

**ANALISI EKSPOR PT BINA MITRA MAKMUR
“AYO EKSPOR”**



**UNIVERSITAS
MA CHUNG**

Disusun Oleh :

Aditia Ningtiyas	111710002
Chania Cyrda Claudia	111710011
Easter Victoria	111710030
Helena Milli	111710044

Liem Gai Sin, SE., M.Bus(Adv)

TEAM 13

**Fakultas Ekonomi dan Bisnis Manajemen
Universitas Ma Chung
Malang
2018**

Abstrak

This study aims to analyze a product in a company in Indonesia, so that it can be exported to other countries and can add value to Indonesian products. PT Bina Mitra Makmur is a company originating from Jambi Indonesia. The PT produces palm oil. Providing several scales to products, markets, operations and company finances by groups. Is the company eligible to export. The type of payment made by PT Bina Mitra Makmur uses the type of payment of Letter of Credits (L / C), is an institution in the form of collateral issued by the bank at the request of the customer (applicant) to pay a sum of money to the L / C recipient for submitting a set of documents according to the terms and conditions requested in the L / C. analyze palm oil crude products that can be exported to China, because China is the country with the most population and also the largest importer of oil. Human resources that will be needed in "Come on Export" activities. The human resources needed include workers in the company to produce palm oil, after that some human resources to unload containers to travel from the company to the port and from the port to the destination. Shipping that will be needed in export activities, the group has followed several procedures in shipping, especially at the Emirates Shipping Line. Analyze all finance (banks) that will be needed for export activities.

Key Words : Ekspor, Palm Oil, type of payment, China, Human resources, Shipping, finance

Daftar Isi

Profil Perusahaan	4
Ide Produk Dan Strategi Pemasaran.....	5
Sistem Pembayaran Ekspor	5
Pelaku L/C	6
Tata cara pembayaran dengan L/C	6
Pihak-pihak dalam L/C	6
Dokumen-dokumen dalam L/C	7
Informasi Mengenai Shipment	7
Booking Shipment	8
Term of Shipment.....	9
Penerimaan dan Pemeriksaan Container Empty	9
Harga atau Biaya Ekspor	10
Lama Pengeriman.....	10
Human Resources	10
Finance.....	11
Penutup	15
Lampiran	16

Profil Perusahaan

Bergerak dibidang : Pengolahan TBS Kelapa Sawit menjadi CPO

Alamat Perusahaan : JL. Hayam Wuruk, No. 38, Jelutung, Simpang Babeko, Bungo, Cemp. Putih, Jelutung, Kota Jambi, Jambi 36124

Nomor Telepon : (0741) 7555185

Negara yang Di Ekspor : India, Pakistan, Malaysia, dan Belanda

Visi : Mewujudkan pengolahan kebun kelapa sawit yang lestari, yang menghasilkan bahan baku TBS secara terus menerus, dengan pengelolaan pada kemitraan bersama masyarakat sekitar berdasarkan azas kelestarian lingkungan dan pemberdayaan ekonomi masyarakat, serta mneingkatkan pertumbuhan sosial wilayah.

Misi : Menciptakan nilai tambah yang jelas sebagai upaya pengembangan dan peningkatan ekonomi masyarakat

