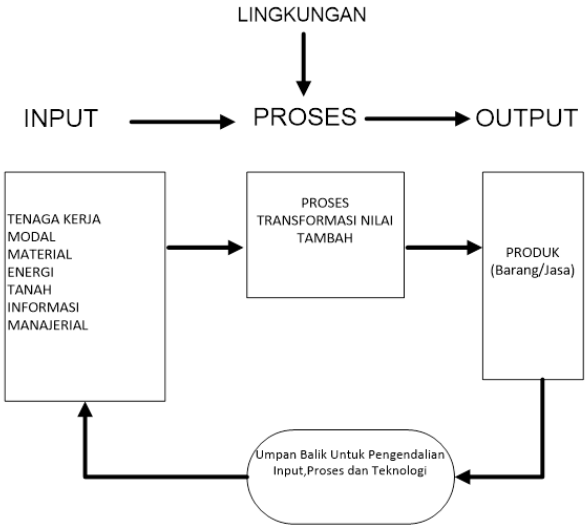
BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem Produksi

Sistem adalah rangkaian atau kumpulan yang terdiri dari beberapa elemen yang saling berhubungan satu sama lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Sedangkan pengertian dari produksi adalah suatu kegiatan untuk menghasilkan ataupun menambah kegunaan suatu barang. Sehingga dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan sistem produksi adalah suatu rangkaian yang terdiri dari beberapa elemen yang saling berhubungan untuk melakukan suatu proses untuk menghasilkan ataupun menambah kegunaan barang dalam suatu perusahaan. Elemen-elemen yang digunakan dalam suatu sistem produksi terdiri dari produk perusahaan, lokasi dari pabrik, tata letak dari fasilitas produksi, kondisi lingkungan kerja dimana para karyawan bekerja dan juga standart produksi yang dipergunakan perusahaan tersebut (Ahyari, 2002).



Gambar 2.1 Bagan Sistem Produksi

Suatu sistem produksi memiliki input sistem produksi dan output sistem produksi dalam perusahaan yang bersangkutan. Sistem produksi yang ada dalam suatu perusahaan apabila tidak didukung dengan input dan output sistem produksi tersebut, tidak akan banyak berarti bagi perusahaan yang bersangkutan.

1. *Input* Sistem Produksi

Untuk melaksanakan proses produksi dalam suatu perusahaan diperlukan adanya beberapa input untuk sistem produksi dalam perusahaan yang bersangkutan. Beberapa jenis input yang diperlukan untuk sistem produksi dalam perusahaan antara lain:

a. Material

Jumlah dan jenis dari material ini tentunya akan terikat dengan sistem produksi perusahaan, yaitu kepada produk dan peralatan yang dipergunakan. Selain itu material juga harus memiliki mutu atau kalitas yang bagus serta mudah didapat.

b. Tenaga kerja

Ketrampilan khusus perlu dimiliki oleh operator mesin yang dipergunakan sehingga akan dapat membuahkan hasil yang memadai. Tanpa adanya ketrampilan khusus yang dimiliki oleh para tenaga kerja dalam perusahaan, pelaksanaan produksi dalam perusahaan tersebut akan mempunyai hasil yang kurang memuaskan.

c. Modal

Modal yang dimiliki oleh suatu perusahaan sangat mempengaruhi lelangsungan dari sistem produksi. Kekurangan dana untuk pembiayaan tenaga kerja, material serta biaya lain yang diperlukan untuk melaksnakan sistem

produksi akan mengakibatkan terganggunya pelaksanaan produksi dalam perusahaan tersebut.

d. Mesin dan Peralatan

Beberapa hal lain yang diperlukan sebagai input dalam sistem produksi antara lain adalah bahan pembantu, seperti mesin, peralatan, perlengkapan dan lain-lain yang diperlukan dalam pelaksanaan sistem produksi dari perusahaan yang bersangkutan.

2. *Output* Sistem Produksi

Kegiatan produksi dan operasi harus dapat menghasilkan produk, berupa barang atau jasa, secara efektif dan efisien, serta dengan mutu atau kualitas yang baik. Oleh karena itu setiap kegiatan produksi dan operasi harus dimulai dari penyeleksian dan perancangan produk yang akan dihasilkan. (Sofjan Assauri, 1999 ; 17).

Pada umumnya output dari sistem produksi adalah merupakan produk atau jasa yang merupakan hasil dari kegiatan produksi dalam perusahaan. Produk dan jasa yang telah direncanakan dalam sistem produksi perusahaan, merupakan pelaksanaan dari kegiatan yang sudah mempunyai pola tertentu, dimana pola tersebut sudah terdapat dalam sistem produksi perusahaan.

