produksi



Ide produk



Bentuk Packaging saat akan dilakukan pengiriman

Proses pengiriman barang



Berikut adalah pricelist untuk L/C ekspor dan impor dari bank UOB

EKSPOR

Produk & Jasa / PRODUCT & SERVICES		HARGA PRICING		
		Komisi / Biaya Commissions/Charges		Bunga Terhadap COF (p.a) Interest over COF (p.a.)
		Tarif / Fee	Min. (USD, Flat)	
LC EKSPOR / EXPORT LETTER OF CREDIT				
1	PENERUSAN L/C / L/C ADVISING			
	- Penerusan L/C (termasuk pre-advice) / L/C ADVISING (including pre-advice)			
	- LC disimpan Bank (untuk penagihan / negosiasi dengan Bank) / LC kept with us (for further collection/negotiation with BANK)	25		
	-LC diambil oleh Penerima / LC taken by the beneficiary	75		
	- LC diteruskan melalui Bank lain / LC advised through other Bank	100		
2	PERUBAHAN L/C / L/C AMENDMENT	Same with Advising		
3	KONFIRMASI L/C (berdasarkan risiko bank) / CONFIRMATION of L/C (depend on the Bank's risk)		150	
4	DOKUMEN YANG DIPRESENTASIKAN DALAM EKSPOR L/C / DOCUMENTS PRESENTED UNDER EXPORT L/C			
	- Komisi Negosiasi / Negotiation commission	0.25% flat	50	
	- Komisi Penagihan / Collection commission	0.125% flat	50	
	- Pengalihan Hasil kepada Pihak Ketiga / 3rd party assignment of proceeds	0.125% flat	50	

IMPOR

Produk & Jasa / PRODUCT & SERVICES		HARGA PRICING		
		Komisi / Biaya Commissions/Charges		Bunga Terhadap COF (p.a) Interest over COF (p.a.)
		Tarif / Fee	Min. (USD, Flat)	
LC IMPOR / IMPORT LETTER OF CREDIT :				
1	PENERBITAN / ISSUANCE			
	- LC atas unjuk / Sight LC	0.25% p.q.	50	
	- LC berjangka / Usance LC	0.25% p.q.	50	
2	PERUBAHAN / AMENDMENT			
	- Kenaikan nilai L/C / Increase in L/C value	0.25% p.q.	50	
	- Perpanjangan masa berlaku / Extension of validity date	0.25% p.q.	50	
	- Pembatalan / Cancellation	50		
	- Lainnya / Others	50		
3	PEMBAYARAN / PAYMENT			
	- Komisi Akseptasi untuk LC berjangka / Acceptance Commission under Usance /Def.Pay. L/C	2% p.a.	50	
	-Biaya Penyimpangan / Discrepancy fee	75		
	- Penarikan melebihi nilai L/C / Drawing in excess of L/C amount	0.25% p.q.	50	

Activate

Daftar Pustaka

Deny,S.,(2018) Ekspor RI ke Australia Bakal Naik 20 Persen. Retrieved From <https://www.liputan6.com/bisnis/read/3638943/ekspor-ri-ke-australia-bakal-naik-20-persen>

Fau,T,N.,(2017) Indonesia Kembali Ekspor Produk Daging Olahan ke Australia. Retrieved From <https://www.validnews.id/Indonesia-Kembali-Ekspor-Produk-Daging-Olahan-ke-Australia-wSZ>

Pratomo,M,N.,(2017) EKSPOR MAMIN : Jaringan Distribusi Australia Potensial. Retrieved From <http://kalimantan.bisnis.com/read/20171221/448/720300/ekspor-mamin-jaringan-distribusi-australia-potensial->

Official Website Direktorat Jendral Bea Dan Cukai :
<http://www.beacukai.go.id/arsip/pab/ekspor.html>

PROJECT “AYO EKSPOR”

PROMOTION STRATEGI PT. Merial AGRO

Disusun Untuk Memenuhi Tugas Mata Kuliah Bisnis Ekspor Impor



**UNIVERSITAS
MA CHUNG**

Oleh :

Gusti Ayu Shinta	(111510052)
Rical Founda	(111510120)
Rizka Ayu Larasati	(111510095)

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