

# MODUL UMKM

## Program Siap Ekspor



Andri Marfiana  
Asqolani  
Marsanto Adi Nurcahyo  
M. Fachrudin  
Ario Seno Nugroho  
M. Syahrul Fuady



3

# MODUL UMKM PROGRAM SIAP EKSPOR

Penulis:  
Andri Marfiana  
Asqolani  
Marsanto  
Mohammad Fachrudin  
Ario Seno Nugroho  
Muhammad Syahrul Fuady



Politeknik Keuangan Negara STAN

## **Pengarah**

Direktur Politeknik Keuangan Negara STAN  
Wakil Direktur Bidang Akademik  
Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat

## **Tim Penyusun**

Andri Marfiana  
Asqolani  
Marsanto Adi Nurcahyo  
Mohammad Fachrudin  
Ario Seno Nugroho  
Muhammad Syahrul Fuady

## **Editor**

Indri Riesfandiari

## **Editor Bahasa Indonesia**

Hanik Susilawati Muamarah

## **Desain Sampul**

Auza Hamdi  
I Made Rommy Satryawan

## **Penata Letak**

Aulia Maray Obvius Cessaria  
Ratu Winda Nurfebiani  
Nigella Sativa Laksonoputra

Hak Cipta © Politeknik Keuangan Negara STAN

# MODUL PROGRAM SIAP EKSPOR

Andri Marfiana  
Asqolani  
Marsanto Adi Nurcahyo  
Mohammad Fachrudin  
Ario Seno Nugroho  
Muhammad Syahrul Fuady

Copyright © 2022 Politeknik Keuangan Negara STAN

Editor : Indri Riesfandiari, Hanik Susilawati Muamarah  
Sampul : Auza Hamdi, I Made Rommy Satryawan  
Layout : Aulia Maray Obvius Cessaria, Ratu Winda Nurfebiani, Nigella Sativa Laksonoputra

Cetak I November 2022  
14,6 cm x 21 cm, 113 + x halaman  
ISBN: 978-623-6784-37-2

Diterbitkan oleh Unit Penerbitan Politeknik Keuangan Negara STAN  
Jl Bintaro Utama Sektor V, Bintaro Jaya  
Pondok Aren, Tangerang Selatan, Banten

Hak cipta dilindungi oleh Undang-Undang  
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara  
apapun tanpa ijin tertulis dari penerbit

## **KATA PENGANTAR**

### **Direktur Politeknik Keuangan Negara STAN**

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) telah terbukti memberikan sumbangan yang tidak sedikit terhadap PDB Indonesia. Setelah terpuruk karena pandemi Covid-19, diperlukan adanya upaya bersama untuk memulihkan sekaligus meningkatkan kapasitas serta daya saing UMKM. Sinergi pemberdayaan UMKM sangat penting dilakukan oleh seluruh elemen masyarakat, baik pemerintah maupun swasta. Salah satu bentuk sinergi tersebut terwujud melalui Gerakan Beli Kreatif Sumatera Selatan (BKSS). BKSS memberikan ruang kepada Politeknik Keuangan Negara STAN untuk turut serta berpartisipasi dalam pendampingan UMKM. Kolaborasi antara PKN STAN dan Kementerian Keuangan dengan Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah, serta berbagai platform *e-commerce* bertujuan untuk mewujudkan UMKM naik kelas.

PKN STAN sebagai institusi akademis mengambil peran pengabdian kepada masyarakat dengan menyusun 4 (empat) modul untuk UMKM terkait Laporan Keuangan, Perpajakan, Kesiapan Ekspor, serta Pengadaan Barang dan Jasa di Instansi Pemerintah. Modul tersebut disiapkan sebagai bagian dari bimbingan teknis kepada 200 UMKM terpilih yang telah lolos kurasi oleh Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif. Kepada UMKM tersebut selanjutnya akan dilakukan pendampingan agar dapat: [1] melekat digital, [2] meningkatkan kapasitas produksi sehingga mampu memenuhi

permintaan Satuan Kerja Pemerintah baik secara kuantitas maupun kecepatan produksi, [3] memiliki literasi laporan keuangan dan perpajakan, serta [4] dapat melakukan ekspansi untuk melakukan ekspor maupun impor.

Kami ucapkan terima kasih atas bantuan dan komitmen dari berbagai pihak untuk mendukung dan menyukseskan kegiatan BKSS, sehingga modul ini dapat hadir sebagai bagian dari upaya edukasi kepada pemilik UMKM. Kami berharap modul ini memberikan manfaat dan berperan dalam proses UMKM naik kelas. Semoga sinergi antar *stakeholder*, baik pemerintah maupun swasta, terus berlanjut di kemudian hari untuk mewujudkan UMKM Indonesia yang berkelas dunia.