2.1.1 Jenis-Jenis Sistem Produksi

Sistem produksi ada bermacam-macam. Mereka dibedakan berdasarkan proses, tujuan, atau lainnya. Berikut adalah beberapa macam sistem produksi:

- Sistem Produksi Menurut Proses Menghasilkan *Output*

a. Proses produksi terus-menerus (*Continuous Process*)

Continuous Process adalah suatu proses produksi yang mempunyai pola atau urutan yang selalu sama dalam pelaksanaan proses produksi di dalam perusahaan. Ciri-ciri proses produksi terus-menerus adalah:

1. Produksi dalam jumlah besar (produksi massa), variasi produk sangat kecil dan sudah distandardisir.
2. Menggunakan *product lay out* atau *departementation by product*.
3. Mesin bersifat khusus (*special purpose machines*).
4. Operator tidak mempunyai keahlian/skill yang tinggi.
5. Salah satu mesin/peralatan rusak atau terhenti, seluruh proses produksi terhenti.
6. Tenaga kerja sedikit

Kebaikan proses produksi terus-menerus adalah:

1. Biaya per unit rendah bila produk dalam volume yang besar dan distandardisir.
2. Pemborosan dapat diperkecil, karena menggunakan tenga mesin.
3. Biaya tenaga kerja rendah.
4. Biaya pemindahan bahan di pabrik rendah karena jaraknya lebih pendek.

Sedangkan kekurangan proses produksi terus-menerus adalah:

1. Terdapat kesulitan dalam perubahan produk.
2. Proses produksi mudah terhenti, yang menyebabkan kemacetan seluruh proses produksi.
3. Terdapat kesulitan menghadapi perubahan tingkat permintaan.

b. Proses produksi terputus-putus (*intermitten process*)

Intermitten Process adalah suatu proses produksi dimana arus proses yang ada dalam perusahaan tidak selalu sama. Ciri-ciri proses produksi yang terputus-putus adalah:

1. Produk yang dihasilkan dalam jumlah kecil, variasi sangat besar dan berdasarkan pesanan.
2. Menggunakan *process lay out* (*departementation by equipment*).
3. Menggunakan mesin-mesin bersifat umum (*general purpose machines*) dan kurang otomatis.
4. Operator mempunyai keahlian yang tinggi.
5. Proses produksi tidak mudah berhenti walaupun terjadi kerusakan di salah satu mesin.

Kelebihan proses produksi terputus-putus adalah:

1. Flexibilitas yang tinggi dalam menghadapi perubahan produk yang berhubungan dengan,
   - *process lay out*
   - mesin bersifat umum (*general purpose machines*)
   - sistem pemindahan menggunakan tenaga manusia.
2. Diperoleh penghematan uang dalam investasi mesin yang bersifat umum.
3. Proses produksi tidak mudah terhenti, walaupun ada kerusakan di salah satu mesin.

Sedangkan kekurangan proses produksi terputus-putus adalah:

1. Dibutuhkan *scheduling, routing* yang banyak karena produk berbeda tergantung pemesan.

2. Pengawasan produksi sangat sukar dilakukan.
3. Persediaan bahan mentah dan bahan dalam proses cukup besar.
4. Biaya tenaga kerja dan pemindahan bahan sangat tinggi, karena menggunakan tenaga kerja yang banyak dan mempunyai tenaga ahli.

- Sistem Produksi Menurut Tujuan Operasinya

Dilihat dari tujuan operasinya, sistem produksi dibedakan menjadi empat jenis, yakni:

1. *Engineering to order* (*ETO*), adalah sistem produksi yang dibuat bila pemesan meminta produsen membuat produk mulai dari proses perancangan.
2. *Assembly to order* (*ATO*), merupakan sistem produksi di mana produsen membuat desain standar, modul operasional standar. Selanjutnya, produk dirakit sesuai dengan modul dan permintaan konsumen. Contoh perusahaan yang menerapkan sistem ini adalah pabrik mobil.
3. *Make to order* (*MTO*), yakni sistem produksi dimana produsen akan menyelesaikan pekerjaan akhir suatu produk jika ia telah menerima pesanan untuk item tersebut.
4. *Make to stock* (*MTS*), sistem produksi dimana barang akan diselesaikan produksinya sebelum ada pesanan dari konsumen. Pada dasarnya, perusahaan yang bergerak di bidang produksi akan melakukan riset pasar terlebih dahulu untuk mengetahui seberapa banyak kebutuhan dari pasar. Dengan begitu akan memudahkan perusahaan untuk menentukan berapa banyak dan jenis sistem produksi apa yang mereka gunakan.

2.2 Pengertian Ekspor

Ekspor adalah penjualan barang ke luar negeri dengan menggunakan sistem pembayaran, kualitas, kuantitas dan syarat penjualan lainnya yang telah disetujui oleh pihak eksportir dan importir. Permintaan ekspor adalah jumlah barang/jasa yang diminta untuk diekspor dari suatu negara ke negara lain (Sukirno,2010). Proses ekspor pada umumnya adalah tindakan untuk mengeluarkan barang atau komoditas dari dalam negeri untuk memasukannya ke negara lain.

Menurut Departemen Perdagangan ekspor adalah kegiatan mengeluarkan barang dari wilayah pabean Indonesia. Dari beberapa pengertian di atas, maka dapat di artikan kesimpulan bahwa yang di maksud dengan ekspor adalah kegiatan menjual barang dari dalam negeri ke luar negeri dengan melewati wilayah pabean Indonesia dengan mengharapkan pembayaran dalam bentuk mata uang internasional dan memenuhi ketentuan-ketentuan yang berlaku.

Ekspor adalah bagian penting dari perdagangan internasional. Penjualan barang oleh eksportir ke luar negeri dikenai berbagai ketentuan dan pembatasan serta syarat-syarat khusus pada jenis komoditas tertentu termasuk cara penanganan dan pengamanannya. Setiap negara memiliki peraturan dan ketentuan perdagangan yang berbeda-beda. Khusus ekspor komoditas pertanian dan perikanan di Indonesia sebagian besar tidak memiliki ketentuan dan syarat yang terlalu rumit bahkan pemerintah saat ini mempermudah setiap perusahaan untuk mengekspor hasil pertanian dan perikanannya ke luar negeri.

