

Sale's contract process

Pada rakabu furniture



Tugas Akhir

Di ajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Persyaratan

Mencapai Gelar Ahli Madya pada

Program Diploma III Bisnis Internasional Fakultas Ekonomi

Universitas Sebelas Maret Surakarta

Disusun Oleh :

Herlina Intan P.

F3106083

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA
2009**

ABSTRACT

SALE'S CONTRACT PROCESS IN RAKABU FURNITURE

HERLINA INTAN P

F3106083

Basically, this final project is made to understand about sale's contract process done in Rakabu Furniture and the kind of barrier faced in sale's contract process and about how the company copes with that barrier.

The research method used is case study that is by taking one certain object. Meanwhile the data is derived directly from the source, this data is taken trough direct interview with Rakabu Furniture. Meanwhile, the secondary data is derived from other source related to the research, this kind of data is derived from both books and other sources.

From the result of the research, it can be concluded that sales contract process done by Rakabu Furniture consist of promotion, inquiry, offer sheet, ordersheet, export sale's contract, and sale's confirmation fro the buyers who are still new. While for fixed buyer, in the sales contract process phase it is sufficient to use order sheet and the sales contract is sufficient to be done trough Tegraphic Transfer (T/T).


The suggestion that can be presented is that in sale's contract process Rakabu Furniture is better to be more precise in paying attention to the requirements wanted by the importer carefully. It is because when the company can not fulfill one of requirement wanted by the importer then it can raise fatal result. Then, about the payment method used, it is better that Rakabu Furniture as best as possible to use payment system by applying L/C method (Letter of Credit), because it can decrease the risk possessed if being compared with non L/C method.

HALAMAN PERSETUJUAN

Surakarta, Agustus 2009

Disetujui dan diterima oleh

Pembimbing


Izza Mafruhah SE,M.Si
NIP. 197203232002122001

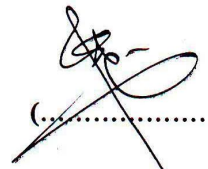
HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima baik oleh tim penguji
Tugas Akhir Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta guna
Melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk memperoleh
Gelar Ahli Madya Bisnis Internasional

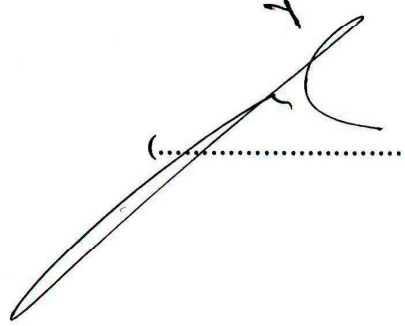
Surakarta, Agustus 2009

1. Drs. Supriyono, M.Si
NIP. 196002211986011001

2. Izza Mafruhah SE,M.Si
NIP. 197203232002122001



(.....)



(.....)

MOTTO

Biasanya orang yang gagal ialah mereka yang tidak menyadari bahwa mereka sudah dekat dengan kesuksesan ketika mereka menyerah.

(Thomas Alfa Edison)

Barang siapa mengenal dirinya maka sungguh dia mengenal Tuhannya

(ali bin abi Tholib ra)

Impian, semangat, tindakan, doa dan kesabaran merupakan satu kesatuan untuk menuju kata kesuksesan

(penulis)

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan karya ini kepada :

1. Papa dan mama, terima kasih atas kasih sayang yang tak dapat dinilai dengan apapun.
2. Kakakku dan dedek, terima kasih atas doa dan dukungannya.
3. Alm pakde Hadi & kel. Jatiwaringin
4. Almamaterku

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Segalah puji dan syukur penulis penjatkan kehadirat Allah SWT atas rahmat-Nya yang dilimpahkan pada kita semua, meskipun dengan kemampuan dan waktu yang terbatas akhirnya penulis mampu menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir dengan judul “**SALE’S CONTRACT PROCESS PADA RAKABU FURNITURE**” Penyusunan Tugas Akhir ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bantuan, dorongan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini pihak-pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu hingga tersusun tugas akhir ini, khususnya kepada :

1. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret.
2. Ketua Program dan Sekretaris Program DIII Bisnis Internasional Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Izza mafruhah SE,M.Si, selaku pembimbing yang dengan arif dan bijaksana telah banyak memberikan pengarahan, petunjuk, nasehat, bimbingan hingga tersusunnya laporan Tugas Akhir ini.
4. Seluruh staf dan karyawan Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta, yang telah memberikan bantuan administratif kepada penulis.
5. Direktur Utama RAKABU FURNITURE yang telah berkenan memberikan izin magang kerja dan penelitian untuk penulisan laporan Tugas Akhir ini.