**PKN STAN untuk Indonesia.**

Tangerang Selatan, November 2022

Direktur PKN STAN



Ditandatangani secara elektronik  
Rahmadi Murwanto



## PRAKATA

Dengan nama Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang. Atas berkat rahmat, karunia, dan inayah Allah SWT, Alhamdulillah Tim Pengabdian Masyarakat Modul Program Siap Ekspor dapat menyelesaikan Modul Program Siap Ekspor sesuai dengan kebutuhan mitra pengabdian masyarakat yaitu UMKM BKSS PKN STAN 2022. Semoga modul ini dapat bermanfaat dan berguna bagi para UMKM Mitra pada khususnya dan pembaca lain pada umumnya.

Modul ini jauh dari sempurna, sehingga masukan dan kritik dari para pengguna dapat meningkatkan isi dan kualitas modul ini untuk menjadi lebih baik di masa yang akan datang. Kami juga mengharapkan para mitra UMKM BKSS 2022 dapat mudah memahami isi modul ini sehingga dapat bermanfaat dan sebagai acuan dalam langkah-langkah melakukan ekspor.

Terima kasih tidak lupa kami sampaikan kepada Direktur Politeknik Keuangan Negara STAN yang telah memberikan kepercayaan kepada kami untuk menyusun modul ini, semoga Modul ini dapat memenuhi ekspektasi pihak-pihak yang menggunakannya.

Tangerang selatan, November 2022

Penulis



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
KATA PENGANTAR.....	iv
PRAKATA .....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
<b>BAB 1 PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1. Sekilas tentang Perdagangan Internasional.....	3
1.2. Sekilas tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.....	4
1.3. Manfaat Ekspor.....	6
<b>BAB II PERIZINAN .....</b>	<b>10</b>
2.1 Kategori Eksportir .....	11
2.2 Cara Pengurusan Perizinan.....	13
2.3 Larangan dan/atau Pembatasan Barang Ekspor (Lartas Ekspor) .....	15
<b>BAB III KETENTUAN PERPAJAKAN ATAS EKSPOR .....</b>	<b>25</b>
<b>BAB IV STRATEGI PENENTUAN HARGA (<i>PRICING</i>).....</b>	<b>29</b>
4.1 <i>Incoterm</i> .....	29
4.2 Menghitung Harga Ekspor .....	35
4.3 Menghitung Biaya <i>Handling</i> .....	36
<b>BAB V STRATEGI PEMBIAYAAN .....</b>	<b>46</b>
5.1 Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) .....	46
5.2 Lembaga Perbankan .....	49
5.3 Kementerian Koperasi dan UKM.....	52



5.4 Pembiayaan Lainnya .....	53
<b>BAB VI STRATEGI PENGIRIMAN .....</b>	<b>56</b>
6.1 Pengiriman Via Pelabuhan Laut.....	58
6.2 Pengiriman Melalui Kargo Udara.....	65
6.3 Pengiriman Menggunakan Pos Indonesia .....	67
6.4 Metode Pengusaha Jasa Titipan (PJT).....	69
6.5 Metode Bawaan Penumpang .....	72
<b>BAB VII STRATEGI PEMANFAATAN FASILITAS .....</b>	<b>74</b>
7.1 Surat Keterangan Asal.....	74
7.2 Fasilitas Kepabeanan Kemudahan Impor Tujuan Ekspor Industri Kecil Menengah (KITE IKM) .....	77
7.3 Fasilitas Promosi .....	89
7.4 Fasilitas Lain.....	92
<b>BAB VIII STRATEGI PEMASARAN PRODUK EKSPOR.....</b>	<b>94</b>
8.1 Pemasaran <i>Offline</i> .....	96
8.2. Pemasaran <i>Online</i> .....	102
<b>BAB IX SIMULASI .....</b>	<b>107</b>
9.1 Metode Kargo Laut .....	107
9.2 Metode Barang Kiriman .....	108
<b>REFERENSI .....</b>	<b>112</b>
<b>DAFTAR PERATURAN.....</b>	<b>113</b>
<b>DAFTAR WEBSITE.....</b>	<b>115</b>
<b>GLOSARIUM .....</b>	<b>116</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>117</b>
<b>BIODATA PENULIS .....</b>	<b>121</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Jenis Incoterm .....	33
Tabel 4. 2 Tarif THC di Pelabuhan Tanjung Priok per September 2016 .....	38
Tabel 4. 3 Tarif Lift On Container di Pelabuhan Tanjung Priok per September 2008 .....	38
Tabel 4. 4 Tarif Penumpukan Peti Kemas di Pelabuhan Tanjung Priok .....	39
Tabel 4. 5 Tarif Penumpukan Peti Kemas di Terminal Peti Kemas Semarang .....	40
Tabel 4. 6 Tarif Aktivitas Overbrengen di Pelabuhan Tanjung Priok.....	41
Tabel 4. 7 Tarif VGM Weighing dan Certificate di Pelabuhan Tanjung Priok	41
Tabel 4. 8 Tarif Dasar Jasa Penanganan Kargo dan Pos di Area Pergudangan 520 & 530 Bandar Udara Internasional Soekarno-Hatta.....	43
Tabel 4. 9 Tarif Jasa Penanganan Kargo dan Pos Internasional Lainnya di Area Pergudangan 520 & 530 Bandar Udara Internasional Soekarno-Hatta	44
Tabel 5. 1 Kriteria dan batas maksimal pembiayaan KURBE .....	47
Tabel 6. 1 Perbandingan Metode Pengiriman .....	57

