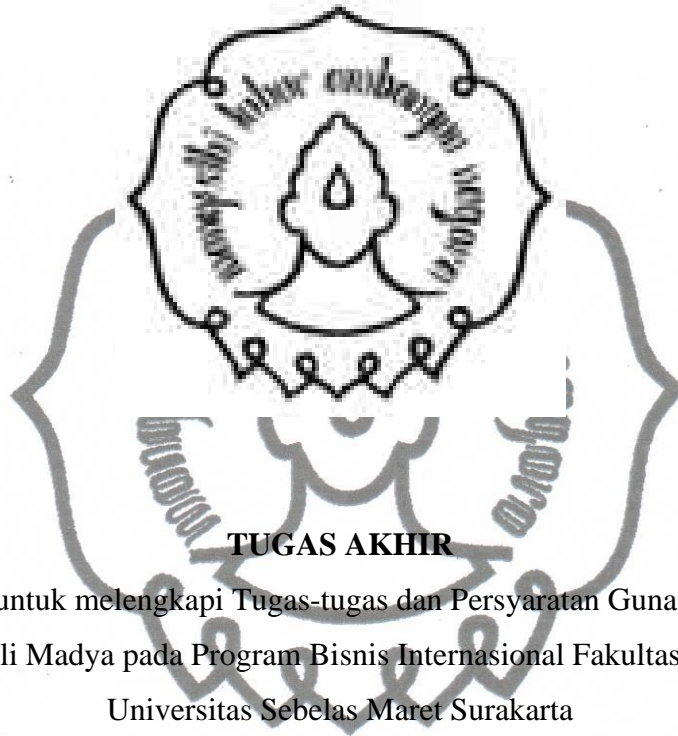


**PROSES PENANGANAN EKSPOR BARANG GENERAL CARGO (GENCO) MELALUI
UDARA PADA
PT. INTERNUSA HASTA BUANA BRANCH SOLO**



Oleh:

Bangun Yunianto

F3108045

PROGRAM STUDI DIPLOMA III BISNIS INTERNASIONAL

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS SEBELAS MARET

SURAKARTA

2011

commit to user

HALAMAN PERSetujuan PEMBIMBING

Tugas Akhir dengan judul **PROSES PENANGANAN EKSPOR BARANG GENERAL CARGO (GENCO) MELALUI UDARA PADA PT. INTERNUSA BASTA BUANA BRANCH SOLO.**

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk diajukan guna mencapai derajat **SAH Master Program IIII Studi International Trade**

Surabaya, Juli 2011

Ditandatangani dan disetujui oleh

Pembimbing

Nurul Hudaibillah S.K.M.M.
NIP. 196004012009012021

HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan disetujui oleh ahli (tim pengaji)

Tugas Akhir Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret guna melengkapi

syarat-syarat dan persyaratan yang-syarat untuk memperoleh gelar

AKSI Media Bisnis Internasional

Sebutan, Juli 2011

Tim pengaji Tugas Akhir

1. Drs. HKM. Bambang Karsono, M.Si
NIP. 196702211964031002

Prinsip

2. Rendi Laksana, S.E., M.Si
NIP. 196809011964011002

Ukuran Perhitungan



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM DIPLOMA III

Jl. Sekeloa Utara 1, Karanganyar, Sukoharjo 57126 (Telp: 0271-7194744) Fax: 0271-7194744

SURAT PERNYATAAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini mahasiswa Program Diploma III, Fakultas Ekonomi, Universitas Sebelas Maret:


Nama : Dangan Yudianto
 NIM : 21108041
 Program Studi : III Manajemen Internasional
 Tempat / Tgl. Lahir : Semarang, 01 Juni 1986
 Alamat : Dusun Klothar, RT. 04/002 Kecamatan Pabelan Kabupaten Semarang, Jawa Tengah

Pembimbing Tugas Akhir : Nural Istiqomah, S.P., M.Si.
 Judul Tugas Akhir : Proses Perancangan Layout Factory General Cargo (Gencor) Melalui Utilitas Pada PT. Intermasa Hama (Pusat Branch Solo)

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir yang saya buat merupakan hasil karya sendiri saya sendiri
2. Apabila terdapat pelanggaran hasil, bahwa Tugas Akhir ini merupakan hasil aplikasi/realisasi/karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi pada:
 - a. Sekolah: dipertahankan kelas, bersedia menerima Tugas Akhir yang dapat dipertahankan
 - b. Sekolah dipertahankan kelas, penghapusan nilai dan pemutusan (sanksi keberagaman)

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya

Semarang, Juli 2011
 Mahasiswa

 Dangan Yudianto
 NIM/21108041

HALAMAN MOTTO

- ❖ Sesungguhnya orang-orang yang mengatakan, "Tuhan kami ialah Allah", kemudian mereka meneguhkan pendirian mereka, maka malaikat akan turun kepada mereka (dengan mengatakan), "janganlah kamu merasa sedih dan bergembiralah kamu dengan (memperoleh) surga yang telah dijanjikan Allah kepadamu" (QS. Fushilat : 30)
- ❖ **Infiru khifafan wa tsiqalan!** ...Berjuanglah kamu, baik dalam keadaan ringan ataupun berat...
(Surah At-Taubah, ayat 41)
- ❖ Pahlawan bukanlah orang yang berani meletakkan pedangnya ke pundak lawan, tetapi pahlawan sebenarnya ialah orang yang sanggup menguasai dirinya di kala ia marah (Nabi Muhammad SAW)
- ❖ Musuh yang paling berbahaya di atas dunia ini adalah penakut dan bimbang. Teman yang paling setia, hanyalah keberanian dan keyakinan yang teguh. (Andrew Jackson).
- ❖ Dan janganlah kamu mengikuti apa yang kamu tidak mempunyai pengetahuan tentangnya, sesungguhnya pendengaran, penglihatan dan hati, semuanya itu akan dimintai pertanggungjawabannya. (QS. Al-Israa : 26)
- ❖ Ilmu itu menghidupkan Islam, dan tiang Iman. Dan barangsiapa yang mempelajari ilmu lalu diamalkannya, Allah ajarkan dia apa-apa yang tidak ia ketahui. (Hadist riwayat Abu Syekh)
- ❖ Jalani hidup ini dengan keikhlasan, syukuri dengan ketulusan. (Syekh Ian Al-Bukhori)
- ❖ Jika kau lelah, basuh peluhmu dengan sabar, ceritakan dukamu pada ketabahan, usap air matamu dengan harapan, jika terluka tetaplah tersenyum tuk sekitarmu, itu tanda Allah menyanyangimu. (Syekh Ian Al-Bukhori)

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini saya persembahkan untuk :

- **ALLAH SWT, Robb semesta alam yang selalu memancarkan rahmat NYA tiada henti, termasuk kepada hamba NYA yang satu ini.**
- **Nabi Muhammad SAW, Murobbi sejati, Sang inspirator arsitek peradaban generasi robbany.**
- **Emak dan Bapak, (*my real hero*) yang tiada kenal lelah berjuang untuk merawat titipan Allah ini, rela berkorban tanpa di minta sekalipun untuk mengorbankan dirinya demi kebahagiaan anak-anaknya. Semoga Allah selalu melimpahkan rahmat dan kebahagiaan yang berlipat untuk kalian. Aamiin.**

KATA PENGANTAR

Segenap puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala nikmat yang telah diberikann terutama nikmat sehingga penulis dapat menyelesaikan amanah akademis ini melalui Tugas Akhir yang berjudul “ **PROSES PENANGANAN EKSPOR BARANG GENERAL CARGO (GENCO) MELALUI UDARA PADA PT. INTERNUSA HASTA BUANA BRANCH SOLO** ”.

Dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini, penulis mendapatkan banyak sekali petunjuk, bimbingan dan dukungan semangat yang luar biasa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan penuh kesadaran penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT sebagai sumber hidayah dan inayah serta muara segala pengorbanan dan amal.
2. Nabi Muhammad SAW sebagai inspirator dan idola penulis dalam segala kebimbangan yang terkadang muncul dalam kesulitan selama hidup ini.
3. Dr. Wisnu Untoro, MS. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret.
4. Drs. Harimurti, M.si. selaku Ketua jurusan Bisnis Internasional.
5. Nurul Istiqomah, S.E, M.Si, selaku pembimbing skripsi yang telah bersabar memberikan bimbingan yang sangat berarti bagi penulisan Tugas Akhir ini. Tata bahasa ilmiah, kemantapan mental serta kematangan argumentasi, yang menjadi acuan penulis untuk belajar lebih mendalam, yang sangat berharga.

6. Bapak-bapak dan Ibu-ibu dosen Fakultas Ekonomi UNS. Terima kasih atas dedikasi, pengorbanan dan motivasinya selama ini.
7. Bapak dan Emak, pahlawan sejati, yang tidak akan pernah berhenti untuk mendoakan kebahagiaan anak-anaknya. Jasa yang pantang untuk dilupakan dan harus segera dibalas, Serta keluarga besarku yang mendukung pendidikanku, matur suwun atas doa-doanya kepadaku.
8. Saudara-saudaraku tersayang, tak lupa hadai tolanku, dengan kasihmu aku tegar karna itu merupakan rachmad dari Allah yang ku dapat di muka bumi ini, tak lupa kawan seperjuanganku, Fahmi, dik Hasan, dik Hakim, yang selalu ada dikala aku butuh bantuan, dan tak lupa dik Sipfa yang telah membuatku faham akan kasih dan sayang terhadap sesama, yang bisa membuatku membedakan antara kasih dan nafsu belaka, kana sesungguhnya manusia takkan sanggup hidup sendirian tanpa ijin Allah SWT.
9. Dan Semua kawan-kawan B.I. terimakasih. Kawanku yang tak sempat ku sebutkan, maafkan aku dan terimakasih atas apa yang kalian berikan pada ku. Muhammad Fauzan (yayan) serta Farhan (A'an). Terima kasih atas doa dan semangatnya selama ini. Maaf, belum bisa menjadi kakak yang baik untuk kalian.
10. Teruntuk pejabat FE, yang selalu meluangkan wanktu untuk saya di saat saya membutuhkan pelayanan.
11. Terimakasih kepada Pak Santoso Tri Hananto SE,MSi.Ak, Para pembantu Dekan dan yang peduli dengan saya.
12. Terimakasih Pak retor, telah mencetuskan SK yang mendukung perkembangan pendidikan mahasiswanya.

13. Terimakasih Ibu Sundari MAWA Pusat, dan Pak Tomy selaku kepala pendidikan pusat, matur suwun sampun banyak menyokong dan memotifasi saya selama ini.

14. Saudara-saudara dan teman-teman seperjuangan NH, kawan organisasi, Temen-temen sekosku, Tidak lupa untuk temen-temen di BIAS UNS, Adith, Setyo, Rahmat, Raka, Arif, Nugroho, Rasito, Suci, Catur, Nero, Anita, Ari, Sukma, Maryana, Dwi, Melani, Dewi dan Umi. Semoga kebarokahan selalu Allah berikan untuk kalian. Syukron Jazakumullah atas ukhuwah dan keceriaannya selama ini, afwan jiddan apabila ada yang kurang berkenan.

15. Almamater ku tercinta.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, dengan mencoba untuk berlapang dada dan tangan terbuka, penulis menerima segala kritik dan saran yang bersifat membangun. Akhirnya, semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat, baik bagi penulis maupun pihak lainnya.

Surakarta, 26 juli 2011

Penulis,

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Metodologi Penelitian	6
 BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Ekspor	10

B. Persiapan dalam Memulai Ekspor	11
1. Persiapan Administratif	12
2. Persiapan Legalitas	15
3. Persiapan Fisik Barang	20
4. Persiapan Operasional	22
C. Klasifikasi Barang Ekspor	25
1. Barang yang Dilarang Ekspornya	25
2. Barang yang Diatur Ekspornya	26
3. Barang yang Diawasi Ekspornya	27
4. Barang yang Bebas Ekspornya	28
D. Angkutan Udara	28
1. Asosiasi dan Konvesi	28
2. Jenis-jenis Pesawat Angkutan Barang	31
3. Tanggungjawab Pengangkutan Udara	31
4. Tarif Angkutan Udara	32
5. Dokumen yang Diperlukan untuk Ekspor via Udara	34
6. Peranan dan Fungsi Angkutan Udara	35
7. Kargo Udara	36
8. Keuntungan Kargo Udara (Khususnya Barang Jenis Genco).....	38
9. Keuntungan Lain dari Pengangkutan Barang dengan Cargo Udara Terhadap Jenis Barang Genco (Khususnya) dan Perishable Pada	

Umumnya	41
E. Resiko Bisnis Ekspor Impor dan Cara Menghindarinya	41
1. Risiko Bisnis Ekspor Impor	41
2. Menghindari Risiko Bisnis Ekspor Impor	46
F. Pihak – Pihak yang Terkait dalam Proses Ekspor Impor Via Udara	51
1. Ekspertir	51
2. Importir	51
3. Air Line (A/L)	52
4. Bea dan Cukai (Custom)	52
5. Penerimaan Cargo Udara	54
BAB III DESKRIPSI OBYEK PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan	58
1. Sejarah Perusahaan	58
2. Mengenal FPS (Famous Pacific Shipping) Indonesia	60
3. Budaya Perusahaan	65
4. Produk Jasa yang Ditawarkan	66
5. Bentuk dan Struktur Organisasi	70
6. Deskripsi Ekspor Barang PT. Internusa Cargo	74
B. Pembahasan	77
1. Dokumen Ekspor (Genco) Via Udara	77
2. Proses Penanganan Ekspor Barang Genco (General Cargo) Udara PT. Internusa Cargo	83

3. Aktivitas-aktivitas PT. Internusa Cargo dalam melakukan ekspor (Genco) via udara 87

4. Barang Genco yang bukan Perishable dapat dikirim / diangkut Via Udara 90

BAB IV PENUTUP 92

 A. KESIMPULAN 92

 B. SARAN-SARAN 95

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

3.2 Data Perusahaan Ekspor Udara yang dilakukan PT. Inter Nusa Cargo76



DAFTAR BAGAN

3.1 Struktur Organisasi PT. Internusa Cargo Branch Office Solo.....	71
3.2 Bagan Proses Penanganan Ekspor	83



DAFTAR LAMPIRAN

1.	<i>ation Rate</i>	<i>Quest</i>
2.	a Daftar Perusahaan (TDP)	Tand
3.	Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)	Surat
4.	or Pokok Wajib Pajak (NPWP)	Nom
5.	ortir Terdaftar Produk Industri Kehutanan (ETPIK)	Eksp
6.	eritahun Ekspor Barang (PEB)	Pemb
7.	Pelayanan Ekspor (NPE)	Nota
8.	<i>ing Instruction</i>	<i>Shipp</i>
9.	<i>Way Bill</i>	<i>Air</i>
10.	<i>er Air Way Bill</i>	<i>Mast</i>

- 11. *Packi*
ng List
- 12. *Invoi*
ce
- 13. *Certif*
icate of Origin (COO)



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap negara memiliki aturan dan sistem perdagangan yang berbeda dengan negara satu dan lainnya. Hal ini di pengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya ditinjau dari beberapa karakteristik suatu negara tertentu. Dari letak geografisnya, sumber alamnya, iklimnya, penduduknya, tenaga kerja, keahliannya, tingkat harga, sistem ekonomi dan keadaan sosialnya. Perbedaan-perbedaan tersebut menimbulkan pula perbedaan barang yang dihasilkan, biaya yang diperlukan, serta kualitas dan kuantitasnya. Sehingga setiap negara membutuhkan bantuan dari negara lain untuk memenuhi kebutuhannya yang berbeda-beda. Hal ini mengakibatkan munculnya pertumbuhan dan perkembangan perdagangan, baik secara domestik maupun manca negara yang semakin terbuka lebar pangsa pasarnya. Permintaan dan penawaran semakin tumbuh di masing-masing negara yang mengharuskan timbulnya perdagangan internasional, atau yang sering kita kenal dengan kegiatan ekspor-impor.

Perdagangan menciptakan keuntungan yang memberikan peluang kepada setiap negara untuk untuk mengekspor barang-barang yang produksinya menggunakan sebagian besar sumber daya yang berlimpah yang terdapat di negara bersangkutan, serta mengimpor barang-barang yang produksinya menggunakan sumberdaya yang langka di suatu negara.

commit to user

Perdagangan internasional juga memungkinkan setiap negara melakukan spesialisasi produksi terbatas pada barang-barang tertentu sehingga memungkinkan mereka mencapai tingkat efisiensi yang lebih tinggi dengan skala produksi yang besar (Paul R. Krugman dan Maurice Obstfeld, 1991 : 5)

Indonesia adalah salah satu dari negara yang memiliki faktor produksi yang sangat besar dibidang sumber daya alam. Hal ini terbukti dengan melimpahnya hasil alam yang dihasilkan oleh negara Indonesia seperti pertambangan, perikanan dan hasil bumi, komoditi yang telah dihasilkan menjadikan Indonesia salah satu negara pengekspor minyak kelapa sawit terbesar di dunia. Sehingga mendorong Negara Indonesia untuk melakukan spesialisasi ekspor dibidang pertambangan dan hasil bumi, karena memiliki faktor produksi yang relatif banyak dan murah.

Sebaliknya untuk kebutuhan dalam negeri, masih harus di impor berbagai jenis barang konsumsi hasil industri, yang jumlahnya sangat dibatasi oleh kemampuan devisa kita untuk membiayainya, yang sebagian besar bersumber dari hasil bumi dan tambang. Dapat disimpulkan bahwa masih pentingnya sektor perdagangan internasional bagi perekonomian Indonesia pada umumnya, baik dalam ekspor maupun dalam bidang impor.

