

**PERENCANAAN EKSPOR
PERMEN SUSU KARAMEL**



**UNIVERSITAS
MA CHUNG**

Oleh :

Gabriel Willy Widyatama	(111710037)
Geraldo Oktavian	(111710041)
Josafat Gracia Ginting	(111710049)
Melise Mega Anggraini	(111710057)
Stevani Natalia Harianto	(111710072)
Wily Suryani Mega Putra	(111710077)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
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 : 07 December 2018

Signed: 07 December 2018

Team members :

Gabriel Willy Widyatama	(111710037)
Geraldo Oktavian	(111710041)
Josafat Gracia Ginting	(111710049)
Melise Mega Anggraini	(111710057)
Stevani Natalia Harianto	(111710072)
Wily Suryani Mega Putra	(111710077)

Group Leader

Geraldo Oktavian

KATA PENGANTAR

Dengan menyebut nama Allah Maha Pengasih lagi Maha Panyayang, Kami panjatkan puja dan puji syukur atas kehadiran-Nya, karena Dua rela melimpahkan rahmat-Nya kepada kami, sehingga kami dapat menyelesaikan makalah ilmiah tentang laporan kegiatan mata kuliah Ekspor Impor semester 3 yang bertema Proyek Perencanaan Ekspor

Makalah ilmiah ini telah kami susun dengan maksimal dan mendapatkan bantuan dari berbagai pihak sehingga dapat memperlancar pembuatan makalah ini. Untuk itu kami menyampaikan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam pembuatan makalah ini.

Terlepas dari semua itu, Kami menyadari sepenuhnya bahwa masih ada kekurangan baik dari segi susunan kalimat maupun tata bahasanya. Oleh karena itu dengan tangan terbuka kami menerima segala saran dan kritik dari pembaca agar kami dapat memperbaiki makalah ilmiah ini.

Akhir kata kami berharap semoga makalah ilmiah tentang laporan kegiatan mata kuliah kewirausahaan semester 3 yang bertema Proyek Perencanaan Ekspor dan manfaatnya untuk masyarakat ini dapat memberikan manfaat maupun inspirasi terhadap pembaca.

DAFTAR ISI

	Halaman
Cover	i
COPYRIGHT STATEMENT & DECLARATION OF THE ORIGINALITY OF PAPER.....	ii
Kata Pengantar.....	iii
Daftar Isi	iv
Abstract	iv
BAB 1 Profil Koperasi.....	1
BAB 2 Produk – Target Ekspor – Revisi – Prototype Kemasan.....	3
BAB 3 Strategi Marketing	5
BAB 4 Prosedur.....	7
BAB 5 Persiapan Tenaga Kerja (Anggota) dan Finansial.....	9
PERNYATAAN REKOMENDASI.....	12

ABSTRAK

The market for economic activities is not only limited to Indonesia, but also international to become international business. One of the activities for market expansion is to export products to the international market. Koperasi SAE Pujon is the largest supplier of raw cow milk in East Java (98% of all East Java in 2018) which will be aimed at export planning for one of its products, Caramel Milk Candy. Caramel milk candy is a product made from milk and a caramel mixture compacted into candy. The planned export of caramel milk candy will be aimed at one of the countries with the highest population in the world, namely China (1.386 billion people in 2018) while taking advantage of the opportunity that the Chinese government issued a policy of reducing import duties (17.3% to 7.7%) . The concept of marketing strategies utilizes the ability of cooperative relations with other institutions to assist cooperatives in promoting their products, and cooperatives as vendors. The process of shipping goods through international shipping services that has an export license for goods to be exported such as DHL, Pos Indonesia, etc., but the cost will be cheaper if the calculation based on container, not per kilograms, except for sending product samples to importers . Recruitment process for adding more workers to support production and something else that make the product marketed, will be carried out as needed. Financial Capital is done in two ways, credit to banks or using savings or cooperative cash.

Keyword : international business, milk, caramel milk candy, export, export license, recruitment, financial.

BAB 1

Profil Koperasi

Dijelaskan profil koperasi melalui sistem SWOT

1. Strength

- a. Koperasi menjadi tempat KKN lebih dari 50 kali KKN (2018) terjadi
- b. Masih membutuhkan peternak (63% anggota adalah peternak; 2018)
- c. Cash flow rata-rata Januari – oktober tahun 2018 adalah 18 miliar rupiah
- d. Koperasi dapat memproduksi pakan bagi ternak sapi sendiri
- e. Pengelolaan limbah (kotoran sapi) digunakan menjadi biogas sebagai energi listrik. Sisa dari penggunaan tenaga listrik biogas, digunakan menjadi pupuk untuk pakan sapi.