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 6. 1 Proses Pelayanan Kepabeanaan Ekspor .....	60
Gambar 6. 2 Ketentuan Lartas Ekspor .....	61
Gambar 7. 1 Contoh formulir SKA .....	76

## **BAB 1**


### **PENDAHULUAN**

UMKM bisa ekspor? Mungkin terdengar aneh untuk Sahabat, tetapi sebenarnya sangat mungkin. Sepanjang kita mengetahui pengetahuan yang memadai mengenai seluk beluk ekspor maka kemungkinan untuk mengekspor barang yang akan dijual menjadi semakin terbuka lebar. Modul ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengetahuan dasar mengenai ekspor, hal-hal yang menjadi pertimbangan, dan nantinya, Sahabat sebagai pelaku UMKM dapat melakukannya secara mandiri.

Modul ini dibagi menjadi 9 bagian, yaitu:

1. **PENDAHULUAN:** dalam bagian ini akan dibahas mengenai cara memperluas pangsa pasar, meningkatkan harga jual dan kualitas barang, stabilitas produksi perusahaan, dan penerimaan devisa negara.
1. **PERIZINAN:** pada bagian ini akan dibahas mengenai syarat menjadi eksportir, kategori eksportir, dan apa-apa saja larangan dan/atau pembatasan barang ekspor (Lartas Ekspor).
2. **KETENTUAN PERPAJAKAN ATAS EKSPOR:** pada bagian ini akan dibahas mengenai perpajakan yang menyangkut ekspor yaitu Pajak Pertambahan Nilai (PPN), dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM).

3. STRATEGI PENENTUAN HARGA (*PRICING*): pada bagian ini akan dibahas mengenai incoterm, serta cara menghitung harga ekspor dan biaya *handling*.
4. STRATEGI PEMBIAYAAN: pada bagian ini akan dibahas hal-hal terkait pembiayaan yang biasanya menjadi keterbatasan UMKM, yaitu Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI), Lembaga Perbankan, Kementerian Koperasi dan UKM, dan Pembiayaan Lainnya.
5. STRATEGI PENGIRIMAN: pada bagian ini akan dibahas mengenai alternatif pengiriman baik via Pelabuhan Laut, Kargo Udara, Pos Indonesia, melalui Pengusaha Jasa Titipan (PJT), atau menggunakan mekanisme Bawaan Penumpang dengan beberapa pembatasan.
6. STRATEGI PEMANFAATAN FASILITAS: pada bagian ini akan dibahas mengenai pemenuhan pemanfaatan fasilitas yang dapat digunakan oleh UMKM yaitu Surat Keterangan Asal, fasilitas kepabeanan kemudahan impor tujuan ekspor industri kecil menengah (KITE IKM), Fasilitas Promosi, dan beberapa fasilitas lain yang dapat dimanfaatkan.
7. STRATEGI PEMASARAN PRODUK EKSPOR: pada bagian ini membahas strategi bagi UMKM dalam melakukan pemasaran luring (*offline*) dan daring (*online*).
8. SIMULASI: bagian terakhir ini akan membahas simulasi yang bermanfaat bagi UMKM dalam mempertimbangkan untuk melakukan ekspor yaitu dengan menggunakan Metode Kargo Laut dan Metode Barang Kiriman.



Sahabat, sebelum melangkah lebih jauh, ada baiknya kita membahas sepintas mengenai perdagangan internasional yang menjadi dasar kegiatan ekspor.

### **1.1. Sekilas tentang Perdagangan Internasional**

Perdagangan internasional merupakan kegiatan menjual dan membeli yang dilakukan antarnegara yang terjadi karena terdapat keterbatasan sumber daya yang dimiliki masing-masing negara. Kegiatan perdagangan internasional ditopang oleh dua kegiatan utama, yaitu ekspor dan impor. Ekspor merupakan kegiatan menjual barang dan/atau jasa dari dalam negeri ke luar negeri oleh eksportir (penjual) sedangkan impor merupakan kegiatan membeli oleh importir (pembeli) yang nilai perdagangannya akan menjadi devisa ekspor bagi negara yang melakukan ekspor.

Dengan demikian, ekspor memiliki peranan penting dan vital bagi perekonomian sebuah bangsa yang dapat dilakukan oleh berbagai kegiatan usaha tidak terkecuali Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang Sahabat miliki. Produk-produk yang dihasilkan UMKM memiliki nilai lebih yaitu dari sisi keunikan yang sangat diminati pihak luar negeri karena hanya diproduksi di Indonesia.