Negara-negara melakukan perdagangan internasional karena dua alasan utama yang masing-masing alasan menyumbangkan keuntungan peragangan (*gains from trade)* bagi mereka. Pertama, negara-negara berdagang karena mereka

berbeda satu sama lain. Bangsa-bangsa sebagaimana individu-individu, dapat memperoleh kentungan dari perbedaan-perbedaan mereka melalui suatu pengaturan dimana mereka setiap pihak melakukan sesuatu relatif lebih baik. Kedua, negara-negara berdagang satu sama lain dengan tujuan menapai skala ekonomis (*economies of scale*) dalam produksi. Dalam dunia nyata, pola-pola perdagangan internasional menceminkan interaksi dari kedua motif diatas.

Dalam era perdagangan global sekarang ini, arus barang masuk dan keluar sangatlah cepat. Untuk memperlancar urusan bisnisnya, para pengusaha dituntut untuk memiliki pengetahuan yang cukup mengenai prosedur ekspor impor, baik dari segi peraturan yang selalu diperbarui terutama yang berhubungan dengan perdagangan internasional, kepabeanan, maupun perbankan, yang semuanya ini saling berkaitan dan selama ini sering terjadi permasalahan di lapangan. Adapun negara-negara yang melakukan perdagangan luar negeri dengan Indonesia diantaranya: Bangkok, Beijing, Bonn, Brussel, Kairo, Kanbera, Kopenhagen, Hongkong, Kuala Lumpur, Inggris, Manila, Ottawa, New Delhi, Paris, Riyad, Seul, Singapura, Tokyo, Washington, Taipe, dan masih banyak lagi.

2.2.1 Latar Belakang Kegiatan Ekspor

Secara umum kegiatan ekspor terjadi karena adanya hal-hal berikut:

1. Perbedaan Hasil Produksi

Tiap-tiap negara mempunyai kekayaan alam, modal, teknologi dan kebudayaan yang berbeda. Oleh karena itu, tiap-tiap negara mempunyai hasilproduksi yang berbeda-beda. Ada negara yang dapat memproduksi suatu barang atau jasa yangmelimpah, sementara ada negara yang kekurangan hasil produksi barang atau jasa tersebut tetapi memiliki barang atau jasa lainnya.

Seperti contoh Indonesia banyak menghasilkan produksi pertanian, Korea dan Jepang banyak menghasilkan barang-barang elektronik.

2. Perbedaan Harga Barang

Harga suatu barang di tiap-tiap negara berbeda. Perbedaan harga inilah yang mendorong adanya perdagangan internasional. Misalnya, harga komputer di Korea Selatan dan di Jepang lebih murah daripada di Indonesia mendorong orang Indonesia membeli komputer tersebut di Korea atau Jepang untuk dijual di Indonesia. Mereka melakukan perdagangan karena memperoleh keuntungan sebagai akibat dan adanya perbedaan harga jual dan harga beli.

3. Adanya Keinginan untuk Meningkatkan Produktivitas

Tiap-tiap negara mempunyai kebutuhan akan barang yang beraneka ragam. Namun secara ekonomi, tiap negara lebih baik memprduksi beberapa macam barang saja kemudian melakukan perdagangan internasional. Dengan spesialisasi ini produktivitas tiap negara menjadi lebih tinggi.

2.2.2 Produk Ekspor Indonesia

Sebelum membhas mengenai produk ekspor Indonesia, ada hal yang harus dipahami lebih lanjut yaitu mengenai jenis dan kriteria barang. Adapun penjelasannya adalah sebgai berikut:

a. Ada tida kriteria barang, yaitu:

   1. Barang dilarang seperti narkotika, bahan peledak, senjata api dan aminisi
   2. Barang diawasi atau diatur peredarannya seperti kebutuhan pokok
   3. Barang dibebaskan seperti alat tulis

b. Ada dua jenis barang, yaitu:

1. Barang bawaan

2. Barang dagangan

Secara umum produk ekspor dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:

1. Minyak bumi dan gasalam (migas)

Barang-barang yang termasuk migas antara lain minyak tanah, bensin, solar dan elpiji

2. Non Migas

Barang-barang yang termasuk non migas yaitu:

a. Hasil pertanian dan perkebunan (karet, kopi)

b. Hasil laut (ikan dan kerang)

c. Hasil industri (kayu lapis, minyak kelapa sawit, pupuk, kertas dan bahan kimia

d. Hasil tambang non migas (bijih nikel, bijih tembaga dan batu bara)

Berikut produk ekspor Indonesia meliputi hasil produk pertanian, hasil hutan, hasil perikanan, hasil pertambangan, hasil industri dan begitu pun juga jasa.

a. Hasil Pertanian

Contoh karet, kopi kelapa sawit, cengkeh,teh,lada,kina,tembakau dan cokelat.

b. Hasil Hutan

Contoh kayu dan rotan. Ekspor kayu atau rotan tidak boleh dalam bentuk kayu gelondongan atau bahan mentah, namun dalam bentuk barang setengah jadi maupun barang jadi, seperti mebel.