2. Opportunities

- a. Peningkatan permintaan susu sapi, Indonesia masih mengimpor susu sapi 2,6 juta ton per tahun (2018)
- b. Jumlah pengangguran masih banyak di daerah Malang dan sekitar adalah 31.933 jiwa (2018), dari jumlah pengangguran ini atas ketergantungan kepada peternak, koperasi dapat sewaktu waktu memperkerjakan tenaga kerja baru pada saat ekspansi ternak
- c. Tidak ada ancaman pendatang baru di daerah sekitar, dengan alasan produksi susu sapi dari Koperasi Sae Pujon mencapai 98% produksi susu se Jawa Timur (2018)

3. Weakness

- a. Pendapatan koperasi Sae Pujon masih bergantung pada perusahaan PT Nestle, jumlah produksi yang di distribusikan kepada PT Nestle adalah 95% dan sisanya untuk di olah sendiri
- b. Dari sisi ini, koperasi tidak bisa fokus pada produksi atau pengelolaan sendiri dan menimbulkan kecilnya pasar dari produk olahan koperasi SAE pujon

4. Threats

- a. Penetapan harga oleh PT Nestle juga masih rendah, sekitar 6000-7000 rupiah per liter dan juga tergantung perubahan harga susu sapi mentah atas kebijakan pemerintah

Analisis kesiapan Ekspor.

Koperasi memiliki beberapa kekuatan dan kekurangan untuk kesiapan ekspor, hal hal yang membuktikan

Kekuatan :

1. Laba Kotor mencapai 18 Miliar per bulan dan terus ada peningkatan Hal ini bisa menjadi pondasi dari adanya kegagalan ekspor (bila terjadi) atau sebagai modal dalam perencanaan ekspor itu sendiri
2. Koperasi dapat menekan biaya, biaya ini ditanggung dari pemutaran limbah limbah agar bisa di pakai kembali, terutama kotoran sapi yang digunakan sebagai biogas dan pupuk untuk pakan sapi.
3. Koperasi siap memenuhi permintaan pasar
4. Koperasi memiliki kebijakan kepada produk selain susu mentah akan diproduksi secara massal bila adanya permintaan pasar dan mengurangi jumlah distribusi susu ke PT Nestle dengan Batasan tertentu
5. Pimpinan koperasi juga berkata “Silahkan saja kalau mau ekspor, bila ada permintaan pasar yang tepat”, hal ini menandakan koperasi secara pandangan umum siap, tetapi ada kekurangan

Kekurangan :

1. Belum adanya permintaan pasar di lokal, yang membuat produk selain susu mentah menjadi terhambat pertumbuhan serta pengembangannya.
2. Koperasi lemah pada pemasaran, karena produknya (susu mentah) tidak perlu di promosikan tetapi akan berbeda alur bila yang dijual adalah produk olahan. (akan lebih efektif bekerja sama dengan perusahaan lain untuk mempromosikan produknya)

BAB 2

Produk – Target Ekspor – Revisi – Prototype Kemasan

- a. Produk yang akan diperencanakan untuk ekspor (Permen Susu Karamel)



- b. Target Ekspor

Produk ini belum mempunyai permintaan yang signifikan untuk target ekspor, adalah China

Alasan :

1. China memiliki jumlah penduduk 1,386 miliar jiwa (2017), hal ini menandakan bahwa pangsa pasar di China besar.
2. BEA masuk di China turun (Februari 2018) Bea masuk barang-barang turun dari rata-rata 17,3 persen menjadi 7,7 persen yang menjadikan kesempatan para eksportir mengeskpor barangnya pada China

- c. Revisi Produk

1. Packing

Packing sebaiknya akan diganti dengan packing alumuminium

Dikarenaka bila menggunakan ziplock tidak menjamin kelembabpan serta keamanan produk didalammnya terutama pada Container

Akan lebih baik bila packing memiliki tekanan udara yang tidak terlalu kecil dan tinggi untuk menghindari perubahan tekanan udara antara

lokasi koperasi (dataran tinggi) serta lokasi boarding atau lokasi tujuan akhir ekspor untuk menghindari pecahnya packing akibat kelebihan tekanan udara

2. Harga

Harga produk dijual dengan Rp 9000, diharapkan koperasi menurunkan biaya sedemikian rupa untuk meminimalisir total biaya termasuk biaya pengiriman agar dapat memenangkan pasar di China.