Perusahaan ini sudah melakukan kegiatan ekspor. Ada beberapa minyak mentah yang di ekspor, yaitu CPO Kelapa Sawit, Nabati, dan Hewani. Perusahaan ini sangat tertutup dan tidak memiliki web resmi. Mereka juga tidak memiliki logo perusahaan. Perusahaan ini tidak pernah melakukan promosi untuk menjual produknya. Sebanyak 50 persen dari seluruh produk yang dijual di pasar swalayan menggunakan minyak kelapa sawit, untuk alasan yang baik atau bisa dikatakan bahwa minyak sawit ini sangat serbaguna. Contohnya digunakan sebagai bahan pembuat busa dalam banyak produk perawatan tubuh seperti sabun dan pasta gigi, dan juga sering ditambahkan ke produk pembersih rumah tangga. Maka dari itu meskipun perusahaan tidak melakukan kegiatan promosi, tetapi akan banyak yang memesan atau membutuhkan. Minyak sawit juga memiliki umur simpan yang panjang dan solid pada suhu kamar, menjadikannya sebagai bahan yang ideal dalam berbagai jenis makanan. Minyak sawit sangat populer sejak tahun 1990an karena produsen mencari alternatif dari lemak terhidrogenasi dan terhidrogenasi parsial yang tidak sehat. Seperti kebanyakan minyak biji nabati alami, minyak kelapa sawit mengandung kurang dari satu persen lemak trans sehingga berperan penting dalam menciptakan makanan yang lebih sehat. Kestabilannya pada suhu tinggi menjadikannya sangat ideal untuk digunakan dalam memasak dan menggoreng, sementara titik lelehnya yang tinggi membuatnya menjadi pengganti biaya yang efektif untuk lemak hewani dalam produk seperti makanan panggang.

Perusahaan mengelola TBS Sawit menjadi CPO Sawit 90 persen diserap oleh Pasar Internasional. Sistem operasi di perusahaan sudah menggunakan mesin-mesin berat yang canggih. Mereka juga sangat

memperhatikan keselamatan para pekerja dan kualitas produk mereka. Finance dalam perusahaan juga sudah cukup kuat dan mendukung untuk melaksanakan adanya kegiatan ekspor dalam perusahaan tersebut.

Ide Produk Dan Strategi Pemasaran

Kelompok kami akan mengekspor produk CPO Sawit ke Negara China karena negara ini merupakan negara yang penduduknya sangat banyak dibandingkan negara lain. Kegunaan minyak sawit juga sangat banyak dalam rumah tangga. Tidak hanya sebagai minyak goreng, tetapi juga bisa sebagai campuran kosmetik, shampoo, bahkan es krim.

Strategi Pemasaran

Perusahaan berusaha untuk mengurangi dampak dari ancaman eksternal. Strategi dibuat untuk meminimalkan ancaman yang dihadapi dengan memaksimalkan kekuatan yang ada. Penguatan dan pengembangan kerjasama jangka panjang dengan perusahaan mitra/produsen untuk menjamin kontinuitas ketersediaan produk. Tingkat ketergantungan terhadap pemasok / perusahaan produsen sangatlah tinggi, perlu adanya hubungan yang baik melalui kerjasama jangka panjang dalam pemenuhan/ketersediaan stok produk yang berkesinambungan sehingga dapat mengelimir ancaman. Salah satunya melalui perjanjian / agreement antara perusahaan dan perusahaan produsen. Meskipun tidak menutup kemungkinan PT. Bina Mitra Makmur sebagai perusahaan yang mandiri untuk melakukan kerjasama dengan produsen CPO swasta dalam memenuhi stok CPO yang permintaannya terus meningkat sesuai dengan visi perusahaan yaitu menjadi trading house yang profesional bagi pihak manapun. Perusahaan juga mengembangkan Strategi Bersaing. Strategi bersaing yang harus diterapkan PT. Bina Mitra Makmur dalam persaingan adalah mengoptimalkan kekuatan. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas CPO, memperkuat sistem pemasaran.

Sistem Pembayaran Ekspor

Metode pembayaran yang perusahaan pilih untuk melakukan kegiatan ekspor adalah *letter of credit*. Alasan kami memilih perusahaan ini adalah karena metode ini adalah metode yang paling aman dan rendah resiko. Hal ini dikarenakan adanya pihak ketiga (bank) yang dapat menjamin berlangsungnya proses transaksi dan terkirimnya barang diantara kedua belah pihak (eksportir dan importir).

