

## LAPORAN EKSPOR IMPOR



**DISUSUN OLEH:**

<b>No</b>	<b>NIM</b>	<b>NAMA</b>
1.	111710008	Andhara Karinda Astadevi
2.	111710047	Jessica Suryawan
3.	111710048	Joanne Christiana
4.	111710052	Made Arrynda N. F.
5.	111710055	Maria Adi Widya

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

## COPYRIGHT STATEMENT & DECLARATION OF THE ORIGINALITY OF PAPER

The work contained in this paper has not been previously submitted either in whole or in part. The best of my knowledge and belief, the material presented in this paper is original except where due reference is made in text. This paper may be freely published in any journal or conference by AIBPM. The authorship of paper is the authors and supervisor (lecturer). It may be freely copied and distributed for private use and study, however, no part of this paper or the information contained therein may be included in or referred to in publication without prior written permission of the author and/or any reference fully acknowledged.

Date: 6 Desember 2018

Signed:

Team members

1. Andhara Karinda (111710008)
2. Jessica Suryawan (111710047)
3. Joanne Christiana (111710048)
4. Made Arrynda (111710052)
5. Maria Adi Widya (111710055)

## ABSTRACT

One of Indonesian biggest source is wood, so we decided to choose wood furniture as our product to be export. Indonesia has a really good quality of wood, and supported by the good quality of human resources. Therefore, they can produce furniture that is highly competitive with good quality and high art. We collaborate with PT. Usaha Loka to find out about export in the field of furniture. PT Usaha Loka is a company engaged in furniture which is located in Malang. PT. Usaha Loka business has started the furniture business since 1990. They have been running an export business in furniture to a number of countries, namely Singapore, Japan, Germany and etc. There are some products that they sell such as wood flooring and garden furniture that made from wood. We make visits to observe how the procedures for exporting, the documents needed, the costs needed, the flowchart start from the beginning of the production until the goods are exported in the destination country. We also propose two new product ideas, they are 3 in 1 furniture (is a furniture that have chair, table, and drawer which is combined into one) and doors).

Key words: furniture, wood, export

## DAFTAR ISI

BAB I	
COMPANY PROFILE .....	1
BAB II	
IDE PRODUK.....	3
BAB III	
SHIPPING.....	4
BAB IV	
PEMASARAN .....	5
BAB V	
SUMBER DAYA MANUSIA.....	6
BAB VI	
DESIGN .....	7
BAB VII	
LETTER OF CREDIT .....	8
BAB VIII	
FINANCE .....	9
BAB IX	
PENUTUP REKOMENDASI .....	10
DAFTAR PURSTAKA .....	11
LAMPIRAN.....	12

## BAB I

### COMPANY PROFILE

#### Profil Perusahaan



Nama: PT Usaha Loka

Jenis Usaha: Bidang manufaktur *furniture* kayu

Lokasi Perusahaan: Jl. Peltu No. 12 Malang

General Manager: Bapak Wenas

PT Usaha Loka merupakan perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur. Perusahaan yang berada di Jl. Peltu No. 12 Malang ini mengelola kayu untuk dijadikan produk yang bisa dipasarkan bahkan di ekspor. PT Usaha loka dimiliki oleh beberapa pemegang saham dan dikelola langsung oleh Bapak Wenas sebagai General Manajer di Malang. Pada awal mulanya PT Usaha Loka berdiri pada tahun 1934 yang masih bernama Kian Hong dan bergerak dibidang pengolahan industri gabah, kemudian berpindah menjadi pengolahan minyak dan kemudian berubah lagi menjadi pengilangan kulit kayu dan baru setelah itu menjadi PT Usaha Loka yang bergerak dalam pengolahan kayu hingga saat ini. Beberapa jenis olahan yang dijual oleh perusahaan ini adalah kayu mentah, *flooring* dan juga *garden furniture* dari kayu.