c. Hasil Perikanan

Hasil perikanan yang banyak di ekspor merupakan hasil dari laut. produk ekspor hasil perikanan, antara lain ikan tuna, cakalang, udang dan bandeng.

d. Hasil Pertambangan

Contoh barang tambang yang di ekspor timah, alumunium, batu bara tembaga dan emas.

e. Hasil Industri

Contoh semen, pupuk, tekstil, dan pakaian jadi.

f. Jasa

Dalam bidang jasa, Indonesia mengirim tenaga kerja keluar negeri antara lain ke malaysia dan negara-negara Timur Tengah. Tidak semua barang dapat di ekspor, beberapa barang yang dilarang diekspor antara lain:

a. Ikan dalam keadaan hidup : ikan dan anak ikan arwana jenis Sclerophages Formosus, Benih ikan Sidat (Anguila SPP) dibawah ukuran 5 mm, ikan hias air tawar jenis Botia Maecacanthus ukuran dibawah 15 cm keeatas, udang gala air tawar dibawah ukuran 8 cm, induk dan calon induk udang Penaeidae, karet bongkah.
b. Barang kuno yang bernilai kebudayaan (benda cagar budaya)
c. Binatang liar dan tumbuhan alam yang dilindungi yang termasuk dalam Appendix 1 dan 3 CITES
d. Bahan-bahan remiling : Slabs, Lumps, Scraps, karet tanah, unsmoked shets, smoked lebih rendah dari kualitas IV dan *wet blue* dari binatang melata (kecuali kulit buaya dalam bentuk *wet blue*)

2.2.3 Jenis-Jenis Ekspor

1. Ekspor Biasa

Dalam hal ini barang di kirim ke luar negeri sesuai dengan peraturan umum yang berlaku, yang ditujukan kepada pembeli di luar negeri untuk memenuhi suatu transaksi yang sebelumnya sudah diadakan dengan importir di luar negeri. Sesuai dengan peraturan devisa yang berlaku maka hasil devisa yang di peroleh dari ekspor ini dapat di jual kepada Bank Indonesia, sedangkan eksportir menerima pemabayaran dalam mata uang rupiah sesuai dengan penatapan nilai kurs valuta asing yang ditentukan dalam bursa valuta, atau juga dapat dipakai sendiri oleh eksportir.

2. Barter

Barter adalah pengiriman barang-barang ke luar negeri untuk ditukarkan langsung dengan barang, tidak menerima pembayaran di dalam mata uang rupiah. Kalau kiata mempelajari sejarah masyarakat primitif ataupun masyarkat suku terasing, maka kebanyakan cara yang mereka tempuh dalam memenuhi kebutuhannya adalah dengan cara “tukar menukar” apa yang dipunyai (diproduksinya) dengan barang apa yang di miliki tetangganya.

3. Konsinyasi (*Consignment*)

Konsinyasi adalah pengiriman barang ke luar negeri untuk di jual sedangkan hasil penjualannya diperlakukan sama dengan hasil ekspor biasa. Jadi, dalam hal ini barang di kirim ke luar negeri bukan untuk ditukarkan dengan barang lain seperti dalam hal barter, dan juga bukan untuk memenuhi suatu transaksi yang sebelumnya sudah dilakukan eperti dalam hal ekspor biasa. Tegasnya di dalam

pengiriman barang sebagai barang konsinyasi belum ada pembeli yang tertentu diluar negeri.

4. *Package-Deal*

Dalam rangka memperluas pasaran hasil bumi Indonesia terutama dengan negara sosialis, pemerintah adakalanya mengadakan perjanjian perdagangan (*trade agreement*) dengan salah satu negara pada perjanjian ditetapkan sejumlah barang tertentu akan diekspor ke negara itu dan sebaliknya dan dari negara itu akan diimpor sejumlah jenis barang yang dihasilkan dari negara tersebut dan yang kiranya kita butuhkan. Pada prinsipnya semacam barter, namun terdiri dari aneka komoditi.

5. Penyelundupan (*smuggling*)

Di negara manapun hampir selalu ada, baik perorangan maupun badan-badan usaha yang hanya memikirkan kepentingan dan keuntungan diri sendiri tanpa mengindahkan peraturan yang berlaku. Ada saja dalam perdagangan luar negeri golongan yang berusaha lolos dari peraturan pemerintah yang dianggapnya merugikan kepentingannya

2.2.4 Syarat Menjadi Eksportir

Untuk menjadi eksportir ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi guna kelancaran perdagangan tersebut. Adapun persyaratan yang harus dipenuhi antara lain:

1. Harus meupakan badan hukum (PT, CV, FA, PN, PERUM dan sebagainya)
2. Eksportir harus memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) atau mendapat izin usaha dari Departemen Teknis atau Lembaga Pemerintah non Dpartemen atau merupakan Eksportir Terdaftar (ET) bagi eksportir yang

telah memperoleh pengalaman sebagai Eksportir Terdaftar. Dalam tahun sebelum Pakto, perusahaan ekspor impor diharuskan memiliki izin ekspor dalam bentuk kartu pengenalan yaitu Angka Pengenal Ekspor (APE) atau Angka Pengenal Ekspor Sementara (APES).

