

**SISTEM PEMBAYARAN INTERNASIONAL
PADA CV. TITON GARMENT & CRAFT
DI YOGYAKARTA**



TUGAS AKHIR

Diajukan untuk melengkapi Tugas – tugas dan Memenuhi persyaratan guna
Mencapai Gelar Ahli Madya pada
Program Studi Diploma III Bisnis Internasional Fakultas Ekonomi
Universitas Sebelas Maret Surakarta

oleh :
Ashrina Futihasari
NIM : F3106013

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA
2009**

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Arus industrialisasi dan globalisasi ekonomi di dunia, semakin hari semakin luas seperti berdirinya Pasific Economic Cooperation (APEC) pada tahun 2010 mendatang. Hal ini mendorong berbagai kalangan industri bidang furniture untuk melakukan kegiatan ekspor ke berbagai negara. Perdagangan antar penjualan barang berbagai negara terjadi karena kebutuhan akan barang atau jasa di suatu negara untuk memperoleh barang dengan harg lebih murah dan lebih baik mutunya di banding dengan negara lain.(Hutabarat:1992)

Hal yang menarik dari ekspor adalah menjual barang di beberapa negara, berarti pula disertai oleh resiko karena perusahaan tidak lagi bergantung dari penjualan disatu negara saja. Ekspor juga memiliki *tendency* mengurangi dampak penurunan penjualan dalam negeri yang disebabkan daur hidup komoditas dipasar ekspor berjalan dengan lambat. Kegiatan ekspor memiliki nilai ekonomi yang penting baik bagi perkembangan industri itu sendiri maupun bagi pemerintah. Manfaat yang dapat diperoleh dengan adanya perdagangan internasional bagi suatu negara akan mendorong negara tersebut untuk memacu transaksi ekspor keluar negeri sehingga dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan pendapatan nasional negara. Selain itu akan mendorong negara tersebut untuk

memacu transaksi ekspor keluar negeri sehingga dapat menjual barang-barang hasil kerajinannya keluar negeri. (Hutabarat:1992)

Salah satu konsekuensi menyepakati diberlakukannya globalisasi ekonomi adalah setiap pengusaha harus siap bersaing baik dengan pesaing-pesaing domestik maupun pesaing-pesaing asing. Oleh sebab itu banyak pengusaha domestik yang ragu dalam diberlakukannya globalisasi. Adapun beberapa alasan dari keraguan tersebut adalah kondisi pelaku-pelaku ekonomi domestik yang merasa bahwa dirinya belum bonafit setelah diterpa krisis ekonomi yang berkepanjangan dimana sampai saat ini belum terpulihkan. Selain itu sarana dan prasarana yang dimiliki sebagai bekal bersaing kurang memadai, misalnya modal, teknologi maupun dari segi sumber daya manusianya.

Manfaat yang bisa diperoleh dengan adanya perdagangan internasional bagi suatu negara akan mendorong negara tersebut untuk memacu transaksi ekspor keluar negeri sehingga dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan pendapatan nasional negara. Transaksi ekspor sangat penting untuk menambah cadangan devisa negara dan mengurangi tingkat pengangguran karena meningkatnya produktivitas dan lapangan kerja.

Produk-produk yang marak diekspor keluar negeri adalah *furniture*, *handycraft* dan berbagai macam seni kerajinan tradisional yang berasal dari berbagai daerah lainnya di Indonesia. Salah satu-nya adalah produk furniture dan *handycraft* CV.Titon Garment and Craft di Yogyakarta, yang menjual dan menyediakan berbagai macam kerajinan khas Indonesia serta memasarkannya ke berbagai kota di seluruh dunia selama lebih dari 11 tahun. Berdasarkan uraian

diatas, maka penulis ingin menjadikan sistem pembayaran internasional sebagai pokok permasalahan dalam penelitian yang berjudul “Sistem Pembayaran Pada CV.TITON GARMENT & CRAFT di Yogyakarta.”

B.PERUMUSAN MASALAH

Untuk mempermudah pembahasan masalah dan pemahaman, maka perumusan masalah mengenai sistem pembayaran pada CV.TITON adalah:

1. Sistem pembayaran apakah yang digunakan pada transaksi ekspor di CV. TITON?
2. Apakah keuntungan dan kerugian sistem pembayaran internasional yang digunakan oleh CV. Titon?

C. TUJUAN PENELITIAN

1. Untuk mengetahui sistem pembayaran yang digunakan pada transaksi ekspor di CV. TITON.
2. Untuk mengetahui kebaikan dan kelemahan sistem pembayaran internasional yang digunakan.

D. MANFAAT PENELITIAN

1. Bagi Perusahaan.

Memberikan masukan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan aktivitas export yang dapat digunakan sebagai salah satu bahan evaluasi dengan

perusahaan dalam mengambil kebijaksanaan untuk meningkatkan aktivitas export dan pengembangan usaha.

2. Bagi Fakultas

Dapat memberikan manfaat, tambahan informasi dan referensi khususnya bagi mahasiswa Universitas Sebelas Maret yang akan menyusun Tugas Akhir.

E. METODE PENELITIAN

1. Objek Penelitian

Penulis memilih objek penelitian disebuah perusahaan export yaitu CV. TITON Garment and Craft yang ber-alamat di jl. Minggiran mj 1/1627 Dukuh ,Yogyakarta Indonesia.

2. Sumber Data

a.Data Primer

Merupakan data yang diperoleh secara langsung dari responden dengan wawancara dimana pengumpulan data dilakukan melalui Tanya jawab langsung kepada pimpinan atau karyawan.

b.Data Sekunder

Merupakan data yang diperoleh dengan mempelajari literature-literatur yang berkaitan dengan usaha pemasaran.

3. Teknik Pembahasan

Dalam penelitian ini penulis menggunakan data kualitatif, dimana lebih menekankan pada kata-kata dan uraian daripada deretan angka-angka dan kalupun ada angka tersebut hanya sebagai pelengkap dan penjelas saja.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Mengadakan wawancara langsung dengan pimpinan atau karyawan yang bersangkutan dalam lingkungan perusahaan.

b. Observasi

Tehnik pengumpulan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap dokumen-dokumen yang dimiliki perusahaan.

c. Studi Pustaka

Mempelajari teori-teori dan membaca buku serta *literature* lain yang berhubungan serta menunjang penelitian.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. PENGERTIAN EKSPOR:

Dibawah ini terdapat beberapa pengertian ekspor, yakni sebagai berikut:

1. Pengertian ekspor adalah suatu kegiatan usaha pengiriman barang dari dalam negeri ke luar negeri dengan berbagai sistem pengiriman dan pembayaran. Adapun sistem pengiriman yang lazim biasanya dengan menggunakan peti kemas (kontainer), kargo pesawat dan dalam bentuk curah (bulk) dengan menggunakan mother vessel.(www.google.com)
2. Ekspor adalah perdagangan dan pertukaran barang melewati batas suatu negara terjadi karena kebutuhan barang dan jasa yang tidak terdapat pada suatu Negara tersebut atau negara tersebut dapat memperoleh barang atau jasa yang lebih murah dan lebih baik mutunya dari negara lain. Pelaksanaan perdagangan lntas Negara atau sering disebut ekspor impor berbeda dengan perdagangan dalam negeri. Dalam menjual barangnya keluar negeri, eksportir melakukan kegiatan promosi ekspor. Promosi ekspor adalah upaya melakukan penjualan komoditi yang kita miliki kepada bangsa lain atau negara asing dengan menghimpun pembayaran dalam valas, serta melakukan komunikasi dengan memakai bahasa asing. (Amir. Ms, 2004:1)

3. Ekspor adalah perdagangan dengan cara mengeluarkan barang dari dalam keluar wilayah pabean Indonesiadengan memenuhi ketentuan yang berlaku.

(Hutabarat,1992:306)

4. Ekspor adalah salah satu kegiatan perdagangan, yaitu kegiatan usaha jual beli barang atau jasa yang dilaksanakan secara terus-menerus dengan memperoleh keuntungan dengan melintasi daerah pabean (Indonesia) berdeasarkan ketentuan yang berlaku. (Deperindag, 2003:1)

Dari pengertian diatas dapat ditarik suatu kesimpulan tentang pengertian ekspor adalah proses jual beli suatu komoditi dengan penjual dan pembeli yang bertempat tinggal di negara yang berbeda-beda dengan berbagai perbedaan yang berbeda yaitu bahasa, kebudayaan, tingkat perekonomian dan banyak hal yang lain.

Kegiatan ekspor dapat dibedakan menjadi dua :

1) Ekspor Tidak Langsung

Perusahaan biasanya mulai dengan ekspor tidak langsung, yaitu memanfaatkan jasa perantara independen untuk menangani aktivitas ekspornya.

2) Ekpor Langsung

Perusahaan melakukan kegiatan ekspornya dengan melakukan secara langsung tanpa melalui perantara. Manfaat dari ekspor langsung adalah perusahaan dapat mempromosikan produk lebih agresif, menggarap pasar asing secara lebih efektif, dan lebih dapat mengendalikan aktivitas penjualannya.

Tujuan dari kegiatan ekspor dapat dilihat dari dua pengertian yaitu secara makroekonomi dan mikroekonomi. Tujuan ekspor secara makro adalah untuk mendapatkan devisa sedangkan tujuan secara mikro atau suatu perusahaan melakukan ekspor adalah : (Wahyu dan Anashohibul :2)

- a) Meningkatkan laba atau keuntungan perusahaan melalui perluasan pasar serta untuk memperoleh harga jual yang lebih tinggi (optimalisasi laba).
- b) Membuka pasar baru diluar negeri sebagai perluasan pasar domestik (membuka pasar ekspor).
- c) Memanfaatkan kapasitas terpasang (idle capacity)
- d) Membiasakan diri bersaing dalam pasar internasional sehingga terlatih dalam persaingan global yang ketat dan terhindar dari sebutan “ jago kandang “.

