

EKSPOR IMPOR CV SENYUM INDONESIA



Dosen Pembimbing:

Liem Gai Sin, SE., M.Bus

Disusun oleh:

Anastasia Glenna Zerlinda	111710007
Angelica Yulita Wirawanto	111710009
Chintya Chandra Saputri	111710013
Cindia Vitko Mitrikasatata	111710019
Cynthia Margareta	111710020

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

2018

ABSTRACT

Nowadays, decoration is one of the most developing industry all over the world. People are starting to care about their house or office looks. In Indonesia itself, curtain also become one of the many people needs. Curtain intended for blocking the light and make a room atmosphere more comfortable. A comfortable room will make activities more fun and making a job done a lot faster. In Indonesia the curtain business also making a great income, because lots of cutrain cloth is imported from foreign countries. The company will pay a certain amount of tax when they imported the cloth used to make the curtain. Ocasionally curtain cloth is produced in Indonesia and also being exported to other country. The demand from certain country is very high in curtain and this a very good oportunity to export many products. Many curtain sellers in indonesia still importing their products from foreign country, therefore CV Senyum Indonesia is trying to produce an import quality curtain and hopefully can export their product to foreign countries.

Keywords: Curtain, cloth, export.

BAB I

GAMBARAN UMUM CV SENYUM INDONESIA

1.1 Logo CV Senyum Indonesia



1.2 Profil CV Senyum Indonesia

CV Senyum Indonesia adalah sebuah perusahaan yang didirikan oleh pasangan suami istri Achmad Sodik dan Annis Kartikadewi pada tahun 2009. Usaha ini bergerak pada bidang interior, yaitu produksi gorden. CV Senyum Indonesia sendiri terletak di Jl. Semanggi Timur Kav. 1A, Malang. CV Senyum Indonesia didirikan dari hobi ibu Annis menjahit dan kemudian beliau mulai membuat gorden. Pada mulanya gorden hasil produksi mereka hanya ditawarkan ke lingkungan sekitar tempat tinggal, namun seiring berjalannya waktu semakin banyak pelanggan yang memesan gorden buatan Ibu Annis sehingga didirikanlah CV Senyum Indonesia. Saat ini CV Senyum Indonesia sendiri telah menjadi sebuah perusahaan yang berkembang, perusahaan ini telah memiliki brand produk sendiri, yaitu Yumindo dan Neoshade.

Pada tahun 2010 CV Senyum Indonesia mulai menjalin kerjasama dengan beberapa perusahaan retail untuk memasarkan produknya, seperti PT. Hero Supermarket, Trans Retail Indonesia dan Mitra 10. Pada saat ini gorden Yumindo adalah produk terbaik dalam rentang harga yang ditawarkan. Saat ini CV Senyum Indonesia telah memiliki tempat produksi, gudang, serta kantor sendiri. Karyawan yang dimiliki oleh CV Senyum Indonesia sendiri sudah cukup banyak dan dibagi menjadi tiap divisi. Setiap harinya Yumindo bisa memproduksi 200 buah gorden untuk stock dan bisa lebih banyak lagi apabila ada pesanan khusus. Yumindo sendiri juga telah memiliki karyawan yang cukup banyak.

Pada era globalisasi ini persaingan pasar sangatlah ketat, CV Senyum Indonesia memiliki kualitas produk yang baik sehingga mereka membeli kain impor sebagai bahan dasar pembuatan gorden agar tetap menjaga kualitas produk mereka dan dapat bersaing dengan produk dari perusahaan lain.

