

BISNIS EKSPOR IMPOR
“Report Team 9 PT. Deus Ex Machina”



Oleh:

ALDO PRANATA (111610004)

ARDION COKRODEWO (111610010)

STEVE ANDERSON (111610059)

PRIMA KHRISNA PRASETIO (111610071)

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MA CHUNG

2018

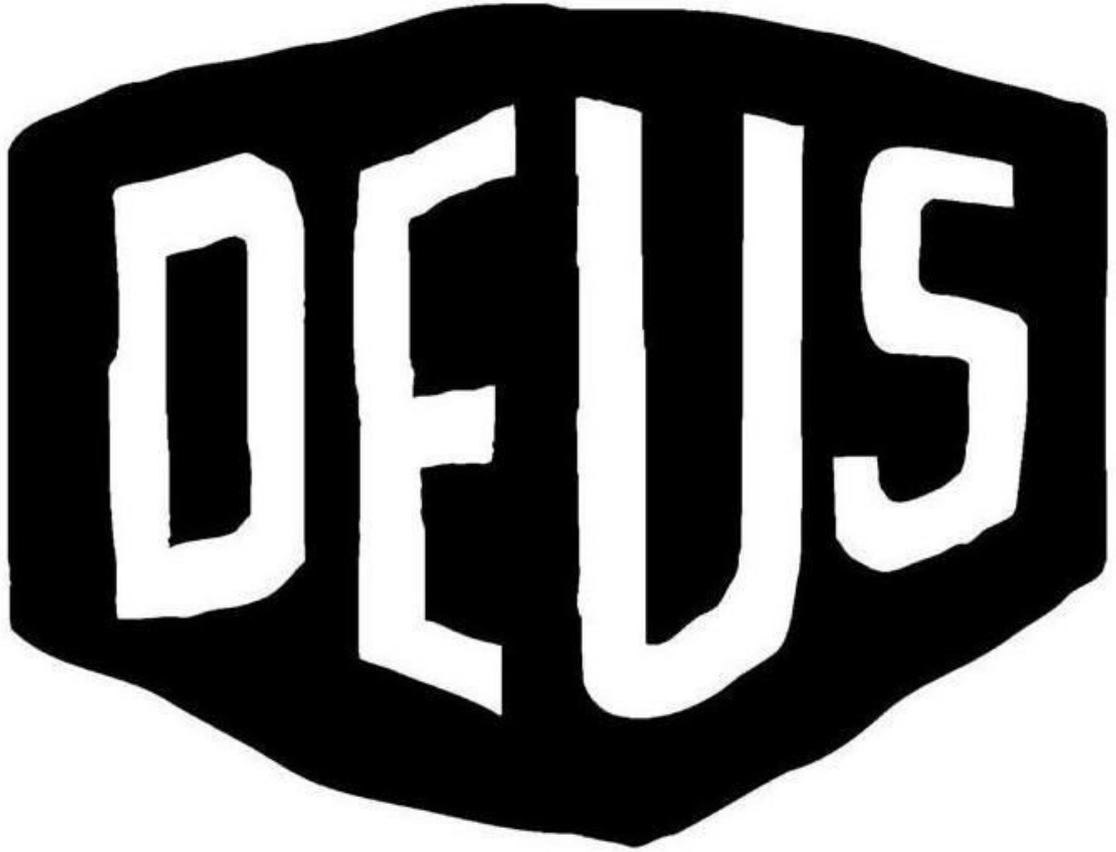
Export Plan of Custom Motorcycle Deus Ex Machina from Indonesia to Japan

Abstract

in this paper discussed the planning of export custom motorcycle products in the company Deus Ex Machina. in this study the data used were data about the product and the export sales history of deus ex machina in Bali. In planning this export, we determined that the products to be exported were our own style custom motorbikes, because the regulations were in effect, the products to be exported had to be in the form of spare parts, with the aim of targeting market in Japan.