Semakin tumbuhnya potensi ekspor maupun impor maka sangatlah penting adanya campur tangan pemerintah dan peranan pihak-pihak pendukung, seperti halnya *Freight Forwarder* yang mana peran mereka

commit to user

sangat diperlukan dan mendukung terwujudnya kemudahan dan kelancaran dalam perdagangan internasional, ekspor maupun import. Memerlukan sarana transportasi yang memadai sesuai dengan barang atau komoditi yang akan diekspor. Kualitas barang atau komoditi yang bagus ditambah alat transportasi yang cocok dan sesuai dengan komoditi yang diekspor, akan sangat berguna untuk terjaganya kualitas dan stabilitas barang atau komoditas tersebut. Sebagai contoh alat angkutan / transportasi ekspor seperti pesawat udara, sangatlah berperan dalam pengiriman barang yang bersifat urgent. Karena manfaat pokoknya adalah kecepatan, ketepatan, dan kenyamanan.

Keuntungan lain dari angkutan udara adalah pengurangan waktu menunggu untuk pengiriman (Cargo), dan *lower in transit Cost* untuk barang-barang yang cepat rusak (*Perishable goods*). Dan untuk pengiriman barang lewat udara makin banyak digunakan seperti untuk sayuran, ikan hidup, *sample handicraft*, *garment*, dan barang-barang yang mudah terbakar seperti film. Kemudian dalam pengurusan suatu dokumen ekspor terhadap pengiriman barang akan lebih cepat di bandingkan dengan transportasi yang melalui laut.

Didalam pengiriman barang keluar negeri, suatu perusahaan yang mengacu pada ekspor tidaklah terlepas dari peran suatu *forwarding* yang ikut serta dalam melancarkan perdagangan internasional. Seperti PT. Internusa Hasta Buana / PT. Internusa Cargo merupakan salah satu *forwarding* yang berperan aktif dalam ekspor-impor dan membantu suatu

commit to user

perusahaan dalam pengurusan barang dan dokumen, dengan cepat, tepat, dan terarah sesuai dengan visi dan misi PT. Internusa Cargo. Maka dari sinilah penulis ingin menuliskan suatu permasalahan-permasalahan yang berkaitan dengan pengiriman barang dimana pengirimannya melalui udara yang menggunakan jasa forwarding yang berjudul “PROSES PENANGANAN EKSPOR BARANG GENERAL CARGO (GENCO) MELALUI UDARA PADA PT. INTERNUSA HASTA BUANA BRANCH SOLO.”

B. Perumusan Masalah

Perumusan masalah dalam penelitian ini dimaksudkan untuk dijadikan pedoman bagi penulis untuk melakukan penelitian secara cermat dan tepat sesuai dengan prinsip-prinsip suatu penelitian yang ilmiah. Dengan perumusan masalah diharapkan dapat mengetahui obyek-obyek yang diteliti, serta bertujuan agar tulisan dan ruang lingkup penelitian uraiannya terbatas dan terarah pada hal-hal yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti. Adapun masalah yang akan di bahas oleh penulis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

1. Dokumen-dokumen apa saja yang digunakan untuk eksport via udara PT. Internusa Hasta Buana / PT. Internusa Cargo Branch Solo ?
2. Bagaimanakah proses penanganan PT. Internusa Cargo Branch Solo terhadap pengiriman via udara barang non Perishable / GENCO (General Cargo) ?

3. Penanganan dan aktivitas-aktivitas apakah yang dilakukan PT. Internusa Cargo dalam Melaksanakan Ekspor (GECO) Via Udara ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka penelitian ini di lakukan dengan tujuan dapat memberikan manfaat yang sesuai dengan apa yang dikehendaki. Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan dokumen-dokumen yang digunakan untuk eksport via udara PT. Internusa Cargo Branch Solo.
2. Untuk mengetahui proses penanganan PT. Internusa Cargo Branch Solo terhadap pengiriman via udara barang non Perishable / GENCO (General Cargo).
3. Untuk mengetahui aktifitas-aktifitas PT.Internusa Cargo Branch Solo dalam menangani ekspor (*Genco*) via udara.

D. Manfaat Penelitian.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak sebagai berikut.

1. Bagi Penulis

Merupakan media dalam mengaplikasikan teori-teori yang diperoleh. Merupakan penerapan ilmu ekonomi mengenai transaksi ekspor-impor atau bisnis internasional yang mana telah diperoleh selama dibangku

commit to user

kuliah, dan dalam praktek dunia kerja, dan merupakan media untuk mendapatkan gambaran secara nyata tentang penerapan proses penanganan pengiriman barang yang sesuai dengan yang di harapkan oleh para pengguna jasa / konsumen.

2. Bagi Perusahaan

Dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan untuk dapat memperkirakan pelayanan yang lebih tepat dan sesuai dengan situasi dan kondisi barang yang akan di kirim, dengan tidak melepaskan tanggung jawab dan mengecewakan konsumen dimasa mendatang.

3. Bagi Pembaca

Memberikan gambaran pada tiap pembaca yang ingin menambah atau memperdalam wawasan dan pengetahuan mengenai proses dan prosedur penanganan pengiriman barang yang di lakukan oleh Forwarding. Merupakan tambahan referensi bacaan dan informasi khususnya bagi mahasiswa jurusan Bisnis Internasional yang sedang menyusun Tugas Akhir dengan pokok permasalahan yang sama.

E. Metodologi Penelitian

Suatu penelitian pada dasarnya adalah mencari suatu permasalahan yang timbul, menganalisa, dan mendapatkan data. Selanjutnya dilakukan penyusunan ke dalam bentuk laporan hasil penelitian. Supaya proses tersebut dapat berjalan lancar serta hasilnya dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah, maka diperlukan suatu metode penelitian. Dimana metode

commit to user

penelitian tersebut mengemukakan secara tertulis tentang tata kerja dari suatu penelitian. Metode ini terdiri dari:

1. Ruang Lingkup Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian Tugas Akhir ini adalah deskriptif analisis, karena mengambil suatu obyek tertentu untuk dianalisa secara mendalam dengan memfokuskan pada suatu masalah. Penelitian ini diterapkan pada kinerja kantor cabang PT. Internusa Hasta Buana di Solo, yang juga di kenal dengan nama PT. Internusa Cargo Branch Solo.

Alamat : Griya SOLOPOS Lt.3 Jl. Adisucipto

Telepon : (0271)713550

e-mail : central@internusa.co.id

Website : www.internusa.co.id

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya / pihak manajemen perusahaan dan observasi, wawancara atau pengamatan secara langsung pada PT. Internusa Cargo yang berisi sejarah, lokasi dan struktur organisasi perusahaan.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari dokumentasi atau catatan perusahaan atau data pendukung yang diperoleh dari sumber lain yang berkaitan dengan penelitian.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi / Pengamatan Lapangan

Observasi yaitu mengadakan pengamatan dan penyelidikan secara langsung terhadap obyek penelitian yaitu penanganan pengiriman barang “*GENCO*” *Via Udara* oleh PT. Internusa Cargo.

b. Interview atau wawancara

Wawancara merupakan suatu proses interaksi dan komunikasi, atau teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab secara langsung dan tidak langsung yang dilaksanakan dengan cara mengadakan komunikasi langsung dengan tatap muka bersama pihak manajemen perusahaan untuk mendapatkan gambaran secara jelas tentang perusahaan serta untuk mendapatkan data-data yang diperlukan.

c. Studi Pustaka.

Merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mempelajari buku atau referensi yang berkaitan dengan masalah yang di teliti / sebagai bahan dasar metode pelengkap dan pembanding dalam membantu praktik lapangan dan temuan-temuan yang terjadi, yaitu

commit to user

dengan mempelajari buku-buku referensi atau literatur yang berhubungan dengan penelitian.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Ekspor

Ekspor adalah upaya untuk melakukan penjualan komoditi yang kita miliki kepada bangsa lain atau negara asing, dengan mengharapkan pembayaran dalam valuta asing, serta melakukan komunikasi dengan bahasa asing. Ekspor adalah mengeluarkan barang-barang dari peredaran dalam masyarakat dan mengirimkan keluar negeri sesuai dengan ketentuan pemerintah dan mengharapkan pembayaran dalam valuta asing (Amir MS, 2004: 100).

Ekspor dalam sistem perdagangan Indonesia diartikan perdagangan dengan cara mengeluarkan barang dari dalam keluar wilayah pabean Indonesia dengan memenuhi ketentuan yang berlaku (Eddie Rinaldy, 200: 76).

Freight Forwader adalah badan usaha yang bertujuan untuk membarikan jasa pelayanan / pengurusan atas seluruh kegiatan yang diperlukan bagi terlaksananya pengiriman, pengangkutan dan penerimaan barang menggunakan multi modal transport baik melalui darat, laut dan udara (Capt. R.P. Suyono, 2003: 155).

B. Persiapan Dalam Memulai Ekspor

Persiapan utama yang harus dimiliki oleh mereka yang ingin memasuki kegiatan ekspor-impor di antaranya adalah persiapan mental. Apakah kita sebagai pengusaha (*entrepreneur*), ataukah sebagai pengelola usaha (manajemen), persiapan utama yang harus kita miliki adalah keberanian dalam mengambil keputusan. Dimana hal itu merupakan bagian dari mentalitas seseorang pengusaha dalam menentukan tujuan atau keputusan untuk melakukan kegiatan ekspor atau impor suatu barang. Bagaimanapun tingginya daya saing komoditas yang dihasilkan, betapa banyaknya fasilitas yang diberikan pemerintah, tidak akan memberikan suatu hasil tanpa adanya mentalitas / keberanian dalam pengambilan keputusan. Hal penting yang harus dimiliki seorang pengusaha diantaranya mentalitas, kekuatan modal, dan ketahanan dalam menghadapi kompetitornya. Jadi persiapan utama yang harus ada ialah keberanian dalam mengambil keputusan memperluas pangsa pasar dari lokal menembus pasar internasional “*Go International*”.

Dalam menunjang keberlangsungan perdagangan internasional di butuhkan kesiapan yang matang, dengan mempersiapkan segala sesuatunya sebaik mungkin. Persiapan lain yang perlu dilakukan pada umumnya dapat dibagi menjadi beberapa kelompok sebagai berikut (Amir MS, 2004 : 2) :

1. Persiapan Administratif.
2. Persiapan Legalitas.

commit to user

3. Persiapan Fisik Barang.
4. Persiapan Operasional.

1. Persiapan Administratif

Persiapan administratif adalah tersedianya fasilitas atau sarana dan prasarana yang memungkinkan kita dalam melakukan komunikasi, khususnya koresponden, baik dengan eksportir maupun dengan calon *buyer* di luar negeri.

Pengalaman menunjukkan sekitar 80% transaksi perdagangan ekspor impor dilakukan melalui koresponden, sedangkan 20% sisanya dilakukan dengan negosiasi tatap muka, yang akhirnya juga dikonfirmasi dalam bentuk tertulis melalui korespondensi.

Peralatan yang diperlukan dalam kantor yang menunjang kinerja baik ekspor maupun impor adalah sebagai berikut:

a. *Letter Head* yang Menarik dan informatif

Eksportir dalam banyak hal belum mengenal secara baik calon pembelinya. Begitupun selaku importir, kita sendiri sering tidak mengenal secara mendalam calon pemasok kita. Tegasnya antara eksportir dan importir belum begitu mengenal "*letter head*" atau kop surat masing-masing. Karena itu, sebaiknya dalam korespondensi kita menggunakan *letter head* yang menarik dengan nama perusahaan yang mudah diingat, karena *letter head* ini menjadi bagian dari identitas dan bonafiditas suatu perusahaan.

commit to user

Letter head yang indah dan menarik serta mengandung informasi awal mengenai perusahaan kita, misalnya tentang nama *bankers* perusahaan kita, nomor izin usaha, nomor telepon, faksimili, kotak pos, *trade marks* perusahaan, akan memberikan kesan yang baik tentang keberadaan perusahaan kita. Citra yang baik ini akan menimbulkan “kepercayaan” awal pada bonafiditas perusahaan. Kepercayaan adalah modal utama yang akan menjamin kesuksesan kita dalam kegiatan ekspor-impor pada khususnya.

b. Mesin ketik dan *Personal Computer*

Dalam transaksi ekspor impor korespondensi memegang peranan yang amat penting. Untuk dapat melakukan suatu korespondensi dengan baik, maka dibutuhkan sarana yang dapat digunakan menunjang hal tersebut diatas, salah satunya adalah mesin ketik. Agar menghasilkan tulisan yang lebih baik, mesin ketik yang dibutuhkan adalah mesin ketik yang sesuai dengan standar yang di gunakan oleh perusahaan. Fungsi mesin ketik saat ini juga bisa digantikan dengan fasilitas pengolah data dalam *personal computer*. Bahkan dengan komputer cetakan yang dihasilkan bisa sangat bagus dan bermutu.

Personal computer bukan hanya bisa dimanfaatkan untuk menulis surat, tetapi juga sebagai pengolah data komunikasi data. Dengan semakin pesatnya kemajuan di bidang teknologi, komunikasi dapat lebih mudah di lakukan, seperti halnya penggunaan

commit to user

sistem *Elektronic Data Interchange* (EDI) dalam dunia bisnis, misalnya dalam hal pembukuan muatan kapal dan pesawat terbang, penyelesaian dokumen pabean, serta berkembangnya informasi melalui Internet, maka peranan *personnel computer* menjadi kebutuhan yang sangat di butuhkan dan penting dimiliki dalam menjalankan suatu bisnis internasional (ekspor-impor) pada khususnya.

c. Faksimili

Pengiriman maupun penerimaan berita sebelumnya hanya dilakukan dengan surat-menyurat. Dengan semakin berkembangnya kemajuan teknologi, pengiriman dan penerimaan surat menjadi lebih simple dan mudah. Dengan menggunakan kawat (*cable*), teleprinter (*telex*) mesin ketik jarak jauh, dan kini sudah biasa pula dengan faksimili atau mesin fotokopi jarak jauh, baik nasional maupun internasional.

d. Surat Elektronik

Surat elektronik atau lebih dikenal sebagai *E-mail*, merupakan teknik terbaru menyampaikan pesan dengan menggunakan jaringan Internet. Dengan surat elektronik, eksportir maupun importir dapat dengan mudah mengirim pesan keseluruh dunia hanya dalam waktu beberapa detik.

e. Amplop Surat dan Perangko

commit to user

Amplop surat dengan nama perusahaan dan logo perusahaan yang estetik serta perangko diperlukan sebagai sarana untuk memperlancar korespondensi, sekaligus merupakan promosi bagi perusahaan kita.

f. PO Box atau Alamat Kantor yang Jelas

Perusahaan ekspor-impor tidak memerlukan kantor yang harus mewah dan lokasi yang strategis. *Carport office, home office*, atau PO Boxpun sudah cukup sebagai alamat kantor. Yang penting kita mempunyai alamat yang jelas untuk melakukan pengiriman baik dokumen maupun surat-menyurat, nomor telepon yang dapat dihubungi 24 jam sehari dalam hubungan internasional, nomor faksimili internasional yang terbuka 24 jam sehari untuk memudahkan Clien menghubungi kita setiap waktu.

2. Persiapan Legalitas

Persiapan legalitas adalah kelengkapan izin usaha sesuai dengan ketentuan / aturan pemerintah yang harus dipenuhi untuk memungkinkan dalam menjalankan suatu usaha secara sah (legal). Beberapa dokumen yang termasuk dalam kelengkapan legalitas adalah:

a. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Setiap perusahaan yang akan melakukan kegiatan ekspor-impor harus memiliki:

commit to user

- 1) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) yang dikeluarkan oleh kantor Wilayah Departemen Perindustrian dan Perdagangan.
 - 2) Surat izin usaha dari departemen teknis atau lembaga pemerintah non-departemen berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
 - 3) Surat pengakuan sebagai eksportir atau importir terdaftar (*Approved Export / Import*) dari Departemen Perindustrian dan Perdagangan, khususnya untuk mata uang yang diatur tata niaganya dan perdagangan luar negeri yang diawasi ekspor-impornya.
 - 4) Tanda Pengenal Perusahaan Eksportir Tertentu (TPPET) yang dikeluarkan Departemen Keuangan kepada perusahaan eksportir/importir yang mendapat fasilitas pembiayaan dari Bank Indonesia dan kemudahan kepabeanan dari Bea dan Cukai.
- Untuk lebih memahami tentang perizinan yang kini berlaku dapat dipelajari lebih lanjut dan selengkapnya Peraturan dan Aturan Komoditi Ekspor Indonesia, yang terdapat dalam makalah atau buku referensi yang telah ada.

b. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)

Perorangan maupun badan hukum yang ingin bergerak dalam kegiatan ekspor-impor diwajibkan memiliki Nomor Pokok

Wajib Pajak (NPWP) yang dapat diperoleh dari Kantor Pelayanan Pajak setempat, dimana perusahaan berdomisili.

c. Izin Khusus Eksportir/Importir Terdaftar

Perusahaan yang melakukan kegiatan ekspor-impor untuk barang-barang atau komoditi yang tidak diatur tata niaganya, tidak diawasi ekspornya, dan tidak diberikan fasilitas, boleh melakukan kegiatannya setelah mempunyai Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) yang dikeluarkan Kanwil Deperindag setempat.

Namun bagi perusahaan yang melakukan kegiatan ekspor-impor barang yang diatur tata niaganya atau diawasi ekspor atau impornya, memerlukan izin khusus selaku eksportir / importir terdaftar yang dikeluarkan oleh instansi yang ditunjuk.