Patut dicatat bahwa kemudahan persyaratan bagi eksportir tersebut di atas hanya memerlukan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) sebagai pengganti Angka Pengenal Eksportir Sementara (APES) atau Angka Pengenal Eksportir (APE) atau Angka Pengenal Eksportir Terbatas (APET) adalah dalam rangka usaha diregulasi untuk peningkatan usaha ekspor. Dengan demikian setiap orang dapat melakukan kegiatan ekspor asal ada Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), kecuali untuk barang-barang yang kena kuota antara lain tekstil dan kopi.

2.2.5 Cara Pembayaran Transaksi Ekspor

Berdasarkan ketentuan Pasal 3 PP No. 1 Tahun 1982 Jo. SK Menteri Perdagangan dan Koperasi No. 27/1/1982. Tata cara pembayaran dalam transaksi ekspor dapat dilaksanakan dengan:

1. Pembayaran dimuka (*Advance Payment*)

Advance patment adalah suatu bentuk pembayaran yang dilakukan oleh pembeli kepada penjual sebelum barang dikirim. Bank tidak bertanggung jawab dalam transaksi ini, melainkan Bank hanya diminta jasanya oleh pembeli kepada penjual. Besar uang muka tergantung dari sales kontrak missal 20%, 40% atau 100%. Transaksi ini dilakukan karena bargaining position penjual lebih kuat. Resko dalam transaksi ini ditanggung oleh pembeli.

2. Perhitungan awal (*Open Account*)

Open Acoount adalah suatu bentuk pembayaran yang dilakukan oleh pembeli kepada penjual setelah barang dikirim oleh penjual. Bank tidak bertanggung jawab dalam transaksi ini, melainkan bank hanya diminta jasanya oleh pembeli untuk mengirim uang kepada penjual. Transaksi ini dilakukan karena bargaining position pembeli lebih kuat. Resiko dalam transaksi ini ditanggung oleh penjual.

3. Wesel Inkaso (*Collection Draft*)

Collection adalah suatu transaksi dagang yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli, dalam hal mana penagih pembayaran atau pengiriman dokumen melalui jasa bank. Bank hanya sebagai perantara tidak menjamin pembayaran atas transaksi ini. Dokumen dikirim melalui bank dan di dalam penyerahan dokumen ke importir dibedakan menjadi dua yaitu:

a. *Documents Against Payment* (*D*/*P*) yaitu dokumen akan diserahkan ke improtir, bila importir telah melunasinya atau membayar.
b. *Documents Against Acceptance* (*D*/*A*) yaitu dokumen akan diserahkan ke importir, bila importir telah melakukan akseptasi.

4. Konsinyasi (*consigment*)

Consigment adalah suatu bentuk pembayaran, dimana barang dikirim da dititipkan kepada *agent* penjual yang nantinya barang tersebut akan dijual kepada pembeli. Bank tidak bertanggung jawab atas transaksi ini, melainkan bank hanya diminta jasanya oleh *agent* untuk mengirimkan uang kepada penjual. Resiko dalam transaksi ini ditanggung oleh penjual yaitu bila barang tidak laku dijual atau barang sudah laku dijual namun uangnya tidak diserahkan kepada penjual.

5. *Letter Of Credit* (L/C)

Letter of Credit adalah surat jaminan pembayaran dari opening bank kepada pihak eksportir, selama eksportir menyerahkan dkumen sesuai dengan syarat dan kondisi L/C. Perjanjian tertulis dari sebuah bank devisa, atas permintaan importir (pemohon L/C) untuk melakukan pembayaran kepada eksportir setelah adanya penyerahan dokumen-dokumen sesuai dengan yang tercantum dalam L/C terpenuhi. Cara pembayaran ni paling aman karena mengedepankan kepentingan kedua belah pihak, namun perlu diingat transaksi L/C hanya berkepentingan terhadap dokumen-dokumen saja tanpa melibatkan kondisi barang.

6. Cara pembayaran lain yang lazim dalam perdagangan luar negeri sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli

a. *Advance payment* kurang dari 100%

Pembayaran dimuka bukan dari seluruh barang yang diekspor, tetap 10%, 25% sampai 95% dari harga yang diekspor sisanya ditagih dengan "*collection*"

b. Pembayaran secara tunai

Pembayaran langsung tunai (*cast*) oleh importir kepada eksportir dan biasanya pembeli mempunyai perwakilan atau agen ditempat eksportir

c. Barter

Pembayaran harga barang yang diimpor dibayar dengan barang yang diekspor yang nilainya sama.

2.2.6 Dokumen Ekspor

Jenis-jenis dokumen yang diperlukan dalam melakukan ekspor antara lain:

1. *Invoice*

Invoice adalah dokumen nota atau faktur penjualan barang ekpor impor. Diterbitkan oleh penjual atau eksportir atau pengirim barang. Di dalam *invoice* ini wajib mencantumkan: nomer dan tanggal dokumen *invoice*, nama pembeli atau importir atau penerima barang atau *consignee* atau *applicant*, nama barang, harga per unit (dijual berdasarkan, pcs / kgm / cbm / dozen / lainnya), harga total seluruh barang, cara penyerahan barang. Hal-hal diatas perlu ditulis didalam *invoice*, adapun informasi lain dapat disertakan seperti: nama kapal/pesawat, *no container*, tempat muat dan bongkar dan sebagainya. *Invoice* ini juga digunakan sebagai dasar untuk menghitung pajak / pungutan negara.