B. DOKUMEN-DOKUMEN EKSPOR

Bagi eksportir pemula, L/C merupakan dokumen yang sangat penting untuk pelaksanaan ekspor. Setelah eksportir menerima L/C dari importer melalui advising banknya atau bank devisanya, maka L/C itu harus dipelajari secara seksama.

Dokumen-dokumen ekspor yang perlu diketahui adalah dokumen ekspor untuk memenuhi peraturan dan persyaratan dari pemerintah seperti produk yang diatur dan diawasi serta dokumen-dokumen yang diminta oleh pembeli yang pada umumnya tercantum dalam L/C antara lain:

1. Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB)

Dokumen pabean yang digunakan untuk pemberitahuan pelaksanaan ekspor barang yang isinya antara lain menjelaskan jenis barang ekspor (umum, terkena pajak, mendapatkan fasilitas pembebasan dan pengembalian bea masuk, dan barang ekspor lainnya), identitas eksportir, nama importer, NPWP, izin khusus, (SIE, Karantina, SM), no HS, berat barang, Negara tujuan, propinsi asal barang, cara penyerahan barang (FOB, CIF dll), merek dan nomor kemasan dan lain sebagainya.

2. Commercial Invoice/ Faktur

Merupakan nota perincian tentang keterangan barang-barang yang dijual dan harga dari barang-barang tersebut. *Commercial Invoice* oleh penjual ditujukan kepada pembeli yang nama dan alamatnya sesuai dengan yang tercantum dalam L/C dan ditandatangani oleh yang berhak menandatangani.

3. Bill Of Lading (B/L)

B/L merupakan dokumen pengapalan yaitu surat yang membuktikan bahwa barang yang tercantum dalam dokumen dan sudah dimuat dalam kapal.

4. Airway Bill

Airway Bill adalah tanda terima barang yang dikirim melalui udara untuk orang dan alamat tertentu.

5. Packing List

Dokumen ini menjelaskan tentang isi barang yang dipak, dibungkus atau diikat dalam peti, kaleng, kardus dan sebagainya yang berfungsi untuk memudahkan pemeriksaan oleh Bea dan Cukai.

6. Surat Keterangan Asal (SKA)

Yaitu surat keterangan yang menyatakan asal barang yang diekspor.

7. Inspection Certificate

Sertifikat ini memuat tentang keadaan barang yang dibuat independent surveyor, juru pemeriksaan barang atau badan resmi yang disahkan oleh pemerintah dan dikenal oleh dunia perdagangan internasional. Sertifikat ini memberikan jaminan : mutu dan jumlah barang, ukuran dan berat barang, keadaan barang, pembungkus dan pengepakan, banyaknya satuan isi masing-masing pengepakan harga barang.

8. Marine and Air Insurance Certificate

Asuransi ini merupakan persetujuan dimana pihak penanggung berjanji akan mengganti kerugian sehubungan dengan kerusakan, kehilangan. Dalam kontrak FOB dan C&F importer bertanggung jawab atas asuransi barang-barang, sedangkan dalam kontrak CIF eksportirlah yang menutup asuransi.

9. Certificate of Quality

Sertifikat ini merupakan syarat keterangan yang menyatakan tentang mutu barang yang diekspor. Sertifikat ini dikeluarkan oleh badan penelitian

yang disahkan oleh pemerintah suatu Negara. SM wajib dimiliki oleh setiap eksportir untuk keperluan perdagangan.

10. Manufacturer's Quality Certificate

Sertifikat mutu ini memberikan penjelasan tentang baru atau tidaknya barang dan apakah sudah memenuhi standar yang telah ditetapkan. Sertifikat ini dibuat oleh pabrik pembuat atau suatu lembaga resmi baik swasta maupun pemerintah.

11. Sanitary, Health and Veterinary Certificate

Sertifikat ini diperlukan untuk menyatakan bahwa bahan baku ekspor, tanaman atau bahan hasil tanaman telah diperiksa dan dinyatakan bebas dari hama penyakit. Dalam sertifikat ini juga dijelaskan tingkat daya tahan barang, kebersihan serta aspek kesehatan lainnya. Dokumen ini dikeluarkan oleh jawatan resmi yang telah ditunjuk oleh pemerintah.

12. Weight Note and Measurement List

Yang dimaksud dengan *weight Note* adalah surat keterangan tentang berat barang yang dibuat oleh eksportir diketahui oleh surveyor atau pelayaran. Sedangkan *measurement list* adalah surat keterangan yang menerangkan tentang ukuran panjang, lebar, tebal, tipis, garis tengah dan isi barang yang diekspor dibuat oleh eksportir.

13. Certificate of Analysis

Keterangan yang memuat hasil analisa barang dari laboratorium yang dilakukan oleh *Laboratory Accreditation Body* yang ditunjuk oleh pemerintah atau Negara pembeli.

14. Exporter's Certificate

Surat keterangan ini merupakan keterangan dari eksportir yang menyatakan bahwa barang-barang yang dikapalkan merupakan hasil produksi sendiri atau produksi perusahaan lain.

15. Manufacturer's Certificate

Surat keterangan ini merupakan keterangan dari pembuat barang yang menyatakan bahwa barang-barang tersebut adalah hasil produksinya.

16. Benefiary Certificate

Surat keterangan yang dibuat oleh eksportir yang menyatakan tentang telah dikirimnya dokumen ekspor asli atau copy kepada importer.

17. Shipping Agent Certificate

Surat keterangan yang dibuat oleh shipping agent atas perintah *beneficiary* berdasarkan perintah L/C. isinya antara lain mengenai jenis kapal beserta jalur pelayaran.

18. Special Customs Invoice

Dokumen yang dipergunakan untuk mempercepat barang penilaian bea masuk di Negara pengimpor seperti Kanada.

19. Consular Invoice

Yakni *invoice* yang dikeluarkan oleh kedutaan (konsulat). Yang berhak menandatangani adalah konsul perdagangan Negara pembeli, tujuannya melihat dengan pasti harga jual dan tidak terjadi *dumping price*.

20. Wesel

Merupakan alat pembayaran, perintah yang tidak bersyarat dalam bentuk tertulis oleh seseorang kepada orang lain ditandatangani oleh orang yang menarik (*drawer*) dan mengharuskan pihak si tertarik (*drawee*) untuk membayar pada saat diminya atau pada waktu tertentu.

C. PENGERTIAN SISTEM PEMBAYARAN INTERNASIONAL

Dalam setiap transaksi ekspor impor, kewajiban utama dari eksportir adalah melakukan pengiriman barang, sedangkan kewajiban utama dari importir adalah menyediakan dana pembayaran .

Sistem pembayaran internasional menjadi salah satu aspek penting penunjang transaksi ekspor. Berikut adalah pengertian sistem pembayaran internasional menurut beberapa pakar :

Ekspor impor atau perdagangan luar negeri, pada dasarnya adalah transaksi yang sederhana meliputi jual dan beli barang antara pengusaha atau badan usaha yang berlokasi dilain negara. (Drs. Berti Epaath, 2002:2)

Pengertian sistem pembayaran ekspor merupakan suatu aktivitas penjualan barang yang dilakukan oleh pengusaha yang bertempat tinggal di suatu negara lainnya yang berbeda. Jenis pembayaran ekspor antara lain adalah dengan

advance payment, open account, wesel inkaso, konsinyasi, letter of credit, serta pembayaran lainnya sesuai kesepakatan antara seller dan buyer. (Makalah PPEI, 2004:3)

Berbicara mengenai sistem pembayaran ekspor berarti berbicara mengenai cadangan devisa. Bagi negara yang cukup cadangan devisanya, tidak mungkin terjadi masalah dalam pembiayaan impor. Sejak berlakunya PP no. 1/ 1982 maka pembayaran ekspor tidak lagi terbatas pada *letter of credit*. Sebaliknya berbagai macam *letter of credit* dapat dipergunakan untuk transaksi ekspor impor di Indonesia (Ignatus B, 1996:43)

Dari pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa sistem pembayaran ekspor adalah cara pembayaran dari kegiatan jual beli barang antara eksportir dan importir yang berada di negara yang berbeda.

D. MACAM-MACAM SISTEM PEMBAYARAN INTERNASIONAL

ketentuan pembayaran dapat dilakukan dengan cara tunai maupun kredit yang dibagi menjadi L/C (letter of Credit) dan Non L/C. (Hutabarat,1992:10)

1. Letter Of Credit atau L/C

Letter of credit, atau sering disingkat menjadi *L/C* adalah sebuah cara pembayaran internasional yang memungkinkan eksportir menerima pembayaran tanpa menunggu berita dari luar negeri setelah barang dan berkas dokumen dikirimkan keluar negeri (kepada pemesan) *Applicant* atau pemohon kredit adalah importir (pembeli) yang mengajukan aplikasi L/C.

Pelaku L/C :

- a. *Beneficiary* adalah eksportir (penjual) yang menerima L/C.
- b. *Issuing bank* atau *opening* adalah [bank](#) pembuka L/C.
- 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.
- d. *Confirming bank* adalah bank yang melakukan konfirmasi atas permintaan issuing bank dan menjamin sepenuhnya pembayaran.
- e. *Paying bank* adalah bank yang secara khusus ditunjuk dalam L/C untuk melakukan pembayaran dan *beneficiary* berkewajiban menyerahkan dokumen kepada bank tersebut.