Komoditi yang diatur dan diawasi tersebut antara lain adalah sebagai berikut:

- 1) Barang yang diatur tata niaganya
 - a) Tekstil dan produk tekstil (TPT)
 - b) Rotan
 - c) Kayu dan produk kayu
 - d) Barang hasil industri dan kerajinan dari kayu cendana
 - e) Kopi
 - f) Maniok
- 2) Barang yang diawasi ekspornya
 - a) Kacang kedelai, pecah atau utuh

commit to user

- b) Tepung gandum atau meslin
- c) Padi dan beras
- d) Tepung beras
- e) Tepung lainnya, selain tepung beras, tepung jagung, dan tepung gandum hitam
- f) Tepung halus dan tepung kasar dari kacang kedelai
- g) Gula tebu atau bit dan sukrosa murni kimiawi, dalam bentuk padat
- h) Ternak hidup (sapi, kerbau)
- i) Binatang liar dan tumbuhan yang dilindungi secara terbatas
- j) Hasil perikanan dalam keadaan hidup (ikan napoleon, benih ikan bandeng (nener), ikan arwana)
- k) Inti kelapa sawit (CPO)
- l) Pupuk urea
- m) Emas bukan tempa atau dalam bentuk setengah jadi dan lainlain
- n) Perak tidak ditempa atau dalam bentuk setengah jadi atau bentuk bubuk, bukan tempa, setengah jadi
- o) Minyak dan gas bumi
- p) Timah
- q) Limbah dan skrap Ferro hasil peleburan skrap besi atau baja (khusus yang berasal dari P. Batam);

commit to user

r) Limbah dan skrap dari Baja stainless, Tembaga, Kuningan, dan Aluminium

3) Barang yang diatur impornya

a) Beras

b) Minyak dan gas bumi

c) Otomotif

d) Alat-alat berat

e) Amunisi

f) Senjata

g) Obat-obatan dan lainnya

4) Jenis barang yang dilarang ekspornya

a) Jenis hasil perikanan dalam keadaan hidup:

Anak ikan Arowana (*Sclerophages formosus* dan *Sclerophages leichardti*)

Ikan Arowana (*Sclerophages formosus* dan *Sclerophages leichardti*)

Benih ikan Sidat (*Anguilla* spp) dibawah ukuran 5 mm

Ikan hias air tawar jenis *Botia macracanthus* ukuran 15 cm keatas

Udang galah (udang air tawar) dibawah ukuran 8 cm

Udang *Panaecidae* (induk dan calon induk).

b) Binatang liar dan tumbuhan alam yang dilindungi secara mutlak

commit to user

- c) Kulit mentah, picklet dan wet blue dari binatang melata/reptile
- d) Karet bongkah (karet spesifikasi teknis yang tidak memenuhi standar mutu SIR)
- e) Bahan-bahan remiling dan rumah asap berupa: Slabs, Lumps, Scraps, karet tanah, Unsmoked sheets Blanked sheet Smoked lebih rendah dari kualitas IV
- f) Bahan-bahan remiling : Slabs, Lumps, Scraps, Karet Tanah, Unsmoked Shets, Blanked sheets, Smoked lebih rendah dari kualitas IV, Remilled 4, Cutting C, Blanked D. off, Kulit mentah, pickled dan wet blue dari binatang melata (kecuali kulit buaya dalam benuk wet blue).
- g) Barang kuno yang bernilai kebudayaan

3. Persiapan Fisik Barang

Persiapan fisik barang adalah adanya jaminan pasokan komoditi yang dipersiapkan untuk ekspor. Persiapan fisik barang tersebut antara lain:

a. Kontrak dengan produsen

Dalam perdagangan ekspor-impor dikenal istilah produsen eksportir dan eksportir saja. Produsen eksportir adalah eksportir yang memproduksi sendiri komoditas yang diekspornya. Misalnya pabrik tekstil, mengekspor sendiri tekstil yang diproduksinya.

commit to user

Pabrik kayu lapis mengekspor sendiri produk kayu lapis yang diproduksi perusahaannya.

Sebaliknya ada pula perusahaan yang tidak memproduksi komoditi yang akan diekspornya. Perusahaan itu membeli komoditas yang akan diekspor dari perusahaan lain. Atau eksportir itu mengadakan kontrak keagenan dengan produsen yang memproduksi komoditi yang akan diekspor.

b. Brosur dari tiap komoditi

Membuka pasar ekspor pada umumnya diawali dengan kegiatan promosi yang bertujuan untuk menarik minat pembeli kepada komoditas yang akan diekspor. Salah satu sarana yang perlu dipersiapkan untuk promosi ini adalah pembuatan brosur dari barang yang akan ditawarkan yang berisikan uraian ringkas, spesifikasi teknis, sketsa dan gambar dari komoditi, keterangan tentang harga FOB, CFR, CIF, cara pengepakan, cara pemakaian, dan lain-lain keterangan mengenai komoditi bersangkutan.

c. Daftar harga

Disamping katalog, perlu juga dipersiapkan daftar harga barang untuk berbagai pelabuhan tujuan. Misalnya bila kita bermaksud mengekspor pakaian jadi (*garment*) ke Timur Tengah dan ke Amerika Serikat dengan pelabuhan tujuan misalnya Dubai dan New York, maka kita siapkan Daftar Harga CFR-Dubai dan CFR-New York. Hal ini diperlukan untuk memudahkan dalam

commit to user

mengajukan penawaran bila ada permintaan dari masing-masing negara.

d. Contoh barang

Katalog memang dimaksudkan untuk memberikan gambaran mengenai komoditi yang ditawarkan. Namun banyak calon pembeli membutuhkan contoh yang aktual dari barang yang ditawarkan misalnya hasil bumi seperti kopi, karet, tekstil, bahan kimia. Untuk keperluan itu kita perlu menyiapkan apa yang lazim dikenal dengan "*Commercial Sample Free of Charge-No Value.*"

4. Persiapan Operasional

Persiapan operasional adalah pengetahuan dasar bisnis ekspor - impor yang akan memungkinkan kita melakukan tindakan operasional dibidang ekspor-impor. Pengetahuan dasar yang dimaksud antara lain:

a. Proses Ekspor

Sebagai contoh eksportir maupun importir yang akan berhubungan dengan pasar internasional, sudah semestinya kita mengetahui langkah demi langkah yang perlu ditempuh dalam melakukan transaksi.

Langkah-langkah yang perlu diketahui itu misalnya di mana kita bisa mendapatkan nama dan alamat calon pembeli, bagaimana cara memilih media promosi, bagaimana cara mengajukan penawaran barang, bagaimana cara mengapalkan

commit to user

barang, mengurus pembayaran barang, menyusun kontrak dagang, membuat kalkulasi ekspor maupun impor dan sebagainya.

Dengan mengetahui proses ekspor ini, kita akan mempunyai gambaran umum tentang jalannya suatu transaksi ekspor maupun impor. Bertitik tolak dari pengetahuan dasar ini, kelak kita akan terdorong untuk lebih mendalami substansi tahapan-tahapan selanjutnya.

b. Peraturan Ekspor

Selaku eksportir dan importir kita berkewajiban mempelajari peraturan yang berlaku dalam perdagangan internasional baik yang dikeluarkan oleh pemerintah negara pengexport maupun oleh negara pengimpor. Begitu pula peraturan yang dikeluarkan oleh badan-badan internasional, *World Trade Organization (WTO)* seperti ketentuan tentang *Letter of Credit (UCP-DC-600)*, *INCOTERMS 2000*, *Anti Dumping and Arbitration Rule*, dan lain-lain.

c. Prosedur Ekspor-Impor

Sebelum memulai ekspor-impor, kita harus mengetahui prosedur ekspor-impor. Dalam hal ini yang dimaksud dengan prosedur ekspor-impor adalah tata cara yang harus ditempuh dalam memenuhi ketentuan peraturan pemerintah yang berlaku dalam pelaksanaan suatu transaksi ekspor-impor. Prosedur yang dimaksud misalnya tata cara pemeriksaan barang oleh *surveyor*

commit to user

sebelum pengapalan / penerbangan, tata cara penyelesaian pembayaran Pajak impor dan Pajak ekspor Tambahan (PEI PET), tata cara pengisian formulir pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) atau Pemberitahuan Ekspor Barang Tertentu (PEBT).

Dalam bidang impor misalnya tata cara pembukaan L/C dengan pihak perbankan, Pengisian PIB (Pemberitahuan Impor Barang) dan penyelesaian pembayaran Bea Masuk, Pajak Pertambahan Nilai, Pajak penghasilan, Pajak Penjualan Barang Mewah, dan lain-lain.

d. Strategi ekspor barang

Tujuan utama dari setiap usaha bisnis adalah mencari laba. Untuk mencapai tujuan usaha tersebut, khususnya dalam bidang ekspor, diperlukan kebijakan-kebijakan tertentu yang bertujuan memungkinkan perusahaan memperoleh keuntungan. Sebelum memulai ekspor atau impor, kita harus bisa menetapkan kebijakan-kebijakan untuk mencapai laba tersebut. Kebijakan itu misalnya menyangkut penentuan pasar yang akan menjadi sasaran bagi komoditi ekspor kita, segmentasi pasar yang akan dimasuki, kebijakan harga, sistem promosi, pelayanan purna jual, dan langkah-langkah strategis lainnya.

C. Klasifikasi Barang Ekspor

Komoditi-komoditi ekspor diklasifikasikan kedalam empat kelompok/grup yaitu:

1. Barang yang Dilarang Ekspornya.

Barang yang dilarang ekspornya adalah barang yang tidak boleh diekspor. Adanya larangan untuk mengekspor barang tertentu pada dasarnya diterbitkan atas pertimbangan:

- a. Untuk melindungi kelestarian alam, jenis binatang dan tanaman langka agar tidak punah.
- b. Untuk meningkatkan nilai tambah barang tersebut dengan memproses menjadi barang jadi atau setengah jadi didalam negeri.
- c. Untuk menjamin pengadaan barang tersebut bagi keperluan dalam negeri.
- d. Untuk menjaga agar barang-barang kuno yang mempunyai nilai kebudayaan tinggi tetap berada di dalam negeri. Contoh komoditi yang dilarang untuk diekspor adalah:

- 1) Jenis hasil perikanan dalam keadaan hidup (arwana, benih ikan sidat, ikan hias air tawar jenis *botia macracanthus* ukuran 15 cm ke atas, udang galah (udang air tawar) di bawah ukuran 8 cm, udang *penaei-dae*.
- 2) Binatang liar dan tumbuhan alam yang dilindungi secara mutlak.
- 3) Kulit mentah, *pickled* dan *wet blue* binatang melata/reptil.
- 4) Karet bongkah.

commit to user

5) Bahan-bahan *remiling* dan rumah atap berupa *slambs*, *Lumps scrabs*, Karet tanah, *unsmoked sheet*, *blanked sheet*, *smoke sheet* lebih rendah dari kualitas IV, *blanked d of*, *cutting C*, *remilled 4*, *flat bark creeps*.

2. Barang yang Diatur Ekspornya

Barang yang diatur ekspornya adalah barang yang ekspornya hanya dapat dilakukan oleh eksportir terdaftar. Eksportir Terdaftar adalah perusahaan atau perorangan yang telah mendapat pengakuan dari Menteri Perindustrian dan Perdagangan untuk mengekspor barang-barang tertentu sesuai dengan peraturan yang berlaku. Contoh komoditi yang diatur ekspornya adalah tekstil untuk tujuan negara kuota, kayu dan produk kayu, lampit rotan, kopi, Maniok, barang hasil industri dan kerajinan dari kayu cendana.

Pengaturan terhadap barang-barang yang diatur ekspornya didasarkan atas pertimbangan:

- a. Adanya perjanjian internasional yang berkaitan dengan barang-barang tersebut.
- b. Untuk memantapkan pemasaran barang-barang tersebut di luar negeri.
- c. Mencegah persaingan tidak sehat antar sesama eksportir.
- d. Untuk memelihara kestabilan harga, khususnya ditingkat petani.
- e. Untuk memberi kesempatan dan kepastian berusaha kepada golongan ekonomi lemah serta melakukan pembinaan ekspor.

commit to user

3. Barang yang Diawasi Ekspornya

Barang yang diawasi ekspornya adalah barang yang ekspornya hanya dapat dilakukan dengan persetujuan Menteri Perindustrian dan Perdagangan atau pejabat yang ditunjuk olehnya. Pengawasan terhadap barang yang diawasi ekspornya pada dasarnya dimaksudkan untuk mengamankan barang - barang penting yang merupakan kebutuhan pokok masyarakat. Pelaksanaan ekspor barang - barang tersebut hanya dapat dilakukan apabila terdapat surplus produksi nasional, sehingga jika diekspor hal tersebut tidak akan mengganggu pengadaan kebutuhan dalam negeri. Barang yang diawasi ekspornya adalah garam, tepung terigu, kedelai, beras, pupuk, minyak kelapa sawit. Contoh komoditi yang diawasi ekspornya, adalah:

- a. Kacang kedelai, pecah atau utuh
- b. Padi dan beras
- c. Tepung gandum atau meslin
- d. Tepung beras
- e. Tepung lainnya, selain tepung beras, tepung jagung, dan tepung gandum hitam
- f. Tepung halus dan tepung kasar dari kacang kedelai
- g. Gula tebu atau bit dan sukrosa murni kimiawi, dalam bentuk padat
- h. Temak hidup (sapi, kerbau)
- i. Binatang liar dan tumbuhan yang dilindungi secara terbatas

- j. Jenis hasil perikanan dalam keadaan hidup (ikan napoleon warnal *Chelinusum dulatos*, benih ikan bandeng (nener), ikan arwana)
- k. Inti kelapa sawit
- l. Pupuk urea
- m. Emas bukan tempa atau dalam bentuk setengah jadi dan lain-lain
- n. Perak tidak ditempa atau dalam bentuk setengah jadi atau bentuk bubuk, bukan tempa, setengah jadi
- o. Minyak dan gas bumi
- p. Timah

4. Barang yang Bebas Ekspornya.

Barang yang bebas untuk diekspor adalah barang yang tidak termasuk dalam salah satu dari 3 (tiga) kategori barang tersebut diatas.

D. Angkutan Udara

1. Asosiasi dan Konvesi

Tiga organisasi yang mengatur angkutan udara international adalah sebagai berikut:

a. ICAO (*Internatioanal Civil Aviation Organization*)

Adalah organisasi dalam usaha penerbangan internasional yang dibentuk pada tahun 1944 yang berada dibawah naungan PBB. Organisasi itu terutama mengatur dan berkewajiban menetapkan syarat-syarat teknis daripada penerbangan antara lain:

- 1) Penetapan standar minimal daripada konstruksi dan pembuatan pesawat udara, sehingga “layak terbang”.
- 2) Pengaturan tentang tekanan hawa udara pada kapal terbang pada saat operasinya.
- 3) Jumlah lamanya jam terbang yang dibenarkan untuk pilot.
- 4) Penyelidikan tentang sebab-sebab terjadinya kecelakaan penerbangan.
- 5) Pengaturan tentang syarat-syarat teknis dari kapal terbang dan alat perlengkapan lainnya sehubungan dengan usaha untuk keselamatan penerbangan.

b. *Internasional Air Transport Assosiation (IATA)*

Adalah organisasi antar perusahaan penerbangan internasional, yang pertama kali dibentuk di Havana, Kuba, pada 1945 ini merupakan sebuah grup industri penerbangan internasional yang bermarkas di Montreal, yang di bentuk oleh berbagai perusahaan penerbangan di Eropa, yang terutama mengatur hal-hal yang bersifat sosial ekonomis, seperti:

- 1) Hal yang bersifat komersial, seperti pengaturan *passanger mail and cargo service* serta penentuan tarif angkutan dari berbagai maskapai penerbangan intemasional yang tergabung.
- 2) Pengaturan *clearing* daripada penjualan-penjualan tiket antara perusahaan-perusahaan penerbangan satu dengan yang lain.

3) Pengaturan tentang trayek dan rute daripada penerbanangan internasional dan lain-lain.

c. *International federation of freight Forwardes Assosiation*

1. Konvensi

Konvensi yang mengatur angkutan udara adalah:

a. *The Warsaw Convention (original) 1929*

Dalam *Warsaw Convention* dokumen angkutannya disebut *Air Consignment Note (ACN)* yang bukan merupakan *document of title*. ACN ditandatangani *Carrier* setelah barang diterima. ACN terdiri dari 3 (tiga) bagian:

- 1) *First Part*, untuk *Carrier*.
- 2) *Second Part*, untuk *consignee* (penerima barang).
- 3) *Third Part*, untuk *aplicant* (pengirim).

Warsaw Convention ini berlaku pada salah satu wilayah didalam 2 (Dua) negara peserta konvensi atau didalam wilayah salah satu negara yang bersangkutan dengan tempat tujuan (*Destination*) yang disetujui diluar negara yang bersangkutan.

b. *Warsaw Convention* yang diamandemen tahun 1955

Dalam *Warsaw Convention* yang diamandemen, dokumen angkutannya disebut *Air Way Bill (AWB)*. *Air Way Bill* ini cukup memuat point keberangkatan dan destinasi. Kontrak

angkutan udara dapat dilakukan melalui *Warsaw Convention* yang pertama atau yang telah diamandemen.

- c. *The Hagus Protocal*, 1955.
- d. *The Guadulajara Convention*, 1961.
- e. *The Moutreal Protocal (No. 3 and No. 4)*, 1975.

2. Jenis-jenis Pesawat Angkutan Barang

- a. *Passanger Air Craff*, barang yang ditempatkan di *lower deck (Belly) compartment*, sebagian besar pesawat penumpang menggunakan cara seperti ini (kapasitas terbatas).
- b. *All Cargo Air Craff*
Pesawat khusus untuk barang, biasanya digunakan oleh penerbangan yang sudah terjamin muatannya di negara asal.
- c. *Mixed/Combination (combi) Air Craff*
Pesawat yang dapat membawa *cargo* atau *passenger* pada *main decknya*.

3. Tanggung Jawab Pengangkut Udara

Tanggung jawab pengangkut udara diantaranya:

- a. Menentukan periode yang menjadi tanggung jawab pengangkut udara.
- b. Pengangkut bertanggung jawab atas kerusakan yang disebabkan oleh keterlambatan.
- c. Apabila rusak, penerima barang harus mengajukan claim paling lambat 14 hari setelah pesawat tiba.

commit to user

- d. Untuk keterlambatan Claim harus diajukan paling lambat 21 hari setelah pesawat tiba.

4. Tarif Angkutan Udara

Tarif yang dibuat oleh IATA berlaku dan diterima oleh semua *Air Line* yang menjadi anggota disebut *TACT (The Air Cargo Tarift)* yang didalamnya mencakup peraturan umum, peraturan lain prosedur yang harus diikuti oleh pengguna jasa.