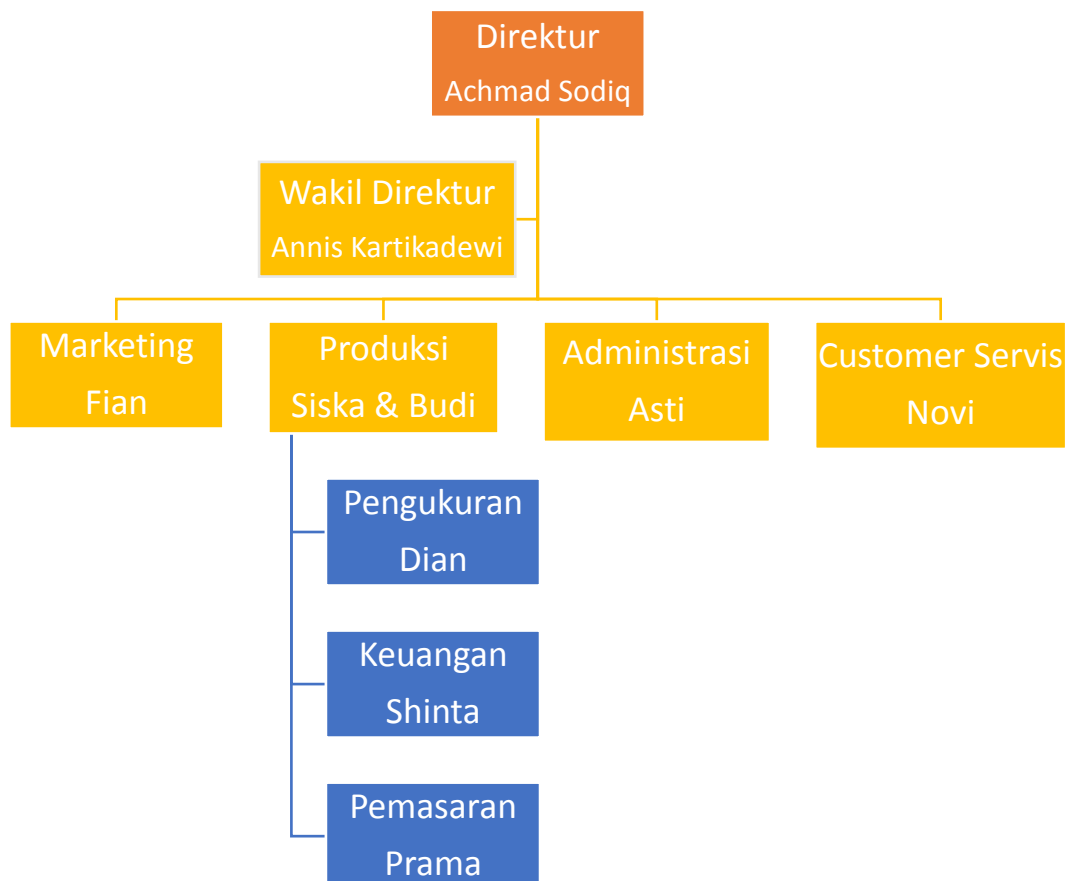
1.3 Visi Perusahaan

- Kami adalah produsen dan pemasar gorden bermerek yang terkemuka di seluruh dunia

1.4 Misi Perusahaan

- Menyediakan dan memasarkan *ready stock* gorden di toko-toko modern, jaringan multi level marketing, pasar, toko interior dan perlengkapan rumah tangga di seluruh pelosok dunia

1.5 Struktur Organisasi CV Senyum Indonesia



BAB II

PRODUK

Yumindo merupakan salah satu *brand* dari CV Senyum Indonesia yang berkecimpung di bidang interior, terutama gorden. Memiliki rumah produksi sendiri merupakan kelebihan dari Yumindo. Dengan memiliki rumah produksi sendiri, kualitas produk dari Yumindo sangatlah terjaga. Terdapat banyak sekali jenis kain yang disediakan oleh Yumindo, mulai dari kain yang biasa hingga kain *black out* yang tidak tembus cahaya. Banyaknya variasi kain yang disediakan akan menjadikan konsumen lebih mudah memilih jenis mana yang paling cocok digunakan.