Jenis-jenis L/C :**a. Revocable L/C**

Adalah *L/C* yang sewaktu-waktu dapat dibatalkan atau diubah secara sepihak oleh *opener* atau oleh *issuing bank* tanpa memerlukan persetujuan dari *beneficiary*. Walaupun *revocable L/C* dapat dibatalkan, namun bila sudah terlanjur di laksanakan pengapalan dan dokumen sudah diserahkan kepada negotiating bank dan negotiating bank telah membayar *L/C* tersebut, maka opening bank tetap harus melakukan pembayaran atas *revocable L/C* yang dimaksud. Hal ini diatur dengan jelas dalam UCPC No. 500 pasal 8. Dengan demikian maka dari sistem pembayaran, baik *irrevocable L/C*, pihak opening bank tetap bertanggung jawab atas pembayaran L/C.

b. Irrevocable L/C

Irrevocable L/C adalah *L/C* yang tidak bisa dibatalkan selama jangka berlaku (*validity*) yang ditentukan dalam *L/C* tersebut dan *opening bank* tetap menjamin untuk menerima wesel-wesel yang ditarik atas *L/C* tersebut.

Pembatalan mungkin juga dilakukan, tetapi harus atas persetujuan semua pihak yang bersangkutan dengan *L/C* tersebut. Dengan demikian maka pihak importir harus menyadari bahwa bila dibuka *irrevocable L/C* tidak dapat dicabut kembali atau dibatalkan tanpa persetujuan *opening bank* dan *beneficiary*, untuk itu sebelum *L/C* dibuka bagi pihak *opening bank* sudah harus benar-benar dapat menguasai dana pihak importir baik dengan jalan penyetoran penuh atau dengan fasilitas. Pihak importir pada saat mengajukan aplikasi pembukaan *L/C* harus telah siap dana untuk mengcover pembayaran *L/C* dimaksud. Di pihak lain bagi eksportir bila telah menerima *irrevocable L/C* seyogyanya benar-benar mampu menyiapkan barang-barang yang dipesan oleh pihak importir melalui bank dengan *irrevocable L/C*, walaupun untuk eksportir kesanggupan kesanggupan untuk merealisasikan ekspor tergantung pada situasi dan kondisi.

Artinya eksportir atas dasar *L/C* tidak dapat dituntut dikarenakan suatu sebab tidak dapat melaksanakan ekspor. Hanya saja yang perlu diketahui bahwa antara pihak eksportir dan importir terikat sales contract yang mengikat kedua belah pihak dan setiap perikatan terdapat *klausul penalty*. Bila eksportir tidak melaksanakan ekspor, pihak importir merujuk kepada *sales contract* untuk meminta pertanggung jawaban eksportir. Mungkin saja dalam kesepakatan dalam

kontrak sudah ditentukan jenis *penalty* yang harus dipikul eksportir bila tidak merealisasikan ekspor.

Sales contract memiliki tiga kerangka isi penting yaitu, *konsensus* (kedua belah pihak sepakat untuk menyetujui hal-hal yang diperjanjikan), *obligator* (kedua belah pihak bersepakat untuk memenuhi hak dan kewajiban masing-masing), dan *penalty* (bilamana salah satu pihak tidak dapat memenuhi janji bersedia untuk memberikan ganti rugi). (Wahyu dalam Kumpulan Materi Ekspor Impor, 2007:30)

c. Irrevocable dan Confirmed L/C

L/C ini dianggap paling sempurna dan paling aman dari sudut penerima *L/C* (*beneficiary*) karena pembayaran atau pelunasan wesel yang ditarik atas *L/C* ini dijamin sepenuhnya oleh *opening bank* maupun oleh *advising bank*, bila segala syarat-syarat dipenuhi, serta tidak mudah dibatalkan karena sifatnya yang *irrevocable*. (www.wikipedia.com)

d. Clean Letter of Credit

Dalam *L/C* ini tidak dicantumkan syarat-syarat lain untuk penarikan suatu wesel Artinya, tidak diperlukan dokumen-dokumen lainnya, bahkan pengambilan [uang](#) dari kredit yang tersedia dapat dilakukan dengan penyerahan kuitansi biasa.

e. Documentary Letter of Credit

Penarikan uang atau kredit yang tersedia harus dilengkapi dengan dokumen-dokumen lain sebagaimana disebut dalam syarat-syarat dari *L/C*.

f. Documentary L/C dengan Red Clause

Jenis *L/C* ini, penerima *L/C* (*beneficiary*) diberi hak untuk menarik sebagian dari jumlah *L/C* yang tersedia dengan penyerahan kwitansi biasa atau dengan penarikan wesel tanpa memerlukan dokumen lainnya, sedangkan sisanya dilaksanakan seperti dalam hal *documentary L/C*. *L/C* ini merupakan kombinasi *open L/C* dengan *documentary L/C*.

g. Revolving L/C

L/C ini memungkinkan kredit yang tersedia dipakai ulang tanpa mengadakan perubahan syarat khusus pada *L/C* tersebut. Misalnya, untuk jangka waktu enam bulan, kredit tersedia setiap bulannya US\$ 1.200, berarti secara otomatis setiap bulan (selama enam bulan) kredit tersedia sebesar US\$ 1.200, tidak peduli apakah jumlah itu dipakai atau tidak.

h. Back to Back L/C

Dalam *L/C* ini, penerima (*beneficiary*) biasanya bukan pemilik barang, tetapi hanya perantara. Oleh karena itu, penerima *L/C* ini terpaksa meminta bantuan banknya untuk membuka *L/C* untuk pemilik barang-barang yang sebenarnya dengan menjaminkan *L/C* yang diterimanya dari luar negeri. Adapun bentuk dan redaksi dari *back to back L/C* pada prinsipnya sama dengan *irrevocable L/C*, hanya dalam hal-hal tertentu *terms and conditions master L/C* dirubah oleh *beneficiary* pertama misalnya, tanggal pengapalan terakhir, tanggal pengiriman terakhir, tanggal berakhirnya *L/C* jumlah barang dan harga barang serta nama

applicant. Tanggal akhir pengapalan, pengiriman dokumen dan masa berlaku *L/C* diperpendek dari *master L/C* dilakukan oleh *beneficiary* pertama agar *beneficiary* kedua dapat lebih cepat mengirimkan barang dan nama *applicant* pertama tidak diberitahukan agar *beneficiary* kedua tidak mengetahui pembeli barang tersebut. (Wahyu dalam Kumpulan Materi Pengantar Ekspor Impor, 2007:38)

h. Transferable L/C

Pembayaran yang dilakukan dengan *L/C transferable*, berarti dapat dilakukan kepada masing-masing *beneficiary*, setelah *L/C* di pecah. Definisi dari *transferable L/C* yaitu dimungkinkan nilai *L/C* di pecah dalam beberapa bagian untuk dipindahkan kepada *beneficiary* kedua. *Beneficiary* kedua dapat meminta pembayaran kepada *transferring bank* setelah menyerahkan dokumen. (Wahyu dalam Kumpulan Materi Pengantar Ekspor Impor, 2007: 38)

i. Merchant L/C

Suatu *L/C* yang diterbitkan oleh importir kepada eksportir melalui bank (*issuing bank*), akan tetapi pihak *issuing bank* tidak menyatakan janji untuk bertanggung jawab membayar *L/C* yang bersangkutan. Sebetulnya bila dikaitkan dengan pengertian yang diatur dalam UCPC-500 *instrument* ini bukanlah *L/C*.

Sebagaimana dalam pengertian UCPC-500 bahwa yang dimaksud dengan *L/C* secara singkat diartikan merupakan janji tertulis suatu bank untuk membayar kepada *beneficiary* bila *beneficiary* menyampaikan seluruh dokumen dengan syarat dan kondisi *L/C*. Sedangkan dalam *Merchant's Credit*, pihak bank tidak

berjanji untuk melakukan pembayaran sebagaimana layaknya *L/C* lainnya.
(Wahyu dalam Kumpulan Materi Pengantar Ekspor impor, 2007: 41)

Tata Cara Pembayaran Dengan L/C :

- a. Importir meminta kepada banknya (bank devisa) untuk membuka suatu *L/C* untuk dan atas nama eksportir. Dalam hal ini, importir bertindak sebagai *opener*. Bila importir sudah memenuhi ketentuan yang berlaku untuk impor seperti keharusan adanya surat izin impor, maka bank melakukan kontrak valuta (KV) dengan importir dan melaksanakan pembukaan *L/C* atas nama importir. Bank dalam hal ini bertindak sebagai *opening/issuing bank*. Pembukaan *L/C* ini dilakukan melalui salah satu koresponden bank di luar negeri. Koresponden bank yang bertindak sebagai perantara kedua ini disebut sebagai *advising bank* atau *notifying bank*. *Advising bank* memberitahukan kepada eksportir mengenai pembukaan *L/C* tersebut. Eksportir yang menerima *L/C* disebut *beneficiary*.
- b. Eksportir menyerahkan barang ke *Carrier*, sebagai gantinya Eksportir akan mendapatkan bill of lading.
- c. 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.
- d. Importir menyerahkan bill of lading kepada *Carrier* untuk ditukarkan dengan barang yang dikirimkan oleh eksportir. ([www. Wikipedia.com](http://www.Wikipedia.com))

Sifat-sifat Letter of Credit :

1. Restricted Letter of Credit

Restricted letter of credit adalah suatu L/C yang hanya dapat dinegosiasi atau diambil alih oleh bank yang namanya tercantum dalam L/C tersebut (bersifat terbatas).

2. Unrestricted Letter of credit

Unrestricted letter of credit adalah suatu L/C yang dapat dinegosiasi atau diambil alih oleh bank maupun juga yang dikehendaki oleh *beneficiary*.

Keuntungan L/C Bagi Eksportir:

L/C adalah suatu alat yang memudahkan transaksi dagang antara eksportir dengan importir yang belum saling mengenal, atau yang tidak mempunyai ikatan khusus tertentu. Keuntungan yang diperoleh eksportir dari L/C:

1. Kepastian pembayaran dan menghindari resiko

Sekalipun eksportir tidak mengenal importir, tetapi dengan adanya L/C sudah merupakan jaminan bagi eksportir bahwa tagihannya pasti dilunasi bank sesuai ketentuan. Reputasi atau nama baik bank yang membuka L/C merupakan jaminan pokok, dan jaminan pembayaran itu akan menjadi ganda bila bank devisa yang bertindak sebagai *advising bank* juga memberikan konfirmasinya. Jadi resiko untuk tidak dibayar menjadi sangat minim. Di sini terlihat besarnya peranan bank dalam memperlancar perdagangan internasional.