Dasar perhitungan tarif:

A. Berat sebenarnya dalam kg, jika barangnya kecil tetapi berat.

B. *Volume Tric Weight*, Jika barangnya besar tetapi ringan, cara menghitungnya menggunakan rumus volume : (sumber : PT.

Internusa Cargo) :

$$\frac{\text{Panjang (P) x Lebar (L) x Tinggi (T) dalam cm}}{6000}$$

Keterangan:

P : Panjang

L : Lebar

T : Tinggi

Contoh:

Air Freight USD 3 / kg : Cargo (stationary)

Actual Weight : 50 Box x 20 Kg = 1000 kg

Volume : 30 x 40 x 50 cm = 60.000

$$\longrightarrow 60.000 \times 50 \text{ Box} = 3.000.000$$

commit to user

$$\longrightarrow \frac{3.000.000}{6000}$$

$$\longrightarrow 500 \text{ Volmetric}$$

Air freight USD 3 / kg x 500 = USD. 1.500

Struktur tarif (komposisi biaya dari barang yang akan diexport) :

1) *General Cargo Rate (GCR)*

General Cargo untuk pengiriman lebih dari 45 kg :

Harga tersebut di kenakan untuk barang *general Cargo*.

Barang yang merupakan jenis barang umum (*General Cargo*)

2) *Minimum Changer (M)* :

Perhitungan tarif minimum yang dikenakan, atau harga yang dikenakan merupakan harga paling rendah / tarif minimum.

3) *Spesifik Commodity Rates (SCR)* :

Harga atau tarif khusus untuk komoditi - komoditi khusus pula (*example. Barang - barang perishable, live animal, dangerous goods*).

4) *Freight All Kinds (FAK)* :

Harga yang diberikan sudah mencakup semua aspek biaya yang dikeluarkan untuk mengurus kiriman barang tsb.

5) *Unit Load Device (ULD) Rate*, termasuk *Container Rate* :

commit to user

Biaya utk pengiriman 1 *container* (d disesuaikan dengan permintaan shipper untuk jenis dan ukuran *container*).

Sistem pembayaran barang ekspor via udara yang dipakai PT. Internusa Cargo Branch Solo adalah:

a. *Prepaid*

Yaitu keseluruhan pembayaran biaya barang ekspor dibayar di Indonesia, *consignee* tinggal menerima barang.

b. *Collect*

Yaitu seluruh pembayaran biaya barang ekspor dibayar di luar negeri, jadi *shipper* tinggal mengirim barang tanpa mengeluarkan biaya.

5. Dokumen-Dokumen yang Diperlukan untuk Ekspor via Udara

Pengiriman barang keluar negeri lewat udara tidak terlepas dari suatu dokumen, Dokumen sangatlah diperlukan untuk kelancaran ekspor. Apalagi ekspor via udara, dokumen dikirim bersamaan dengan barangnya. Dokumen-dokumen yang diperlukan dalam ekspor via udara antara lain:

- a. *Invoice*
- b. *Packing List*
- c. Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB)
- d. *Air WayBill (A WB)*
- e. *Master Air Way Bill (MAWB)*

commit to user

f. *Certificate of Origin (COO)*

Jenis dokumen dan pelaku yang menerbitkannya didalam melakukan ekspor adalah sebagai berikut: (Amir MS, 2004: 24).

6. Peranan dan fungsi Angkutan Udara

Pengangkutan melalui udara merupakan alat angkut dengan tehknologi yang lebih baik dan tercepat. Penerbangan mempunyai kelebihan dari alat lainnya dalam beberapa hal seperti, kecepatan yang tinggi dan dapat digunakan secara lebih fleksibel, karena tidak terikat oleh hambatan alam, kecuali keadaan cuaca. Sehingga dapat mencapai tempat tujuan yang jauh sekalipun dalam waktu yang terhitung lebih cepat.

Angkutan udara sangat cocok untuk pengiriman yang tergolong penting / untuk keperluan bisnis dan lain sebagainya. Dimana sangat membutuhkan waktu yang lebih efisien dan efektif, karena kecepatannya yang sangat menonjol tersebut. Disamping itu angkutan udara sangat ideal untuk mengangkut komoditi berharga yang ringan dan cepat rusak.

Angkutan udara juga dapat menyediakan banyak jasa angkutan tertentu yang tidak dapat disediakan alat angkutan lainnya, seperti pemotretan udara, pengendalian dan pemadaman kebakaran hutan, penelitian, pemetaan udara dan lain-lain. Disamping itu angkutan udara juga merupakan alat militer yang digunakan untuk keperluan pertahanan dan peperangan.

commit to user

Sebaliknya daya angkut pesawat udara lebih kecil daripada alat angkutan lain karena itu pesawat udara banyak dipakai untuk angkutan penumpang dan barang-barang yang nilainya tinggi. Fungsi angkutan udara adalah:

- a. Penyediaan jasa angkutan udara serta meningkatkan pelayanan.
- b. Peningkatan pesawat udara serta menjaga keselamatan penumpang selaku pemakai jasa.
- c. Pengembangan jasa angkutan udara atas dasar pertumbuhan ekonomi.

7. Kargo Udara

Kargo udara disebut barang, artinya sesuatu yang diangkut dalam pesawat dan tidak sama dengan surat atau barang bagasi terkecuali barang tersebut disiapkan untuk tidak diikuti pemiliknya yang tersurat dalam *Air Way Bill* (*Surat Muat Kapal Udara* atau B/L dalam kapal), hal itu disebut *cargo*.

Cargo dapat diklasifikasikan menjadi 3 (tiga) macam:

a. *Revenue Basic*

Kargo yang mana biaya angkutannya dibayar.

b. *Traffic Basic*

1) *Online* adalah kiriman yang diangkut oleh 1(satu penerbangan).

2) *Interline* adalah kiriman yang diangkut oleh lebih dari 2 (dua) penerbangan.

3) *Off-line* adalah kiriman yang diangkut seluruhnya oleh penerbangan lain.

c. *Handling Basic*

1) *General Cargo* adalah semua kiriman yang bersih, kering, tidak berbahaya, tidak mudah busuk, bukan barang berharga dan tidak memerlukan penanganan dan penyimpanan khusus.

2) *Special Cargo* adalah kargo dapat diterima hanya apabila memenuhi persyaratan tertentu yang memerlukan penanganan yang khusus.

Misalnya: *Dangerous goods, heavy & bulk cargo, perishable cargo, human remains, live animal, valuable cargo. Special Cargo* antara lain

a) *Live Animal*, binatang yang hidup memerlukan tempat penumpukan khusus di terminal IATA mengatur mengenai hal-hal yang berhubungan dengan *handling, labeling of container* mengenai pengangkutan binatang hidup.

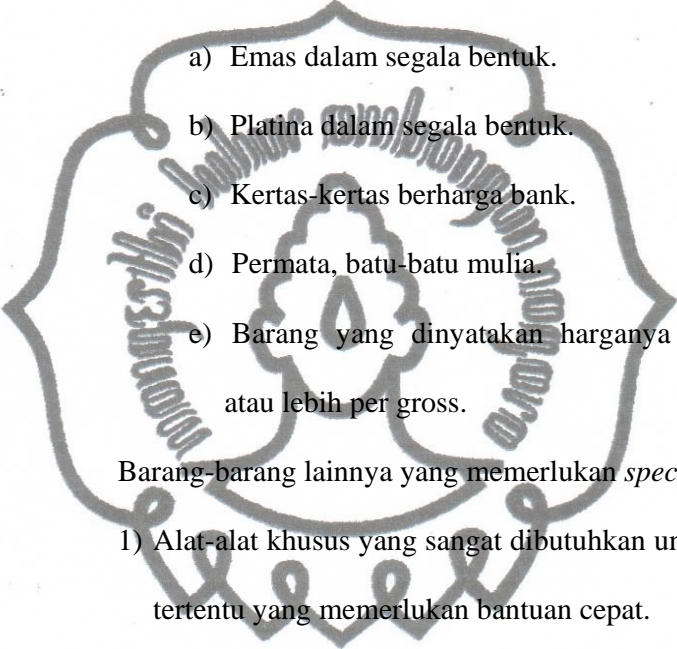
b) *Dangerous goods*, beberapa macam barang walaupun untuk keperluan sehari-hari, dapat dianggap sebagai barang berbahaya dalam pengangkutan udara. Contoh:

commit to user

Cat, tiner, barang cair yang mudah meledak seperti Parfum bealkohol dalam jumlah besar.

c) *Valuable Cargo*, barang berharga yang memerlukan penanganan khusus di terminal.

Contoh:

- 
- a) Emas dalam segala bentuk.
 - b) Platina dalam segala bentuk.
 - c) Kertas-kertas berharga bank.
 - d) Permata, batu-batu mulia.
 - e) Barang yang dinyatakan harganya USD \$ 1.000 atau lebih per gross.

Barang-barang lainnya yang memerlukan *special handling*

- 1) Alat-alat khusus yang sangat dibutuhkan untuk orang sakit tertentu yang memerlukan bantuan cepat.
- 2) Alat-alat berbahaya.
- 3) *Pathological Speciment*.
- 4) *Air Mail, Newspaper, News Film*.
- 5) Barang-barang cepat rusak (Buah, Sayuran, daging).
- 6) Barang-barang yang mudah rusak model arsitektur.
- 7) Mayat.

8. Keuntungan Kargo Udara (Khususnya Barang Jenis Genco)

Pada umumnya barang diangkat melalui udara selagi alat transportasi tersebut menawarkan kepada para pelanggannya

commit to user

tingkat efisiensi dan ekonomi yang paling maksimal. Sebelum pelanggan menentukan alat transportasi, mereka akan meneliti terlebih dahulu untung dan ruginya. Keuntungan tersebut dipengaruhi dari beberapa faktor sebagai berikut:

- 1) Kecepatan
- 2) Frekuensi
- 3) Jaringan
- 4) Pergudangan
- 5) *Capital Tied Up*
- 6) Premier Asuransi

Pada umumnya biaya transportasi kargo udara lebih mahal dari pada biaya transportasi lainnya. Tetapi hal tersebut hanya sebagian dari biaya secara total. Ongkos penerbangan langsung hanya merupakan suatu biaya pengeluaran untuk menutupi biaya distribusi secara menyeluruh. Hal-hal lain yang dapat dijadikan pertimbangan adalah:

- 1) *Clearance* dan Dokumentasi

Dengan memanfaatkan kargo udara dokumentasi dapat dibuat lebih sederhana

- 2) *Custom Duties*

Jika *custom duties* didasarkan pada CIF maka kargo udara akan lebih tinggi biayanya tetapi *clearance* kargo udara pada umumnya lebih cepat daripada transportasi lainnya.

commit to user

3) Asuransi

Premi asuransi kargo udara lebih murah daripada transportasi lainnya karena penanganan yang hati-hati dan *transhipment* yang lebih sedikit mengurangi resiko kehilangan dan kerusakan.

4) Keuntungan Modal Tertahan dalam Transit

Kargo udara jauh lebih cepat daripada transportasi lainnya maka dapat membebaskan modal yang tertahan dalam transit untuk jangka waktu yang lama.

5) *Loading, Reloading, dan Unloading*

Dengan menggunakan transportasi lain kita harus mengeluarkan biaya ekstra untuk pelayanan-pelayanan tersebut, dimana *Air Line* tidak memberlakukan.

6) *Packing* dan Materi *Packing*

Kargo udara terlindungi dengan baik dari elemen-elemen yang dapat menyebabkan kerusakan. Ditangani dengan ekstra hati-hati, kargo tersebut hanya memerlukan sedikit *packing* dibandingkan dengan menggunakan transportasi lainnya.

7) Perdagangan dan *Stock* Barang

Dengan kargo udara seseorang membutuhkan sedikit jasa pergudangan local dan *stock* yang mahal.

9. Keuntungan Lain dari Pengangkutan Barang Dengan Cargo Udara Terhadap Jenis Barang Genco (Khususnya) dan Perishable pada umumnya.

Sebagai tambahan dari keuntungan-keuntungan yang dimaksud diatas maka pelayanan tambahan berikut ditawarkan oleh *Air Cargo Agent (ACA)*

- 1) *Door to Door Delivery*
- 2) *Customs Clearance*
- 3) *Closing Insurance Contract*
- 4) *Advice Packing Problem*
- 5) *Documentation*

Hal tersebut merupakan suatu lahan yang besar dan penting dimana IATA agen yang didukung oleh organisasi yang luas memberikan pelayanan yang paling berharga.

E.

Resiko Bisnis Ekspor –Impor Dan Cara Menghindarinya

1. Risiko Bisnis Ekspor Impor

a. Risiko Transportasi

Transportasi internasional berkecenderungan menempuh jarak semakin jauh dengan muatan yang sering berpindah tangan dan masa penyimpanan di gudang yang bertambah lama. Semuanya bisa berakibat meningkatnya resiko akan suatu kerusakan, kehilangan,

commit to user

dan pencurian yang mana lebih tinggi resikonya dibandingkan dengan risiko serupa pada perdagangan domestik. Sebagai konsekuensinya, para importir harus memahami hak-hak yang sah dalam urusan pengangkutan.

Jika barang-barang rusak karena kesalahan pengangkut, maka tanggung jawab pengangkut tergantung pada syarat-syarat yang tercantum dalam kontrak pengangkutan dan informasi yang terdapat konosemen (dokumen yang menyatakan syarat pengangkutan). Oleh karena itu, importir harus pula memahami syarat-syarat pertanggungan yang disebutkan dalam polis asuransi yang memungkinkan importir bersangkutan mengajukan ganti rugi Bila terjadi kerusakan selama dalam perjalanan.

b. Risiko Kredit atau *Nonpayment*

Oleh karena sulit bagi eksportir untuk menelusuri bonafiditas dan reputasi calon pembeli luar negeri, maka risiko untuk tidak dibayar, terlambat dibayar, bahkan risiko ditipu, bertambah tinggi. Sebagai konsekuensinya, eksportir yang waspada sering kali menuntut syarat pembayaran dengan cara pembukaan *irrevocable Documentary Letter of Credit*.

c. Risiko Mutu Barang

Bagi importer akan sulit memeriksa secara fisik mutu barang sebelum dikapalkan.

d. Risiko Nilai Tukar

Jika harga telah ditetapkan oleh suatu mata uang tertentu dalam kontrak internasional, maka fluktuasi nilai tukar yang terjadi setelah itu tak dapat dihindari akan menguntungkan salah satu pihak atas beban kerugian pihak lain. Pemecahan yang termudah untuk menghindari ketidakpastian adalah dengan cara menetapkan harga kontrak dalam mata uang sendiri. Tetapi cara ini sebenarnya juga tidak menghilangkan risiko nilai tukar, karena pengusaha masih mungkin menghadapi risiko melemahnya mata uang sendiri yang biasa terjadi dalam tenggang waktu antam tanggal kontrak dengan tanggal saat pembayaran.

Mengajukan penawaran harga dalam mata uang sendiri bermanfaat bagi perusahaan kecil karena akan merupakan standarisasi mata uang yang akan memudahkan pembukuan dan proyeksi arus kas (*Cash Flow*). Namun demikian, dalam banyak hal, dipandang dari sudut komersial, dirasa perlu untuk mengajukan penawaran dalam berbagai mata uang.

Dalam kasus semacam itu eksportir akan berusaha mencari cara untuk melindungi dirinya terhadap risiko nilai tukar ini dengan cara membeli valuta asing dengan penyerahan kemudian (*forward* atau *option contract*) yang lazim dikenal dengan istilah *Heading* atau *Swap*.

commit to user

e. Risiko Peristiwa Tak Terduga

Pemogokan, bencana alam ataupun peperangan bias mengakibatkan kegagalan pengiriman barang. Peristiwa tak terduga dapat juga mengubah secara dramatis biaya transportasi karena kenaikan harga bahan bakar kapal atau tertutupnya jalur pelayaran yang ekonomis. Ketentuan tentang "bencana" yang diatur secara baik dalam setiap kontrak dapat melindungi kedua pihak bersangkutan.

f. Risiko Hukum

Peraturan dan hukum negara asing bisa saja berubah atau diterapkan berbeda dengan masa sebelumnya yang akan dapat merintangi atau mengecewakan transaksi. Izin pabean bisa saja secara mendadak tidak dapat diperoleh. Selain itu, Bila suatu kontrak bersyarat pada pengadilan negara asing, atau tunduk pada hukum asing, dapat menimbulkan kemungkinan tidak dapatnya diselenggarakan pengadilan yang cepat Bila terjadi sengketa.

Hal ini menjadi salah satu sebab mengapa eksportir atau importir sering memaksakan syarat "pilihan hukum" dan "pilihan forum" yang menjelaskan bahwa sengketa akan diselesaikan sesuai dengan hukum dan pengadilan nasional mereka. Salah satu jalan keluar untuk mengatasinya adalah dengan menerapkan caia 'perwasitan internasional' (*International Commercial Arbitration*) seperti yang diatur Pengadilan Arbitrasi Intemasional dari Kamar Dagang Internasional.

commit to user

g. Risiko Investasi

Risiko bisnis yang lazim dalam pemasaran suatu komoditas menjadi bertambah besar dalam hal ekspor karena adanya tambahan investasi yang dibutuhkan untuk melancarkan program ekspor. Sebagai contoh, suatu pasar yang telah bertumbuh secara mantap dalam beberapa tahun secara mendadak bias merosot karena ketidakstabilan nilai tukar sebelum eksportir mampu menebus investasi itu pada distribusi setempat.

Perusahaan haruslah serius di dalam mempertimbangkan apakah akan melakukan kegiatan ekspor atau tidak. Beberapa perusahaan kurang siap untuk melakukan kegiatan ekspor. Dan sebagian mungkin sama sekali tidak mampu bersaing secara internasional dan harus berkonsentrasi di pasar domestik.

Untuk melancarkan ekspor dibutuhkan jaminan atas sumber produksi yang dapat menimbulkan kerugian yang tidak akan dapat dipulihkan lagi bila mengalami kegagalan. Pengalaman menunjukkan adanya perusahaan yang mengalami kebangkrutan karena melakukan investasi besar-besaran dan optimisme yang berlebihan dalam operasi ekspor.