Kain dibeli dari distributor yang ada di Surabaya. Kain-kain tersebut berupa kain roll/gelondongan yang langsung dikirim menuju rumah produksi yang ada di daerah Sukun, Kota Malang untuk mempercepat proses produksi. Terdapat 2 model produksi yang dimiliki, yaitu produksi *ready stock* dan juga *custom*. Untuk *ready stock*, produksi dilakukan setiap hari. Gorden yang diproduksi dalam proses ini ialah gorden yang akan disebar di swalayan besar yang bekerjasama dengan CV Senyum Indonesia, yaitu Giant, Mitra 10 dan Carefour. Selain disebar untuk swalayan tersebut, Yumindo memiliki gerai sendiri di Jl. Semanggi Timur Kavling A No.1. Sedangkan untuk produk dengan sistem *custom*, Yumindo memiliki layanan survei hingga pemasangan produk. Harga untuk produk *custom* memang lebih mahal karena terdapat layanan tersebut dan dibuat benar-benar sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen. Sistem *custom* ini dapat diterapkan di seluruh Indonesia. Kota dengan paling banyak peminat *custom* ialah Surabaya, Blitar, Bali, dan Jember.

Produk yang dimiliki Yumindo memiliki standar mutu dan kualitas yang tinggi. Maka dari itu, kami memiliki keinginan untuk dapat mengeksport produk-produk dari Yumindo ke Singapura dan Malaysia. Negara tersebut dipilih karena dekat dan memiliki pangsa pasar yang besar. Di Singapura dan Malaysia banyak orang yang menyukai fashion dan desain interior. Dengan banyaknya peminat yang ada disana, produk yang ditawarkan harus memiliki kualitas yang baik dan juga harga yang kompetitif.

Yumindo memiliki *tagline* “Tepat Selera, Tepat Waktu, Tepat Ukuran”. Dengan memiliki *tagline* tersebut, produk yang dimiliki oleh Yumindo dibuat sesuai dengan selera konsumen, tepat waktu dalam produksi dan pengiriman, dan juga ukuran dapat disesuaikan dengan keinginan konsumen.

Bagaimana jika produk ini di ekspor? Apakah memungkinkan untuk memilih produk *custom*? Tentu saja produk *custom* tersebut tetap dapat dilakukan, namun layanan yang disediakan berbeda. Layanan yang diberikan hanya berupa pembuatan produk sesuai dengan ukuran yang telah diberikan oleh pelanggan. Pelanggan akan mengukur sendiri lebar dari jendela tersebut. Setelah itu, ukuran tersebut dikirimkan kepada Yumindo untuk segera diproses. Jenis kain dan motif kain juga dapat dipilih sendiri oleh pelanggan dengan konsultasi *by phone*, *chat*, dan *email*. Harga yang ditawarkan oleh Yumindo termasuk harga yang murah,

karena kualitas dan layanan yang diberikan sebanding dengan harga yang diberikan oleh Yumindo.

BAB III

MARKETING STRATEGI

Dalam menentukan strategi marketing CV Senyum Indonesia, kami memilih menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). CV Senyum Indonesia merupakan perusahaan yang mempunyai produk utama yaitu gorden. Selain itu, CV Senyum Indonesia juga menjual berbagai interior untuk perlengkapan rumah. Dapat kita ketahui bahwa gorden merupakan perlengkapan wajib pada setiap masing-masing rumah.

Strengths Suatu kemampuan yang berfokus untuk meningkatkan suatu produk atau usaha yang CV Senyum Indonesia miliki. Gorden yang akan dijual harus memiliki kualitas yang baik. Selain kualitas yang baik, CV Senyum Indonesia harus membuat desain serta model yang unik. Selain itu harus mampu bersaing dipasar internasional.	Weaknesses CV Senyum Indonesia saat ini dirasa masih kurang dalam bidang produksinya dikarenakan pekerja yang dimiliki masih sedikit. Untuk itu diharapkan kedepannya CV Senyum Indonesia dapat menambah jumlah pekerja agar dalam proses produksinya tidak memerlukan waktu yang lama.
Opportunities Gorden merupakan perlengkapan kebutuhan yang kebanyakan dan mungkin wajib dimiliki di berbagai macam tempat. Sehingga masih dibutuhkan oleh banyak orang.	Threats Selain CV Senyum Indonesia, banyak produsen gorden lain di dalam maupun luar negeri yang sudah memiliki brand dan terkenal dipasaran. Memiliki model atau desain yang unik dan menarik.