Salah satu teori perdagangan internasional yang dikemukakan oleh Krugman dan Obstfeld yang diterjemahkan Basri (Krugman & Obstfeld,


2004) dalam buku yang berjudul Ekonomi Internasional: Teori dan Kebijakan, menyebutkan bahwa faktor-faktor yang memengaruhi ekspor dapat dilihat dari sisi permintaan dan sisi penawaran. Dalam perkembangannya, kelangkaan sumber daya alam telah mengakibatkan terjadinya interaksi tawar-menawar komoditas antarnegara sehingga menimbulkan hubungan perdagangan atau yang sering disebut dengan perdagangan internasional.

## **1.2. Sekilas tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah**

Sahabat tentu telah mengetahui bahwa menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, UMKM merupakan usaha produktif milik perorangan maupun badan usaha yang menjalankan kegiatan usaha dengan kriteria tertentu berdasarkan perhitungan aset dan omzet. UMKM memiliki peran penting dalam menjalankan roda perekonomian suatu bangsa, karena keunggulan yang dimiliki oleh UMKM itu sendiri seperti tingginya kreativitas yang dimiliki, fleksibilitas dalam menjalankan kegiatan usaha, dan sektor usaha yang spesifik. Keunggulan ini membuat UMKM mampu menghasilkan produk barang dan/atau jasa yang berkualitas, baik skala nasional maupun internasional. Kelompok UMKM dibedakan menjadi usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah.

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021.





Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha menengah.

Lantas apa yang menjadi kriteria dari UMKM? UMKM dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Usaha mikro memiliki modal usaha sampai dengan paling banyak Rp1.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, usaha kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp1.000.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp5.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan untuk usaha menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp5.000.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Selain berdasarkan modal, kriteria UMKM juga didasarkan pada hasil penjualan tahunan. Usaha mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp2.000.000.000,00. Untuk usaha kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.000.000.000,00 sampai dengan paling

banyak Rp15.000.000.000,00, usaha menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp15.000.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00.

Agar dapat bersaing di dunia internasional, produk yang dihasilkan oleh UMKM perlu didorong memasuki perdagangan internasional. Nah Sahabat, dalam rangka mendukung dan mendorong keberpihakan terhadap ekspor kegiatan usaha UMKM, pemerintah melalui Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf) mengusahakan sebuah kegiatan yang menggalakkan ekspor oleh UMKM. UMKM memerlukan pembelajaran tentang manfaat dari pemasaran produknya ke pasar internasional.

### **1.3. Manfaat Ekspor**

Nah, Sahabat telah mengetahui sekilas mengenai perdagangan internasional, termasuk ekspor di dalamnya. Ekspor memiliki banyak manfaat, baik bagi UMKM sebagai salah satu pelaku ekspor, maupun bagi negara. Nah, apa saja manfaat ekspor?

#### **a. Memperluas pangsa pasar**

Sahabat pasti mengetahui bahwa produk yang telah diproduksi dalam skala nasional, lama kelamaan akan menemui kompetitor yang mengakibatkan pasar semakin terbatas. Ekspor akan membuka pangsa pasar baru untuk pemasaran produk. Eksportir dapat menemukan potensi daerah baru sebagai tempat pemasaran, pelanggan baru, serta strategi dan mekanisme perdagangan yang baru. Potensi tersebut tentunya akan meningkatkan produksi, penjualan, dan keuntungan bagi eksportir.

Tuntutan globalisasi mengakibatkan berkembangnya zona perdagangan bebas. Salah satu bentuk dari area perdagangan bebas adalah Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA). MEA bertujuan untuk mengintegrasikan area perdagangan sehingga menghilangkan hambatan dalam perdagangan antarnegara di kawasan ASEAN.

*"Dalam rangka mendukung dan mendorong keberpihakan terhadap ekspor kegiatan usaha UMKM, pemerintah melalui Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf) mengusahakan sebuah kegiatan yang menggalakkan ekspor oleh UMKM"*

Perkembangan perdagangan internasional juga didukung oleh perjanjian FTA (*Free Trade Agreement*) yang dilakukan oleh pemerintah dengan beberapa negara seperti ATIGA (*ASEAN Trade In Goods Agreement*), ACFTA (*ASEAN-China Free Trade Area*), AKFTA (*ASEAN- Korea Free Trade Area*), dan IJ-EPA (*Indonesia-Japan Economic Partnership Agreement*). Berbagai kemudahan perkembangan area perdagangan bebas dan perjanjian FTA tersebut dapat memperluas titik potensial pemasaran barang untuk diekspor, termasuk bagi produk UMKM yang Sahabat hasilkan.

#### **b. Meningkatkan harga jual dan kualitas barang**

Produk berupa barang atau jasa yang hanya dipasarkan di dalam negeri mengakibatkan penawaran terhadap barang menjadi terbatas sehingga harga relatif rendah. Apabila dilakukan ekspansi produk ke pasar luar negeri, penawaran harga terhadap suatu barang atau jasa menjadi beragam dan relatif tinggi. Sahabat akan memiliki potensi pelanggan baru yang

berasal dari ekspor. Hal ini akan mengakibatkan penawaran terhadap suatu komoditas meningkat yang turut serta menaikkan harga jual produk.