3. Kapasitas

Akan lebih baik kapasitas jumlah permen dalam 1 pack, ditambahkan, dikarenakan untuk mengurangi biaya packing.

Disisi psikologis, calon konsumen akan merasa diuntungkan karena melihat produk dalam kondisi packing berjumlah banyak

4. Label

1. Harus disertai sertifikasi dari BPOM
2. Memiliki nama produsen, alamat dan asal negara
3. Memiliki keterangan bahasa inggris dan mandarin
4. Ada nama perusahaan importir

d. Prototype Kemasan Produk



BAB 3

Strategi Marketing

Konsep dasar :

Konsep 1 :

Melakukan kerjasama dengan perusahaan serupa dan juga sudah melakukan ekspor atau yang akan melakukan ekspor, dan koperasi sebagai vendor.

Konsep 2 :

Koperasi dapat melakukan kerjasama dengan importir luar yang dulunya menerima barang vendor milik koperasi.

Konsep 3:

Koperasi meminta bantuan PT lain sebagai mentor untuk melakukan ekspor.

Planing perusahaan yang akan di ajak kerjasama a. Planing 1 :

Bekerja sama dengan **PT. MULTI ANEKA PANGAN NUSANTARA**

PT. Multi Aneka Pangan Nusantara adalah perusahaan yang bergerak dalam industri pengolahan coklat yang bergerak sejak tahun 1952. Perusahaan ini bergerak dibidang pangan yang menghasilkan berbagai macam olahan yaitu, meises, coklat batangan, pasta coklat, bubuk coklat, chocochips dan chocolate booster.

b. Planing 2 :

Bekerja sama dengan **PT. AGEL LANGGENG**

PT. Agel Langgeng [Factory] merupakan perusahaan yang sama-sama menghasilkan produk yang sama dengan produk yang akan kelompok ekspor yaitu produk permen. Produksi pertama kali perusahaan ini adalah permen relaxa tahun 1933. Untuk menunjang permintaan akan permen perusahaan Agel Langgeng terus melahirkan permen-permen yang baru lainnya dan terus menjadi market leader permen relaxa.

c. Planing 3 :

Bekerja sama dengan : **PT BRONSON PRIMA INDUSTRI** PT BRONSON PRIMA INDUSTRI adalah perusahaan makanan dan minuman dengan fokus di bidang kembang gula dan coklat.

Perusahaan ini didirikan pada tahun 1977, Bronson telah bertumbuh dari perusahaan permen lollipop yang sederhana menjadi perusahaan kembang gula dan coklat berskala nasional yang solid. Dengan tetap ber-kantor pusat di kota Malang- Jawa Timur, kota dimana semua ini dimulai, Bronson kini telah memiliki jaringan distribusi di seluruh wilayah Indonesia.

d. Planing 4 :

Bekerja sama dengan **PT NESTLE**

Sudah diketahui bahwa PT Nesle sudah bekerja sama dengan Koperasi SAE Pujon, akan lebih baik koperasi juga bekerja sama dengan PT Nestle tidak hanya sebagai faktor supply chain, tetapi juga bekerja sama dalam berbisnis tanpa memutus hubungan supply kepada PT Nestle

Pembahasan lain – lain :

Memastikan kesetimbangan portofolio melalui peluncuran produk baru yang menarik dan diharapkan mempunyai prospek bagus dalam jangka panjang mengingat pada umumnya mengalami peningkatan produksi dan peningkatan pajak.

Portofolio yang digunakan cukup besar mempunyai posisi yang kuat. Hal ini menunjukkan keberhasilan iklan produk dalam pandangan Konsumen. Melakukan riset pasar untuk mengetahui kepuasan konsumen. Memaksimalkan pangsa pasar dalam rangka penciptaan produk baru. Hal ini digunakan untuk mengantisipasi masuknya pabrik baru.

Perlu dilakukan perluasan ekspor untuk menanggulangi penurunan konsumen dan peningkatan bea cukai. Diharapkan dapat memaksimalkan dan menanggulangi ketidakmampuan dan ketidaksesuaian yang ada.

Konsep marketing dalam hal ini, memiliki tujuan akhir pada “konsep 2” agar koperasi lepas dari ketergantungan PT Nestle dalam pemasok susu tanpa memutus hubungan supply kepada PT Nestle (menambah pelanggan – pelanggan yang repeat order kepada koperasi).