2. Penguangan dokumen dapat langsung dilakukan

Bila barang sudah dikapalkan, maka dengan adanya *L/C shipping documents* dapat langsung di uangkan atau dinegosiasikan dengan *advising bank* dan tidak perlu lagi menunggu pembayaran atau kiriman uang dari importer. *Advising bank* atau *negotiating bank* tidak ragu untuk melunasi dokumen pengpalan itu karena pembayarannya sudah dijamin oleh *opening bank*. Sebaliknya, bila tidak ada *L/C* maka eksportir tidak mungkin menegosiasikan *shipping documents* sehingga harus menunggu transfer atau kiriman uang lebih dulu dari importer, atau dokumen harus dikirimkan dulu untuk “*collection*”.

3. Biaya yang dipungut bank untuk negosiasi dokumen relatif kecil bila ada *L/C*.

4. Terhindar dari resiko pembatasan transfer valuta

Di berbagai Negara terdapat pembatasan transfer valuta asing yang diperlukan izin impor sebelum dilakukan pembukaan *L/C*. Bank devisa di Negara importer sudah mengetahui ketentuan ini dan merka baru bersedia membuka *L/C* apabila semua ketentuan pemerintah sudah dipenuhi oleh importer. Oleh karena itu, pada setiap pembukaan *L/C opening bank* sudah menyediakan valuta asing untuk setiap tagihan yang didasarkan pada *L/C* tersebut. Dengan demikian eksportir terhindar dari resiko *non-payment* yang mungkin terjadi bila transaksi dilakukan tanpa *L/C*.

5. Kemungkinan memperoleh uang muka atau kredit tanpa bunga.

Bila importer bersedia membuka *L/C* dengan syarat *red clause*, maka eksportir dapat memperoleh uang muka dari *L/C* yang tersedia. Ini berarti eksportir

mendapat kredit tanpa bunga atau semacam uang panjar yang biasanya diperlukan untuk memulai produksi barang yang akan diekspor itu.

Keuntungan L/C bagi importer:

1. Pembukaan L/C dapat diartikan bahwa opening bank meminjamkan nama baik dan reputasinya kepada importer sehingga dapat dipercayai oleh eksportir. Eksportir yakin bahwa barang yang akan dikirim pasti akan dibayar. Dengan pembukaan L/C memungkinkan importer mengimpor barang. Tanpa pembukaan L/C hampir mustahil bagi importir untuk mendapatkan barang impor.
2. L/C merupakan jamina bagi importer, bahwa dokumen atas barang yang dipesan akan diterimanya dalam keadaan lengkap dan utuh, karena akan diteliti oleh bank yang sudah mempunyai keahlian dalam hal itu.
3. Importer akan mencantumkan syarat-syarat untuk pengamanan yang pasti akan dipatuhi oleh eksportir agar dapat menarik uang dari L/C yang tersedia.

2. Non L/C

a. Open Account Trade

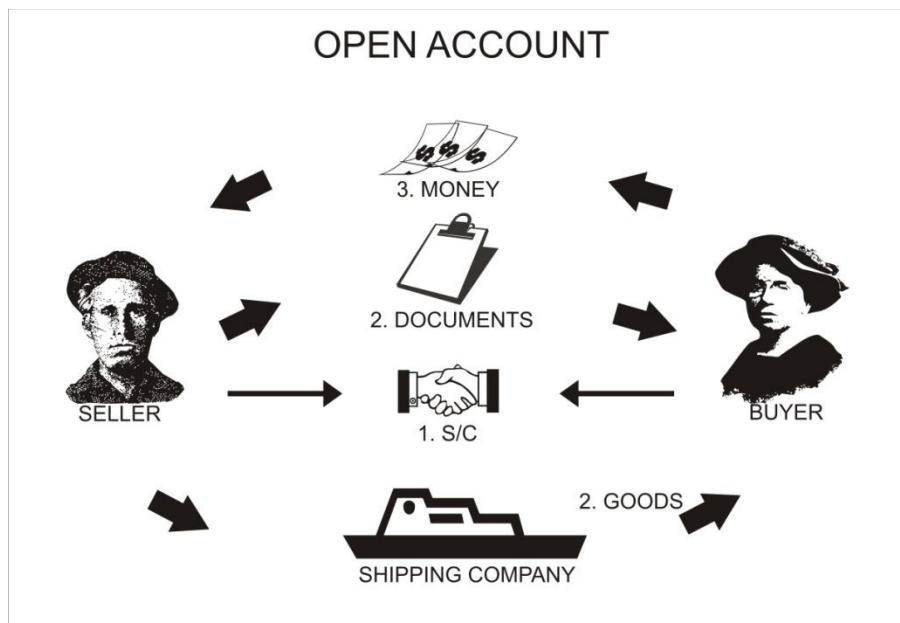
Adalah cara pembayaran dalam transaksi luar negeri dimana eksportir memperbolehkan importir membayar barang yang mereka beli dengan tenggang beberapa waktu setelah pengiriman barang. Dalam sistem ini yang menanggung resiko adalah eksportir, sedangkan yang mendapatkan fasilitas kredit adalah importir. Pembayaran dalam open account dilakukan oleh importir kepada

eksportir setelah barang dikapalkan atau diterima oleh importir. Sistem pembayaran ini hanya lazim digunakan bagi pihak-pihak yang sudah saling mengenal baik. Untuk mendapatkan kesimpulan tentang reputasi pihak importir, eksportir dapat menilai dari hubungan yang telah terjadi dengan importir sebelumnya atau dengan mencari informasi dari rekan sesama eksportir terutama eksportir komoditi sejenis.

Prosedur dalam pembayaran dengan open account, memungkinkan importir dapat membayar transaksi perdagangannya pada saat jatuh tempo dengan menggunakan beberapa jasa produk perbankan antara lain : *cheque*, *telegraphic transfer (TT)*, *clean bank draft*, atau dengan *mail payment order (MT)*.

Jenis transaksi perdagangan dalam open account memiliki kelebihan dan kekurangan, misalkan bila menggunakan *cheque* maka biaya yang digunakan relatif rendah, tetapi *cheque* mudah rusak dan hilang. Sedangkan penggunaan telegraphic transfer akan dapat mempercepat proses pembayaran, karena perintah pembayaran yang diterbitkan dan ditagihkan antar bank koresponden menggunakan *telex* atau telegram.

Berbeda dengan transaksi *advance payment*, dimana dokumen dapat saja terjadi dikirim langsung oleh pihak eksportir ke importir, dalam transaksi *open account*, dokumen dikirim oleh eksportir melalui bank sekaligus menagih pembayaran dengan *collection*.



Gambar 1.2. prosedur transaksi open account

Sumber: PPEI

Beberapa prosedur penyelesaian transaksi perdagangan internasional dengan *open account*.

- a. Prosedur pembayaran dengan metode *open account* menggunakan bank draft adalah sebagai berikut:
 - 1) Secara tertulis importir meminta kepada bank yang ditunjuk di negaranya (misal: Bank Mandiri) untuk membelikan mata uang asing atau USD di pasar valas (spot market) atau bias dikatakan bank itu telah men-debit rekening koran.
 - 2) Bank yang ditunjuk (Bank Mandiri) akan men-debit rekening koran importir sebesar nilai transaksi perdagangan ditambah komisi bank, kemudian menyerahkan bank draft kepada importir sebesar nilai transaksi. Sekaligus meng-kredit *nastro account* mereka di salah satu bank korespondensi di negara eksportir.

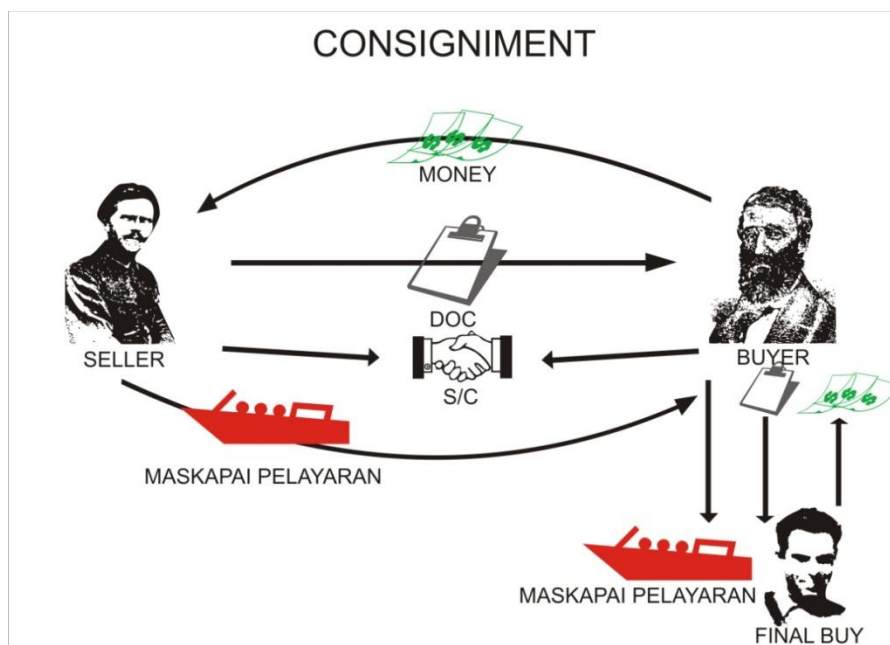
- 3) Bank yang ditunjuk (Bank Mandiri) memberitahukan bank korespondensi di negara eksportir tentang penerbitan bank draft, serta meminta mereka membayar biaya pada saat draft itu bila diserahkan dan sekaligus men-debit *nastro account* bank yang ditunjuk (Bank Mandiri) di bank mereka.
 - 4) Importir Indonesia mengirimkan *draft* (missal menggunakan jasa: DHL, UPS, fedex, dan sebagainya) kepada perusahaan eksportir yang melakukan transaksi dengan dirinya.
 - 5) Eksportir yang telah menerima bank draft akan mendapatkan pembayaran melalui bank yang ditunjuk di negaranya.
 - 6) Bank yang akan men-debit *nastro account* bank yang ditunjuk importir (Bank Mandiri) di bank, setelah mereka membayarkan sejumlah nilai transaksi perdagangan kepada eksportir.
- b. Prosedur pembayaran dengan metode open account dengan menggunakan MT (*mail Transfer*) adalah sebagai berikut:
- 1) Importir meminta atau mengajukan permohonan secara tertulis kepada salah satu bank yang ditunjuk (missal: Bank Mandiri) dengan menyebutkan secara jelas nama dan alamat penerima pembayaran (eksportir) termasuk mencantumkan mana bank yang mereka gunakan.
 - 2) Importir meminta bank yang ditunjuk tersebut men-debit rekening koran mereka sebesar jumlah pembayaran dan komisi serta biaya bank lainnya.