Ekspor secara tidak langsung juga meningkatkan kualitas produk, baik barang maupun jasa. Hal ini dikarenakan pada umumnya terdapat standar yang ditentukan oleh suatu negara terhadap barang yang dapat beredar di negaranya, seperti Amerika Serikat dengan ANSI (*American National Standards Institute*), Jepang dengan JIS (*Japanese Industrial Standard*), atau Jerman dengan DIN (*Deutsches Institut für Normung*). Agar barang ekspor dapat beredar di negara tersebut, maka eksportir akan berusaha memenuhi persyaratan teknis pada produknya. Dilihat dari sisi kompetisi, banyaknya produk yang beredar di pasar internasional akan membuat eksportir terus berinovasi dan meningkatkan kualitas agar produknya mendapatkan pelanggan setia di luar negeri.

#### **c. Stabilitas Produksi Perusahaan**

Stabilitas produksi dari suatu barang dan jasa dapat dicapai melalui ekspor. Hal ini dikarenakan pasar tempat barang atau jasa beredar tidak hanya berada di dalam negeri. Apabila terjadi kondisi yang menyebabkan produk tidak dapat dipasarkan di dalam negeri, produk tetap dapat dipasarkan di luar negeri, sehingga produksi tetap terjaga.

#### **d. Penerimaan Devisa Negara**

Sahabat tentu tahu bahwa kegiatan ekspor akan menghasilkan Devisa Hasil Ekspor. Devisa Hasil Ekspor yang diterima sendiri merupakan cadangan devisa yang membantu menjaga kestabilan perekonomian.

Devisa Hasil Ekspor berfungsi menjaga stabilitas nilai tukar rupiah terhadap dollar Amerika Serikat dan neraca perdagangan internasional.

Berdasarkan data Neraca Perdagangan yang dirilis oleh Badan Pusat Statistik tahun 2019 sampai dengan bulan Juli, secara akumulasi neraca perdagangan mencatat defisit USD1,90 miliar. Hal tersebut menunjukkan jumlah impor lebih banyak dibandingkan ekspor. Kondisi ini tidak baik bagi iklim perekonomian Indonesia, karena dapat menyebabkan terjadinya pelemahan nilai tukar rupiah, penurunan kinerja industri, dan perlambatan pertumbuhan ekonomi. Dengan kondisi tersebut, ekspor perlu terus didorong dan ditingkatkan untuk peningkatan kualitas perekonomian negara.



Sumber Foto: Diambil dari kegiatan Bimbingan Teknis Aplikasi Bela Pengadaan PKN STAN 2022.

## **BAB II**

### **PERIZINAN**

Untuk dapat menikmati manfaat atas ekspor, Sahabat tentunya harus menjadi eksportir terlebih dahulu. Bagian ini menjelaskan dan memberikan gambaran mengenai perizinan terkait pelaksanaan ekspor.

Persyaratan sebagai eksportir ditetapkan oleh Kementerian Perdagangan. Sebelum melakukan ekspor, Sahabat perlu melengkapi beberapa izin. Perizinan yang harus dilengkapi untuk menjadi eksportir antara lain:

- a. Badan hukum, dalam bentuk
  - *Commanditaire Vennootschap* (CV),
  - Firma,
  - Perseroan Terbatas (PT),
  - Perusahaan Perseroan (Persero),
  - Perusahaan Umum (Perum),
  - Perusahaan Jawatan (Perjan), atau

- Koperasi.
- b. Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- c. Mempunyai salah satu izin yang dikeluarkan oleh Pemerintah seperti:
  - Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dari Dinas Perdagangan,
  - Surat Izin Industri dari Dinas Perindustrian, atau
  - Izin Usaha Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) atau Penanaman Modal Asing (PMA) yang dikeluarkan oleh Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM).
- d. Memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB)

NIB merupakan identitas wajib bagi setiap pelaku usaha sebagai bukti pendaftaran untuk melakukan kegiatan usaha.

Selain dokumen, juga terdapat persyaratan yang perlu dilengkapi oleh eksportir. Persyaratan ini berbeda-beda sesuai dengan kategori eksportir ya, Sahabat.

## 2.1 Kategori Eksportir

Eksportir dapat diklasifikasikan menjadi 2, yaitu eksportir produsen dan eksportir bukan produsen.

### a. Eksportir Produsen.

Eksportir produsen adalah eksportir yang mengekspor barang hasil produksinya. Eksportir produsen ini berasal dari kalangan industri, yaitu mengolah bahan baku menjadi barang jadi yang diekspor. Eksportir produsen perlu melengkapi persyaratan sebagai berikut.