BAB 4

Prosedur

Barang harus ada export license

1. Jika sudah mendapatkan pembeli, eksportir harus melengkapi dokumen yang diperlukan (selain yang tertera dalam aturan hukum) yang telah tertulis di kontrak.
2. Mendatangi ke kantor Pabean Ekspor untuk pemberitahuan kepada pemerintah (Bea Cukai) dengan pengajuan atau menggunakan PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang), biasanya juga diminta SKE (Surat Keterangan Ekspor)
3. “Bila disetujui” oleh Bea Cukai, bea cukai akan mengeluarkan NPE kepada eksportir (Nota Persetujuan Ekspor) (Barang sah untuk ekspor)
4. Produk di kemas sesuai standar container (menggunakan cargo pesawat dalam ekspor ini), bila koperasi tidak ada container, maka produk akan disalurkan pada pihak jasa ekspor yang menyediakan container. (produk dikirimkan ke pihak jasa penyedia ekspor)
5. Bila koperasi menyerahkan sendiri containernya pada pelabuhan, harus ada kelengkapan yang diserahkan kepada pihak pengecekan dokumen, (sebutan “ lampu merah” pada perusahaan / koperasi yang melakukan ekspor pertama kali), dan dokumen utama yang paling penting adalah PEB,SKE, NPE, dan dokumen tentang apa yang ada dalam container

Biaya

- Jika barang yang ingin kita ekspor belum memiliki export license maka kita harus bekerjasama dengan perusahaan yang memiliki export license yang sama dengan produk yang akan kita ekspor dengan biaya yang di sepakati antara kedua belah pihak.
- Biaya untuk pengiriman barang menggunakan jasa shipping ke negara yang akan dituju yaitu dengan menggunakan hitungan per kilogram.
- Ada 3 jenis layanan yang disediakan oleh jasa pengiriman barang yaitu door to door,port to door,dan port to port.
- Jika barang yang dikirim < 100 kg lebih baik dikirimkan (FedEX,DHL,Pos Indonesia) dengan keuntungan tidak memerlukan export license tetapi biaya pengirimannya lebih mahal.

Pesyaratan

- Memastikan barang yang akan kita eksport tergolong barang yang boleh dieksport, dibatasi untuk di eksport atau dilarang dieksport.
- Memastikan barang yang ingin kita eksport boleh di perjual belikan di negara yang ingin kita tuju.
- Untuk barang konsumsi yang ingin kita eksport kelayakannya mengikuti aturan BPOM apakah barang itu berbahaya atau tidak.
- Tidak ada persyaratan khusus (Produk Permen Susu) untuk kemasan dengan negara yang ingin kita tuju. Permintaan kemasan dan yang lain tergantung persetujuan dengan Pembeli di negara tujuan.

Tambahan :

1. Akan lebih baik produk yang di ekspor di ansuransikan dengan asuransi ECI untuk menghindari kerugian gagal bayar dari importir, kecelakaan, dll
2. Pembayaran akan lebih baik melalui bank yang sama, untuk membantu, akan lebih baik koperasi membuka rekening baru sama seperti bank apa yang digunakan oleh importir (bila sama) dikarenakan menghindari biaya administrasi serta cara pembayaran yang dipilih oleh koperasi sendiri (Bill of E xchange) bukan L/C.
3. Biaya kirim tergantung layanan yang digunakan.
4. Penanggung ongkir sesuai kontrak (Destination poinnt atau Shipping point)
5. Produk olahan yang bukan dari Mineral atau sumber daya alam yang terdaftar, seperti :
 1. Kulit dan Kayu
 2. Biji kakao;
 3. Kelapa sawit, Crude Palm Oil (CPO), dan produk turunannya;
 4. Produk hasil pengolahan mineral logam; dan
 5. Produk mineral logam dengan kriteria tertentu

BAB 5

Persiapan Tenaga Kerja (Anggota) dan Finansial

1. MSDM

1. Perekrutan pegawai sesuai kebutuhan (anggota koperasi baru)

Atau tidak perlu rekrut tetapi menambah mesin operasional, mungkin yang ditambah adalah tenaga kerja pemilik sapi.

2. Pembuatan Devisi Ekspor Impor

Bila kegiatan ekspor mulai menjadi prioritas, akan dibentuk devisi ekspor impor di anak devisi Pemasaran.

3. Proses Perekrutan dan Penilaian Kerja

Perekrutan sesuai prosedur yang sudah ada di koperasi, interview, test tertulis, dan ada tahap lain pada bidang tertentu dan tentunya ada penilaian kerja.\

Catatan : calon anggota utama berasal dari putra putri anggota koperasi (sesuai hukum koperasi), bila SDM yang dibutuhkan tidak ada dari putra putri anggota, akan dicari calon anggota dari luar koperasi (biasanya tenaga kerja ahli).