Perusahaan ini merupakan salah satu perusahaan yang sudah mampu melakukan ekspor, terlebih karena perusahaan ini sudah melakukan kegiatan ekspor impor sejak tahun 1991. Komoditas yang di export pada adalah *teak flooring*, yaitu lantai dari kayu jati dan beberapa tahun kemudian melebarkan varian produk ke *teak garden furniture*. Bahan utama dalam pembuatan produk PT. Usaha Loka adalah mayoritas kayu jati. Bahan baku tersebut diperoleh dari Jawa Timur, Jawa Tengah, Jawa Barat, Sulawesi Selatan dan Tenggara. Beberapa negara yang sudah menjadi pasar ekspor perusahaan ini adalah Singapura, Taiwan, Jepang, Prancis dan juga Jerman. Penetapan perusahaan dalam sistem pembayarannya yaitu menggunakan Telex transfer atau telegraph transfer. Dalam menjalani usaha ekspor kayu selama ini, kendala utama yang dialami adalah aturan legalitas kayu yang ketat, serta ukuran dan jenis produk yang dibatasi.

Saat ini PT. Usaha Loka di luar produk *flooring* dan *garden furniture* yang masih diproduksi, sekarang sudah banyak produk-produk lainnya yang diproduksi seperti *housing component*, *skirting*, *moulded product*, *finger jointy laminating T&G*, *parquet block T&G*, *finger joint T&G*, E2E – E4E, dan S4S – S2S. Dalam produksi yang dilakukan, perusahaan ini

selalu menjaga kualitasnya agar tetap memproduksi hasil yang memuaskan. Salah satunya dengan cara selalu mengontrol kualitas hasil produksinya sebelum masuk ke tahap *packing*.

Berdasarkan data dari [www.kemenperin.go.id](http://www.kemenperin.go.id) menyatakan bahwa ekspor furniture dari kayu sebesar 1,17%. Data ini menunjukkan bahwa ekspor furniture kayu lebih tinggi dibanding dengan furniture lainnya. Permintaan pasar luar negeri terhadap ekspor kayu dari Indonesia masih tinggi. Selain itu persaingan dalam garden furniture masih kecil sekali melihat data menunjukkan ekspor mengenai *garden furniture* masih 0,0% dari 1,17% yang artinya belum banyak orang yang mengekspor barang tersebut.

Seperti yang dimuat juga dalam laman [www.CNNIndonesia.com](http://www.CNNIndonesia.com), industry furniture atau mebel ini mendapat dukungan dari presiden Republik Indonesia, Bapak Joko Widodo. "Bagus dari sisi desain ini tinggal sekarang masuk ke marketingnya seperti apa, apakah harga-harga kita bisa berkompetisi. Bisa dibandingkan sekarang ini pesaing kita yang paling berat mana? Vietnam dan Malaysia. Saya kira dengan desain yang baik seperti ini kita bisa meningkatkan," kata Jokowi. Dalam pembukaan Pameran Mebel dan Kerajinan Indonesia di Jakarta Internasional Expo yang diadakan di kemayoran bapak presiden menyatakan keyakinannya akan kekuatan ekspor mebel Indonesia.

## BAB II

### IDE PRODUK

Kelompok kami memberikan dua ide usulan produk dengan bahan dasar kayu. Produk pertama adalah pintu kayu dan produk kedua adalah *furniture 3 in 1* (meja, kursi, laci). Pertama-tama kami akan menjelaskan mengenai produk pintu kayu terlebih dahulu. Kami memilih produk pintu kayu mengingat bahwa di Indonesia sendiri banyak tersedia pintu-pintu dari kayu dengan design yang menarik dan kaya akan seni pula. Selain itu menurut data yang telah kami dapatkan, permintaan pintu dari kayu dari luar negeri juga tinggi. Salah satunya yaitu di Inggris. Dalam salah satu artikel [bbc.com](http://bbc.com) sebanyak 17 kontainer plywood bahan untuk pintu dan juga lantai kayu telah tiba di pelabuhan Liverpool dan Tilbury, Inggris. Selain itu Indonesia merupakan negara pertama yang memiliki lisensi sertifikasi anti penembangan liar Uni Eropa. Dengan adanya lisensi ini akan meningkatkan ekspor produk kayu di pasar Eropa dan Inggris, ujar Rizal Sukma yaitu Duta Besar Indonesia untuk Inggris. Selain itu pasar-pasar pintu dari Indonesia telah mencapai Irlandia, Skotlandia, Belgia, Belanda, Amerika Serikat, Afrika Selatan, Somalia, bahkan sampai Ethiopia.