- mengisi formulir isian yang disediakan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan di Pemerintah Kabupaten/Kota atau Provinsi, dan instansi teknis yang terkait;
- memiliki Izin Usaha Industri;
- memiliki NPWP; dan
- memberikan laporan realisasi ekspor kepada Dinas Perindustrian dan Perdagangan atau instansi dan pejabat yang ditunjuk (secara berkala setiap tiga bulan) yang disahkan oleh Bank Devisa dengan melampirkan surat pernyataan seperti tidak terlibat tunggakan pajak, tidak terlibat tunggakan perbankan, dan tidak terlibat masalah kepabeanan.

b. Eksportir Bukan Produsen

Eksportir bukan produsen adalah eksportir yang mengekspor barang bukan hasil produksinya, misalnya pedagang yang melakukan ekspor produk hasil industri dari pihak lain atau eksportir *trader*. Eksportir bukan produsen perlu melengkapi persyaratan sebagai berikut.

- mengisi formulir isian yang disediakan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan di Pemerintah Kabupaten/Kota atau Provinsi dan Instansi teknis yang terkait;
- memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan;
- memiliki NPWP; dan
- memberikan laporan realisasi ekspor kepada Dinas Perindustrian dan Perdagangan atau instansi dan pejabat yang ditunjuk (secara berkala setiap tiga bulan) yang disahkan oleh Bank Devisa dengan melampirkan

surat pernyataan seperti tidak terlibat tunggakan pajak, tidak terlibat tunggakan perbankan, dan tidak terlibat masalah kepabeanan.

## 2.2 Cara Pengurusan Perizinan

Baik eksportir produsen maupun eksportir bukan produsen, wajib memiliki dokumen perizinan. Untuk pengurusan perizinan, calon eksportir harus memiliki dokumen sebagai berikut.

### a. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

NPWP merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi oleh pengusaha yang akan melakukan kegiatan ekspor. NPWP adalah nomor yang diberikan kepada Wajib Pajak sebagai sarana dalam administrasi perpajakan yang dipergunakan sebagai tanda pengenal diri atau identitas Wajib Pajak dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakannya. Adanya NPWP ini tentunya tidak terlepas dari kewajiban perpajakan yang dikenakan kepada perusahaan, terlebih dalam kegiatan ekspor NPWP wajib dicantumkan dalam kolom di Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB). NPWP juga berguna kepada eksportir untuk mengajukan restitusi pajak maupun bea masuk atas kegiatan ekspor yang dilakukan oleh perusahaan eksportir.

Untuk mengetahui persyaratan serta langkah yang dilakukan untuk mendapatkan NPWP, anda dapat mengakses <https://www.pajak.go.id/id/index-badan> atau dengan memindai QR Code di samping.



### b. Nomor Izin Berusaha (NIB)

NIB merupakan nomor identitas bagi suatu perusahaan yang berlaku secara nasional, menggantikan izin lain yang berlaku sebelumnya seperti Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Angka Pengenal Impor (API), serta akses kepabeanan sebagai eksportir maupun importir. Sehingga, khusus untuk pengusaha eksportir dan importir yang memiliki NIB tidak perlu melakukan registrasi kepabeanan. Syarat NIB yang sudah melakukan pengisian kegiatan ekspor ini sekaligus sebagai akses kepabeanan.

Untuk mendapatkan NIB, perusahaan milik Sahabat, harus mengajukan secara *online* menggunakan portal OSS (*Online Single Submission*). Penyelenggaraan perizinan melalui portal OSS dilaksanakan oleh Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM). OSS merupakan sistem perizinan yang terintegrasi secara bertahap dengan perizinan-perizinan lain yang dikeluarkan baik pemerintah pusat maupun daerah, misal Kementerian Hukum dan HAM. Dengan OSS, data yang ada di instansi lain terhubung dan bisa diakses untuk percepatan pengurusan perizinan.

Untuk informasi lebih lanjut tentang tata cara untuk mengajukan perizinan usaha dan komersil menggunakan portal OSS untuk mendapatkan NIB, anda dapat mengakses situs resmi <https://www.oss.go.id/oss/> atau memindai QR Code di samping.



### **c. Registrasi Kepabeanan**

Registrasi Kepabeanan adalah proses yang harus dilakukan oleh pengusaha di bidang kepabeanan untuk mendapatkan akses kepabeanan dalam rangka melakukan pemenuhan kewajiban kepabeanan. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 71/PMK.04/2018 menyebutkan bahwa Registrasi Kepabeanan dikecualikan kepada importir dan/ atau eksportir yang sudah memiliki NIB. Registrasi kepabeanan hanya diperuntukkan untuk Pengusaha Pengurusan Jasa Kepabeanan (PPJK), Pengusaha Sarana Pengangkut, Pengusaha Tempat Penimbunan Sementara (TPS), Perusahaan Jasa Titipan (PJT), Pengusaha Tempat Penimbunan Berikat (TPB), dan Pengusaha yang berdomisili di *Free Trade Zone* (FTZ).