Strategi SO (*Strengths, Opportunities*) :

Mengikuti banyak pelatihan atau seminar tentang desain-desain yang kreatif. Selain itu, harus tanggap atau aktif mencari tahu tentang kualitas-kualitas kain yang bagus dan tidak mudah rusak. Lebih menggali kemampuan dalam menciptakan desain yang menarik minat konsumen.

Strategi WO (*Weakness, Opportunities*):

Menambah pekerja untuk proses produksi agar pembuatan tidak berlangsung lama dan customer tidak harus menunggu. Memberi *rewards* kepada para pekerja agar bekerja dengan giat dan menghasilkan target yang telah ditentukan. Menciptakan kreasi model baru dengan berkunjung ke produsen lainnya tanpa harus plagiarisme.

Strategi ST (*Strengths, Threats*):

Memperbanyak kerjasama dengan toko-toko serta melakukan proses ekspor yang memungkinkan untuk menjual produk gorden CV Senyum Indonesia. Mengeluarkan gorden dengan kualitas yang baik tetapi memiliki harga yang terjangkau.

Strategi WT (*Weakness, Threats*):

CV Senyum Indonesia harus lebih sering mempromosikan lewat media sosial, mengikuti pameran-pameran. Memberikan diskon atau potongan kepada customer member. Tetap menjaga kualitas dari gorden tersebut. Memberikan pelayanan pasang di tempat customer.

BAB IV

PROSES EKSPOR

4.1 Profil Perusahaan

Nama Perusahaan	: PT. Andalan Pacific Samudra
Alamat	: Jl. Perak Bar. No.203, Perak Utara, Pabean Cantian, Kota SBY, Jawa Timur 60165
Telp	: 031 - 3293898
Email	: nur.cs@andalan-pacific.com

4.2 Dokumen Ekspor

1. *Pro-forma Invoice* merupakan dokumen yang digunakan oleh eksportir sebelum melakukan ekspor barang dan dikirimkan kepada importir, sehingga importir dapat mengetahui perkiraan biaya yang akan dikeluarkan.
2. *Packing List* merupakan dokumen yang dikeluarkan oleh eksportir ataupun importir yang berisi nama dari produk yang diekspor atau diimpor
3. *Commercial Invoice* merupakan dokumen nota atau faktur penjualan barang yang diekspor dan diterbitkan oleh eksportir.
4. *Certificate of Origin* merupakan sertifikat yang dikeluarkan untuk menunjukkan asal dari produk tersebut untuk keaslian produk tersebut
5. *Shipping Bill* merupakan dokumen yang digunakan untuk mengurus perizinan dari Bea Cukai dalam mengekspor barang melalui laut / udara. Isi dari *shipping bill* sendiri terdapat deskripsi dari produk yang diekspor, jumlah dan jenis packagingnya, nilai barang, nama kapal, negara yang dituju dan lain sebagainya
6. *Bill of Lading* merupakan dokumen pengiriman barang ekspor yang dikirimkan melalui laut, dokumen ini merupakan salah satu dokumen yang cukup penting karena melalui perjalanan laut yang memerlukan waktu yang cukup lama, oleh karena itu dokumen ini dibuat sebanyak tiga rangkap untuk eksportir, importir dan juga perusahaan kapal.
7. *Airway Bill* merupakan dokumen pengiriman barang ekspor melalui udara. Adapun dalam dokumen atau kontrak ini memiliki kode yang disebut *airline codes*
8. *Inspection Certificate* merupakan dokumen yang digunakan oleh importir yang memasukkan barang kedalam suatu negara dan sudah sesuai dengan standar dari negara tersebut.
9. *Insurance Certificate* merupakan dokumen asuransi yang diberikan kepada barang-barang yang diekspor sehingga apabila terjadi sesuatu yang tidak diinginkan dapat diantisipasi, baik melalui air ataupun udara.