Keyword: Custom motorcycle, Deus ex Machina, Export, L/C, spare parts.

DEUS EX MACHINA



Profil Perusahaan

Nama : PT. Deus Ex Machina

Alamat : JL. Batu Mejan No.8, Canggu, Kuta Utara, Bali

Bergerak di Industri : Otomotif

Person in Charge : I Ketut Ari Wiguna

Posisi : Manager Custom Motor Cycle

No.Tlpn : +6281338064000

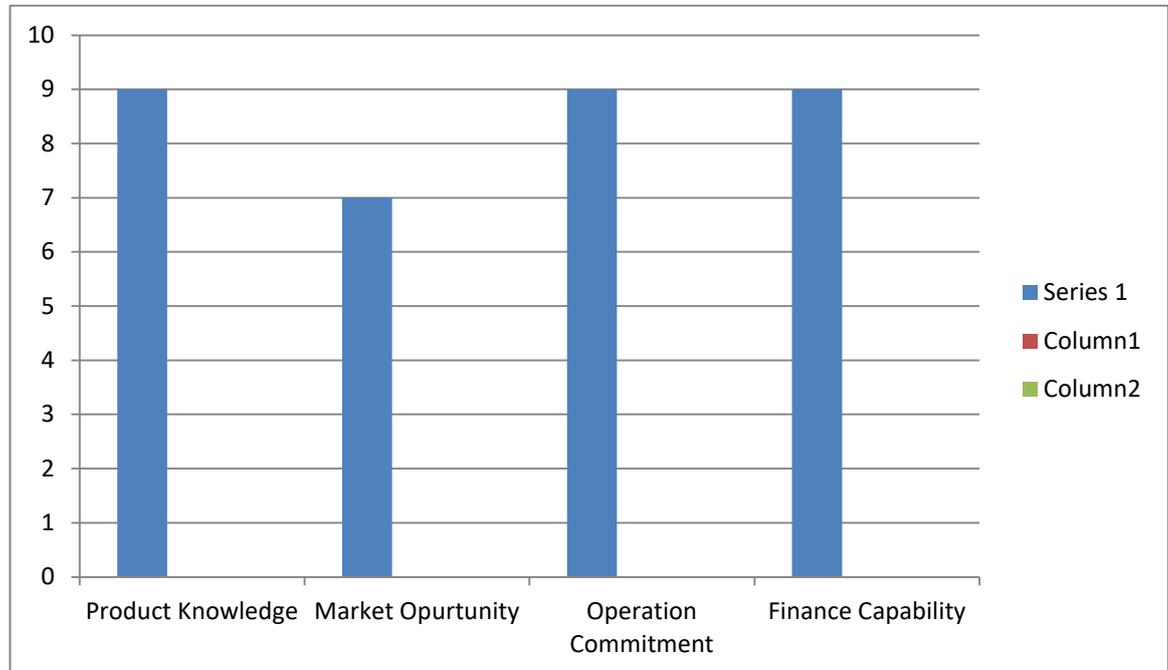
Deus ex Machina (dewa dari mesin) masuk kedalam kesadaran budaya Australia pada tahun 2006, dengan kegiatan utama membuat beberapa sepeda motor yang dikustomisasi dengan rapi dan gagasan kuno bahwa “melakukan sesuatu lebih menyenangkan daripada hanya memiliki sesuatu”. Deus ex Machina lebih dari

sekedar merek, ini adalah budaya. Keterbukaan dan antusiasme kami menyentuh hati orang-orang, di mana pun mereka berada

Deus Ex Machina yang dimulai dari Sydney telah merentangkan sayapnya ke Bali, Tokyo, Los Angeles, Italy, France.