Pelaku L/C

- *Applicant* atau pemohon kredit adalah importir (pembeli) yang mengajukan aplikasi L/C.
- *Beneficiary* adalah eksportir (penjual) yang menerima L/C.
- *Issuing bank* atau *opening* adalah bank pembuka L/C.
- *Advising bank* adalah bank yang meneruskan L/C, yaitu bank koresponden (agen) yang meneruskan L/C kepada *beneficiary*. Bank tidak bertanggung jawab atas isi L/C dan hanya bertindak sebagai perantara.
- *Confirming bank* adalah bank yang melakukan konfirmasi atas permintaan issuing bank dan menjamin sepenuhnya pembayaran.
- *Paying bank* adalah bank yang secara khusus ditunjuk dalam L/C untuk melakukan pembayaran dan *beneficiary* berkewajiban
- *Carrier* adalah pengangkut barang yang dikirim (Perusahaan Pelayaran/Penerbangan) untuk di beberapa negara dengan perbatasan darat bisa juga perusahaan angkutan darat seperti truk, kereta DII).

Tata cara pembayaran dengan L/C

1. Importir meminta kepada banknya (bank devisa) untuk membuka suatu L/C untuk dan atas nama eksportir. Dokumen-dokumen yang digunakan sebagai syarat sudah harus dipenuhi.
2. Eksportir menyerahkan barang ke Carrier, sebagai gantinya Eksportir akan mendapatkan *bill of lading*.
3. Eksportir menyerahkan *bill of lading* kepada bank untuk mendapatkan pembayaran. Paying bank kemudian menyerahkan sejumlah uang setelah mereka mendapatkan *bill of lading* tersebut dari eksportir. *Bill of lading* tersebut kemudian diberikan kepada Importir.
4. Importir menyerahkan *bill of lading* kepada Carrier untuk ditukarkan dengan barang yang dikirimkan oleh eksportir.

Pihak-pihak dalam L/C

- Pemohon (Applicant).
- Bank Penerbit (Issuing Bank).
- Penerima (Beneficiary).
- Bank Penerus (Advising Bank).
- Bank yang ditunjuk (Nominated Bank).
- Bank Penegosiasi (Negotiating Bank).
- Bank Pengkonfirmasi (Confirming Bank).

Dokumen-dokumen dalam L/C

- Full set of Bill of Lading (Konosemen)
- Commercial Invoice (Faktur Perdagangan)
- Packing List
- Weight note
- Measurement list
- Insurance Certificate
- Consular Invoice
- Brochure/leaflet
- Surveyor Report
- Manufacture's Certificate
- Certificate of Origin
- Processing License
- Instruction Manual

Informasi Mengenai Shipment

Nama : Emirates Shipping Line

Lokasi : GRAHA PACIFIC Jl. Jend. Basuki Rachmat No. 87-91 Surabaya
- Jawa Timur 60271

Emirates Shipping Line DMCEST terdaftar di Dubai Maritime City of United Arab Emirates. Perusahaan ini secara komersial berkantor pusat di Dubai dan Hong Kong, dua pelabuhan kontainer tersibuk di dunia.

Kekuatan perusahaan ini adalah posisi strategis di pasar dinamis Timur Tengah, Cina, Asia Tenggara, India dan Afrika. Jaringan dan pemahaman tentang pusat perdagangan dan komersial utama ini berarti bahwa perusahaan dapat memberikan layanan kelas dunia kepada pelanggannya.

Kelompok 13 dengan produk minyak akan mengeksport minyak ke negara China.