4.3 Biaya dan Waktu

Tempat	Biaya	Waktu
Singapura	\$ 5/cbm*	3 hari
Malaysia (Port Klang)	\$ 10/cbm*	4 hari

*cbm: cubic meter

**Shipping dilakukan dari Surabaya

BAB V

SUMBER DAYA MANUSIA

CV Senyum Indonesia merupakan perusahaan yang memproduksi gorden dengan kualitas baik dan harga yang bervariasi sesuai dengan jenis kainnya. Untuk karyawan yang dipekerjaan tidak bergantung dengan jenis kelamin ataupun umur, tetapi pengalaman dan keahlian lebih diutamakan dalam perekrutan sumber daya manusia. Tenaga kerja yang dipekerjaan oleh CV Senyum Indonesia ada dua jenis yaitu karyawan lepas dan karyawan tetap.

CV Senyum Indonesia memiliki 15 orang karyawan tetap yang akan digaji sesuai dengan upah minimum regional dan enam orang karyawan lepas yang diupah sesuai pekerjaan yang dikerjakannya. Berdasarkan data terbaru, upah minimum regional Malang sebesar Rp2.470.000,00. Karyawan tetap di perusahaan ini digaji sebesar Rp2.500.000,00 dan karyawan lepas akan dibayar Rp80.000,00 per 40 item perhari. 15 orang karyawan tetap dibagi menjadi beberapa divisi yaitu dua orang finance dan admin, empat orang pegawai toko, tiga orang admin media sosial, dua orang teknisi dan empat orang di bagian gudang. Sedangkan karyawan lepas hanya dipekerjaan di bagian produksi saja. CV Senyum Indonesia telah bekerja sama dengan beberapa supermarket, sehingga diperlukan SPG dengan jumlah 20 orang yang dibagi di setiap supermarket.

Untuk melakukan ekspor, kami menyarankan untuk menambah beberapa karyawan. Di bagian finance dan admin memerlukan tambahan dua orang, satu orang admin sosial media, dua orang dibagian gudang, dan sembilan orang bagian produksi. Karyawan tambahan ini diperlukan untuk proses ekspor dengan tenggat waktu lima hari pengerjaan untuk satu kali pengeksporan produk.

BAB VI

FINANCE

Berikut ini adalah rincian perkiraan profit negara Singapura dan Malaysia untuk CV Senyum Indonesia, jika mematok 1.700 items yang akan di produksi dengan harga per itemnya sebesar Rp 270.000 per 1 kali kirim:

- Singapura

Pendapatan yang diperoleh untuk satu kali pengiriman gorden sebanyak 1700 pcs ke negara Singapore Rp 459.530.000,00

Biaya yang perlu dikeluarkan untuk memproduksi 1700 pcs gorden yaitu sebagai berikut:

1. Bahan baku	Rp 181.950.000,00
2. Perlengkapan dan peralatan	Rp 70.130.000,00
3. Gaji karyawan	Rp 50.000.000,00
4. Upah pegawai	Rp 3.600.000,00
5. Biaya ekspor	Rp 530.000,00
6. Biaya lain-lain	<u>Rp 50.000.000,00</u>
Total	Rp 356.210.000,00

Sehingga, profit yang didapatkan dalam satu kali ekspor produk ke Singapore yaitu :

Penjualan	Rp 459.530.000,00
Pengeluaran	<u>Rp 356.210.000,00</u>
Profit	Rp 103.320.000,00