2. **Menghindari Risiko Bisnis Ekspor Impor**

Para praktisi profesional dalam bidang ekspor-impor dapat menekan risiko bisnis ekspor-impor dengan cara sebagai berikut:

a. Risiko Bonafiditas

Ekspertir pada umumnya tidak mengenal importir secara pribadi sehingga tidak dapat mengukur bonafiditas calon pembeli. Ini bisa mendatangkan risiko kerugian bagi perusahaan karena berhubungan dengan perusahaan yang mungkin hanya mempunyai alamat garasi kontrakan, perusahaan aktentas, atau malah perusahaan penipu, yang cukup banyak beroperasi dalam dunia bisnis ekspor-impor. Untuk mencegah risiko semacam ini dapat dilakukan tindakan sebagai berikut:

- 1) Melakukan pengecekan bonafiditas mitra usaha dengan cara meminta referensi dari bank atau dari Atase Perdagangan kita yang ada di tiap KBRI.
- 2) Membuat konsep kontrak dagang ekspor yang rapi dan teliti yang memuat ketentuan perlindungan hukum yang menyangkut keamanan pembayaran dan mutu barang.
- 3) Mempergunakan syarat perdagangan sesuai *Incoterm* (*international Comercial Terms*) secara tepat. Dilihat dari sudut kemudahan memperoleh dokumen untuk pencairan dana L/C.

4) Memasukan dalam kontrak dagang ekspor ketentuan tentang penalti serta proses penyelesaian sengketa, apakah melalui cara *amicable solution-arbitration* atau melalui court (Pengadilan) atau *Alternative Dispute Solution (ADS)*.

b. Risiko *Non Payment*

Hak utama seorang eksportir adalah menerima pembayaran dari importir (*Buyers*). Cara pembayaran yang paling aman bagi ekportir adalah bila dalam kontrak dagang ekspor disebutkan cara pembayaran dimuka (*advance payment*) sehingga tidak ada risiko *nonpayment*. Namun dalam praktek cara pembayaran dalam perdagangan internasional beraneka ragam misalnya dengan *L/C (Letter of Credit)* atau "*open account*."

Untuk Mengurangi Risiko dapat ditempuh dengan cara sebagai berikut:

- 1) Memilih jenis *L/C* yang lebih aman seperti:
 - a) *Red Clause L/C* yang memungkinkan memperoleh sebagian dari dana *L/C* sebagai uang muka.
 - b) *Irrevocable & Confirmed L/C* yang pembayarannya dijamin oleh *opening bank* bersama-sama dengan *confirming Bank*, sehingga bila salah satu dari kedua bank itu bangkrut atau tidak mampu membayar, masih bisa diharapkan akan dibayar oleh

bank lainnya. Jaminan ganda semacam ini akan lebih baik bagi eksportir.

- c) *Standby L/C* yang dibuka untuk mendukung syarat pembayaran "*Opening Account*" sehingga bila importir tidak membayar tepat waktu, eksportir masih dapat menerima pembayaran dengan mencairkan "*Standby L/C*."
 - d) Membiasakan memanfaatkan jasa badan usaha "Anak Piutang" (*Factoring*) yang dikenal sebagai "*Nonrecourse Factoring*," sehingga eksportir terhindar dari risiko *nonpayment*.
- 2) Menutup asuransi pada perusahaan seperti PT. Asuransi Ekspor Indonesia (PT ASEI), yang bertugas untuk melindungi risiko *nonpayment* terhadap eksportir Indonesia.
- c. Risiko Perbedaan Mutu Barang

Komoditi yang diekspor dapat mengalami perubahan mutu selama dalam perjalanan dari eksportir sebelum sampai tempat tujuan di negara importir. Kedelai yang diekspor dari Surabaya, bila ditimpa hujan diperjalanan, bisa menjadi tauge setelah sampai pelabuhan tujuan Dubai misalnya. Mebel / kerajinan rotan yang di kirim dari Solo ke New York, bisa mengalami perenggangan pada pengaitnya atau sela-selanya, karena telalu lama dan tidak terlindungi dengan cukup baik. Jagung yang diekspor dari Lampung bisa merosot kuantumnya setelah sampai di pelabuhan Yokohama karena ditimpa teriknya matahari selama dalam perjalanan.

Risiko mutu dan kuantum semacam ini bisa dihindari bila eksportir dapat meyakinkan pembeli untuk menyepakati klausul "*Pre Shipment Inspection*" dalam kontrak dagang ekspornya. Namun bila importir menginginkan "*Arrival Inspection*," maka eksportir terpaksa memikul risiko perubahan mutu dan kuantum yang mungkin saja terjadi.

d. Risiko Kemungkinan Ingkar Janji

Perubahan situasi ekonomi memungkinkan salah satu pihak ingkar janji. Merosotnya harga dipasar internasional bisa berakibat pembeli membatalkan kontrak dagang yang sudah ditandatanganinya. Risiko seperti ini dapat diatasi dengan cara meminta:

- 1) Uang muka yang cukup tinggi
- 2) Bank garansi dari pembeli (importir)
- 3) Membuka *stanby* L/C dari pembeli
- 4) Menyediakan *performance bond* dalam persentasi yang cukup tinggi.

e. Risiko Kerusakan, Kekurangan, Pencurian, Pencolengan

Dalam transportasi, komoditi ekspor dapat mengalami kerusakan (*damage/breakage*), susut (*lost-Shortage*), pencurian (*teft*), pencolengan (*pilferage*), yang dapat merugikan eksportir maupun penerima barang. Risiko ini dapat diatasi dengan cara:

- 1) Melakukan pengepakan yang layak laut (*seaworthy packing*) sesuai dengan jenis komoditi yang diekspor.

commit to user

- 2) Membuat kontrak angkutan dengan persyaratan khusus, selain persyaratan standar yang sudah dicantumkan dalam *Bill of lading* atau *Air Ways Bill*.
- 3) Menghindari dikeluarkannya *Un-clean Bill of Lading* yang mengandung catatan tentang kerusakan barang.
- 4) Menutup asuransi kebakaran dan asuransi transportasi laut (*marine insurance*) terhadap pertanggung *All Risk / War Risk* dengan nilai pertanggung minimal 110% dari nilai CIF barang yang diangkut.
- 5) Memberikan instruksi pengapalan yang benar dan tepat untuk menghindari kemungkinan muatan nyasar (*shortlanded cargo*), muatan katut (*overlanded cargo*), dan muatan rusak (*damaged cargo*).
- 6) Memberikan tanda-tanda yang jelas mengenai sifat barang yang diangkut seperti:
 - a) Gambar gelas/piala dengan tambahan kata-kata:
 - (1) *Fragile*
 - (2) *Top*
 - (3) *Handle With Care*
 - (4) *Do not Drop*
 - b) Posisi barang dalam peti kemas:
 - (1) UP
 - (2) *Top*

(3) *This Way Up*

(4) *Do not Turn Over*

(5) *Not Up Side Down*

f. Risiko Terhadap Penipuan

Penipu dimana-mana selalu ada, termasuk dalam bidang ekspor-impor. Risiko terhadap kemungkinan :

- 1) Meminta referensi seperti diuraikan diatas.
- 2) Memanfaatkan jasa *ICC (Commercial Crime Service)* yang memiliki data atau informasi perusahaan yang masuk daftar hitam.

F. Pihak-Pihak Yang Terkait Dalam Proses Ekspor-Import Via Udara

1. Eksportir

Eksportir adalah pihak pengirim barang yang dimaksud perseorangan ataupun badan usaha yang memiliki surat ijin usaha perdagangan (SIUP) dan tanda terdaftar Perusahaan (TDP) yang dibenarkan dan disahkan oleh Departemen Perindustrian dan Perdagangan (Depperindag) di negara eksportir.

2. Importir

Importir adalah pihak penerima barang yang berwujud perseorangan ataupun badan usaha yang memiliki surat ijin usaha perdagangan (SIUP) dan tanda terdaftar. Perusahaan (TDP) yang

dibenarkan dan disahkan oleh Departemen Perindustrian dan Perdagangan (Depperindag) di negara eksportir.

3. Air Line (A/L)

Adalah perusahaan jasa angkutan udara yang mengoperasikan pesawat udara yang dimiliki.

Air Line juga harus bertanggung jawab atas barang-barang yang diangkutnya dari bandara keberangkatan (*Air Port of Origin*) sampai dengan bandara tujuan (*Air Port Destination*).

Contoh: *Garuda Indonesia*, *Singapore Airline*, *Qantas*, *Silk Airline*, dan lain-lain.

4. Bea dan Cukai (Custom)

Bea dan Cukai adalah petugas negara instansi yang bertanggung jawab dalam pemantauan pemeriksaan dan pengesahan seluruh kegiatan ekspor-impor di suatu daerah pabean.

Instansi Bea dan Cukai adalah petugas negara sehingga harus memberikan pelayanan yang baik kepada masyarakat dan segala kemudahan-kemudahan prosedur ekspor-impor.

a. EMKU (Ekspedisi Muatan Kapal Udara)

EMKU adalah perusahaan pengurus jasa kepabeanan ekspor-impor di pelabuhan udara. EMKU merupakan perusahaan jasa sebagai perantara (Agen / wakil) dari eksportir atau importir dengan pihak pabean (bea & cukai) dalam pengurusan, pemberitahuan dan pengajuan barang ekspor-impor.

commit to user

b. Departemen Perindustrian dan Perdagangan (*Depperindag*)

Instansi pemerintah yang merupakan suatu badan/departemen yang bertugas dan bertanggung jawab dalam pengurusan dan pengaturan tats niaga perdagangan di suatu negara.

c. Departemen Karantina

Instansi pemerintah yang merupakan suatu badan/departemen yang bertugas dan bertanggung jawab dalam pengawasan dan pemeriksaan barang ekspor-impor dengan memastikan bahwa barang tersebut bebas dan bersih dari hama penyakit.

d. Fumigator

Fumigator merupakan jasa perusahaan Fumigasi, yaitu pemberian suatu jenis obat dengan takaran tertentu terhadap barang yang akan dikirim untuk menghindari kerusakan barang yang disebabkan oleh hama perusak selama dalam pengangkutan.

e. *Insurance*

Insurance adalah perusahaan jasa yang melayani pertanggunganan atas keselamatan nilai suatu barang yang dikirim.

Contoh: Asuransi Bumi Putra Tbk, Asuransi Allianz

f. *Freight Forwarder*

Freight Forwarder adalah perusahaan jasa pengurusan dokumen angkutan darat, laut dan udara sebagai perantara/wakil (*agent*) dari pihak pengirim (*shipper/eksportir*) dengan pihak

pengangkut (*carries/shipping company*) dan pihak-pihak jasa pendukung lainnya yang terkait.

Freight Forwarder adalah perusahaan yang sangat kompleks sehingga tanggung jawabnya paling besar dibanding pihak jasa lainnya yaitu mengatur dan mengurus keberangkatan barang dari gudang pengirim sampai dengan gudang penerima.

5.

Penerimaan Cargo Udara

Penerimaan Cargo adalah suatu kegiatan yang memastikan status barang/*Cargo* dapat diterima atau layak untuk diangkut melalui alat angkut udara sesuai dengan peraturan yang berlaku. Seperti berikut adalah hal-hal yang harus diperhatikan dalam penerimaan *cargo* adalah:

a. *Shipping Instruction*

Dengan adanya *shipping instruction* dari *shipper* telah menerangkan dan bertanggung jawab bahwa:

- 1) Memberikan kuasa kepada pihak pengangkut untuk mengisi dan mendatangkan dokumen *Air Way Bill* atas namanya.
- 2) Menyatakan isi barang yang tertera didalam *shipping instruction* adalah benar dan sesuai dengan kenyataan atas barang yang dikirim.

b. Tujuan (*destination*)

Tujuan pengiriman barang harus jelas hal ini untuk:

- 1) Menentukan tarif angkut

commit to user

- 2) Mencari *three letter code* kota tujuan.
- 3) Mencari *Air Port* terdekat.
- 4) *Traveling Time*

c. Isi Barang (*contents*)

Uraian yang dicantumkan dalam *Air Way Bill* harus jelas dan terperinci.

Adapun penggolongan *cargo* yang dimaksud yaitu:

- 1) *General Cargo*, adalah barang-barang yang tidak memerlukan perhatian khusus dalam penanganannya.
- 2) *Special cargo*, adalah barang- barang yang memerlukan perhatian khusus dalam penanganannya, sehubungan dengan sifat barang tersebut.

Contoh: *Handycrafts*, namun terbuat dari bahan yang mudah pecah (misal kaca).

d. Berat Barang (*weight*)

Berhubungan dengan:

- 1) Menghitung tariff angkut.
- 2) Memperkirakan daya tahan lantai pesawat.
- 3) Memperkirakan daya keseimbangan pesawat.

e. Ukuran Barang (*measurement*)

Berhubungan dengan:

- 1) Menghitung tarif angkut
- 2) Menghitung volume weight

commit to user

- 3) Bisa tidaknya suatu barang masuk melewati pintu pesawat, dihitung dengan Rumus volume weight:

$\frac{\text{Panjang (P)} \times \text{Lebar (L)} \times \text{Tinggi (T)} \times \text{Jumlah koli}}{60000}$

f. Labeling dan *Marketing*

Untuk mempermudah identifikasi dan penanganan barang ada

3 macam label:

- 1) *Identification Label*
- 2) *Handing Label*
- 3) *Hazard Label*

g. Kemasan (*packing*)

Untuk keamanan isi barang dari kerusakan selama pengangkutan khususnya pada waktu proses bongkar muat.

h. Dokumentasi

Memastikan dokumen pengiriman telah siap dan *disused* dengan benar dan baik untuk pelaksanaan kepabeanan di negara asal maupun negara tujuan.

i. Embargo

Adalah penolakan masuknya barang tertentu dari satu wilayah ke wilayah lain dalam sementara waktu.

commit to user

Dalam penerimaan *cargo* harus tahu embargo yang berlaku baik di negara tujuan maupun sebatas pada negara transit. Lalai akan hal ini dapat mengakibatkan kerugian dan keterlambatan pengantaran barang ke negara tujuan.



BAB III

DESKRIPSI OBYEK PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Perusahaan

PT. INTERNUSA HASTA BUANA atau PT. INTERNUSA CARGO merupakan salah satu perusahaan Freight forwarder atau jasa pengurusan transportasi. Perusahaan tersebut adalah perusahaan jasa pengurusan muatan dan pada umumnya dilakukan dari pintu ke pintu, yaitu melakukan semua kegiatan kepengurusan dan semua kegiatan yang diperlukan guna terlaksananya kegiatan pengiriman dan penerimaan barang melalui transportasi darat, laut dan udara. *Freight Forwarder* bertanggung jawab atas barang, mulai dari di serahkannya barang oleh Shipper hingga barang diterima pihak *Consignee*.

PT Internusa Cargo didirikan oleh Bp. Iskandar Zulkarnain pada 26 September 1990, perusahaan yang memiliki slogan "Tumbuh dan Peduli" pada awalnya menempati sebagian dari lantai tiga kantor milik PT. Harta Hariman yang mengageni perusahaan pelayaran Taiwan Yang Ming Line. Dua tahun kemudian, Harta Hariman memindahkan kantor dan menawari Intemusa untuk membeli gedung tersebut Di gedung Jl. RE Martadinata, Tanjung Priok, di sanalah Internusa berkantor. Gedung tersebut terus dipertahankan meskipun kantor pusat pindah ke Atrium Senen. Kantor lama tersebut tetap digunakan sebagai kantor operasional. Internusa roengawali dengan usahanya membuka layanan Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL) dengan bermodalkan kemampuan menangani kargo

commit to user

serta kepercayaan para eksportir yang jadi pelanggannya. Lima belas tahun setelah berdiri, PT. Internusa Hasta Buana memiliki 13 cabang di seluruh Indonesia mulai Jakarta, Bandung, Cikarang, Cirebon, Medan. Semarang, Yogyakarta, Jepara, Solo, Surabaya, Denpasar, hingga Mataram di Lombok. PT. Internusa Hasta Buana juga tidak lagi menjadi perusahaan tunggal, melainkan telah mengembangkan beberapa perusahaan yang berkaitan dengan *forwarding* Laut, Udara, Logistik, Perusahaan Bongkar Muat, Pelayaran, dan MIS. Diantaranya adalah PT. Internusa Cargo, PT. Internusa Intan Segara, PT. Internusa Mitra Sedaya, PT. FPS Indonesia, PT. Interlogistic PT. Gesa Air, PT. Airfast dan di Sertifikasi *System Management* pada PT. Intra Asia Internasional yang mendapat lisensi dari WQA (*Worldwide Quality Assurance*) UK sebagai *regional office* di Asia dengan akreditasi dari UKAS (*United Kingdom Accreditation Service*). Sementara jaringan antar negara mencakup 108 negara dan lebih dari 300 pelabuhan dunia di bawah bendera *Famous Pacific Shipping* (FPS) Group. IHB (Internusa Hasta Buana) adalah salah satu pendiri FPS Group ini.

Pada tanggal 8 Maret 2004 management membuka sub *branch* SOLO guna memperkuat jaringan serta untuk membuka pangsa pasar baru. Awal dibuka kantor Solo bertempat di Jl. Songgorunggi 15, Laweyan, Mangkuyudan, Solo. *Progress* dari kantor Solo dari waktu ke waktu cukup bagus. PT. Internusa Cargo Branch Solo kini beralamat di Gedung Griya Solo Pos, Jl. Adisucipto No. 190, Solo.

Dari segi jaringan di Jawa Tengah nampaknya Internusa sudah cukup memenuhi syarat, tinggal melengkapi dengan beberapa prasarana yang ada, yang

commit to user

sedang digalakkan dalam pengembangannya saat ini adalah bisnis import / eksport konsolidasi. Bahkan dalam setahun setelah dibuka ke pulbik dengan mengedepankan branding memebnya yaitu FPS. Indonesia Obsesi dan rencana pengembangan kedepan mendatang adalah EMKL. yang telah direalisasikan.