- 3) Bank yang ditunjuk akan men-debit rekening koran importir dan meng-kredit laporan *nastro account* mereka di bank negara eksportir.
 - 4) Bank yang ditunjuk oleh importir akan mengirimkan surat perintah bayar (*the authenticated payment instruction*) ke bank di negara eksportir.
 - 5) Bank koresponden di negara eksportir, akan segera melakukan pembayaran sekaligus men-debit rekening koran bank yang ditunjuk importer atau bank pengirim surat perintah bayar.
- c. Prosedur pembayaran dengan metode open account menggunakan TT (*Telegraphic Transfer*) adalah sebagai berikut;
- 1) Secara tertulis importer meminta kepada bank yang ditunjuk di negaranya (misal: Bank Mandiri) untuk membelikan mata uang asing atau USD di pasar valas (spot market) atau bias dikatakan bank itu telah men-debit rekening koran.
 - 2) Bank yang ditunjuk akan men-debit rekening koran importir sejumlah nilai transaksi sekaligus meng-kredit *nastro account* mereka di salah satu bank koresponden di negara eksportir.
 - 3) Setelah mendapat kepastian bayar dalam bank draft, eksportir dapat menyiapkan barang sekaligus dokumen perlengkapannya.
 - 4) Setelah pihak importir membayarkan sejumlah uang dari total bank draft yang diajukan, eksportir harus segera mengirimkan barang dan dokumen penyerta barangnya.

- 5) Setelah barang diterima importir harus segera melunasi sejumlah tagihan dalam draft yang diajukan.
- 6) Bank akan membantu penyelesaian pelunasan transaksi tersebut jika syarat dan kondisinya terpenuhi.

d. *Consignment (konsinyasi)*

Yang dimaksud dengan konsinyasi adalah pengiriman barang ekspor kepada importir diluar negeri dimana barang-barang tersebut dikirim oleh eksportir sebagai titipan oleh importir dengan harga yang ditetapkan oleh eksportir. Pembayaran baru dilakukan oleh importir jika barang sudah laku terjual.



Gambar 1.3. bagan prosedur konsinyasi

Sumber: PPEI

b. Advance Payment

Sistem pembayarn *advance payment* memungkinkan importir membayar dimuka kepada penjual. Dengan demikian, importir memberikan kredit kepada eksportir untuk mempersiapkan barang-barangnya.

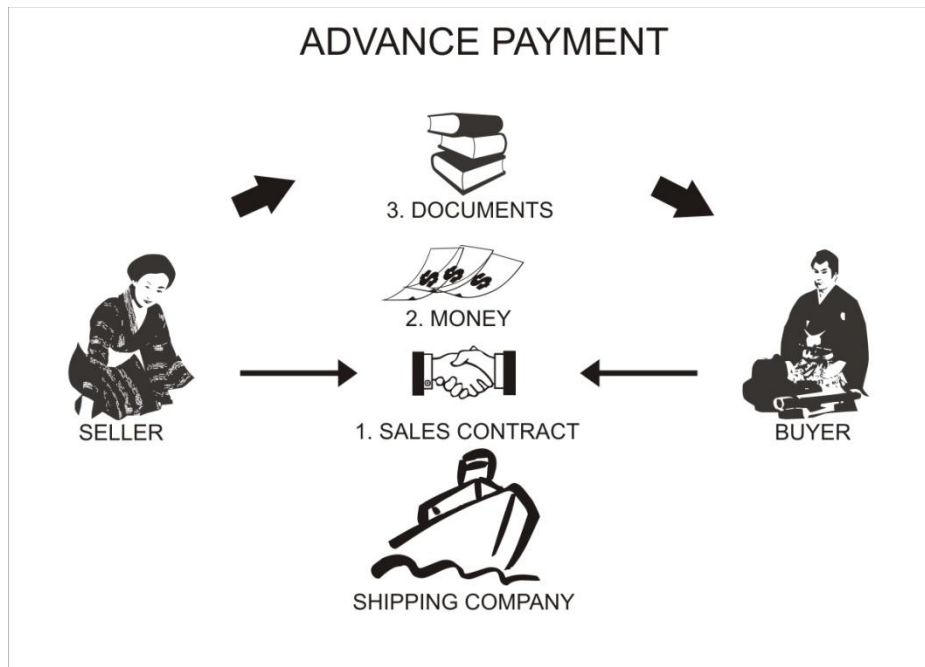
Dengan sistem pembayaran ini , importir memberikan kepercayaan penuh terhadap eksportir bahwa ia akan menerima barang-barang yang telah dipesannya. Oleh karena itu, sistem pembayaran ini hanya lazim digunakan oleh para pelaku bisnis yang sudah saling mengenal baik.

Resiko utama yang dihadapi importir adalah adanya kemungkinan ketidaksesuaian barang yang dipesan dengan barang yang akan dikirim, meliputi spesialisasi produk, standar, jumlah, mutu, dan jadwal pengiriman barang yang disepakati. Bahkan resiko terburuk yang mungkin dihadapi importir adalah adanya kemungkinan eksportir sama sekali tidak mengirimkan barang yang dipesannya.

Importir berusaha mendapatkan kepastian pembayaran dengan cara mencari informasi tentang kredibilitas eksportir, stabilitas ekonomi dan politik negara eksportir. Namun bentuk jaminan yang paling aman adalah dengan meminta eksportir untuk mendapatkan jaminan bank yang valid dan menyatakan bank akan memberikan ganti rugi kepada importir bilamana eksportir ingkar janji.

Sama halnya dengan open account trade, penyelesaian pembayaran yang dilakukan dengan mentransfer uang importir melalui perantara jasa bank korespondensi dengan menggunakan berbagai produk jasa perbankan yang

ditawarkan misal : *cheque, telegraphic transfer, bank draft*, atau *mail payment order*.



Gambar 1.4. bagan prosedur transaksi *advance payment*
Sumber: PPEI

Pembayaran dengan sistem *advance payment* aman bagi importir, apabila importir meyakini hal-hal sebagai berikut :

- a. Eksportir akan mengirimkan spesifikasi barang secara benar dan tepat waktu.
- b. Pemerintah negara eksportir tidak akan mengeluarkan larangan mengekspor barang yang dipesannya.
- c. Pemerintah negaranya tidak akan melarang pembayaran dimuka atas barang yang akan diekspor, karena banyak negara tidak mengijinkan hal tersebut.

Pembayaran dengan advance payment ini dapat digolongkan menjadi 3 model yaitu:

a. Advance Payment With Order.

Yaitu apabila kesepakatan sales contract, pihak eksportir dan importir bersepakat bahwa uang yang akan ditransfer oleh importir adalah sejumlah harga barang ditambah semua biaya angkut, asuransi dan biaya-biaya lainnya, sehingga barang sampai ke tangan importir. Transfer dilaksanakan oleh pihak importer untuk kepentingan eksportir. Secara teknis transfer tersebut dikirim langsung oleh importir melalui bank di negara importir ditujukan ke nama dan alamat beneficiary melalui suatu bank di negara eksportir. Dapat juga transfer tersebut langsung ke bank dimana eksportir/ beneficiary mempunyai rekening. Atau dapat pula terjadi importir telah membayarkan seluruh uangnya langsung ke tangan eksportir secara cash tidak melalui bank (dalam hal pembeli/ importir datang langsung ke tempat usaha eksportir).

b. Advance Payment Partial Payment With Order.

Transaksi ekspor impor, dimana pihak eksportir-importir sepakat dalam sales contract, bahwa importir akan membayar harga barang terlebih dahulu dengan cara pembayaran dimuka. Sedangkan ongkos angkut, premi asuransi dan biaya lain yang disepakati akan dibayar oleh importir setelah barang dikapalkan, dengan penagihan yang dilakukan oleh eksportir melalui collection kondisi D/P (dokumen again payment) dengan mengirimkan dokumen melalui bank. Bagian jumlah uang pembayaran yang harus diterima eksportir dengan syarat ini, dilakukan sebagaimana pada syarat advance payment with order di atas.

Sedangkan bagian yang ditagih melalui collection (ongkos angkut, asuransi dan biaya lainnya) dengan kondisi dibayar apabila dokumen telah diterima oleh pihak importir.

c. Advance Payment on Document.