2. *Packing List*

Packing list adalah merupakan dokumen *packing* atau kemasan yang menunjukkan jumlah, jenis serta berat dari barang ekspor impor. *Packing list* merupakan penjelasan dari uraian barang yang disebut di dalam *commercial invoice*. Diterbitkan oleh penjual atau eksportir atau pengirim barang. Di dalam *Packing List* ini wajib mencantumkan: nomer dan tanggal dokumen *packing list*, nama pembeli atau importir atau penerima barang atau *consignee* atau *applicant*, nama barang, jumlah dan jenis pengemas, berat bersih dan kotor dari barang-barang tercantum. Hal-hal diatas perlu ditulis, adapun informasi lain dapat disertakan seperti: nama kapal atau pesawat, no. container, tempat muat dan bongkar dan sebagainya. *Packing list* ini juga digunakan sebagai dasar pemeriksaan barang oleh pihak-pihak terkait.

3. *Certificate of origin* (*COO*)

COO (*Certificate of origin*) atau dalam bahasa Indonesia disebut dengan Surat Keterangan Asal (SKA) merupakan suatu dokumen yang berdasarkan kesepakatan dalam suatu perjanjian antar negara baik perjanjian bilateral, regional maupun multilateral. Dokumen tersebut fungsinya sebagai "surat keterangan" yang menyatakan bahwa barang yang diekspor (atau diimpor) berasal dari suatu negara yang telah membuat suatu kesepakatan (*agreement*) dengan negara tersebut. Biasanya aggreement tersebut berkaitan dengan skema *free trade area* dalam perdagangan internasional. *COO* juga berfungsi sebagai dokumen yang menerangkan bahwa barang ekspor tersebut benarbenar berasal, dihasilkan atau diolah di negara asal yang disebutkan di dalamnya.

4. *Letter of credit* (L/C)

Letter of credit (L/C) adalah surat dari bank ditujukan kepada eksportir yang menyatakan atas nama nasabah mereka (importir) akan membayar atau mengaksep draft yang diterbitkan oleh eksportir, dengan ketentuan semua syarat yang ditentukan dalam *letter of credit* telah dipenuhi. *Letter of credit* pada umumnya cenderung ditujukan untuk kepentingan eksportir dan sebagai akibatnya eksportir akan mendesak importir agar menerbitkan *letter of credit* guna kepentingannya sebelum pengapalan barang terjadi. *Letter of credit* dapat dikeluarkan oleh pedagang importir sendiri tetapi mengingat resikonya maka sering dikehendaki *letter of credit* yang dikeluarkan oleh bank.

5. *Bill of lading* (B/L)

Bill of lading (B/L) adalah dokumen perjalanan atau pemuatan. *Bill of lading* dikeluarkan oleh pihak pengangkut baik pelayaran, penerbangan atau

lainnya atau agennya yang menunjukkan bahwa pengirim mengirimkan barangnya dengan kesepakatan yang tertulis di dalam *bill of lading* tersebut. *Bill of lading* ini jika oleh pelayaran lazim disebut *Bill of Lading* namun untuk maskapai penerbangan disebut *Airwaybill*, atau bahkan ada sebutan lain *Ocean Bill of lading, Marine Bill of lading, Sea waybill*. Pendeknya *bill of lading* adalah bukti penyerahan / pengiriman barang dari pengirim kepada pelayaran untuk mengirimkan barangnya sampai ke tempat tujuan yang ditunjuk oleh si pengirim. Jadi *bill of lading* dapat berfungsi sebagai dokumen penyerahan barang dari eksportir kepada pihak ekspedisi, dokumen kontrak perjalanan antara eksportir dengan perusahaan ekspedisi, dokumen kepemilikan barang yang tertera dalam dokumen *bill of lading*.

6. *ISMP* dan Sertifikat Fumigasi

ISMP merupakan pedoman yang mengatur *treatment Wood Packaging Material* (*WPM*) pada perdagangan internasional. Daftar ini menentukan tindakan fitosanitari yang dibutuhkan untuk meminimalisir penyebaran hama-hama karantina. sertifikat fumigasi adalah suatu dokumen yang menyatakan bahwa perlakuan fumigasi telah dilaksanakan sesuai dengan persyaratan atau standar yang telah ditentukan. Serifikat ini akan diberikan kepada perusahaan fumigasi yang dinyatakan telah memenuhi persyaratan dan dinilai mampu melaksanakan kegiatan fumigasi untuk keperluan karantina. Dikeluarkannya sertifikat oleh perusahaan fumigasi kepada perusahaan jasa pengiriman atau perusahaan yang mengesport barang dialkukan setelah dilakukannya stafing pada barang yang akan dikirim. (Rentokil, 2019)

7. *V Legal*

Sesuai pasal 1 permendag no. 64/2012 dijelaskan bahwa dokumen *vlegal* merupakan dokumen yang menyatakan bahwa produk kayu memenuhi standar verifikasi legalitas kayu sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. ((TRC), 2014).

8. Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB)

Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) adalah pemberitahuan oleh pemberitahu atas barang yang akan dieksporberdasarkan dokumen pelengkap Pabean sesuai prinsip *self assessment*.