2. Mengenal FPS (*Famous Pacific Shipping*) Indonesia

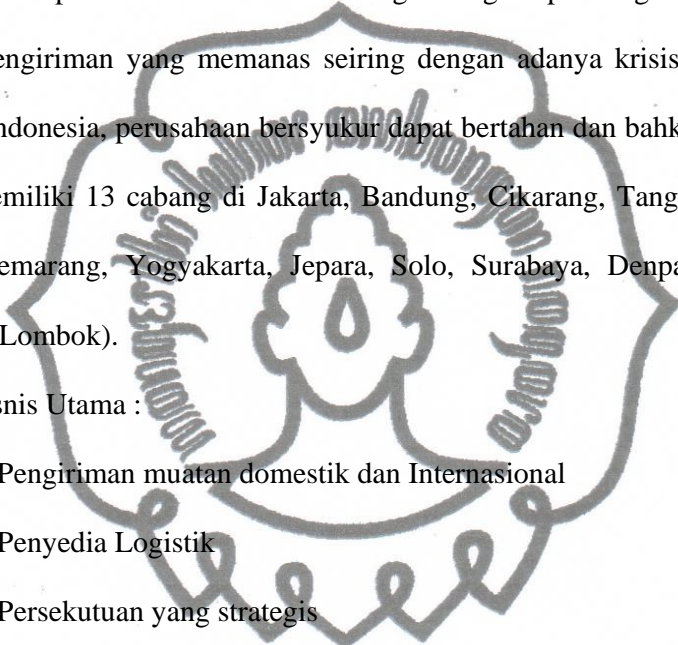
Peluncuran FPS (*Famous Pacific Shipping*) Indonesia menindak lanjuti persetujuan dari menteri Transportasi Indonesia, PT Internusa Hasta Buana, partner di Indonesia untuk FPS merestrukturisasi operasi bisnisnya dan memperkenalkan brand FPS (*Famous Pacific Shipping*) untuk beberapa pengiriman dan pelayanan yang di tawarkannya pada clien.

Dari juni 2006, PT. FPS (*Famous Pacific Shipping*) Indonesia yang baru akan bertanggung jawab untuk semua pengiriman dan logistik, dengan berfokus pada pemasaran sistem pengiriman melalui laut. Sebagai perusahaan baru PT. FPS (*Famous Pacific Shipping*) Indonesia yang dipimpin oleh Hendratmo sebagai Direktur dan Iskandar Zulkarnaen sebagai Chairman Staff dari PT. Internusa Hasta Buana akan di pindahkan ke kantor baru,dan dua kantor itu akan digabungkan. Mengomentari perubahan ini, Izkandar Zulkarnaen berkata, merestrukturisasi operasi kami di indonesai adalah langkah penting untuk mengklarifikasi layanan kami untuk pelanggan.

Peluncuran PT. FPS. Indonesia di adakan pada 30 April 2006 di Jakarta, bersamaan dengan ulang tahun ke 15 PT. Internusa Hasta Buana. Acara di hadiri oleh lebih dari 1000 orang, termasuk para pemegang saham daan perwakilan

perusahaan dari Singapura, Malaysia, China, Filipina, Jepang, Australia, dan Selandia Baru.

Didirikan Juni 2006 Sebagai bagian dari Internusa Cargo, FPS Indonesia memiliki banyak pengalaman dan keunggulan teknis di bidang Cargo, baik rute domestik maupun internasional. Di tengah-tengah persaingan global dalam industri pengiriman yang memanas seiring dengan adanya krisis ekonomi yang melanda Indonesia, perusahaan bersyukur dapat bertahan dan bahkan berkembang hingga memiliki 13 cabang di Jakarta, Bandung, Cikarang, Tangerang, Cirebon, Medan, Semarang, Yogyakarta, Jepara, Solo, Surabaya, Denpasar (Bali) dan Mataram (Lombok).

- 
- a) Bisnis Utama :
 - 1) Pengiriman muatan domestik dan Internasional
 - 2) Penyedia Logistik
 - 3) Persekutuan yang strategis
 - b) FPS Indonesia adalah salah satu Pendiri dan Anggota dari “Famous Pacific Shipping (FPS) Group” Bisnis-bisnis yang berhubungan :
 - 1) PT FPS movers
 - 2) PT IHS Multi Engineering
 - 3) PT Ultrafilter Indonesia
 - 4) Saham dalam FPS Group
 - 5) Gudang-gudang FPS di Singapura
 - 6) Kantor FPS di New York dan Los Angeles
 - c) Kelebihan FPS Indonesia :

commit to user

- 1) Kami diprakarsai dan memiliki staff ahli yang berpengalaman
- 2) Dokumentasi lengkap dan memahami kebutuhan pengiriman cargo
- 3) Memiliki jaringan luas di lebih dari 108 negara dan 300 pelabuhan di bawah FPS Group
- 4) Jasa yang disediakan dan dikelola oleh sistem yang berbasis computer
- 5) Memiliki lebih dari 300 pekerja

d) Pengiriman melalui Laut

Pengiriman melalui laut merupakan layanan yang paling banyak digunakan para eksportir, karena dinilai lebih efisien yang berpengaruh pada pembiayaan. Dalam pelayanan, perusahaan akan melayani pengiriman barang *customer* dengan cepat dan aman. PT. Internusa Hasta Buana memiliki harga standar dengan pelayanan yang kompetitif untuk FCL dan LCL untuk mencocokkan harga dengan keinginan harga. Karena kepuasan pelanggan merupakan bagian keberhasilan kami selaku pihak yang memberikan layanan jasa.

e) Transport Multimodal

Sistem pengiriman yang cepat akhir-akhir ini menjadi pertimbangan dalam pengiriman cargo. FPS (*Famous Pacific Shipping*) Indonesia menyediakan baik transportasi darat-laut (yang selanjutnya disebut transportasi multi modal) untuk mengakomodasi kebutuhan, didukung oleh lebih dari 30 staff yang berpengalaman dalam pengiriman

commit to user

melalui laut terutama Jakarta, Bali, Bandung, Semarang, Surabaya, dan Yogyakarta.

f) Konsolidasi Jasa dengan Distribusi Global

Perusahaan menyediakan jasa konsolidasi untuk berbagai tujuan di lima benua. Jasa konsol langsung ini memungkinkan *cargo* pelanggan diantar dengan aman dan lebih cepat.

g) Penanganan dan Pemindahan Proyek Cargo

Team profesional PT. Internusa Hasta Buana siap mengantarkan berbagai macam *cargo* dari dan keluar negeri, seperti contohnya *cargo* yang berat dan berbahaya, barang-barang pameran, dan juga barang-barang lain untuk waktu yang ditentukan. Pelayanan ini akan menjamin keamanan pengiriman kargo pelanggan menuju berbagai macam tujuan, bisa juga untuk jasa impor. Jasa ini juga melayani pelayanan untuk kebutuhan rumah tangga maupun kantor. Reputasi baik FPS (*Famous Pacific Shipping*) Indonesia juga digambarkan untuk kesuksesannya dalam menangani beberapa proyek kargo. Beberapa instansi pemerintahan telah menggunakan jasa PT. Internusa Hasta Buana, misalnya :

1. Departemen Pertahanan dan Keamanan
2. Perusahaan minyak negara (pertamina)
3. PLN
4. Departemen Komunikasi
5. Agen-agen Departemen Ekspor-Import

commit to user

Jaringan luas PT. Internusa Hasta Buana di tiga belas cabang dan juga dipelabihan-pelabuhan memungkinkan impor kargo anda dikirimkan melalui dan ke beberapa titik impor di Indonesia. Jasa ini juga melayani berbagai industri lokal yang melakukan pengiriman antarpulau dengan harga yang memadai.

h) Sistem Kargo “*Track and Trace*”

Sistem ini merupakan pelayanan grup PT. Internusa Hasta Buana yang memungkinkan klien melacak status pengiriman ke tujuan. Klien juga bisa melacak laporan pengiriman, jadi mereka bisa tahu jumlah pengiriman, tujuan dan si penerima.

i) Gudang / Warehouse :

FPS (*Famous Pacific Shipping*) Indonesia juga menyediakan jasa penyimpanan untuk mengakomodasi kebutuhan manajemen distribusi impor. Dengan banyak pengalaman, proses-proses termasuk penyimpanan, gudang, menjaga stock, memberi label dan distribusi, jasa kami juga dapat diperhitungkan.

Jasa gudang perusahaan difasilitasi dengan :

1. Area seluas 5000m²
2. Staff yang bertanggung jawab & berdedikasi
3. Surveyor bebas
4. CCTV

3. Budaya Perusahaan

Dalam menjalankan usaha PT. Internusa Hasta Buana mempunyai *value* yang dijabarkan segitiga sama sisi. Sisi pertama adalah Sumber Daya Insani (SDI) atau karyawan. Sisi kedua adalah perusahaan. Dan sisi ketiga adalah kegiatan amal. Puncak dari segitiga sama sisi ini (tujuan utama) adalah untuk mencapai ridlo Allah SWT. Karena itu, sejak awal motto dari perusahaan ini adalah: "Bekerja sebagai ibadah". Dalam menjalankan usahanya, IHB mempunyai Budaya Perusahaan; "*Trustworthy is Forever*" untuk itu perusahaan harus mempunyai Sumber Daya Insani yang handal. Maka 9 Internusa *Value* adalah butir-butir sifat utama yang harus dihayati oleh seluruh Insan Internusa.

- a) *Value* pertama adalah jujur (*Honest*). Salah satu kunci sukses sebuah perusahaan jika semua individu didalamnya mengedepankan kejujuran, bersikap amanah terhadap semua tugas yang diemban. Tanpa kejujuran, aktivitas apapun tidak akan berhasil.
- b) Kedua, bertanggung jawab (*Responsible*). Artinya, setiap individu harus bertanggung jawab terhadap apa-apa yang ditugaskan dan yang dikerjakan.
- c) Ketiga, disiplin (*Discipline*). Artinya, setiap individu harus menaati aturan yang telah ditetapkan perusahaan. Jika budaya disiplin bisa diterapkan dalam bekerja, niscaya pekerjaan akan bisa diselesaikan dengan mudah dan tertib.
- d) Keempat, cepat dan akurat (*Fast and Accurate*). Artinya, setiap karyawan harus bekerja cepat dan tangkas namun tetap mempertahankan kualitas yang ada, dan harus bekerja secara teliti dan akurat

commit to user

- e) Kelima, bisa bekerja dalam tim (*Teamwork*). Artinya, seluruh individu harus bekerja dalam sebuah tim yang kompak dan solid. Jika tim solid, maka akan lahir kekuatan yang bisa mengalahkan hambatan didepannya.
- f) Keenam, adil (*Fairness*). Artinya, seluruh individu harus benar-benar menempatkan sesuatu pada porsi yang sebenarnya.
- g) Ketujuh, mempunyai rencana ke depan (*Visionary*). Artinya, tim yang tergabung dalam kelompok kerja harus mempunyai rencana jauh ke masa depan dengan benar. Ide-ide harus dimunculkan untuk perkembangan perusahaan ke masa depan.
- h) Kedelapan, ada rasa empati (*Empathy*). Artinya, seluruh individu harus mempunyai rasa empati dan saling tolong-menolong terhadap semua.
- i) Kesembilan, kasih sayang (*Grateful*). Artinya, jalinan kekerabatan yang ada pada keluarga besar Internusa didasarkan pada rasa saling mengasihi dan sayang.

4. Produk Jasa Yang Ditawarkan

A. *Sea Freight* (Layanan Jasa Laut)

1) *Consol (Less than Container Load Atau LCL)*

LCL/LCL (Port to Port), pelayaran bertanggung jawab sejak atas barang yang diterima dari *shipper* di *container freight station (CFS)* di pelabuhan muat sampai dengan barang diserahkan ke *consignee* dari *CFS* di pelabuhan bongkar. *Consol/Cargo Consolidation/Konsolidasi Muatan* atau juga disebut *grotipage*, adalah pengumpulan beberapa kiriman barang dari beberapa

commit to user

eksportir/shipper di tempat asal yang akan dikirimkan untuk beberapa *consignee* ditempat tujuan, yang dikemas dalam satu unit paket muatan, lalu muatan terkonsolidasi tersebut dikapalkan dan ditujukan ke agen *konsolidator* di tempat tujuan. Agen kemudian melaksanakan penyerahan barang kepada pihak *consignee* masing-masing.

B. *LCL (Less than Container Load)*

Ciri-cirinya adalah.

- 1) Petikemas berisi muatan dari beberapa *shipper* dan ditujukan untuk beberapa *consignee*
- 2) Muatan diterima dalam keadaan *breakbulk* dan diisi (*stuffing*) di *container freight station* (CFS) oleh perusahaan pelayaran.
- 3) Di pelabuhan bongkar, petikemas *di-unstuffing* di CFS oleh perusahaan pelayaran dan diserahkan kepada beberapa *consignee* dalam keadaan *breakbulk*.
- 4) Perusahaan pelayaran bertanggung jawab atas kerusakan dan kehilangan barang yang diangkut dalam petikemas.
- 5) *NVOCC (Non-Vessel Operating Common Carrier) - (Full Container Load atau FCL)*

NVOCC, merupakan sebuah usaha *cargo consolidation* yang muatannya dikumpulkan dalam petikemas yang sebetulnya lebih merupakan usaha *freight forwarding*. Namun, dengan cara pengiriman dan penerimaan barang dengan jadwal tetap karena menggunakan *space charter* dari kapal linear petikemas dengan jadwal yang tetap.

commit to user

Space charter ini dinamakan *slot charter* atau *boxtime*. Untuk mengirim petikemasnya, NVOCC menggunakan *ocean bill of lading* dari *carrier*, sedangkan untuk para pelanggannya ditarik biaya dengan menggunakan *house bill of lading*. Keuntungannya adalah *carrier* dibayar *box rate* sedangkan untuk pelanggan ditarik "ongkos parcel" disertai minimum tarif bila parcelnya kecil. Keuntungannya diambil dari perbedaan antara *freight* dari petikemas yang dibayar kepada *carrier* dan *freight* parcel yang ditarik dari pelanggannya atau NVOCC membayar petikemas kepada *carrier* secara FCL dan menarik parcel dari pelanggannya secara LCL.

C. *Full Container Load (FCL)*

Ciri-cirinya adalah :

- a) Berisi muatan dari satu *shipper* dan dikirim untuk satu *consignee*.

Petikemas diisi (*stuffing*) oleh *shipper* (*shipper load and count*) dan petikemas yang sudah diisi diserahkan di *container yard (CY)* pelabuhan muat.

- b) Di pelabuhan bongkar, petikemas diambil oleh *consignee* di CY dan di-*unstuffing* oleh *consignee*.
- c) Perusahaan pelayaran tidak bertanggung jawab atas kerusakan dan kehilangan barang yang ada dalam petikemas.

D. *CFS Impor (Container Freight Station Impor)*

Container Freight Station adalah kawasan yang digunakan untuk menimbun petikemas LCL, melaksanakan *stuffing/unstuffing*, dan untuk

commit to user

menimbun *break-bulk cargo* yang akan *di-stuffing* ke petikemas atau *di-unstuffing* dari petikemas.

E. Air Freight

Menyediakan berbagai akomodasi yang bekerja sama dengan maskapai penerbangan atau udara.

F. Project

Menyediakan akomodasi untuk proyek besar maupun kecil.

G. EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut) - C. Clearance

Adalah pengurusan dokumen dan muatan yang akan diangkut melalui kapal atau pengurusan dokumen dan muatan yang berasal dari kapal. Untuk pengurusan ini, EMKL mendapat kuasa secara tertulis dari pemilik untuk mengurus barangnya. Di pelabuhan muat, EMKL akan membantu pemilik barang membukukan muatan pada agen pelayaran, mengurus dokumen dengan Bea Cukai dan instansi terkait lainnya dan membawa barang dari gudang pemilik barang ke gudang di dalam pelabuhan. EMKL bergerak sesuai SK Menhub No. KM 82/AL 3Q5/PHB-85. Di pelabuhan bongkar, EMKL membantu pemilik barang mengurus pemasukan barang dengan Bea Cukai, menerima muatan dari pelayaran dan membawa barang dari pelabuhan ke gudang pemilik barang.

H. Domestic (Transportasi Dalam Negeri)

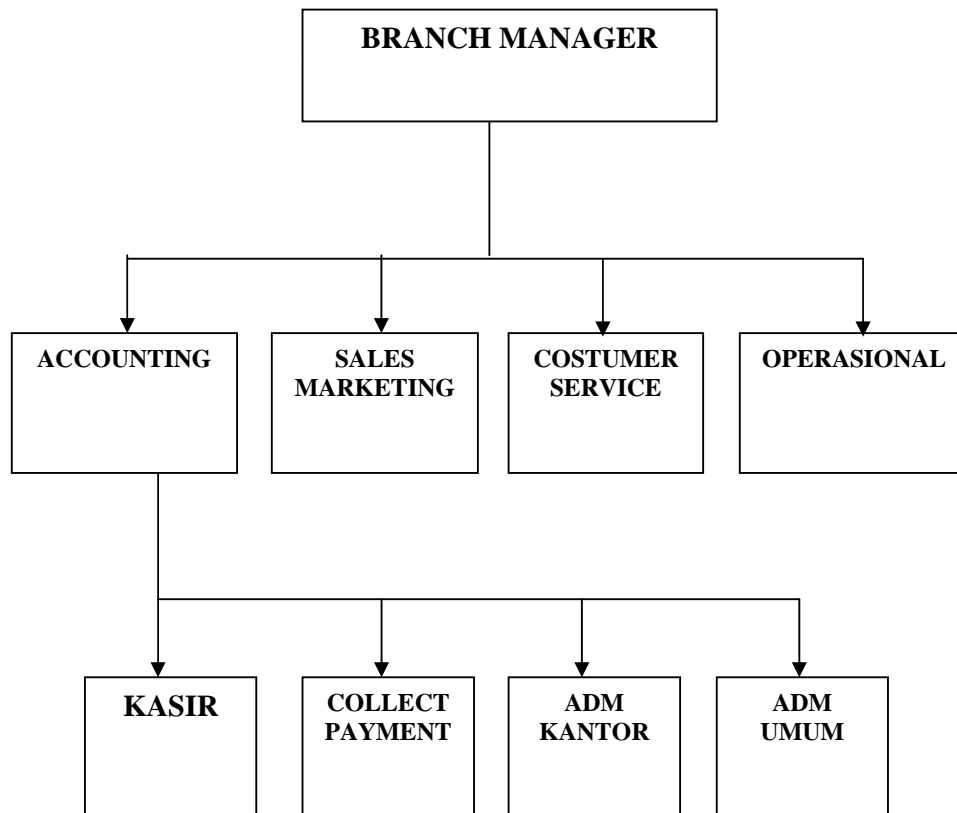
Melayani berbagai jasa pengangkutan antar kota/propinsi dalam negeri.