*"Untuk mendapatkan NIB perusahaan harus mengajukan secara online menggunakan portal OSS (Online Single Submission)."*

## **2.3 Larangan dan/atau Pembatasan Barang Ekspor (Lartas Ekspor)**

Sahabat, lartas merupakan ketentuan yang dikeluarkan oleh kementerian atau lembaga yang berwenang untuk melarang atau membatasi kegiatan ekspor terhadap barang-barang ekspor tertentu, sehingga eksportir harus mengurus izin ekspor terlebih dahulu. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 7 tahun 2014 tentang Perdagangan, pembatasan ekspor ini antara lain bertujuan untuk:

- menjamin terpenuhinya kebutuhan dalam negeri;

- menjamin ketersediaan bahan baku yang dibutuhkan oleh industri pengolahan di dalam negeri;
- melindungi kelestarian sumber daya alam;
- meningkatkan nilai tambah ekonomi bahan mentah dan/atau sumber daya alam;
- mengantisipasi kenaikan harga yang cukup drastis dari komoditas Ekspor tertentu di pasaran internasional; dan/atau
- menjaga stabilitas harga komoditas tertentu di dalam negeri.

Sampai saat ini terdapat 22 komoditi yang diatur tata niaga ekspornya. Adapun 22 komoditi yang terkena lartas ekspor dapat dilihat di web <https://intr.insw.go.id/> atau pindai QR Code di samping.



Sahabat bisa menyimak contoh komoditi lartas ekspor beserta persyaratan yang wajib dipenuhi oleh ekspor berikut ya.

#### **a. Tumbuhan Alam dan Satwa Liar**

Pengaturan mengenai ekspor tumbuhan alam dan satwa liar di Indonesia diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 122 Tahun 2018. Penerbitan Peraturan Menteri Perdagangan ini merupakan bentuk dukungan Indonesia terhadap *Convention on International Trade in Endangered Species* (CITES). CITES merupakan kesepakatan internasional

yang mengatur perdagangan Internasional mengenai Tumbuhan Alam dan Satwa Liar.

Selengkapnya mengenai CITES dapat diakses melalui:

<https://www.oceanpark.com.hk/en/education-conservation/conservation/what-cites>



Eksportir wajib untuk melengkapi izin CITES yang ada antara lain:

- Surat Angkut Tumbuhan Alam dan Satwa Liar ke Luar Negeri (SATS-LN).

Untuk mendapatkan izin SATS-LN atas CITES Permit, Sahabat dapat mengakses SIASAT Online milik Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan

- Persetujuan Ekspor Tumbuhan Alam dan Satwa Liar (PE TASL)

Sahabat sebagai eksportir mengajukan permohonan secara *online*, dengan melampirkan

- a) Nomor Induk Berusaha (NIB);
- b) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) atau surat izin usaha dari instansi teknis; dan
- c) SATS-LN dari Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan.

PE-TASL berlaku selama masa berlakunya SATS-LN. Jangan lupa, Sahabat sebagai eksportir wajib melaporkan realisasi ekspor CITES setiap bulan paling lambat tanggal 15.

Pendaftaran dilakukan melalui laman  
<http://inatrade.kemendag.go.id> atau pindai QR Code  
di samping



## **b. Ikan**

Berdasarkan Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 18/Permen-KP/2018 tentang Jenis Komoditas Wajib Periksa Karantina Ikan, Mutu, dan Keamanan Hasil Perikanan, terdapat beberapa komoditas ikan yang wajib untuk memenuhi izin ekspor. Sahabat bisa mengecek daftarnya pada lampiran I Peraturan Menteri tersebut. Izin yang harus dilengkapi antara lain:

- a. Surat Persetujuan Muat (KI-D4) yang dikeluarkan oleh karantina ikan.
- b. *Health Certificate* (HC).
- c. CITES (jika ikan hidup masuk ke dalam *appendix* CITES).

Syarat dan alur untuk mendapatkan izin karantina  
dapat diakses melalui pindai QR Code di samping  
atau melalui laman  
<http://www.bkipm.kkp.go.id/bkipmnew/v2016/layanan.php?k=e&l=ki>



Besarnya biaya dalam pengurusan perizinan dapat  
diakses melalui pindai QR Code di samping atau





melalui laman  
<http://www.bkipm.kkp.go.id/bkipmnew/v2016/pnbp.php>

### **c. Produk Industri Kehutanan**

Produk Industri Kehutanan dibatasi ekspor sesuai dengan ketentuan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 38 Tahun 2018 jo. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12 Tahun 2017 jo. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 84 Tahun 2016. Sahabat, produk ini diatur dalam 2 kelompok yaitu kelompok A berupa kayu dan produknya serta Kelompok B berupa rotan dan produknya.

Ekspor produk Industri kehutanan hanya dapat dilakukan oleh:

- 1) perusahaan industri kehutanan yang memiliki Tanda Daftar Industri (TDI) atau Izin Usaha Industri (IUI) dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP); dan
- 2) perusahaan perdagangan di bidang ekspor Produk Industri Kehutanan yang memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP).