Kementrian perindustrian terus menumbuhkan kesadaran berinovasi bagi para pelaku industri *furniture* sehingga mampu menciptakan karya kreatif namun tetap dengan inspirasi budaya lokal yang dapat menyesuaikan selera pasar dalam negeri maupun ekspor. Untuk itu kami berinovasi membuat *furniture 3 in 1* karena mengingat space tempat tinggal yang saat ini semakin kecil. *Furniture 3 in 1* ini berarti dalam satu bentuk furniture bisa menjadi meja, kursi dan terdapat laci untuk penyimpanan pula. Sehingga *furniture* ini bagus digunakan untuk tempat tinggal yang tidak terlalu luas, karena akan hemat ruangan dan efisien untuk digunakan. Dilansir oleh [republika.co.id](http://republika.co.id), Kementerian Perdagangan optimistis ekspor furniture tumbuh subur. Hal ini didorong oleh selera pasar dunia yang dinilai mulai bosan dengan model yang monoton. “Kita punya kesempatan karena furniture merupakan kebutuhan banyak orang di luar negeri, terutama untuk mengisi apartemen kecil,” ujar Dirjen Pengembangan Ekspor Nasional Kemendag Gusmardi Bustami.

### BAB III

#### SHIPPING

Ide produk sudah ditentukan oleh kelompok kami, dan langkah selanjutnya kami mencari tahu mengenai kegiatan shipping yang dapat kita lakukan. Pada 30 Oktober 2018, kami melakukan kunjungan lapangan ke PT Andalan Pasifik Samudra yang berada di Jl Perak Barat no 203. Disana kami bertemu dengan ibu Anel untuk sedikit informasi. Persyaratan utama jika ingin mengekspor produk kami yaitu perusahaan wajib memiliki ijin ekspor (SPE), untuk perusahaan sendiri wajib memiliki SIUP, TDP, NPWP dan NIB.

Untuk produk dari perusahaan kami yang sudah ada, *flooring* itu membutuhkan SPE. Sedangkan pintu itu membutuhkan laporan dari surveyor (LS), berbeda dengan mebel yang membutuhkan V-LEGAL untuk proses eksportnya. V-LEGAL ini berhubungan dengan kualitas kayu yang memenuhi standart dan sesuai dengan perundang-undangan atau tidak. Hal ini disebabkan karena kayu memiliki standar untuk ekspor sehingga diperlukan V-LEGAL.

Langkah – langkah kita sebagai eksportir yang ingin melakukan ekspor sebenarnya sangat mudah, karena jika kita menggunakan jasa maka dari perusahaan jasa akan mempermudah kita. Langkah yang terjadi sebagai berikut:

Eksportir booking untuk container dan traking ke perusahaan PPJK/Forwarding, kemudian PPJK membooking container, PPJK juga yang mengambil kontainer dari depo, kemudian dikirim langsung ke pabrik, mereka menghandel tracking, mereka juga yang melakukan staffing, kemudian PPJK memberitahukan ke bea cukai dengan memberi data dan surat perijinan yang diperlukan, bea cukai mengeluarkan NPE, setelah barang distaffing kemudian dibawa ke pelabuhan dan siap untuk diekspor. Setiap pengiriman ada nomor pelacakan, jadi dapat diketahui keberadaan barang ada sampai mana.

Biaya yang harus dikeluarkan juga sangat fariatif, pertama bergantung dengan jenis barang kemudian berat barang dan negara yang dituju (berkisar dari 18-22 juta untuk Eropa dan asia berkisar 5-20 juta). Jika pengiriman ke daerah di asia harganya masih lebih murah dengan pengiriman ke eropa, dikarenakan jarak asia yang lebih dekat. Perusahaan kami biasanya menanggung untuk pengiriman barang ke daerah asia, berbeda dengan Australia yang berdekatan dengan Indonesia tetapi biayanya mahal. Karena dalam perjalanan melalui beberapa tempat transit seperti hongkong, kemudian negara tersebut sulit untuk mengeluarkan kontainer kembali sehingga biaya pengiriman kesana mahal dan lama.