Importir dan eksportir dalam sales contract, dengan kesepakatan bahwa importir akan melakukan pembayaran dimuka atas barang yang akan di impornya dengan mentrasfer uang sejumlah harga barang tersebut kepada bank di negara eksportir. Eksportir baru boleh mencairkan uang yang ada di pihak bank di negara eksportir tersebut bila eksportir telah melaksanakan pengapalan dengan menyerahkan dokumen-dokumen yang disyaratkan ke pihak bank yang ditentukan sebagai penerima uang transfer dari importir. (Wahyu dalam Kumpulan Materi Pelatihan Ekspor Impor, 2007: 25)

E. Macam Cara Ekspor

Dalam melaksanakan pemasaran barang diluar negeri dapat ditempuh beberapa cara antara lain sebagai berikut: (Amir M.S,2000: 106)

1. Ekspor Biasa

Barang dikirim 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.

a. Barter

Pengiriman barang ke luar negeri untuk ditukarkan langsung dengan barang yang dibutuhkan di dalam negeri.

b. Konsinyasi

Pengiriman barang ke luar negeri untuk dijual, sedangkan hasil penjualannya diberlakukan sama dengan hasil ekspor biasa.

c. Package Deal

Perjanjian perdagangan dengan salah satu negara dimana ditentukan sejumlah tertentu barang di ekspor ke negara itu dan sebaliknya dari negara itu akan di impor beberapa jenis barang yang dihasilkan negara tersebut.

d. Penyelundupan

Di negara manapun hampir ada baik perorangan maupun badan usaha yang hanya memikirkan kepentingannya sendiri dan tidak mengindahkan kepentingan masyarakat banyak, apalagi peraturan yang berlaku.

F. KONTRAK DAGANG (PPEI: 2007)

Dalam perdagangan internasional, dimana posisi kita diutamakan sebagai eksportir atau menjual barang dari Indonesia melewati batas pabean berlakulah sistem internasional atas hukum yang berlaku di kedua negara penjual dan pembeli.

Kontrak adalah perjanjian yang mempunyai ikatan hukum diantara dua pihak atau lebih. Sedangkan *Business law* mencakup secara luas bisnis, termasuk kontrak, sengketa, organisasi hubungan debitur/ kreditur dan masalah bisnis serta perjanjian lain.

1. Perencanaan Kontrak

a. Tahap Promosi

Banyak cara promosi yang dapat dilakukan, mulai dari yang pasif sederhana, dari mulut ke mulut sampai kegiatan diluar pameran seperti iklan dan website.

b. Tahap Inquiry

Calon pembeli menyatakan minatnya dengan mengirimkan *letter of inquiry* yang meminta eksportir menawarkan produknya dengan permintaan tertentu.

c. Tahap Offer Sheet

Setelah menerima inquiry eksportir akan membalas dengan offer sheet. Bila pembeli setuju dengan penawaran offer, offer sheet langsung dibuat performa invoice. Lalu penjual membalas dengan invoice resmi yang bermakna sebagai persetujuan atau didahului oleh *sales confirmation* atau *sales contract* yang disertai *general terms and condition*.

2. Isi Kontrak

Kontrak penjualan adalah suatu produk hukum yang disepakati kedua pihak dan diperkuat untuk dapat dibawa ke pengadilan bila terjadi perselisihan.

3. Elemen Kontrak

Kontrak dibentuk dari membuat penawaran dan penerimaan dari pihak lain. Untuk sahnya suatu perjanjian diadakan persyaratan yaitu elemen kontrak (*common law*) yang terdiri dari:

a. *Offer*

b. *Acceptance*

c. *Mutual Assent*

d. *Capacity*

e. *Consideration*

f. *Legality*

4. Alternatif Dispute Resolution

Berawal dari perubahan kondisi perdagangan dan hal lain, timbul secara tidak sengaja yang membuat satu pihak merasa dirugikan, kecewa atau menghitung sudah tidak bermanfaat kalau pekerjaan tersebut dilanjutkan sehingga terjadi perselisihan.

Arbitase setelah melalui tahapan mediasi konsiliasi dianggap sebagai jalan keluar yang positif bagi pengusaha untuk penyelesaian perkara, karena lebih cepat, tidak dipublikasikan ke muka umum dan diwasiti oleh pakar yang telah mendapat lisensi kerja sebagai arbitase. BANI adalah badan resmi arbitase di Indonesia yang menangani perselisihan dagang.

5. Incoterm

Adalah *terminology* dagang sebagai aturan internasional dan bukan suatu convention atau hukum melainkan suatu peraturan yang telah disepakati bersama hampir di seluruh dunia. Menjelaskan fungsi dari distribusi, biaya, resiko pengiriman atau pengantaran barang dari *sell* ke *buyer*.

BAB III

DESKRIPSI OBJEK

PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

1. Sejarah Dan Perkembangan CV. Titon Garment And Craft

Diambil dari nama pasangan suami istri ‘Unit Agustini’ dan ‘Tono Hartono’ berdirilah CV. Titon pada tanggal 04 agustus 1997 dengan harapan CV. Titon dapat berkembang menjadi perusahaan ekspor terbesar, termurah, terlengkap, terkuat dan menjadi tren dikalangan eksportir furniture. CV. Titon Garment and Craft pertama kali merintis usaha garment yang akhirnya berpindah ke jalur ekspor, dikarenakan usaha tersebut dirasa kurang berkembang.

Dengan modal awal sebesar 9 juta rupiah CV. Titon menyewa kantor sekaligus *gallery* di daerah minggiran dengan perincian 4 juta rupiah untuk kontrak selama 1 th dan sisanya digunakan sebagai modal kerja.

Setelah berjalan selama 11 tahun akhirnya CV. Titon memiliki gudang seluas 6000 m² yang dibagi menjadi 5 yakni 2 buah gudang produksi dan 3 buah *showroom*. Terbagi menjadi gudang PGRI sebagai gudang barang jadi, gudang indoors sebagai tempat pembuatan kayu-kayu meubel, *showroom* di Minggiran sebagai *head office*, *showroom* di ringroad Kasihan sebagai tempat untuk pengiriman dan *showroom* di Dukuh sebagai tempat untuk penjualan.

Produk-produk yang dihasilkan oleh CV. Titon berupa *handycraft*, *furniture*, alat yang dipergunakan untuk *outdoor* dan *indoor*. Sedangkan bahan-bahan yang digunakan terdiri dari enceng gondok, bambu, kayu, pandan, batu, kulit, rotan, dan lain-lain.

Sampai saat ini CV. Titon telah memiliki total asset sebesar Rp. 20.000.000.000,00 dengan besar hutang di bank berjumlah Rp. 2.500.000.000,00 dengan kondisi demikian CV. Titon Garment and Craft dalam keadaan baik walaupun terkena dampak krisis global. Untuk melancarkan proses berkembangnya perusahaan ini, CV. Titon Garment and Craft menjalin kerjasama dengan beberapa bank antara lain Bank Centarl Asia (BCA), Bank Lippo, Bank Negara Indonesia (BNI). Namun hal itu baru dilaksanakan setelah tiga tahun beroperasi, dikarenakan pada awal berdirinya perusahaan ini tidak memiliki asset yang dapat dijaminkan.

CV. Titon memulai ekspor pertama kali di th 1998 ke negara Perancis. Kemudian jalur ekspornya meluas ke berbagai pelosok dunia seperti ASIA (Malaysia, Singapore, Jepang) Eropa (Inggris, Perancis, Irlandia, Belgia, Swedia, Belanda, Spanyol) Amerika Selatan (Costa Rica) Amerika Utara (Miami) Timur Tengah (Libanon dan Arab Saudi) Australia, Afrika (mesir) dan Afrika Selatan dan masih banyak lagi.

CV. Titon tidak hanya memproduksi barang sendiri tetapi mengambil produk-produk kerajinan dari *supplier* luar atau biasa disebut dengan *outsourcing*. Produk yang diambil berasal dari *supplier* di berbagai daerah seperti Jogja, Solo, Klaten, Pati, Bali, Lombok dan sebagainya.

Total dari keseluruhan karyawan CV. Titon adalah 107 orang, diantaranya 18 orang ditempatkan di showroom Minggiran, 24 orang di showroom Dukuh, 33 orang di showroom Kasihan, 14 orang di gudang PGRI, 9 orang di gudang Indoors, dan 9 orang penjaga malam.

Media pemasaran CV. Titon melalui pameran, menjadi supplier untuk para distributor yang sedang mengikuti pameran di dalam maupun luar negeri, melalui internet dan katalog yang dipublikasikan.

Design barang berasal dari CV. Titon sendiri maupun supplier dan customer yang menginginkan produk dengan *design* mereka sendiri, CV. Titon selalu mengikuti *trend* penjualan bahkan menjadi *trend* itu sendiri, secara singkat dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a) 1998-1999 = Anyaman (sarung bantal, sepatu tenun, gorden, selendang dan lain-lain)
- b) 2000-2004 = Perlengkapan makan (lilin, taplak meja, tempat gelas, tempat piring dan lain-lain)
- c) 2005-2006 = Meuble.
- d) 2007-2009 = *Outdoor* (perlengkapan taman)

CV. Titon merupakan perusahaan ekspor yang produktif, di tahun 1998-1999 rata-rata mengekspor sebanyak dua kali seminggu, tahun 2000-2003 hampir setiap hari mengekspor barang, tahun 2004-2005 berkurang menjadi dua hari sekali dikarenakan banyak saingan, sedangkan di tahun 2006-2009 permintaan ekspor menurun menjadi lima hari sekali diakibatkan oleh gempa yang menimpa

wilayah yogyakarta pada tahun 2006 dan krisis global hingga saat ini. Penurunan pemesanan dari buyer luar negeri mencapai 40%, bahkan pesanan yang berasal dari wilayah Amerika mencapai 0%.

Selain terkena dampak adanya krisis global dengan penurunan pemesanan, CV. Titon Garment and Craft juga sering mengalami keterlambatan pembayaran setelah barang dikirimkan. Jika pada tahun – tahun sebelumnya CV. Titon Garment and Craft telah dapat menerima pembayaran setelah sepuluh hari kontainer diberangkatkan (barang dikirim), namun untuk satu tahun terakhir CV. Titon Garment and Craft menerima pembayaran dengan jangka waktu tiga bulan setelah kontainer diberangkatkan (barang dikirim).