Persyaratan Untuk Ekspor

Di dalam kegiatan ekspor impor, maka diperlukan perijinan sebagai berikut :

1. Surat Ijin Usaha (SIUP) yang dikeluarkan oleh Kantor Wilayah Departemen Perindustrian dan Perdagangan Propinsi (Kanwil Deperindag), atau ;
2. Surat Ijin Usaha (SIU) oleh Departemen Tehnis atau Lembaga Pemerintah Non Tehnis lainnya berdasarkan perundang-undangan yang berlaku, dan ;

3. Tanda Daftar Perusahaan yang dikeluarkan oleh Kanwil Deperindag tingkat Propinsi.

Dokumen ekspor :

1. Dokumen Utama :

- PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang)
- B/L (Bill of Lading) untuk angkutan laut
- Invoice – Packing List

2. Dokumen Pelengkap :

- SKA (Surat Keterangan Asal) / COO (Certificate of Origin)
- SM (Sertifikat Mutu)
- LPS- E (Laporan Pemeriksaan Surveyor – Ekspor)

Booking Shipment

A. Setiap pengiriman barang harus disertai Shipping Instruction copy KTP, NPWP & SPPKP (Surat Pengukuhan Pengusaha Kena Pajak). Form tersebut dibutuhkan untuk kelancaran pengiriman dan mempermudah komunikasi jika ada hal-hal yang diperlukan dan mempercepat pembuatan Bill of Lading. Untuk pembuatan Bill of Lading diperlukan fixed SI yang mencantumkan data-data muatan yang akan dikapalkan (menyebutkan dengan jelas nama shipper, consignee, notify Party, commodity, jumlah package dalam container, no container/seal, term of shipment). Fixed SI diserahkan 1 hari sebelum kapal berangkat.

B. Shipper harus mendeclare jenis komoditi/muatan dan berat muatan pada Shipping Instruction dengan benar pada saat booking container, sehingga depo/CY bisa merelease container empty dengan benar sesuai jenis komoditi.

C. Perlu ditegaskan kembali pentingnya data-data barang yang dikapalkan disertakan sebagai lampiran dari Bill of Lading.

D. Sebelum kegiatan stuffing atau stripping diharapkan untuk pesan gang buruh atau forklift ke Perusahaan Bongkar

Muat/PBM/depo selambat-lambatnya 1 hari sebelum kegiatan dimulai.

Term of Shipment

A. Pengiriman / pengapalan mengacu pada Term of Shipment adalah CY/CY atau FIOS dimana shipping tidak bertanggung jawab atas isi dan kondisi barang dalam container. Untuk tips, dapat mencari perusahaan bongkar muat yang memiliki asuransi.

B. Detail term of shipment yang berlaku dapat ditanyakan ke Sales.

Penerimaan dan Pemeriksaan Container Empty

A. Penyerahan container empty akan disesuaikan dengan jenis barang (Food grade, Non Food grade atau muatan khusus). Pemakaian container Food Grade untuk muatan Non Food grade akan dikenakan denda. Besarnya denda akan ditentukan kemudian.

B. Pada saat menerima container empty dari Meratus, harus diadakan pemeriksaan oleh pemakai/pihak pengirim barang sebelum stuffing atau pengambilan empty untuk stuffing luar. Hal ini untuk memastikan container kami layak pakai.

C. Shipper berhak menolak container yang diberikan jika dianggap kurang layak atau tidak sesuai dengan kondisi kargo. Untuk penggantian container yang sesuai tidak dipungut biaya. Namun bila container yang sudah disetujui/diterima oleh pihak pengirim barang dikembalikan, atau ditukar dengan container lain, maka pengembalian container dikenakan biaya lift on dan lift off empty.

D. Setelah pihak pengirim barang menyetujui, maka container dianggap dalam keadaan laik dan hasil pemeriksaan kondisi container ini dituangkan ke dalam EIR (Equipment Interchange Receipt) pengambilan container empty sebagai dokumen bukti serah terima container empty. Segala kerusakan container yang terjadi & tidak tercatat di EIR pengambilan container empty menjadi tanggung jawab customer.

E. EIR harus ditandatangani oleh depo/CY dan shipper/pihak yang mewakili shipper pada saat serah terima container. Bila

tidak ada perwakilan shipper, maka sopir dianggap sebagai pihak yang mewakili.