9. *Sales Contract*

Sales Contract merupakan dokumen yang memuat kesepakatan antara pihak pembeli (importir) dan penjual (eksportir). Dalam *Sales Contract* umumnya tercantum kesepakatan mengenai :

a. Uraian barang selengkapnya
b. Jumlah barang
c. Harga satuan dan total harga
d. Pelabuhan tujuan
e. Syarat-syarat pembayaran dan persyaratan lain yang dipandang perlu, serta dokumen-dokumen yang harus disediakan oleh eksportir untuk diserahkan kepada importir.

2.2.7 Pihak-Pihak yang Terlibat Dalam Kegiatan Ekspor

Adapun piak-pihak dan lembaga yang berhubungan dengan transaksi ekspor adalah sebagai berikut:

1. Pembuat barang ekspor

2. Ekspor *merchant house* yaitu membeli barang dari perusahaan pembuat barang dan mengkhususkan diri dalam perdagangan dengan negara-negara tertentu yang membutuhkan barang-barang tersebut.
3. *Comfirming house* yaitu yang bertindak sebagai perantara pembuat barang diluar negeri dan importer dalam negeri, biasanya bertanggung jawab atas pengapalan barang-barang dan pembayaran kepada penjual.
4. *Buying agent* yaitu yang bertindak sebagai agent untuk satu atau lebih pembeli tertentu di luar negeri.
5. *Trading house* yaitu badan usaha yang mengumpulkan barang-barang keperluan untuk diekspor dan diimpor.
6. *Consignment agent* yaitu yang bertindak sebagai agent penjual di luar negeri.
7. *Factor* yaitu lembaga yang setuju untuk membeli piutang-piutang dagang atau barang ekspor yang dipunyai eksportir untuk kemudian ditagih kepada importir atau pembeli.
8. Bank atau lembaga keuangan lainnya yang fungsinya sebagai fasilitator pembayaran, keuangan dan juga penjaminan (L/C dan Bank Guarantee).
9. EMKL (*Freight Forwading*), Ekspedisi Muatan Kapal Laut yang menjembatani eksportir dengan pelayaran dalam hal pengangkutan dan dokumentasi ekspor.
10. Maskapai pelayaran (*Shipping Company*) atau Maskapai Penerbangan bisa juga *Agent*.
11. Asuransi yaitu sebagai institusi penjaminan resiko
12. Bea Cukai (*Custom*) yaitu sebagai gerbang keluar masuknya barang

13. *Consulate* yaitu untuk legalisasi ke beberapa negara tertentu
14. Surveyor sebagai lembaga survey apabila dibutuhkan atau dipersyaratkan
15. Departemen Pemerintah terkait : Deperindag, Kadin, Depkes/Bpom, BKPM, Dirjen Pajak / KPKN dan Dirjen-Dirjen di bawah DepKeu, Depta / Karantina, Dephub dan lain-lain untuk pembuatan *Certificate of Origin* dan legalisasi dokumen-dokumen yang dipersyaratkan.
16. Badan sertifikasi lainnya.

Pihak-pihak di atas biasanya terlibat tergantung dari keperluan transaksi ekspor tersebut, belum lagi ditambah pihak-pihak yang secara tidak langsung terlihat baik dalam regulasinya maupun institusinya, seperti antara lain:

1. Bank Indonesia yaitu untuk peraturan dan kebijakan di bidang keuangan dan perbankan diantaranya penetapan *Legal Landing Limit* dan Monito Lalu Lintas Devisa
2. Departemen Kehakiman yaitu menyangkut legalitas transaksi dan lembaga peradilan apabila terjadi dispute antara pihak-pihak yang bertransaksi
3. Perusahaan Transportasi Darat (*Trucking*, *Train* dan lain-lain) apabila pengiriman menggunakan combined transport.

2.2.8 Problema Ekspor

Barang-barang yang diperdagangkan ke luar negeri atau di ekspor terdiri dari bermacam-macam jenis hasil bumi disamping hasil tambang dan hasil laut dan lainnya. Kita mengetahui bahwa masalah ekspor itu bukanlah persoalan yang berdiri sendiri, tetapi hanyalah sebagai ujung dari suatu kegiatan ekonomi yang menyangkut bidang yang amat luas, atau paling banyak dapat dikatakan hanya sebagai salah satu dari satu mata rantai akitifitas perekonomian pada umumnya.

Hasil bumi misalnya sebagian dihasilkan oleh perkebunan-perkebunan milik pemerintah maupun swasta, sedangkan sebagian lagi oleh petani-petani kecil yang bertebaran diseluruh tanah air. Bahkan hasil-hasil itu masih bertebaran di hutan. Akan tetapi semuanya itu tidak akan menjelma menjadi devisa nyata kalau tidak diusahakan. Hasil-hasil itu setidak-tidaknya harus dikumpulkan lebih dulu sedikit demi sedikit dari tempat kecil yang terpencil di pedalaman. Dari situ harus diangkut ke kota dan kemudian dalam umlah yang agak banyak baru diagkut ke pelabuhan yang terdekat.