6. Bapak Sulistyono, salah satu staf karyawan Rakabu Furniture yang telah banyak memberikan banyak informasi guna menyelesaikan penulisan tugas akhir ini.
7. Seluruh staf dan karyawan Rakabu Furniture yang telah memberi dukungan dan semangat bagi penulis.
8. Sahabat-sahabat terbaikku dwi, desta, galuh thanks guys for everything....
9. Teman seperjuangan ayut thanks yut buat semua bantuannya saran- saran yang kemarin buat aku bisa bangkit lagi dan menatap ke depan buat nyapai semuanya.
10. Temen-temen BI angkatan'06
11. Semua pihak yang tidak dapat penulis berikan satu persatu yang telah membantu hingga tugas akhir ini selesai.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir masih ini jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang konstruktif bagi berbagai pihak sangat penulis harapkan demi kesempurnaan penulisan tugas akhir ini.

Surakarta, Juli 2009

Penulis

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|----------------|
| HALAMAN JUDUL..... | i |
| HALAMAN ABSTRAKSI..... | ii |
| HALAMAN PERSETUJUAN..... | iii |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | iv |
| HALAMAN MOTTO | v |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | vi |
| HALAMAN KATA PENGANTAR..... | vii |
| HALAMAN DAFTAR ISI | ix |
| HALAMAN DAFTAR GAMBAR..... | xi |
| HALAMAN TABEL | xii |
| HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN | xiii |
| | |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Perumusan Masalah..... | 5 |
| C. Tujuan Penelitian..... | 5 |
| D. Kegunaan Penelitian..... | 5 |
| E. Metode Penelitian..... | 6 |
| | |
| BAB II LANDASAN TEORI..... | |
| A. Kegiatan Ekspor | 8 |
| 1. Pengertian Ekspor | 8 |
| 2. Syarat-syarat Ekspor | 6 |
| 3. Prosedur Ekspor | 9 |
| 4. Dokumen-dokumen yang berhubungan dengan kegiatan ekspor..... | 12 |
| B. Kontrak Dagang Ekspor..... | 17 |
| 1. Pengertian Kontrak | 17 |

| | |
|---|----|
| 2. Syarat Sah Kontrak | 18 |
| 3. Pihak-pihak Yang Terkait dalam Kontrak | |
| Dagang | 19 |
| C. Proses terjadinya <i>Sales contract process</i> | 22 |
| D. Incoterm 2000 | 25 |
| | |
| BAB III DESKRIPSI OBYEK PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | |
| A. Gambaran Umum Perusahaan | 32 |
| i. Sejarah Berdirinya Rakabu Furniture | 32 |
| ii. Lokasi Perusahaan | 34 |
| iii. Struktur Organisasi | 34 |
| iv. Personalia Rakabu Furniture..... | 38 |
| v. Produk Yang Dihasilkan | 40 |
| vi. Pemasaran | 41 |
| B. Pembahasan..... | 43 |
| 1. <i>Sales contract process</i> yang dilakukan Rakabu Furniture | 43 |
| 2. Hambatan-hambatan yang dialami Rakabu Furniture..... | 54 |
| 3. Cara mengatasi hambatan-hambatan yang terjadi dalam <i>sales contrac</i> pada Rakabu Furniture | 57 |
| | |
| BAB IV PENUTUP | 61 |
| A. Kesimpulan | 61 |
| B. Saran | 61 |
| | |
| DAFTAR PUSTAKA | 64 |
| LAMPIRAN..... | 65 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| II.1 Prosedur eksor | 11 |
| II.2 Proses Terjadinya Sale's Contract Process | 22 |
| III.1 Struktur Organisasi | 37 |
| III.3 Sale's Contract Process yang terjadi pada Rakabu Furniture | 44 |
| III.4 Telegraphic Transfer (TT) | 52 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| III.1 Jumlah Karyawan Rakabu Furniture..... | 39 |
| III.2 Volume Penjualan Rakabu Furniture..... | 42 |

DAFTAR LAMPIRAN

1. Purchase Order
2. Performa Invoice
3. Letter Of Credit (L/C)
4. Instruksi pengapalan
5. commercial invoice
6. Bill Of Lading (B/L)
7. Packing List
8. Inspection Certificate
9. Benefiary Certificate
10. PEB