Export Readiness Analysis

Export Readiness Scale



Product Knowledge

Produk Deus ex Machina saat ini telah menyebar luas diseluruh dunia termasuk US, Deus sendiri tidak menentukan target penjualan dikarenakan produksi intinya yaitu otomotif hanya berdasarkan dari pasion. Di pasar luar negeri terutama di negara yang telah sering kali mengadakan pameran sepeda motor modif tentu saja memiliki kepekaan akan memperindah motornya, pada perusahaan Deus ini memiliki art-nya sendiri dalam memodif motor, tidak hanya itu pengunjung juga akan dimanjakan dengan tata ruang serta cafe dan distro ala deus yang semuanya ditempatkan pada satu bangunan.

Market Opportunity

Pembelian oleh orang luar telah sering sekali diterima, oleh karena itu store deus terus berusaha untuk mengembangkan layanannya dengan membuka store baru dinegara lain. Di indonesia sendiri store deus ditempatkan di Bali yang menjadi salah satu pulau destinasi wisata terpopuler di Indonesia, hal ini menjadikan store deus sering didatangi oleh turis dari manca negara. Di Indonesia store deus tidak hanya menyediakan layanan otomotif akan tetapi ada juga cafe, distro, alat-alat surfing. Karena store deus ini tergolong mempunyai harga yang relatif mahal maka sasaran pasarnya adalah negara berkembang hingga negara maju yang tingkat perekonomiannya tergolong tinggi. Deus tidak mencari pasar karena kustomisasi motor adalah kegiatan yang berdasarkan hobi, sehingga pada umumnya konsumen sendiri yang akan mencari.

Operation Commitment

Pengelola deus ini tentunya memiliki komitmen yang sangat besar, karena harus sejalan dengan prinsip mereka.

Finance Capability

PT. Deus Ex Machina telah mampu dalam mensupport kegiatan ekspor, bisa dilihat dari banyaknya cabang store deus di seluruh dunia. Sampai saat ini Deus telah memiliki stokis di 21 negara. Kostumasi motor juga memerlukan modal yang besar, tidak hanya itu Deus juga memproduksi Clothing.

Kesimpulan dari analisi kesiapan ekspor, PT. Deus Ex Machina telah memenuhi seluruh 4 bidang kriteria dalam kesiapan untuk melakukan ekspor. Hal ini terbukti dengan Deus telah melakukan ekspor dan membuka serta menyediakan store dan stokis di berbagai negara. Dalam industri kustomisasi PT. Deus Ex Machina jelas mempunyai pesaing seperti Katros Garage, akan tetapi Deus memiliki keunikan pada perusahaannya yang juga memproduksi clothing.

IDE PRODUK EKSPOR

A. Produk : Kustomisasi motor

Kawasaki KLX 250 Custom Screamble



- **Triumph Bonneville T12 1200cc Custom Body-Bobber**



B. Negara Tujuan

Negara yang menjadi tujuan / target ekspor kami adalah Jepang. Kami menentukan target ekspor ke Jepang karena Deus sendiri telah memiliki store dan sudah sering melakukan kegiatan ekspor impor ke negara tersebut.

C. Ide Produk

Produk utama Deus Ex Machina adalah kustomisasi motor sesuai order maupun kreasi pribadi. Produk yang kami angkat untuk diekspor adalah kustomisasi motor yang berfokus peningkatan daya jual dan performa motor lama.

Marketing Strategy

Segmentasi produk kami merupakan semua konsumen yang sudah mempunyai surat surat (SIM) yang berarti mempunyai kisaran umur 20 tahun keatas.

Metode dalam memasarkan produk kami dengan menggunakan website resmi Deus Ex Machina, memamerkan produk dalam event-event motor besar, dan juga lewat media sosial.



Shipping

Tata cara untuk melakukan ekspor pada umumnya harus melengkapi hal-hal sebagai berikut :

- Data Eksportir
- Data penerima barang
- Data Customs Broker
- Sarana pengangkut yang akan mengangkut
- Negara Tujuan
- Detil barang, seperti jumlah dan jenis barang, dokumen yang menyertai, No kontainer yang dipakai.