F. Shipper harus menyimpan copy EIR dari depo/CY sebagai bukti serah terima container.

G. Shipping tidak bertanggung jawab atas potensi kerusakan cargo yang disebabkan oleh container yang telah disetujui oleh Pengirim barang sebelumnya.

Harga atau Biaya Ekspor

Total biaya pelayaran Surabaya ke China \$80 (Rp 1.200.000) dengan ukuran container twenty feet dan dengan ukuran forty feet \$160. Biaya tersebut hanya dalam biaya shippingnya sedangkan biaya perjalanan ke pelabuhan dan lain-lainnya dari biaya pengirim barang sendiri.

Dalam perjalanan tempat produksi ke pelabuhan pengirim dapat ke EMKL (Transporter Darat)

Lama Pengeriman

Waktu yang pelayaran yang dibutuhkan dari Surabaya Ke China cukup cepat karena Indonesia salah satu partner shipnya dengan China dibidang ekonomi. Jadi layanan dari Indonesia ke China cukup banya yang Direct call jadi pealayaranya langsung ke pelabuhan China tanpa transit ke negara lain. Jadi kurang lebih ditempuh dalam 12 hari.

Human Resources

Para perkeja di PT Bina Mitra Makmur merupakan pekerja yang sudah cukup kompeten yang mana sebagian besar merupakan penduduk asli daerah sekitar pabrik (Jelutung, Jambi) dengan tambahan beberapa tenaga professional yang diambil dari Jambi ataupun luar Jambi. Hal ini dapat memudahkan pewujudan ide produk yang telah diusulkan.

- Cara yang Dipilih

Untuk hal ini, yang dipilih adalah jalan penambahan jam kerja oleh karyawan atau yang lebih dikenal dengan lembur.

- Alasan

Alasannya adalah untuk mempersingkat waktu. Jika kita menggunakan metode rekrutmen baru, maka akan ada waktu khusus yang diperlukan untuk rekrutmen yang mana di dalamnya terdapat beberapa proses seperti, membuka lowongan, mewawancarai calon karyawan, dan melakukan beberapa tes mengenai rekrutmen. Selain itu, akan diperlukan biaya tambahan gaji yang lebih besar dibandingkan dengan tambahan uang lembur.

Finance

Metode	Deskripsi	Resiko/Keuntungan	
		Eksportir	Importir
<i>Advance Payment</i>	<i>Cash with order</i> , pembayaran langsung kepada eksportir sebelum barang yang dipesan dikirim	Menarik bagi Eksportir karena menerima pembayaran terlebih dahulu	<ul style="list-style-type: none"> • Resiko gagal atau terlambatnya pengiriman barang • Resiko kualitas dan jumlah barang yang tidak sesuai
<i>Open Account</i>	Barang dikirim terlebih dahulu oleh eksportir dan pembayaran dilakukan setelah importir menerima barang tersebut	Resiko terlambat pembayaran atau tidak dibayar	Menarik bagi Importir karena menerima barang terlebih dahulu
<i>Consignment</i>	Pengiriman barang kepada perantara (importir) yang akan menjual barang tersebut kepada <i>final buyer</i> ,	Kemungkinan gagal pembayaran atau pembayaran	Menguntungkan Importir karena dapat menjual barang tanpa membayar