## BAB IV

### PEMASARAN

Untuk pemasaran produk kami ada beberapa cara pemasaran yang kami gunakan. Yang pertama adalah lewat online yang berupa website milik kami sendiri dan penjualan melalui situs online serta social media. Dengan mempunyai website sendiri, maka kami bisa memiliki ciri khas yang tersendiri serta penampilan yang berbeda dari situs penjualan online. Pemasaran dengan penjualan melalui situs online bisa melalui situs yang memang dibuat untuk berjualan online seperti tokopedia, shopee, dan bukalapak. Untuk pemasaran social media ini bisa digunakan untuk berjualan serta untuk mengadakan pemberian hadiah kepada konsumen. Cara tersebut adalah cara yang paling mudah untuk berjualan di zaman ini, dimana internet sudah bisa didapatkan dimana-mana. Selain itu kami juga memanfaatkan word of mouth dari pelanggan-pelanggan yang sudah pernah membeli produk kami. Dengan jenis pemasaran seperti itu, kami harus selalu bisa menjaga produk kami agar tetap bagus agar selalu berkesesan bagi orang yang membelinya.

Kami juga akan mengikuti pameran furniture yang biasanya sering diadakan di mall-mall. Walaupun akan mengeluarkan uang yang cukup besar dengan pemasaran mengikuti pameran, namun cara ini cukup baik untuk mendekatkan dan mengenalkan produk yang secara langsung dapat dilihat oleh calon-calon pembeli. Apalagi produk kami adalah produk keluaran baru, dimana belum banyak diketahui oleh konsumen pada umumnya. Sehingga dengan cara pemasaran ini, akan lebih banyak orang dapat mengetahui produk kami.

## BAB V

### SUMBER DAYA MANUSIA

Dalam menjalankan produk ekspor kami, maka kami memerlukan beberapa tenaga kerja untuk dapat menjalankannya, berikut adalah rinciannya:

- 2 orang pemasaran yang mencari klien untuk ekspor (Gaji: @Rp 2.000.000,-)
- 1 orang untuk pengumpulan data-data apa yang dipesan dan follow up client (Gaji @Rp 2.000.000,-)
- 1 orang kepala bagian SDM beserta produksi (Gaji: @Rp 2.500.000,-)
- 1 orang kepala bagian finance dan pemasaran (Gaji: @Rp 2.500.000,-)
- 5 orang bagian produksi (Gaji: @Rp 2.000.000)
- 1 orang pengurusan ijin dan surat untuk ekspor serta follow up hasil shipping untuk sampai di tujuan ekspor (Gaji: @Rp 2.000.000)

No.	Bagian	Jumlah	Gaji	Total
1.	Pemasaran	2	2.250.000	4.500.000
2	Follow up	1	2.250.000	2.250.000
3	Kepala bagian	2	2.500.000	5.000.000
4	Produksi	5	2.000.000	10.000.000
5.	Pengurusan surat	1	2.250.000	2.250.000
Total				Rp 24.000.000

Kami mencari SDM yang memiliki karakter rajin, tekun, mau belajar dan jujur. Untuk strata sekolahnya untuk tiap bagian akan berbeda-beda, namun untuk produksinya akan dicari orang yang berkompeten di bidang tersebut.

## BAB VI

### DESIGN

#### 1. Design furniture 3 in 1

Jadi dalam satu furniture bisa terdapat kursi, meja dan laci. Furniture ini bisa dirubah-rubah bentuknya sesuai dengan kebutuhan. Dengan begitu maka dalam satu bentuk furniture bisa serbaguna, serta dapat menghemat penyimpanan.



Bisa dijadikan kursi dengan meja



Saat kursinya dimasukkan bisa hanya menjadi meja saja



Bisa dibentuk meja dengan bentuk yang lain, dan disampingnya terdapat laci

#### 2. *Design* pintu

Untuk *design* pintunya akan menyesuaikan dengan pesanan konsumen yang akan memesan pada nantinya.