Akan tetapi peraturan yang berlaku melarang untuk melakukan ekspor sepeda motor, adapun metode khusus yang harus dilakukan untuk dapat mengekspor sepeda motor dari Indonesia secara legal, yaitu dengan membongkar sepeda motor menjadi bagian-bagian kecil (part) untuk diekspor keluar sebagai *spare parts*. Berbeda prosedurnya jika sepeda motor yang akan di ekspor adalah sepeda motor yang di impor ke indonesia kemudian di ekspor kembali akan lebih mudah.

Ketentuan untuk melakukan ekspor motor dari Indonesia sebagai berikut :

1. Diperlukan adanya Invoice
2. Biaya ekspor per-kubikasi ke Jepang adalah Rp. 15.000.000,00
3. Durasi proses pengiriman sampai ke tempat tujuan (Jepang) adalah 10 hari sampai 2 minggu

Sumber Daya Manusia dalam melakukan ekspor di PT. Deus Ex Machina

Orang untuk pengiriman sendiri dalam perusahaan ekspor impor tidak diharuskan mempunyai gelar S1, bisa minim lulusan SMA dan dibutuhkan dengan jumlah yang banyak. Sekitar 900

Sama dengan bagian pengepakan barang minim adalah lulusan SMA karena dibutuhkan kerja full timer pada perusahaan tersebut untuk mengepak suatu barang dan harus memiliki ketrampilan yang tinggi. Bisa jadi 300-500 org

Berbeda dalam penyimpanan barang, minim harus S1 karena harus teliti dalam mendata suatu barang dan selain itu harus memiliki tanggung jawab yang sangat besar. Dan dibutuhkan dalam jumlah yang relatif tergantung perusahaannya bisa jadi 10-20 orang saja

Sedangkan akuntan harus memiliki gelar yang cukup tinggi bisa jadi S2 lulusan accounting karena Akuntansi Ekspor Impor memiliki persoalan yang cukup kompleks, selain karena adanya pencatatan akuntansi terhadap dokumen ekspor, dokumen impor, juga adanya perhitungan dan pencatatan terhadap pajak impor dan ekspor yang sesuai dengan standard akuntansi dan peraturan pajak, perhitungan kurs transaksi, kurs pajak dan kurs tanggal Neraca, serta perlakuan selisih kurs. Jumlah bisa sekitar 5-10 orang saja

Freelance broker adalah yang membeli barang langsung dari pemasok kemudian menemukan pembeli dan mengatur, penyimpanan, pengepakan, dan pengiriman barang sendiri. Minim adalah s1 jumlah relatif

Sedangkan bagian marketing sendiri minim s1 bagian pemasaran, dibutuhkan skill yang tinggi dan pengalaman yang banyak. Jumlahnya pun juga relatif seberapa mau perusahaan membuka lowongan di bidang marketing. Dan yang paling penting adalah pengalaman di bidang market place

Peran bank dalam kegiatan ekspor

Rancangan kegiatan ekspor produk motor rakitan kami dengan tujuan target pasar negara Jepang, agar berjalan dengan lancar dan aman maka perlu menggunakan jasa bank untuk menerbitkan L/C. Pada umumnya jasa bank menerbitkan L/C mempunyai nominal pembayaran yang sama, akan tetapi ada bank yang berbeda. Pada saat menerbitkan L/C ada berbagai macam jenis biaya yang dibayarkan, seperti biaya peningkatan L/C, biaya akseptasi L/C, biaya swift untuk penerbitan L/C, biaya swift untuk perubahan L/C, dll. Pada laporan ini untuk informasi penerbitan L/C akan difokuskan pada rancangan rencana ekspor kami, dalam melakukan penerbitan L/C ke negara Jepang dibutuhkan biaya minimum 50 USD, ketidaksesuaian dokumen akan dikenakan 75 USD, dan untuk biaya peningkatan amount L/C 0,25% dari tambahan amount L/C minimum sebesar 50 USD.