Metode		Deskripsi	Resiko/Keuntungan	
			Eksportir	Importir
		kepemilikan barang tetap milik eksportir sampai barang tersebut terjual	terlambat, karena barang belum tentu terjual	terlebih dahulu
Collectio n	<i>Document againts payment(D/P)</i>	Eksportir mengirimkan barang ke <i>port</i> tujuan sedangkan dokumen pengiriman barang dikirimkan ke pihak Bank sebagai perantara. Importir dapat mengambil dokumen tersebut jika sudah melakukan pembayaran melalui Bank, dokumen ini diperlukan importir untuk mengambil barang di <i>port</i>	Tidak ada jaminan pembayaran dari Bank kepada Eksportir, karena Bank hanya berperan sebatas pelayanan jasa saja	Terdapat resiko barang yang dikirimkan tidak sesuai dengan permintaan
	<i>Document againts acceptance (D/A)</i>	Hampir sama dengan <i>Document againts payment</i> , perbedaannya adalah metode ini memerlukan akseptasi pembayaran terlebih dahulu oleh importir agar importir dapat menerima dokumen pembayaran dari Bank. Akseptasi pembayaran ini merupakan janji pembayaran pada tanggal tertentu, biasanya 30, 60 atau 90 hari setelah akseptasi	Tidak ada jaminan pembayaran dari Bank kepada Eksportir, karena Bank hanya berperan sebatas pelayanan jasa saja	Terdapat resiko barang yang dikirimkan tidak sesuai dengan permintaan

Metode	Deskripsi	Resiko/Keuntungan	
		Eksportir	Importir
<i>Letter of Credit (L/C)</i>	Jaminan yang diterbitkan oleh <i>issuing Bank</i> atas perintah <i>applicant (Buyer)</i> kepada eksportir agar Importir melakukan pembayaran sejumlah tertentu	Jaminan pembayaran dari Bank selama dokumen yang dikirimkan sesuai dengan L/C	Jaminan memperoleh barang sesuai dengan yang disepakati

Berikut ini adalah perkiraan **Jika** mematok 200 drum (per drum memuat 200 liter) dari produk yang akan di produksi, dengan harga jual:

Minyak setengah jadi : USD 1 = Rp. 14.400 per liter

Dengan keterangan pengeluaran per bulan adalah sebagai berikut:

No	Keterangan	Harga
1	Bahan Baku	Rp. 208.890.000
2	Perlengkapan	Rp. 26.000.000
3	Gaji Karyawan	Rp. 125.000.000
4	Upah Buruh	Rp. 75.000.000
5	Biaya Pengiriman	Rp. 3.500.000
		Rp. 2.225.000
		200 USD
		(Rp. 2.898.881)
6	Biaya Lain-lain	Rp. 50.000.000
	Total pengeluaran	Rp. 415.615.000

Dengan keterangan pemasukan per bulan adalah sebagai berikut:

No	Keterangan	Harga
1	Minyak setengah jadi	Rp. 576.000.000

Total Pemasukan **Rp. 576.000.000**

Dengan begitu maka profit yang akan di dapat adalah sebagai berikut:

Total Pemasukan **Rp. 576.000.000**

Total Pengeluaran **Rp. 415.615.000**

Profit **Rp. 160.385.000**

ROE : $\frac{\text{Ekuitas}}{\text{Laba Bersih}}$

$\frac{750.000.000}{160.385.000}$

=4,67624778

Penutup

Simpulan

Dari uraian makalah diatas dapat disimpulkan sebagai berikut.

o Negara yang menjadi tujuan ekspor di PT Bina Mitra Makmur adalah sebagian negara China

o Sistem pembayaran yang digunakan PT Bina Mitra Makmur dalam kegiatan ekspornya adalah Letter of Credit atau L/C.

o Dokumen-dokumen ekspor yang dilampirkan PT Bina Mitra Makmur dalam kegiatan ekspornya adalah PEB, Letter of Credit, Bill Of Lading, Certificate Of Origin (COO), Laporan Kebenaran Pemeriksaan Ekspor (LKPE), Faktur/Invoice, dan Packing List.

Lampiran





PT. Tisco Sindo Logistics As Agent
Graha Pacific Building, 2nd Floor
Jl. Basuki Rahmat No. 87 - 91
Surabaya 60271 - Indonesia
Tel : (62-31) 531 1000
Mobile : (62) 821 1205 0966
E-mail : ian.timisela@tisco-id.com

Ian Timisela
Sales Staff