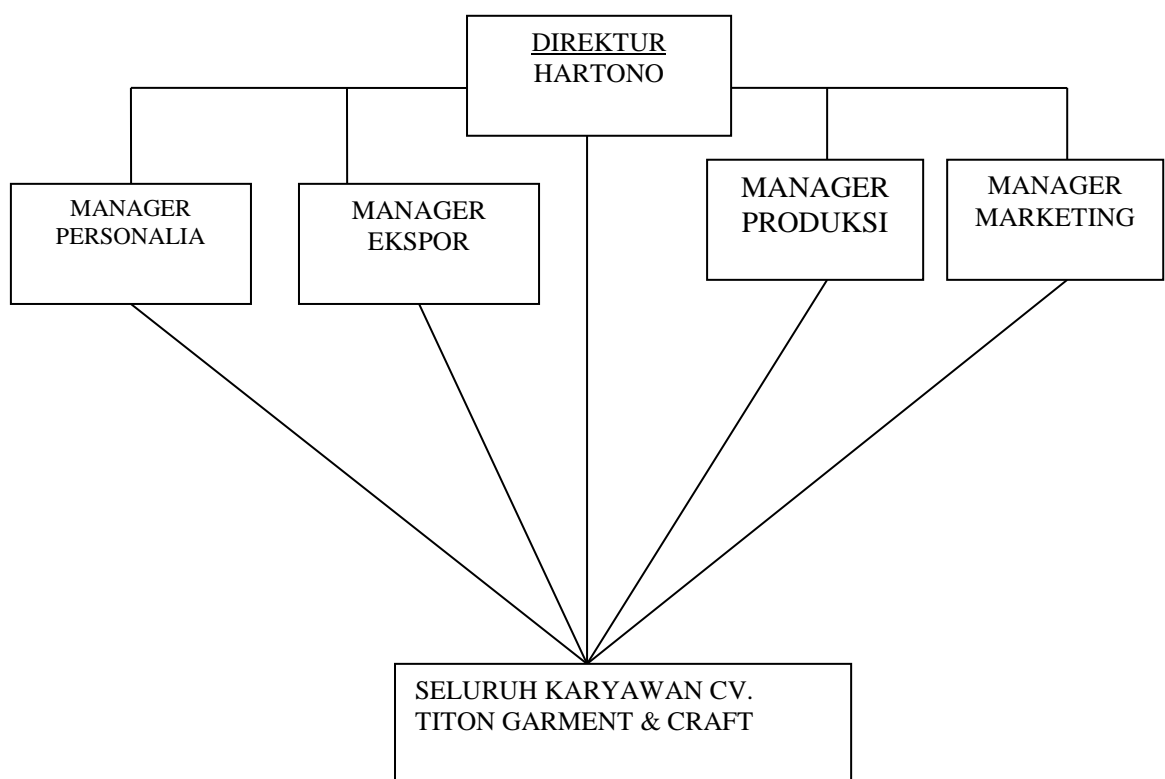
Ditengah deraan krisis global CV. Titon Garment and Craft masih mampu bertahan dan berkembang. Hal itu dikarenakan penggunaan bahan bekas sebagai bahan baku utama. Selain untuk meminimalisasi biaya produksi, sejak awal berdiri CV. Titon Garment and Craft telah menerapkan konsep daur ulang.

Karena bahan bekas yang telah digunakan dan menjadi “sampah” dapat memberi kesan unik dan antik, jika diolah dengan baik. Produk – produk yang dihasilkan CV. Titon Garment and Craft mempunyai ciri khas dan daya tarik tersendiri, yang membuat produk dari CV. Titon Garment and Craft tetap banyak peminatnya.

Kendala utama yang masih terus dihadapi CV. Titon Garment and Craft hingga saat ini adalah ketepatan waktu produksi dan kualitas produk yang tidak dapat konstan. Hal itu dikarenakan tidak semua barang – barang merupakan hasil

produksi sendiri melainkan mengambil dari para supplier. Sehingga untuk menyesuaikan waktu produksi dan menjaga kualitas sangatlah sulit.

2. Struktur Organisasi CV. Titon Garment and Craft



Gambar 1.5. bagan struktur organisasi CV. Titon

Sumber: CV. Titon

Tugas dan Kewenangan :

- a. Direktur bertugas mengarahkan seluruh kegiatan yang akan dilaksanakan oleh para manager, mengevaluasi hasil dari pekerjaan para manager yang pada akhirnya akan menerima laporan pada setiap minggunya. Dan direktur juga berkewenangan untuk mengontrol arus keluar masuknya keuangan.
- b. Manager Personalia bertugas merekrut tenaga baru bila dibutuhkan, mengatur jam kerja karyawan. Menyampaikan kebijakan - kebijakan yang diputuskan oleh Direktur kepada para karyawan. Manager personalia memiliki kewenangan untuk memproses apabila para karyawan melakukan sebuah pelanggaran kerja.
- c. Marketing manager bertugas sebagai pintu gerbang arus produksi dimana semua pekerjaan berawal dari proses transaksi dari pemasaran. Dan marketing manager juga bertugas untuk melakukan promosi melalui media email atau katalog.
- d. Manager ekspor mempunyai tugas menyiapkan barang – barang yang dipesan oleh buyer. Dan setelah barang siap manager ekspor harus menyiapkan pengiriman. Selain itu juga manager ekspor melakukan konfirmasi dengan bagian pelabuhan tentang jadwal kontainer. Wewenang manager ekspor adalah memerintahkan para karyawan untuk mengadakan pengepakan, pengiriman dan memasukan barang kedalam kontainer.
- e. Manajer produksi bertugas setelah ada pesanan dari buyer , maka akan memerintah kepada para karyawan dibagian produksi untuk memulai proses produksi, jika tidak dapat dikerjakan sendiri maka manajer akan

menyebarkan *processing order* kepada supplier untuk memproduksi barang – barang pesanan.

3. Proses Produksi

Proses produksi CV. Titon dimulai dari pemilihan bahan baku, CV. Titon hanya menggunakan bahan baku yang berkualitas diantaranya adalah parafin yang diekspor langsung dari Republic Rakyat Cina, kayu erosi yang berasal dari Solo yang merupakan kayu bekas bantalan rel kereta api, akar kayu jati yang didatangkan langsung dari jepara, bambu dari klaten dan masih banyak lagi.

Gudang PGRI merupakan gudang yang membuat kerajinan lilin. Pada saat krisis global sekarang ini CV. Titon meminimalisasi biaya produksi dengan cara mengurangi biaya penggunaan bahan bakar pembuatan lilin yang sebelumnya menggunakan bahan bakar gas minyak tanah beralih dengan menggunakan kayu-kayu bekas produksi.

Pembuatan kerajinan lilin dengan cara mencampur parafin dengan stereniacid yang dipanaskan hingga meleleh. Kemudian dituangkan kedalam wadah-wadah yang telah disediakan sesuai dengan pesanan. Penuangan lilin tersebut pun secara berkala agar lilin terbentuk dengan baik. Apabila dalam jangka waktu tertentu stock lilin belum dapat terjual, maka akan timbul jamur sehingga menyebabkan lilin rusak. Untuk mensiasatinya CV. Titon melakukan daur ulang dengan cara mengeluarkan lilin dari wadahnya kemudian memanaskannya kembali dan memulai proses pembuatan lilin dari awal.

Jalur kerja pada CV. Titon dimulai dari order yang masuk melalui email atau pemesanan secara langsung. Kemudian diteruskan dengan pembuatan proforma invoice yang dikirimkan kembali kepada buyer, setelah buyer menyetujui proforma invoice tersebut lalu ditangani oleh bagian processing order untuk melakukan proses produksi, setelah produksi selesai dilakukan proses pengepakan. Setelah buyer melunasi pembayaran kemudian barang dikirimkan.

Namun CV. Titon tidak dapat memulai produksinya jika pembeli tidak dapat memberikan down payment. Pembayaran untuk tata cara domestik. Jika untuk para pembeli luar negeri CV. Titon menerapkan pelunasan pembayaran setelah kontainer sepuluh hari berangkat.

Inovasi produk dilakukan setiap tiga bulan sekali oleh CV. Titon, namun untuk produk-produk baru, CV. Titon hampir setiap hari menerimanya dari para supplier. Jumlah yang diterimapun beragam tergantung pada barang yang mampu dibuat oleh supplier itu sendiri.

Untuk saat ini hasil produksi dari CV. Titon mengalami penurunan jumlah produksi karena berkurangnya jumlah pembeli, sebagian dari mereka dikarenakan telah beralih profesi.

4. Langkah-langkah Melakukan Transaksi Pembayaran.

Prosedur L/C yang digunakan oleh CV. Titon yakni:

- a. Importer melakukan konfirmasi kepada CV. Titon bahwa mereka ingin menggunakan L/C dalam melakukan transaksi perdagangan.

b. Setelah terjadi kesepakatan antara buyer dan CV. Titon, maka buyer tersebut menghubungi bank Devisanya untuk membuka L/C.

c. Bank devisa tersebut kemudian menghubungi bank korespondensinya di Indonesia. Selanjutnya bank tersebut menghubungi eksportir agar segera mempersiapkan barang-barang yang dipesan oleh buyer beserta syarat-syarat dan ketentuan dari L/C tersebut. Biasanya buyer menunjuk shipping agency nya sendiri, sehingga pihak eksportir hanya mengikuti keinginan buyer tersebut kemudian menyesuaikan jadwal keberangkatan barang.

d. Beberapa saat setelah barang diberangkatkan, eksportir meminta pelunasan kepada bank dengan menunjukkan bukti-bukti bahwa barang tersebut telah dikapalkan seperti B/L, invoice, COO dan lain-lain yang sesuai dengan permintaan L/C.

e. Untuk mengambil barang ekspor di pelabuhan, buyer hendaknya melunasi pembayaran L/C di bank Devisanya lalu mendapatkan surat-surat bukti pengapalan yang asli.