Finance

Pada perusahaan kustomisasi motor seperti Deus Ex Machina hanya menyediakan jasa dan kelengkapan barang dalam memodifikasi sepeda motor, untuk sepeda motornya sendiri biasanya bawaan pribadi dari pelanggan. Kustomisasi sepeda motor dapat meningkatkan daya jual motor lebih dari dan menyesuaikan harga pasaran pada saat itu. Kenaikan harga setelah motor dikustomisasi bisa sekitar 30 hingga 200 juta, akan tetapi hal ini juga tergantung pemasangan part yang

diinginkan oleh pelanggan. Pada rancangan kami ada 2 jenis motor kustomisasi dengan harga jual sebagai berikut:

Kawasaki KLX 250 Custom Scremble sebesar Rp. 75.000.000,00 dengan biaya kustomisasi sekitar 20 hingga 30 juta

Triumph Bonneville T12 1200cc Custom Body-Bobber sebesar Rp. 380.000.000 dengan biaya kustomisasi sekitar 50 hingga 70 juta

Harga diatas belum termasuk biaya pengiriman ke Jepang yang akan ditanggung pelanggan, keteranganya sebagai berikut:

Kawasaki KLX 250 Custom Scremble pengiriman 1 kubikasi dengan harga Rp. 16.000.000,00

Triumph Bonneville T12 1200cc Custom Body-Bobber pengiriman 2 kubikasi dengan total Rp. 32.000.000,00

Informasi harga motor jenis diatas tanpa kustomisasi adalah sebagai berikut:

Kawasaki KLX 250 sebesar Rp. 35.000.000,00 hingga Rp. 50.000.000,00

Triumph Bonneville T12 1200cc Rp. 300.000.000,00

Dalam proses kustomisasi dan pemisahan onderdil minimal hanya membutuhkan 1 SDM/pekerja dengan waktu kerja 8 jam sehari dalam waktu aktif kerja 22+2 hari dalam sebulan, yang perjamnya diupah Rp. 14.500,00. Onderdil yg digunakan tergantung kustomisasi. Kedua hal ini yang menjadi beban dalam penghitungan

Rekomendasi

Rancangan kegiatan ekspor yang kami lakukan dengan bantuan perusahaan Deus Ex Machina sebagai mitra pembelajaran, menentukan sepeda motor kustom dengan ide sendiri sebagai produk yang akan di ekspor dengan negara Jepang sebagai target pasar. Pada pemasaran produk kami akan diperkenalkan melalui event motor yang diselenggarakan di Jepang, karena produk kami merupakan produk yang hanya dapat diminati oleh peng-hobby motor kustom. Pengirimannya harus dalam bentuk spare parts, hal ini disebabkan oleh peraturan di Indonesia saat ini yang melarang kegiatan ekspor sepeda motor. SDM yang diperlukan untuk melakukan kegiatan ekspor ini terdiri dari minimal lulusan SMA/SMK sebagai full timer kerja kasar, dan lulusan S2 sebagai akuntan. Pada proses kegiatan ekspornya agar lebih terjamin dapat menggunakan jasa bank untuk menerbitkan L/C.

Kegiatan ekspor sepeda motor dari Indonesia merupakan hal yang memerlukan ketelitian dan pengawasan yang baik, karena dalam peraturannya melarang adanya ekspor sepeda motor dari Indonesia sehingga dalam prosesnya sepeda motor harus dibongkar menjadi spare parts, dan dalam kasus ini bisa dibilang lebih merepotkan lagi karena yang dibongkar adalah sepeda motor yang sudah di kustomisasi, sehingga parts yang digunakan akan berbeda dengan sepeda motor pada umumnya. Pada proses pembongkaran, sampai shipping perlu adanya pengawasan yang ketat agar setiap parts dapat terkirim dengan baik tanpa ada kendala.

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.

06-12-2018

Ardion Cokrodewo

Team members

1. Aldo Pranata
2. Ardion Cokrodewo
3. Steve Anderson
4. Prima Khrisna Prasetio