Sampai pada taraf itu Indonesia sudah dihadapkan pada masalah-masalah tertentu, yaitu :

a. Masalah pengumpulan dan masalah angkutan darat

Masalah pengumpulan merupakan persoalan tersendiri, bagaimana caranya mengumpulkan barang itu dari tempat-tempat kecil dan dari produsen yang tersebar itu. Bidang prasarana ekonomi inonesia memang tidak sempurna, sehingga dalam banyak hal menjadi hambatan dalam usaha ke arah perbaikan dalam bidang-bidang lain.

b. Masalah pembiayaan Rupiah (Rupiah *Financing*)

Persoalan pembiayaan ini merupakan pesoalan yang penting pula, apakah keuangan sendiri dari setiap pengusaha cukup kuat untuk membiayainya, ataukah tidak perlu bantuan dari bank-bank pemerintah atau badan-badan keuangan lainnya. Kalau demikian halnya sampai sejauh mana pemerintah dapat memberikan bantuan dalam pemecahan persoalan pembiayaan rupiah ini.

Barang ekspor kita sebagian dihasilkan oleh produsen kecil ataupun hanya dipungut dari hutan-hutan, laut dan sungai. Produsen atau pengumpul pertama itu

mempunyai tingkat pengetahuan dan cara pengolahan yang tidak sama, sehingga barang yang dihasilkan belum mempunyai mutu yang seragam, bahkan mungkin sekali belum dilakukan pengolahan sama sekali. Barang masih sedemikian itu sudah tentu belum dapat diperdagangkan ke luar negeri, tetapi masih perlu di olah lebih dahulu.

c. Masalah sortasi dan *Up-grading* (*sorting and up-grading*)

Baik di desa maupun di kota-kota pelabuhan barang-barang yang sudah terkumpul harus disimpan dengan baik dan dimasukkan di dalam karung ataupun peti yang kuat sehingga terhindar dari kemungkinan kerusakan selama dalam penyimpanan atau selama dalam perjalanan. Jadi dalam hal inipun tidak dapat diabaikan persoalan.

2.2.9 Dampak Kegiatan Ekspor

Kegiatan ekspor memberikan dampak positif dan negatif diantaranya yaitu:

- Dampak Positif

1. Meningkatkan Keuntungan

Mendapatkan keuntungan besar dalam bisnis adalah salah satu langkah yang dilakukan oleh semua produsen. Dan menjual produk ke luar negeri merupakan cara untuk meningkatkan keuntungan karena adanya perbedaan nilai mata uang dan kondisi ekonomi

2. Meningkatkan Daya Saing

Negara yang melakukan perdagangan ekspor maka akan memiliki keuntungan dalam meningkatkan daya saing. Jika sebuah negara memiliki produk yang sama dengan jumlah yang melimpah maka perlu adanya peningkatan persaingan antar produk. Produk itu akan bersaing di negara tujuan dengan

keanekaragaman produk yang lebih besar. Jadi, dengan adanya ekspor dan impor maka akan membantu produsen atau pengusaha untuk bersaing dengan produk lain dalam hal kualitas maupun kuantitas.

3. Meningkatkan Nilai Investasi

Kegiatan ekspor juga dapat meningkatkan nilai investasi. Karena dalam sebuah negara ada berbagai jenis produk dan jasa yang terus berkembang setiap saat. Namun ekspor juga tetap menjadi aktifitas perdagangan internasional yang bisa meningkatkan nilai investasi pada sebuah negara.

4. Meningkatkan Hubungan Kerjasama Internasional

Kegiatan ekspor juga menjadi salah satu Langkah yang penting untuk meningkatkan hubungan kerjasama. Sebuah negara yang tidak memiliki produk tertentu haraus mendatangkan produk itu dari luar negeri, begitu juga sebaliknya. Sehingga negara yang belum bisa membuat produk yang dibutuhkan bisa memenuhi kebutuhannya. Aktifitas ini akan diatur oleh peratiran yang menghubungkan dari satu negara ke negara lain. Kesepakatan perdagangan internasional inilah yang meningkatkan ubungan kerjasama antar negara

- Dampak Negatif

1. Menimbulkan kelangkaan barang di dalam negeri
2. Menyebabkan eksploitasi besar-besaran sumber daya alam

2.2.10 Manfaat Kegiatan Ekspor

Kegiatan ekspor membawa banyak manfaat bagi masyarakat.Berikut inibeberapa manfaat kegiatan ekspor:

1. Memperluas Pasar Bagi Produk Indonesia

Kegiatan ekspor merupakan salah satu cara untuk memasarkan produk Indonesia keluar negeri. Misalnya, pakaian batik merupakan salah satu produk Indonesia yang mulai dikenal oleh masyarakat dunia. Apabila permintaan terhadap pakaian batik buatan Indonesia semakin meningkat, pendapatan para produsen batik semakin besar. Dengan demikian, kegiatan produksi batik di Indonesia akan semakin berkembang.

2. Menambah Devisa Negara

Perdagangan antar negara memungkinkan eksportir Indonesia untuk menjual barang kepada masyarakat luar negeri. Transaksi ini dapat menambah penerimaan devisa negara. Dengan demikian, kekayaan negara bertambah karenadevisa merupakan salah satu sumber penerimaan negara.

3. Memperluas Lapangan Kerja

Kegiatan ekspor akan membuka lapangan kerjabagi masyarakat. Dengan semakin luasnya pasar bagi produk Indonesia, kegiatan produksi di dalam negeri akan meningkat. Semakin banyak pula tenaga kerja yang dibutuhkan sehingga lapangan kerja semakin luas.