## BAB VII

### LETTER OF CREDIT

Ada banyak macam letters of credits yang bisa digunakan dalam hal ekspor dan impor. selain itu ada beberapa tahapan dalam pengurusan l/c seperti langkah – langkah berikut :

1. Pembeli dan penjual setuju bahwa pembayaran menggunakan L/C maka kedua pihak menandatangani kontrak.
2. L/C dapat diterbitkan setelah pembeli menghubungi bank terlebih dahulu
3. Bank penerbit menerbitkan L/C yang akan disampaikan oleh bank koresponden yang ada di negara penjual.
4. Kemudian Bank koresponden menyampaikan L/C kepada penjual
5. Setelah L/C diterima oleh penjual, maka penjual akan mempersiapkan barang yang diminta untuk siap ekspor dan menyerahkan dokumen ke presenting bank
6. Selanjutnya untuk pemrosesan pembayaran, bank penerbit harus menerima dokumen dari presenting bank.
7. Pembayaran dilakukan mulai dari bank penerbit yang membayar ke presenting bank, kemudian presenting bank akan meneruskannya kepada penjual.
8. Dalam pembayaran pembeli harus membayar sesuai dengan jumlah pembayaran harus dibayar yang tertera di dalam dokumen
9. Bank penerbit menyerahkan dokumen kepada pembeli dan dokumen digunakan pembeli untuk mengambil barang

Setelah mengetahui langkah-langkah dalam pengurusan letter of credit ada beberapa jenis letter of credit yang biasa digunakan oleh perusahaan yaitu:

1. Sight letter of credit yaitu pembayaran akan dilakukan setelah dokumen diterima oleh bank penerbit.
2. Usance letter of credit yaitu bank penerbit akan menerima draft dokumen dan melakukan pembayaran pada jatuh tempo
3. Red clause letter of credit yaitu setelah dokumen diterima maka bank penerbit akan membayar uang muka kepada penjual
4. Transferable letter of credit yaitu bank penerbit akan mengalihkan l/c ekspor kepada penjual akhir atas permintaan pihak perantara, yang kemudian akan menjual barang atas l/c ekspor
5. Back to back letter of credit yaitu letter of credit yang memfasilitasi kredit
6. Standby letter of credit yaitu letter of credit yang digunakan untuk memastikan bahwa pihak pemohon memenuhi kewajiban pembayaran atau pelaksanaan kontrak yang sudah ditetapkan.

Dalam kasus ide produk kami, kami akan menyesuaikan penggunaan letter of credit dengan perusahaan yang telah bekerjasama dengan kami. Perusahaan yang berkerja sama dengan kami, yaitu PT Usaha loka biasa menggunakan jenis yaitu L/C sight letter of credit (yaitu pembayaran akan

dilakukan setelah dokumen diterima oleh bank penerbit). Untuk biaya sendiri sebesar 0,25% dengan minimum pembayaran yaitu 50 USD atau setara dengan Rp 719,388.84

## BAB VIII

### FINANCE

#### 1. Pendapatan dan biaya ekspor

- a. Target penjualan setiap bulannya 10 furniture 3 in 1 dan 10 pintu

- i. 10 furniture 3 in 1 = @Rp 10.000.000 x 8 = Rp 80.000.000,-

- ii. 15 pintu = @Rp 2.000.000 x 15 = Rp 30.000.000,-

- b. Biaya ekspor yang ditanggung oleh pembeli termasuk container

Target penjualan kami adalah disekitar asia seperti Singapore dan Jepang. Kami memberikan biaya ekspor kepada konsumen kami, dimana sudah termasuk container, pengiriman darat sampai kapal dan tujuan.

- i. Furniture 3 in 1 = Rp 5.000.000,- , bisa muat untuk 2 furniture

- ii. Pintu = Rp 5.000.000,-, bisa muat untuk 5 pintu

#### 2. Pengeluaran

- a. Gaji Karyawan Rp 24.000.000,-

- b. Budget pemasaran produk Rp 5.000.000,-

- c. Bahan Baku Rp 13.000.000 per m<sup>3</sup>

- i. Butuh 4 m<sup>3</sup> = Rp 52.000.000,-

- d. Harga produksi

- i. Perbulannya Rp 10.000.000,-

#### 3. ROI

No.	Material	Jumlah	ROI
1	Penjualan *3 in 1 furniture Rp 80.000.000,- Pintu Rp 30.000.000,-	Rp 110.000.000,-	
2	Biaya produksi + Karyawan  Rp 24.000.000 + Rp 5.000.000 + Rp 52.000.000 + Rp 10.000.000	Rp 91.000.000,-	
	Return of Investment (Per bulan)	Rp 19.000.000	17,27 %

Perhitungan ROI per bulan = (Rp 19.000.000/Rp 110.000.000) X 100% = 17,27 %

Artinya adalah produksi ini dapat melakukan pengembalian sebesar Rp 19.000.000,- setiap kali produksi dengan modal yang disetor Rp 110.000.000,-.