Prosedur Advance Payment yang digunakan oleh CV. Titon yakni:

- a. Eksportir mengirimkan offer sheet kepada calon buyer.
- b. Jika buyer tersebut tertarik maka akan mengirimkan kembali berupa proforma invoice.
- c. Proforma invoice tersebut diserahkan kepada bagian Purchase Order agar segera mempersiapkan barang-barang pesanan.

- d. Setelah semua barang siap barulah dibuat invoice kemudian meminta down payment kepada buyer.
- e. Barang-barang tersebut dikapalkan beserta copy dari PL, invoice, B/L, COO, dan PEB. Setelah sisa pembayaran dilunasi oleh buyer barulah semua dokumen asli dikirimkan kepada buyer.

B. PEMBAHASAN

1. Sistem Pembayaran Yang Digunakan Pada CV. Titon Garment and Craft.

CV. Titon Garment And Craft merupakan perusahaan ekspor yang menerapkan sistem pembayaran internasional yang berupa *letter of credit* dan *advance payment*. Namun dalam prakteknya, CV. Titon lebih memilih untuk menggunakan *advance payment*, dikarenakan lebih efektif dan efisien. Sistem pembayaran *letter of credit* hanya diberlakukan untuk buyer American Indian (Valensia) yang merupakan *buyer* utama dari Spanyol. Penggunaan *letter of credit* hanya digunakan apabila *buyer* tersebut yang meminta, karena dinilai kurang praktis dan prosesnya membutuhkan waktu yang relatif lama. Untuk lebih jelasnya dapat dijabarkan sebagai berikut:

Advance payment merupakan sistem pembayaran internasional dimana *buyer* menyerahkan *down payment* kurang lebih sebesar 40 persen dari total pembayaran kepada eksportir sebagai tanda persetujuan antara kedua belah pihak. Setelah barang sampai ke tangan *buyer* dan *buyer* tersebut telah melunasi total keseluruhan dari pembayaran, dokumen-dokumen ekspor yang asli dikirimkan kepada *buyer* yang bersangkutan.

Tahap-tahapan melakukan prosedur pembayaran internasional berawal dari penawaran yang dibuat oleh CV. Titon yang kemudian ditawarkan melalui email dan *showroom*. Setelah *buyer* memberikan *order* kemudian perusahaan membuat proforma invoice dan diteruskan oleh bagian *processing order* yang akan memulai proses produksi atau menunjuk *supplier* yang telah ahli di bidang masing-masing untuk menyelesaikan pesanan tersebut.

Apabila barang telah siap untuk dikirim, perusahaan akan menghubungi *buyer* kembali untuk memberitahukan jadwal pengiriman dan melunasi sisa pembayaran. Kemudian CV. Titon mengirimkan barang serta copy dokumen. Setelah *buyer* melunasi pembayaran, dokumen-dokumen ekspor yang asli berupa COO (*Certificate Of Origin*), B/L (*Bill Of Lading*), PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang), dan lain-lain.

Letter of credit adalah sistem pembayaran internasional yang dilakukan antara eksportir dan importir dengan menggunakan bank di masing-masing negara sebagai perantara keduanya dalam melakukan transaksi pembayaran.

Buyer tertentu yang menginginkan penggunaan *letter of credit* dalam transaksi pembayarannya, menunjuk opening bank di negaranya untuk menjadi perantara dengan eksportir. Eksportir hanya mengikuti prosedur L/C dari bank tersebut sesuai dengan sales contract.

2. Keuntungan dan Kerugian.

Keuntungan bagi CV. Titon dalam menggunakan sistem pembayaran advance payment pada CV. Titon adalah sebagai berikut:

1. *Fleksible*, apabila barang belum siap untuk dikirim eksportir dapat menunda waktu keberangkatan kontainer.
2. Prosedurnya lebih mudah.
3. *Down payment* yang dapat digunakan untuk membantu proses produksi.

Kerugian bagi CV. Titon dalam menggunakan sistem pembayaran *advance payment* pada CV. Titon adalah sebagai berikut:

1. waktu pembayaran ditentukan oleh *buyer*, apabila *buyer* belum bisa melunasi pembayaran maka perusahaan akan melakukan penundaan pengiriman barang. Jika terjadi penundaan pengiriman barang selama lebih dari satu bulan, maka harus dilakukan pengepakan ulang terhadap barang-barang tersebut.
2. Rawan terjadi wan prestasi, yaitu dengan terjadinya gagal bayar *buyer* tidak memenuhi kewajibannya untuk melunasi pembayaran.
3. Kurang aman bagi eksportir maupun importir.
4. Terkadang jumlah uang yang diterima tidak sesuai dengan yang diperkirakan, dikarenakan terjadinya kerusakan barang sewaktu dalam perjalanan menuju kenegara tujuan yang menyebabkan *buyer* mengajukan klaim, sehingga perusahaan menutupnya dengan mengganti *item* yang rusak maupun memberikan diskon pada pemesanan selanjutnya.

Keuntungan bagi CV. Titon dalam menggunakan *letter of credit* sebagai sistem pembayaran:

1. Mendapat jaminan kepastian barang dari importir.
2. Kemungkinan memperoleh bantuan keuangan (kredit) dari bank lebih mudah.
3. Lebih aman bagi kedua belah pihak.
4. Tepat waktu, sesuai dengan prosedur dalam *seles contract*.

Kerugian bagi CV. Titon dalam menggunakan *letter of credit* sebagai sistem pembayaran:

1. Prosesnya terlalu rumit dan memakan banyak waktu.
2. Mengurangi keuntungan, dikarenakan adanya potongan biaya dari bank. Biaya-biaya tersebut meliputi *advice L/C*, waktu presentasi, provisi administrasi, dan biaya untuk pengiriman dokumen.
3. Tidak ada kompensasi, barang harus tetap dikirimkan meskipun belum siap dikarenakan prosedur *letter of credit*.

Oleh karena itu, dilihat dari perolehan keuntungan yang mampu dicapai secara maksimum, yaitu dengan menerapkan sistem pembayaran *advance payment*. Hingga saat ini CV. Titon tetap memilih *advance payment* sebagai sistem pembayaran utama kepada para buyernya.

BAB IV

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian di CV. Titon Garment and Craft, penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan, yaitu :

1. Bahwa CV. Titon Garment and Craft merupakan perusahaan produktif yang mampu menghasilkan barang-barang ekspor serta mampu menciptakan tren dikalangan eksportir lainnya.
2. Hambatan atau kendala yang masih sering ditemui oleh CV. Titon Garment and Craft lebih banyak dipengaruhi faktor jarak tempat tujuan ekspor dan jangka waktu pengiriman barang.
3. Keterlambatan pelunasan pembayaran masih menjadi salah satu kendala bagi CV. Titon.
4. Sistem pembayaran internasional yang diterapkan oleh CV. Titon *Garment and Craft*, berupa kegiatan transaksi ekspor dengan menggunakan sistem pembayaran berupa *advance payment* dan *letter of credit*.

Maka dapat diambil kesimpulan bahwa CV. Titon lebih cenderung menggunakan sistem pembayaran *advance payment* kepada keseluruhan buyer kecuali American Indian (Valensia).

Dengan adanya *down payment*, membantu perusahaan dalam proses produksi yang sebagian besar *outsourcing*. Sehingga dana tersebut dapat digunakan sebagai modal awal oleh *supplier* dalam produksi. Alasan perusahaan memilih *advance payment* dikarenakan prosedurnya relatif mudah dan tidak berbelit-belit sedangkan untuk urusan waktu pengiriman lebih fleksible. Jika *supplier* belum bisa menyelesaikan pesanan dalam waktu yang ditentukan dikarenakan adanya hambatan seperti tidak tersedianya bahan baku, faktor iklim sehingga jadwal pengiriman barang terpaksa diundur. Dengan menggunakan *advance payment* hal itu mungkin saja terjadi.

CV. Titon telah menggunakan sistem pembayaran *advance payment* selama kurang lebih 11 tahun, sedangkan *letter of credit* mulai digunakan pada tahun 2004. Yang berarti, selama 11 tahun tersebut CV. Titon merasa nyaman dan tidak dirugikan dengan menggunakan sistem pembayaran *advance payment* tersebut.

C. SARAN

Dari pembahasan serta kesimpulan yang telah diuraikan diatas, maka penulis dapat memberikan masukan atau saran kepada CV. Titon *Garment and Craft* agar lebih berhati-hati dalam menggunakan sistem pembayaran *advance payment*, dikarenakan setiap keuntungan sudah pasti memiliki kerugian. Bilamana tidak berhati-hati, resiko terjadinya wan prestasi juga cukup tinggi, dilihat dari ketiadaan jaminan dari bank.

DAFTAR PUSTAKA

Amir, MS. 2004. *Korespondensi Bisnis Ekspor Impor*. PPM. Jakarta.

Mitchell, Charles. 2001. *Budaya bisnis internasional*. World Trade Press. Jakarta.

Madura, Jeff. 2001. *Ekonomi Internasional*. World Trade Press. Jakarta.

Hutabarat, Roselyne. 1992. *Transaksi ekspor impor*. Erlangga. Jakarta.

Agung, Setyo Wahyu. 2007. *Kumpulan Materi Pengantar Ekspor Impor*. Program Studi Diploma III Fakultas Ekonomi. Surakarta.

Hari Murti dan Wahyu Setyo Agung. 2004. *Panduan Magang Kerja dan Penulisan Tugas Akhir D-3 Bisnis Internasional*. Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret.

PPEI. 2007. *Modul Penunjang Praktek D III Bisnis Internasional*.

www.google.com

www.wikipedia.com