5. Bentuk dan Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan suatu bentuk kerangka yang mencerminkan tugas dan tanggung jawab dalam menciptakan sebuah team kerja yang kompak dan bekerja dengan semangat yang tinggi agar tujuan dari perusahaan dapat tercapai, untuk itu suatu perusahaan dalam menentukan bentuk dan struktur organisasinya harus disesuaikan dengan keadaan perusahaan tersebut.

Struktur organisasi yang diterapkan pada PT. Internusa Cargo berbentuk organisasi garis atau *line*, pada bentuk ini tugas dan wewenang mengalir dari atas ke bawah. Sedangkan tanggung jawab bergerak dari bawah ke atas. Keuntungan yang diperoleh dari bentuk organisasi ini adalah adanya kesatuan perintah, pengawasan lebih *efektif* dan koordinasi akan mudah dijalankan. Jadi, dalam hal ini pemilik perusahaan memegang kekuasaan dan tanggung jawab terhadap pengambilan keputusan.

GAMBAR 3.1.
STRUKTUR ORGANISASI
PT. INTERNUSA CARCO BRANCH OFFICE SOLO



Sumber data : PT. Internusa Cargo *Branch* Solo

Adapun masing-masing bagian mempunyai tugas sebagai berikut ini :

1. *Branch Manager*

Bertugas untuk memimpin kantor cabang, mengkoordinasi setiap kegiatan yang dilakukan bawahan agar mencapai sasaran yang diinginkan dan bertanggung jawab kepada kantor pusat atas kinerja kantor cabang.

2. *Accounting*

Bertanggungjawab atas semua masalah keuangan perusahaan, baik pencatatan kas masuk maupun kas keluar dan membuat laporan keuangan tiap tutup buku.

Tanggung jawab;

- a. Menerbitkan laporan keuangan,
- b. Mengendalikan *efektifitas* dan *efisiensi* operasional, dan
- c. Menyediakan informasi untuk pengambilan keputusan manajemen.

Tugas;

- a. Memeriksa kebenaran bukti transaksi,
- b. Melakukan inputing data transaksi, membuat jurnal-jurnal penyesuaian,
- c. Membuat laporan-laporan yang dibutuhkan oleh manajemen,
- d. Menerbitkan laporan keuangan,
- e. Membuat evaluasi efektifitas operasional, dan
- f. Mendokumentasi bukti transaksi.

3. Bagian Administrasi Kantor, Umum, dan Kasir.

Tanggung jawab :

- a. Menyelenggarakan kas kecil,
- b. Menjalankan administrasi perusahaan untuk mendukung operasi, dan
- c. Menyiapkan daftar pembayaran kas besar.

Tugas:

- a. Menyiapkan dokumen pembukuan yaitu dengan membuat bukti pengeluaran dan pemasukan uang yang dilampiri dengan bukti pendukung,
- b. Mempersiapkan gaji mingguan karyawan,
- c. Membuat pembukuan kas, dan
- d. Membuat surat-surat.

4. *Collect payment*

Bertanggung jawab atas semua biaya yang dikeluarkan dalam pengiriman barang dan bertugas atas pengambilan pembayaran oleh *customer*.

5. *Sales Marketing*

Tanggung jawab:

- a. Memperluas pemasaran dan pengenalan produk,
- b. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan luar negeri maupun dalam negeri, dan
- c. Memenuhi target minimum perusahaan,
- d. Memajukan target penjualan.

Tugas:

- a. Menyusun target penjualan,
- b. Mengevaluasi prestasi penjualan,
- c. Menyusun jadwal prioritas penjualan,
- d. Mengorganisasi pengiriman penjualan,

commit to user

- e. Berinteraksi dengan Customers sebaik mungkin,
- f. Loyal terhadap perusahaan, dan
- g. Menjawab semua permasalahan yang timbul dari kegiatan pengiriman barang yang telah diajukan oleh pelanggan, baik dalam maupun luar negeri.

6. *Customer Service*

Bertugas dan bertanggung jawab melayani pelanggan, berhubungan dengan pihak luar yang terkait dengan perusahaan dan mengurus masalah dokumen pengiriman barang.

7. Operasional

Bertugas dan bertanggungjawab atas kinerja lapangan dan mengawasi jalannya pengiriman barang. Bertanggungjawab atas barang mulai dari diterimanya barang dari pihak *shipper*, hingga barang diserahkan kepada pihak *consignee* udara.

6. Deskripsi Ekspor Barang PT. Internusa Cargo

Ekspor via udara jarang dilakukan oleh perusahaan ekspor dibandingkan dengan ekspor via laut, karena biaya pengiriman via udara relatif lebih mahal dan barang yang dikirim bersifat urgent. PT. Internusa Cargo selalu berusaha untuk mendapatkan pelanggan baru, tentunya sesuai dengan visi dan misinya. PT Internusa Cargo juga berupaya untuk mempertahankan pelanggan lama yaitu dengan cara:

commit to user

- 1) Selalu memberikan pelayanan terbaik bagi pelanggan, kecepatan dan ketepatan waktu.
- 2) Selalu memperhatikan dan menindaklanjuti usulan pelanggan sehingga kualitas perusahaan dapat terjaga.
- 3) Menjalin komunikasi yang baik dengan pelanggan.

Alasan/alternatif *buyer* maupun *seller* menghendaki pengiriman lewat udara dikarenakan sifat barang bersifat *urgent*, atau barang yang sifatnya sangat penting dan segera digunakan setelah sampai di negara tujuan.

Contoh: sayur, buah, ikan segar.

Kalau pengiriman dilakukan lewat laut, jelas tidak dapat bertahan lama/busuk. Oleh sebab itu dikirim lewat udara dengan harapan barang diterima kemungkinan besar masih dalam keadaan segar dan cepat sampainya, meskipun pihak eksportir harus mengeluarkan biaya yang mahal, jika pengiriman dilakukan melalui via udara.

Tabel 3.2 Data Perusahaan Ekspor Udara yang dilakukan**PT. Inter Nusa Cargo**

No	Perusahaan	Alamat
1	Houseware Furniture	Besole, Ceper, Klaten
2	CV. Cendana	Jl. Raya Godean - Yogya Perum. Tambak Mas no. 19-20
3	PT. Solo Murni	Jl. Achmad Yani, Kerten, Solo
4	CV. Florida Design	Jl. Kol. Sutandyo, Solo
5	PT. Solo Kawistara	Ds. Gagak Sipat, Ngemplak, Boyolali
6	PT. AGR Indonesia	Ds. Bandengan RT 3/RW 8, Jepara
7	PT. Sritex	Sukoharjo
8	PD. Tarumartani	Jl. Kopol B. Suprpto no. 2A – DIY
9	CV. Binayasa Adhipersada	Jl. Glagahsari, DIY
10	PT. Kusuma Nanda Putra	Jl. Raya Solo-Klaten, Klaten
11	PT. Export Leaf Indonesia	Gembongan - Kartosuro
12	Ria Batik	Jl. Rm. Said no. 85 Solo
13	Batik Danarhadi	Jl. Slamet Riyadi Solo
14	MSA Kargo Solo	Jl. Adi Sucipto – Solo
15	Purindo Logistics	Perum. Puri Gentan Indah Sukoharjo
16	PT. Kayu Lima	Magelang
17	PT. Ladunni Globalindo	Jl. Ring road utara no. 60 - DIY

B. PEMBAHASAN

1. Dokumen Ekspor (Genco) Via udara

Dokumen yang digunakan PT. Internusa Cargo dalam Ekspor Via Udara meliputi:

a. *Shipping Instruction*

Shipping Instruction adalah swat/formulir perintah pengiriman barang yang dibuat eksportir yang memuat data lengkap mengenai bandara tujuan, nama dan alamat importir yang dituju, nama dan alamat eksportir, jumlah barang atau koli, ukuran barang, berat barang, isi barang, bentuk pembayaran, tanda tangan dan nama pengirim/stamp perusahaan serta catatan penting lainnya.

b. *Commercial Invoice*

Commercial Invoice adalah faktur (dokumen) yang dikeluarkan oleh eksportir bagi importir yang berisi informasi lengkap mengenai barang yang diekspor.

Faktur ini dipakai sebagai dokumen pembuktian suatu transaksi. Dokumen ini juga sebagai dasar penilaian untuk menetapkan pajak ekspor. Informasi yang tercantum dalam dokumen tersebut mencakup.

- a. Nama eksportir dan importir
- b. Nomor dan tanggal L/C
- c. Jenis dan uraian barang
- d. Harga satuan dan total harga

commit to user

e. Syarat-syarat penyerahan

c. *Packing List*

Packing list adalah perincian lengkap tentang barang yang terdapat dalam setiap peti. Uraian tersebut juga mencakup jenis bahan pembungkus/pengepak dan cara mengepaknya. *Packing list* biasanya disiapkan jika barang yang terdapat dalam setiap peti berbeda jenis, jumlah atau beratnya. *Packing list* akan mengurangi terjadinya kekeliruan dalam penyerahan barang. petugas pabean akan melakukan pemeriksaan isi peti dengan mengamB/L beberapa sampel. Jika isinya sesuai dengan *packing list*, Peti-peti yang lain di asumsikan demikian juga.

d. *Clearance Instruction*

Clearance instruction adalah surat / formulir perintah pengeluaran barang yang dibuat importir yang memuat data lengkap mengenai bandara asal, nama dan alamat importir yang dituju, nama dan alamat eksportir, jumlah barang/koli, ukuran barang, berat barang, bentuk pembayaran, tanda tangan dan nama pengirim/stamp perusahaan serta catatan penting lainnya.

e. *Master Air Way Bill (MAWB)*

Master Air Way Bill merupakan dokumen yang diterbitkan oleh *air line* yang berisikan data-data pengiriman atas barang yang diangkut, yang memuat data-data seperti:

1) Nama Pengirim

commit to user

- 2) Nama Penerima
- 3) Jumlah Berat
- 4) Jumlah Koli
- 5) Nama Komoditi

Fungsi dokumen Master Air Way Bill:

- 1) Bukti penerimaan dan pengangkutan barang oleh pihak-pihak pengangkut.
- 2) Merupakan surat persetujuan/perjanjian pengangkutan antar eksportir-importir.
- 3) Merupakan surat bukti kepemilikan alas barang yang tercantum di dalamnya baik bagi eksportir maupun importir.

f. *Air Way Bill* (AWB)

Adalah dokumen yang dipergunakan jika pengangkutan dilakukan lewat udara. *Air Way Bill* merupakan kontrak pengangkutan barang antara *shipper* dengan *carries* (maskapai penerbangan) dari bandar udara ketempat tujuan. *Air Way Bill* selalu *non-negotiable* dan oleh karenanya bukan merupakan *documents of title*. *Air Way Bill* tidak dapat di pindah tangankan atau diperjualbelikan. Pecantuman nama importir dalam *Air Way Bill* sebagai pihak yang menerima barang, membuat barang-barang tersebut tidak dapat diambil oleh pihak lain.

Air Way Bill di terbitkan rangkap tiga (originals) yang masing-masing diperuntukan bagi:

- 1) Original 1 : *Issuing Carries*

commit to user

2) Original 2 : *Consignee*

3) Original 3 : *Shipper*

Sedangkan copy yang diterbitkan diperuntukan bagi:

1) *Air Port of Destination*

2) *Air Port of Departure*

3) *Sales Agent*

4) *Other Carriers (second or third, etc)*

g. *House Air Way Bill (HAWB)*

House Air Way Bill merupakan dokumen yang diterbitkan oleh *Freight Forwarder* yang berisikan data-data pengiriman untuk ekspor *air freight* yang digunakan untuk mengkover MAWB.

1) Dokumen HAWB dibuat atas dasar *shipping instruction exportir* dan MAWB dari *carrier*.

2) Dokumen HAWB diterbitkan setelah dokumen MAWB diterbitkan oleh *carrier*.

3) Dengan diterbitkannya dokumen HAWB berarti pihak *forwarder* menerangkan bahwa mereka sudah menerima barang dan selanjutnya untuk diangkut selama dalam perjalanan.

4) Fungsi dokumen HAWB adalah:

a) Sebagai bukti pengangkutan barang

b) Merupakan surat perjanjian atau persetujuan pengangkutan antara eksportir, importir, dan *forwarder*.

- c) Merupakan bukti kepemilikan atas barang-barang yang tercantum didalamnya, baik bagi eksportir maupun importir.

Dokumen-dokumen yang digunakan untuk ekspor via laut dan udara sama. Yang membedakan hanya harga penggunaan dokumen *Air Way Bill* dan *Bill of Lading* (B/L). Kalau via udara menggunakan *Air Way Bill*, dan via laut menggunakan B/L.

- h. Pemberitahuan ekspor barang atau biasa disebut (PEB)

PEB merupakan dokumen pabean yang digunakan untuk pemberitahuan pelaksanaan ekspor barang yang isinya antara lain jenis barang yang diekspor, identitas eksportir, nama importir, NPWP, izin khusus, berat barang, negara tujuan, promosi asal barang, cara pengemasan barang dan merek barang, nama bandara asal, nomor penerbangan, jumlah dan jenis saluran, nilai FOB dan tanggal penerbitan. (PEB diterbitkan oleh Bea dan Cukai).

Fungsi PEB adalah:

- 1) Untuk pencatatan ekspor
- 2) Sebagai sumber informasi untuk menetapkan besarnya pajak ekspor dan atau pajak ekspor tambahan untuk mendapatkan izin muat ke kapal oleh Bea dan Cukai.
- 3) Sebagai sumber informasi untuk pembayaran pajak ekspor dan pajak ekspor tambahan pada bank Devisa.
- 4) Dengan penandatanganan PEB oleh eksportir, bank Devisa dan pejabat Bea dan Cukai maka barang sudah dapat dikapalkan.

commit to user

i. *Certificate of Origin*

Certificate of f Origin atau Surat Keterangan Asal (SKA) adalah surat pernyataan yang menyebutkan negara asal suatu barang. *Certifikate of Origin* ini penting artinya untuk memperoleh fasilitas bea masuk maupun sebagai alat penghitungan Quota di negara tujuan, atau untuk mencegah masuknya barang dari negara yang terlarang. Instansi yang menerbitkan SKA yaitu:

- 1) Kantor Wilayah Departemen Perindustrian dan Perdagangan di Propinsi dan Kantor Departemen Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten /Kodya.
- 2) PT. Kawasan Berikat dan kantor cabangnya.
- 3) Satuan Pelaksana Otoritas Pengembangan Daerah Industri Pulau Batam.
- 4) Kantor Cabang Lembaga Tembakau (khusus untuk tembakau).

j. *Certifikate Quarantine*

Certificate Quarantine adalah dokumen yang diterbitkan oleh Kantor Depperindag yang menerangkan bahwa barang ekspor yang tercantum dalam dokumen telah diawasi, dan dipastikan terbebas dari segala macam penyakit yang membahayakan baik bagi konsumen maupun keselamatan penanganannya.

k. Polis Asuransi

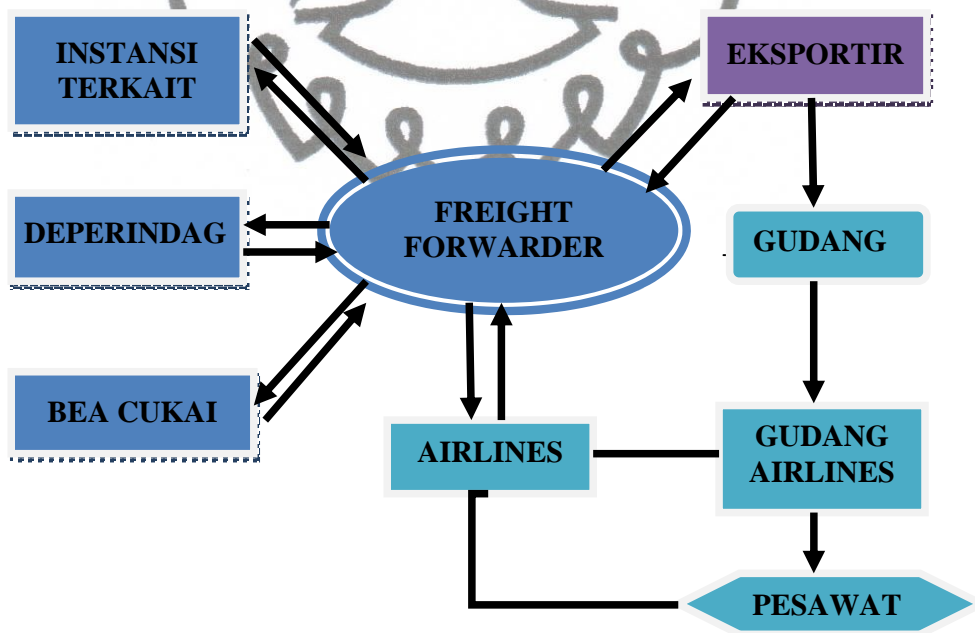
Dikeluarkan oleh badan asuransi. Yang dimaksud dengan polis asuransi adalah surat bukti pertanggungan yang dikeluarkan suatu

commit to user

badan/lembaga asuransi atas permintaan eksportir atau importir untuk menjamin keselamatan atas barang yang dikirim dari berbagai macam kendala dan kerusakan, dengan membayar premi. Polis asuransi merupakan alat bukti pertanggunggaan atas barang yang dimaksud pelaksanaan suatu transaksi antara eksportir dan importir.