## BAB IX

### PENUTUP REKOMENDASI

Berdasarkan data dari [www.kemenperin.go.id](http://www.kemenperin.go.id) menyatakan bahwa ekspor furniture dari kayu sebesar 1,17%. Data tersebut menunjukkan bahwa ekspor furniture kayu lebih tinggi dibanding dengan furniture lainnya. Permintaan pasar luar negeri terhadap ekspor kayu dari Indonesia masih tinggi. Dengan hasil tersebut, produk furniture kayu kami *yaitu furniture 3 in 1* dan produk pintu kayu kami menjadi usaha yang prospek untuk dijalankan. Dengan tetap mematuhi semua surat-surat sertifikat kayu yang harus ada untuk ekspor, maka kegiatan shipping dapat berjalan dengan baik pula. Dengan sasaran pasar di sekitar asia, produk kami bisa dipasarkan melalui media ataupun mengikuti pameran furniture antar negara. Dari sisi finansial, usaha kami memiliki ROI (return of investment) di atas 10%, yaitu mencapai angka 17,27%. Hal tersebut berarti perusahaan setiap bulannya mampu mendapatkan laba sebesar Rp 19.000.000,- setiap kali produksi dengan modal sebesar Rp 110.000.000,-. Dengan pernyataan di atas, maka usaha *furniture 3 in 1* dan pintu kami rekomendasikan untuk dijalankan.

## DAFTAR PUSTAKA

Hartono. (2015). Kemenperin Tumbuhkan Inovasi Produk Furniture Khas Indonesia. Diunduh oleh: <http://www.kemenperin.go.id/artikel/13449/Kemenperin-Tumbuhkan-Inovasi-Produk-Furniture-Khas-Indonesia>.

Anonim. (2017). Kayu Indonesia Pertama 'berlisensi' tiba di Inggris. Diunduh oleh: <https://www.bbc.com/indonesia/indonesia-38639089>.

Wahyu, Desinata. (2015). Ternyata Pintu-pintu Kayu di Amerika dan Eropa Berasal dari PT Kayu Permata, Lho. Diunduh oleh: <http://careernews.id/issues/view/3350-Ternyata-Pintu-pintu-Kayu-di-Amerika-dan-Eropa-Berasal-dari-PT-Kayu-Permata-Lho>.

Meilina, Fauziah. (2013). Pasar Furniture Indonesia Meluas. Diunduh oleh: <https://www.republika.co.id/berita/ekonomi/ritel/13/07/05/mpgiwq-pasar-furniture-indonesia-meluas>.

Anonim. (2016). *Peran Ekspor Subsektor Industri Furnitur Terhadap Total Ekspor Hasil Industri*. Diperoleh 10 Oktober 2018. Dari <http://www.kemenperin.go.id/statistik/peran.php?ekspor=1>