2. Finansial

Biaya untuk menjalin hubungan dengan PT asing (Nestle) sebagai asumsi perusahaan yang ingin di ajak kerjasama

Biaya kerja sama (promosi, bantuan mengenalkan dengan Importir asing,dll) : Rp 200.000.000 (sesuai perjanjian)

PRODUKSI GROSIR (per item)

1. Retail :

- a. Menjualnya kepada toko dan toko tersebut menjualnya kembali

Harga 1 Bungkus = Rp. 13.000 (dari koperasi) (HPP 7500 (dari koperasi)

Harga termasuk HPP dan pengiriman Forwarder

- b. Kita hanya menitipkan barang tersebut dan akan membayar beberapa persen dari keuntungan kepada PT yang diajak untuk kerja sama
1 bungkus dengan harga Rp. 13.000, untuk keuntungan kepada PT yang di suply, PT akan menjual produk diaharpkan sebesar 14.000 – 15.000 kepada Importir
1 isi kurang lebih sebesar Rp. 10.000 – Rp. 15.000
- c. Biaya Mesim barru (Packing)
Mesin kemasan Alumunium Rp : 75.000.000

MSDM

Biaya untuk karyawan devisi EKSPOR IMPOR

Per orang Rp. 2.500.000 (gaji awal)

$4 \times 2.500.000 = 10.000.000$ (termasuk pada HPP)

Bila kegiatan ekspor berkembang, gaji dinaikan

Tenaga kerja ahli di tambahkan 2 orang $\times 5.000.000 = 10.000.000$

Lain – lain : Penambahan tenaga kerja devisi “TERNAK” dengan memberikan kepemilikan sapi untuk diperah susunya tanpa gaji, kecuali dibayar hasil perahannya (sapi diatur oleh koperasi)

Sapi di tambahkan dari hasil perkembang biakan induk, biaya termasuk pada karyawan divisi persususan (tidak ada biaya tambahan) karena hal tersebut sudah desc job dari deivisi perususan

BIAYA FREIGHT FORWARDER

Target sementara (sebelum keputusan PT Nestle) : Xiamen, China

USD : \$475 / container (20feet) Dry (Rp. 6.887.500)

SAMPEL

Sampel dikirim kepada PT Nestle dan PT importir asing

Biaya kirim : PT Nestle = 20.000, Importir *via FedEx , estimasi bobot 2kg (10 item = 75000) biaya kirim 1.300.000

Total : 1.395.000

PERHITUNGAN

Rencana Ekspor 10.000 Unit / bulan

Biaya produksi (HPP) / unit 7500 x 10.000 = 75.000.000

Biaya kirim (2018) = 6.887.500

Harga jual 15.000 – 2.000 (Komisi PT Nestle) = 13.000 x 10.000 = 130.000.000

Total profit / bulan (iriman 10.000 unit) 130.000.000 – 101.887.500 = 28.112.500
-1.395.000 = 26.717.500

(sampel)

Investment (ROI)

Kerja sama : 200.000.000

Mesin packing : 75.000.000

Total : 275.000.000

Balik modal = 275.000.000 : 26.717.500 = 10.3 = 10 - 11 bulan

PERNYATAAN REKOMENDASI

Sehubungan dengan tugas mata kuliah Ekspor Impor dan observasi yang telah kami lakukan kepada Koperasi Sae Pujon terhadap produk permen susu. Kelompok kami yang beranggotakan :

NIM	Nama
111710037	Gabriel Willy Widyatama
111710041	Geraldo Oktavian
111710049	Josafat Gracia Ginting
111710057	Melise Mega Anggraini
111710072	Stevani Natalia Harianto
111710077	Wily Suryani Mega Putra

Melihat potensi dan peluang yang telah kita amati. Bersama dengan ini kami merekomendasikan permen susu yang di produksi oleh Koperasi Sae Pujon untuk bisa di jual belikan ke luar negeri.

Demikian laporan perencanaan ekspor Permen Susu Karamel Kop SAE Pujon. Semoga dengan selesainya laporan yang kami kerjakan dapat menjadi pertimbangan Koperasi Sae Pujon untuk memperluas pemasaran produk permen susu ke luar negeri. Atas kerjasama dan kepercayaan yang telah diberikan kami **merekomendasikan** perencanaan ini.

Malang , 07 Desember 2018

Ketua Kelompok

Geraldo Oktavian

Menyetujui,

Dosen Pembimbing

Liem Gai Sin, SE., M.Bus