2. Proses Penanganan Ekspor Barang GENCO (General Cargo) Via Udara PT. Internusa Cargo

Gambar 3.3
Bagan Proses Penanganan Ekspor



a. Proses Penanganan Ekspor Barang Genco

commit to user

- 1) Barang yang telah siap di ekspor, maka eksportir meminta penanganan pihak ketiga yaitu *forwarding* kepada PT. Internusa Cargo. Setelah PT. Internusa Cargo menerima informasi bahwa barang siap ekspor, maka PT. Internusa Cargo membuat *shipping instruction* ditujukan kepada *Air Line* guna memesan tempat (*booking space*) pesawat. Dalam *shipping instruction* tersebut terdapat alamat penerima barang (*consigne*), *notity party* (penerima ke-II), *commodity* (barang), yang dikirimkan, jumlah *boxes*, jumlah *pieces*, *gross weight*, *nett weight*, *final destination*, dan bahkan jadwal penerbangan (*schedule*). Data tersebut sangatlah penting karena kapasitas dipesawat sangatlah terbatas, terutama berat kotor (*gross weight*) harus benar-benar teliti.
- 2) Setelah *air line* menerima *shipping instruction* dari PT. Internusa Cargo, *air line* memberikan *space* kepada PT. Internusa Cargo sesuai data atau permintaan dalam *shipping instruction*. *Air line* menerbitkan *Air Way Bill* yang berfungsi untuk *boking space*
- 3) Sebelum barang masuk dalam pesawat, satu hari sebelumnya barang harus masuk dalam gudang (*ware house*) *air line*. Dalam hal ini untuk memudahkan pengaturan barang-barang dalam pesawat.
- 4) Kemudian barang-barang ekspor tersebut, PT. Internusa Cargo memberi tanda atau penempelan label, stiker, atau spidol dulu sebagai tanda, supaya tidak tercecer waktu dibongkar di negara tujuan.

commit to user

- 5) PT. Internusa Cargo bersamaan dengan barang ekspor melampirkan dokumen *invoice*, *packing list*, dan COO. Adapun isi dari *invoice* adalah penjabaran dari *shipping instruction* ditambah data akurat nilai barang per *pieces*. Sedangkan *packing list* juga sama penjabarannya dari *shipping instruction* ditambah data konkret *gross weight* dan *nett weight*. COO adalah dokumen yang dikeluarkan Depperindag, sesuai dengan negara tujuan masing-masing. Isi COO juga penjabaran dari *shipping instruction*, *invoice* dan *packing list*, ada nama eksportir, importir, jumlah barang, *box* atau *pieces*, *gross weight* dan *nett weight*.
- 6) Jika dokumen tersebut telah disahkan oleh Depperindag, untuk selanjutnya EMKU (ekspedisi muatan kapal udara) membuat PEB (pemberitahuan ekspor barang) sesuai dengan data diatas. Jika PEB telah siap, selanjutnya EMKU membawa PEB tersebut untuk disahkan di Bea Cukai, jika PEB telah disahkan, maka barang boleh atau bisa diberangkatkan dengan dilampiri *invoice*, *packing list*, COO asli. Jika yang diekspor binatang harus diajukan dulu ke Badan Karantina, untuk mengetahui apakah binatang tersebut dapat diekspor.
- b. Peranan PT. Internusa Cargo dalam melaksanakan ekspor via udara diantaranya adalah:
- 1) PT. Internusa Cargo sebagai *forwarding* dapat bertindak sebagai eksportir, yang dimaksud eksportir disini adalah pihak eksportir

commit to user

mengatasnamakan barang kirimannya atas nama PT. Internusa Cargo guna membantu pengawasan dalam pengiriman barang. PT. Internusa Cargo akan terus memantau jalannya pengiriman barang hingga sampai di pihak importir atas anjuran pihak eksportir.

2) Peran *freight, forwarder* dalam konsolidasi muatan.

Konsolidasi muatan (*cargo consolidation*) atau juga disebut *groupage*, adalah pengumpulan beberapa kiriman barang dari beberapa eksportir atau *shipper* ditempat asal yang akan dikirimkan untuk beberapa *consignee* ditempat tujuan, yang dikemas dalam satu unit muatan. Lalu muatan yang terkonsolidasi tersebut di kapalkan lewat angkutan udara dan ditujukan ke agen konsolidator ditempat tujuan. Agen kemudian melaksanakan penyerahan barang kepada pihak *consignee* masing-masing. Jadi PT. Internusa Cargo sebagai pengumpul beberapa barang kiriman dari beberapa eksportir.

3) Mempermudah pengiriman barang bagi eksportir.

Eksportir yang kurang bisa melaksanakan ekspornya sendiri, dapat meminta pelayanan jasanya kepada *forwarding* (PT. Internusa Cargo) dalam pengurusan dokumen dan pengiriman barang keluar negeri untuk kemudahan ekspor.

4) Membantu mengamankan barang.

Barang dari pihak eksportir yang telah sampai ditangan *forwarding* akan dijaga keamanannya walaupun pengiriman barang via udara

commit to user

hanya satu hari disimpan digudang *air line*, tetapi pihak *forwarding* akan tetap melakukan pengawasan.

3. Aktivitas-aktivitas PT. Internusa Cargo dalam melakukan ekspor (Genco) via udara adalah:

- 1) Melaksanakan penerimaan barang, menyortir, mengepak, menimbang berat, mengukur dimensi, kemudian menyimpan barang ke dalam gudang.
- 2) Mempelajari *letter of credit* barang, peraturan negara tujuan ekspor, negara transit, negara impor kemudian mempersiapkan dokumen-dokumen lain yang diperlukan.
- 3) Memilih rute perjalanan barang, modal transportasi dan pengangkutan yang sesuai, kemudian memesan ruang muat (space).
- 4) Melaksanakan transportasi barang kepelabuhan udara, mengurus izin Bea dan Cukai, kemudian menyerahkan barang kepada pihak pengangkut (*air line*).
- 5) Membayar biaya-biaya *handling* serta membayarkan *freight*.
- 6) Mendapatkan *Air Way B/L* (AWB) dari pihak pengangkut (*airline*).
- 7) Mengurus Asuransi transportasi barang dan membantu mengajukan klaim kepada pihak asuransi bila terjadi kehilangan kerusakan atas barang.

- 8) Memonitor perjalanan barang sampai ke pihak penerima, berdasarkan informasi dari pihak pengangkut dan agen *forwarder* di negara transit tujuan.
- 9) Melaksanakan penerimaan barang dari pihak pengangkut.
- 10) Mengurus izin masuk pada Bea dan Cukai serta menyelesaikan bea masuk dan biaya-biaya yang timbul di pelabuhan transit/tujuan.
- 11) Melaksanakan transportasi barang dari pelabuhan udara ke tempat penyimpanan barang di gudang.
- 12) Melaksanakan penyerahan barang kepada pihak *consignee*, dan melaksanakan pendistribusian barang Bila diminta.

Keuntungan dan kendala yang dihadapi PT. Internusa Cargo via udara:

Keuntungan yang didapat PT. Internusa Cargo dalam pengiriman lewat udara:

- 1) Semakin banyak eksportir yang meminta jasa, semakin banyak pula keuntungan yang di dapat.
- 2) Kecepatan dalam segala hal, seperti proses dokumen yang cepat. Karena dalam pengiriman via udara dokumen dan barang yang dikirim bersamaan. Tetapi jika lewat laut barang yang dikirim dahulu, dokumen menyusul disebabkan via laut memakan waktu yang lumayan lama.
- 3) Kendala yang dihadapi PT. Internusa Cargo:

commit to user

a) Dokumen yang kurang lengkap maka pengiriman juga akan tertunda.

b) Jika barang dan dokumen telah siap, dari pihak penerbangan ada kendala seperti: *Full Space*, sehingga menjadikan barang tertunda keberangkatannya.

c) Informasi/Komunikasi

Dalam pengiriman lewat udara harus dipantau perjalanan barangnya, contoh: barang yang dikirim ke Jerman, tetapi melalui Air Port di Singapore dulu, ternyata di penerbangan Singapore sedang libur 1 minggu bertepatan dengan hari-hari besar. Kita sebagai *forwarding* tidak tahu, karena tidak adanya informasi. Kita mengetahui dari *buyer* yang komplain karena barang belum juga sampai.

d) Transportasi

Jarak yang terlalu jauh juga merupakan salah satu kendala. Contoh: dalam suatu *Sales Contract* disebutkan pembayaran dengan L/C sedangkan *Airport* yang digunakan adalah *Airport* Jakarta. Disini PT. Internusa *Cargo* berada di Solo, eksportir juga berada di Solo. Permintaan *buyer* barang harus dikirim dari *Airport* Jakarta, padahal *Airport* solo juga tersedia. Ini akan memakan banyak waktu karena barang harus dikirim ke Jakarta terlebih dahulu dan biaya transportasi akan bertambah.

e) Cuaca

commit to user

Cuaca yang buruk akan menunda keberangkatan pesawat dalam pengiriman barang.

f) Tempat (gudang)

Bila eksportir tidak mempunyai gudang untuk barang yang akan dikirim dan eksportir melimpahkan barangnya ke *forwarding* yaitu PT. Internusa Cargo, sedangkan *forwarding* tersebut juga tidak mempunyai gudang. Ada juga tempat *forwarding* yang sempit akan menghambat masuknya/jalannya *countainer* dalam pengambilan barang.

4. Barang *GENCO* yang bukan *Perishable* dapat dikirim / di angkut Via Udara.

Pengiriman barang jenis Genco (*General Cargo*) dimungkinkan dapat di angkut Via pesawat. dimana tidak hanya barang *perishable* saja yang pengirimannya menggunakan armada pesawat. Beberapa barang jenis Genco tersebut diantaranya seperti, produk *garment*, hasil industri mebel, hasil kerajinan dari rotan, produk kerajinan perhiasan, produk elektronik, produk industri rokok, kendaraan bermotor (mobil dan sepeda motor), dan barang sejenisnya. Di antara berbagai macam hasil produk industri tersebut, merupakan barang jenis *Genco* (*General Cargo*) yang mana barang tersebut merupakan barang umum, yang pengirimannya menggunakan kontainer dengan armada kapal laut. Akan tetapi jenis barang *Genco* sangat

commit to user

memungkinkan di angkut dengan menggunakan armada pesawat udara. Hal tersebut di pengaruhi oleh beberapa faktor, diataranya sebagai berikut :

- a) Barang yang dikirim merupakan barang yang sangat bernilai tinggi.
- b) Dikarenakan barang yang akan di kirim merupakan barang dalam kondisi sangat penting dan mendesak (Urgent).
- c) Dimana barang yang dikirim di pergunakan untuk pameran (yang berkenaan dengan deadline).
- d) *Reject Goods*, (merupakan barang yang di kembalikan / tidak memenuhi ketentuan).
- e) Barang di pergunakan sebagai bahan presentasi / sampel. Yang mana barang merupakan bahan pengenalan produk yang di presetasikan.



BAB IV

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari keseluruhan penulisan tugas akhir ini, penulis dapat memberikan kesimpulan mengenai beberapa faktor yang berkaitan dengan pengiriman barang jenis GENCO (General Cargo). Dengan demikian penulis menuliskan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dokumen-dokumen yang digunakan pada PT. Internusa Cargo branch Solo dalam ekspor (GENCO) via udaran di antaranya meliputi, *Quotation Rate* (Penawaran Harga), *Shipping instruction*, *Commercial invoice*, *Packing list*, *Clearance instruction*, *Master Air Way Bill* (MAWB), *Air Way Bill* (AWB), *House Air Way Bill* (HAWB), Pemberitahuan ekspor barang (PEB), *Certificate of origin* (COO), Eksportir Terdaftar Produk Industri Kehutanan (ETPIK), *Certificate Quarantine*, *Police insurance*.
2. Proses penanganan ekspor barang via udara oleh PT. Internusa Cargo branch Solo adalah seperti berikut, barang yang telah siap untuk diekspor di persiapkan terlebih dahulu. Setelah PT. Internusa menerima informasi bahwa barang siap ekspor maka PT. Internusa membuat *shipping instruction* (SI) ditujukan pada *airline* guna booking space pesawat. Setelah *airline* menerima (*shipping instruction*) SI dari PT.

commit to user

Internusa, *airline* menerbitkan *Air Way Bill* (AWB) yang berfungsi untuk booking space pesawat. Jika dokumen-dokumen yang terkait telah disahkan oleh Deperindag untuk selanjutnya EMKU / Forwarding membuat PEB sesuai dengan data di atas. Jika PEB telah disahkan, maka barang siap untuk diberangkatkan dengan dilampirkannya *invoice*, *packing list*, dan *COO* (*Certificate of origin*) asli. Jika yang diekspor merupakan barang hidup atau binatang, harus diajukan dulu ke dinas karantina, untuk mengetahui apakah binatang tersebut layak untuk diekspor.

Sebelum barang ekspor tersebut dikirim harus masuk ke dalam gudang (*warehouse*) *Air Line*, PT. Internusa branch Solo memberi tanda atau penempelan label, stiker, atau spidol terlebih dahulu sebagai tanda, agar barang tidak tercecer waktu pembongkaran di negara tujuan. Dan bersamaan dengan barang ekspor, PT. Internusa branch Solo melampirkan dokumen *invoice*, *packing list*, *COO* (*Certificate of origin*). Jika barang merupakan barang industri kehutanan atau barang yang di buat dari kayu atau hasil hutan, di haruskan mendaftarkan diri sebagai eksprtir produk industri kehutanan ke Deperindag guna mendapatkan dokumen ETPIK (Eksportir Terdaftar Produk Industri Hasil Kehutanan).

3. Peranan PT. Internusa *Cargo branch* Solo dalam ekspor *barang General Cargo* (*GENCO*) khususnya, adalah sebagai berikut:

commit to user

1. Sebagai forwarding bisa bertindak sebagai eksportir. Pihak eksportir yang mengatasnamakan barang kirimannya atas nama PT. Internusa Cargo branch Solo. yang biasa disebut dengan istilah *nominasi*. Membantu pengawasan dalam pengiriman barang, mengamankan barang ekspor. Mempermudah pengiriman barang bagi eksportir.
2. Aktivitas-aktivitas PT. Internusa Cargo branch Solo dalam ekspor via udara adalah sebagai berikut adalah:
 1. Melaksanakan penerimaan barang.
 2. Mempelajari *letter of credit* (jika mempergunakan L/C), kemudia mempersiapkan dokumen-dokumen lain yang diperlukan.
 3. Memilih rute perjalanan barang yang akan dikirim, kemudian memesan ruang muat (*space*).
 4. Melaksanakan transportasi barang ke bandar udara mengurus izin bea dan cukai, kemudian menyerahkan barang kepada pihak pengangkut.
 5. Membayar biaya handling serta membayarkan freight.
 6. Mendapatkan *Air Way Bill* (AWB) dari pihak pengangkut.
 7. Mengurus administrasi transportasi barang dan membantu mengajukan claim pada pihak asuransi apabila terjadi kehilangan atau kerusakan atas barang yang dikirim.

8. Memonitoring perjalanan barang sampai ke pihak penerima, berdasarkan informasi pengangkut dan agen *forwarder* di negara transit atau negara tujuan.
 9. Melaksanakan penerimaan barang dari pengangkut, meneuruskan izin masuk, menyelesaikan bea masuk dan biaya-biaya yang timbul di pelabuhan transit / tujuan.
 10. Melaksanakan kegiatan transportasi barang, dari bandar udara ke tempat penyimpanan barang digudang.
 11. Melaksanakan penyerahan barang ke pihak consignee dan melaksanakan pendistribusian barang bila diminta oleh pengguna jasa yang sesuai dengan kesepakatan.
4. Barang jenis *GENCO* (*General Cargo*) dapat di anangkut Via Udara.
- Barang *Genco* (*General Cargo*) dapat di kirim menggunakan armada pesawat. Barang jenis *Genco* sangat memungkinkan untuk dimuat menggunakan *Cargo* Udara berdasarkan kepentinganya dan tingkat kebutuhannya. Pelayanan ini di sediakan bagi pengguna jasa pengiriman barang ekspor, guna memberikan kemudahan bagi para pelaku Bisnis Internasional

B. SARAN-SARAN

Dari penelitian dan magang kerja yang penulis lakukan, penulis menemukan temuan-temuan yang dapat dikaji secara mendalam dengan

permasalahan yang ada. Penulis ingin memberikan beberapa saran atau masukan bagi kinerja perusahaan yang bersangkutan sebagai berikut :

1. PT. Internusa Cargo branch Solo diharapkan dapat memberikan pelayanan yang terbaik bagi pengguna jasa. Selalu melakukan pendekatan pada pelaku bisnis, khususnya eksportir maupun importir untuk meningkatkan kuantitas pelanggan dan menunjukkan kelebihan atau nilai lebih yang dimiliki PT. Internusa Cargo branch Solo dalam melakukan aktivitas dan peranannya sebagai forwarder dengan kompetitor lainnya. Jadi pihak eksportir maupun importir dapat mengetahui bahwa PT. Internusa Cargo branch Solo memiliki keunggulan dan karakteristik tersendiri dalam bidang forwarding yang dapat bersaing dengan kompetitor lainnya.
2. PT. Internusa Cargo branch Solo diharapkan lebih komunikatif dan informatif dalam memberikan penawaran, layanan, atau jasa kepengurusan ekspor - impor. Antara eksportir dan importir harus tetap terjalin komunikasinya pada waktu pengiriman barang ke negara tujuan, sehingga tidak ada yang dirugikan baik importir, eksportir, maupun PT. Internusa Cargo branch Solo dalam melakukan ekspor.
3. Untuk kelancaran pengiriman barang ke luar negeri, PT. Internusa Cargo branch Solo diharapkan lebih teliti dalam membuat dokumen dan dalam prosedur atau proses penanganan pengiriman barang.