ROI (Return Of Invesment)

$$= \frac{\text{profit}}{\text{investasi}}$$

$$= \frac{103.320.000}{356.210.000} = 0,2900536201 \sim 0.29$$

- Malaysia

Pendapatan yang diperoleh untuk satu kali pengiriman gorden sebanyak 1700 pcs ke negara Singapore Rp 459.347.000,00

Biaya yang perlu dikeluarkan untuk memproduksi 1700 pcs gorden yaitu sebagai berikut:

1. Bahan baku	Rp 181.950.000,00
2. Perlengkapan dan peralatan	Rp 70.130.000,00
3. Gaji karyawan	Rp 50.000.000,00
4. Upah pegawai	Rp 3.600.000,00
5. Biaya ekspor	Rp 530.000,00
6. Biaya lain-lain	<u>Rp 49.817.000,00</u>
Total	Rp 356.027.000,00

Sehingga, profit yang didapatkan dalam satu kali ekspor produk ke Singapore yaitu :

Penjualan	Rp 459.347.000,00
Pengeluaran	<u>Rp 356.027.000,00</u>
Profit	Rp 103.503.000,00

ROI (Return Of Invesment)

$$= \frac{\text{profit}}{\text{investasi}}$$

$$= \frac{103.503.000}{356.027.000} = 0,2907167153 \sim 0.29$$

BAB VII

REKOMENDASI

CV Senyum Indonesia atau yang biasa dikenal dengan nama Yumindo merupakan perusahaan yang bergerak di bidang interior, yaitu gorden. CV Senyum Indonesia memiliki keinginan yang besar agar produknya dapat dikenal lebih luas di internasional, serta diharapkan dapat melakukan proses ekspor ke negara tetangga terdekat yaitu Singapura atau Malaysia.

Oleh sebab itu, rekomendasi yang dapat kami sarankan untuk CV Senyum Indonesia adalah berkreasi dan berinovasi agar dapat memiliki kualitas dan model gorden yang dibutuhkan di internasional. selain itu, diharapkan agar CV Senyum Indonesia dapat memiliki ciri khas yang membuat produknya lebih digemari. Jika dilihat dari segi finance yang telah kami rancangkan, CV Senyum Indonesia dapat melakukan ekspor ke Singapura dan Malaysia melihat dari hasil Return Of Investment (ROI) yang baik yaitu sebesar 0,29. Hasil ini memungkinkan untuk CV Senyum Indonesia dapat memperoleh profit stabil yang cukup mempunyai dalam setiap tahunnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Rakhma, S. (2018). *Pertumbuhan Ekonomi Singapura Capai 3,5 Persen pada 2017*. Diakses pada 27 November 2018, dari <https://ekonomi.kompas.com/read/2018/01/02/100000026/pertumbuhan-ekonomi-singapura-capai-3-5-persen-pada-2017>
- Christine, E. (2018). *Lampaui Indonesia, Pertumbuhan Ekonomi Malaysia Melaju Mantap*. Diakses pada 27 November 2018, dari <https://www.cnbcindonesia.com/news/20180214183439-4-4447/lampaui-indonesia-pertumbuhan-ekonomi-malaysia-melaju-mantap>
- Anonim. (2018). *Ekonomi Singapura*. Diakses pada 27 November 2018, dari https://id.m.wikipedia.org/wiki/Ekonomi_Singapura

LAMPIRAN

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 Signed: 7 Desember 2018

Team members

- | | |
|-------------------------------|-----------|
| 1. Anastasia Glenna Zerlinda | 111710007 |
| 2. Angelica Yulita Wirawanto | 111710009 |
| 3. Chintya Chandra Saputri | 111710013 |
| 4. Cindia Vitko Mitrikasatata | 111710019 |
| 5. Cynthia Margareta | 111710020 |

DOKUMENTASI

CV Senyum Indonesia



PT Andalan Pacific Samudra



Chat dengan mahasiswa Universitas lain



Rumah Produksi CV Senyum Indonesia