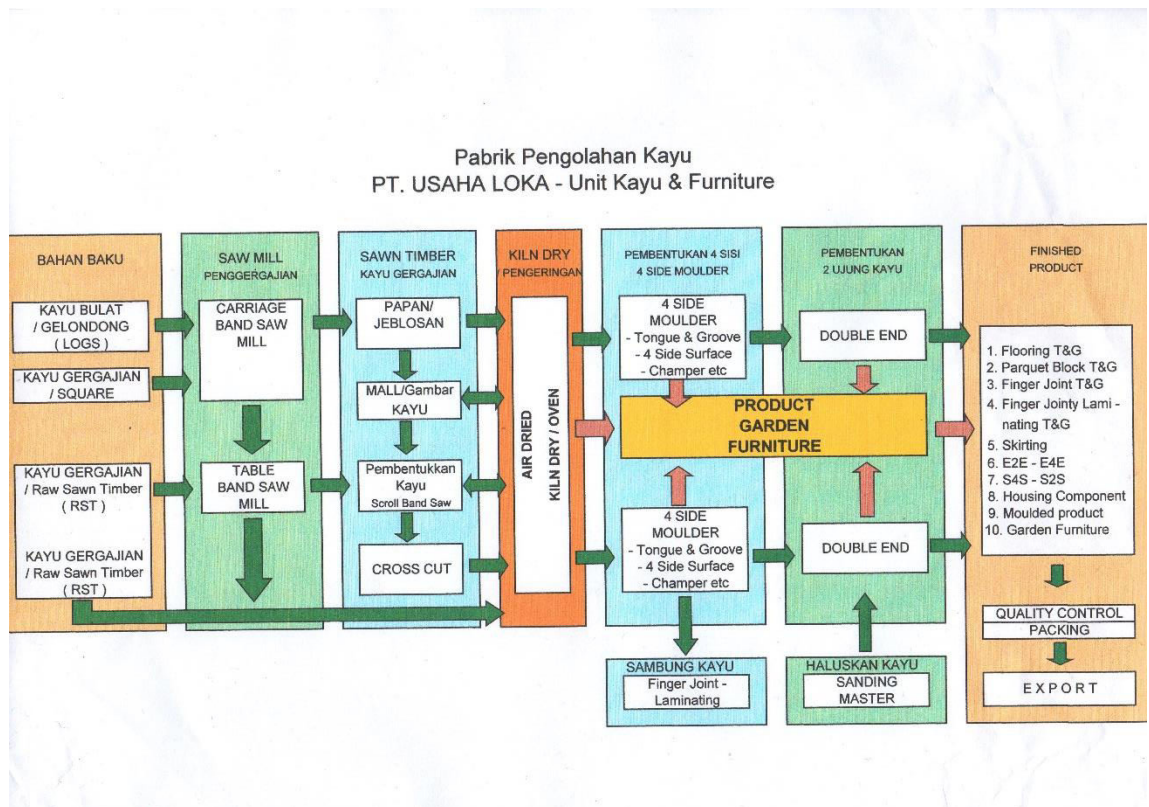
Rahardian, Lalu. (11 Maret 2017). *Jokowi Buka Resep Perusahaannya Tembus Pasar Mebel Ekspor*. Diperoleh 10 Oktober 2018. Dari <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20170311130704-92-199403/jokowi-buka-resep-perusahaannya-tembus-pasar-mebel-ekspor>

## LAMPIRAN



Foto bersama Pak Wenas





Proses pengolahan kayu di pabrik PT. Usaha Loka



Foto saat kunjungan Shipping di PT Andalan Pacific Samudra



Foto saat kunjungan ke Bank

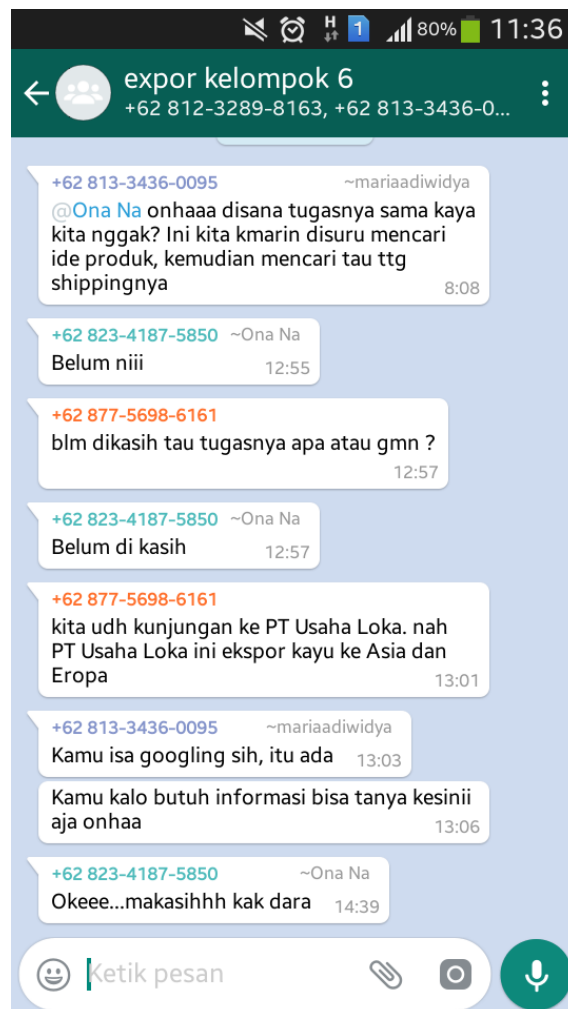


Foto percakapan bersama tim dari Universitas lain