Khusus untuk produk industri kehutanan kelompok A yang diekspor, wajib untuk dilindungi dengan dokumen V-Legal yang dikeluarkan oleh Lembaga Verifikasi Legalitas Kayu (LVLK). Selain itu, beberapa produk

industri kehutanan kelompok A wajib untuk dilengkapi dengan penelusuran teknis.

Izin V-Legal dengan Sistem Informasi Legalitas Kayu Online dapat diakses melalui tautan <http://silk.dephut.go.id/> atau pindai QR code di samping



Penelusuran dan verifikasi teknis meliputi:

- 1) kegiatan verifikasi keabsahan administratif terhadap
  - a) Tanda Daftar Industri (TDI) atau Izin Usaha Industri (IUI), bagi perusahaan industri kehutanan;
  - b) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), bagi perusahaan perdagangan di bidang ekspor Produk Industri Kehutanan;
  - c) Tanda Daftar Perusahaan (TDP); dan
  - d) Dokumen V-Legal
- 2) kegiatan verifikasi fisik terhadap:
  - a) jumlah, jenis, merek dan nomor kemasan;
  - b) jumlah barang;
  - c) jenis kayu;
  - d) pemenuhan kriteria teknis;
  - e) pemeriksaan kesesuaian antara uraian barang dengan Pos Tarif/*Harmonized System* (HS) berdasarkan ketentuan klasifikasi barang;

- f) pengawasan pemuatan ke dalam peti kemas, jika pengapalannya menggunakan peti kemas; dan
- g) pemasangan segel pada peti kemas apabila seluruh barang dalam peti kemas diperiksa oleh *surveyor*.

#### **d. Kopi**

Sahabat, kopi dan produk olahan kopi diatur tata niaganya melalui Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) 19 tahun 2021 tentang Kebijakan dan Pengaturan Ekspor. Sebelumnya, produk kopi diatur dalam Permendag Nomor 109 Tahun 2018 yang telah diubah dengan Permendag 80 Tahun 2019. Produk yang diatur tata niaga ekspornya antara lain kopi gongseng, kopi tidak digongseng, sekam, dan produk olahan kopi. Ekspor atas kopi yang dibatasi ini, harus dilengkapi izin yang ada, yaitu:

- Eksportir Terdaftar Kopi (ETK)
- Surat Keterangan Asal *International Coffee Organization* (SKA) Form ICO adalah dokumen yang menyatakan bahwa produk kopi berasal dari negara tertentu. Dokumen ini merupakan lampiran yang menyertai ekspor kopi untuk semua negara tujuan ekspor. Perusahaan yang akan melakukan ekspor komoditas kopi dalam jumlah tertentu wajib melampirkan Surat Keterangan Asal Barang/*Certificate of Origin* (SKA/COO) Form ICO.

Untuk memperoleh gambaran lartas kopi, saksikanlah video dengan cara pindai QR Code di samping atau tautan <https://www.youtube.com/>



watch?v=HpOloYf\_6kE

Untuk mendapatkan Izin sebagai ETK, pengusaha harus mengajukan permohonan melalui laman <http://inatrade.kemendag.go.id> melampirkan pindai asli dokumen sebagai berikut.

- Nomor Induk Berusaha (NIB);
- Hasil Pemeriksaan dari Dinas, dan
- Berita Acara Pemeriksaan dari Dinas.

Hasil pemeriksaan dan berita acara pemeriksaan diperoleh melalui pengajuan permohonan tertulis kepada kepala dinas yang menaungi perdagangan di tingkat provinsi dan kabupaten/kota dengan melampirkan Fotokopi Akta Pendirian Perusahaan dan Fotokopi Tanda Pengenal Identitas Penanggung Jawab Perusahaan.

Ketentuan mengenai pembuatan SKA ICO dapat diakses melalui pindai QR Code di samping atau tautan <http://e-ska.kemendag.go.id/cms.php>



ETK berlaku selama 2 tahun dan eksportir wajib melaksanakan ekspor kopi selama 1 tahun dimulai dari tanggal 1 Oktober sampai dengan 30 September tahun berikutnya. Eksportir wajib melaporkan pelaksanaan ekspor kopi baik yang terealisasi maupun tidak setiap 3 bulan secara elektronik.

SKA ICO wajib dipenuhi ketika ETK akan mengekspor kopi yang diterbitkan oleh Instansi Penerbit SKA (IPSKA).

#### **e. Produk Peternakan**

Ketentuan ekspor hewan dan Produk hewan diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 19 Tahun 2021 mengenai Kebijakan dan Pengaturan Ekspor. Sahabat, jenis hewan yang diatur antara lain kuda, lembu, babi, kerbau, dan biri-biri. Untuk mengekspor komoditi ini, eksportir wajib untuk mendapatkan Persetujuan Ekspor (PE).

Untuk mendapatkan PE, Sahabat mengajukan permohonan secara elektronik kepada Direktur Jenderal Ekspor Kementerian Perdagangan dengan melampirkan syarat sebagai berikut.

- 1) Rekomendasi dari kementerian yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang pertanian atau data yang tersedia, dalam hal Neraca Komoditas belum ditetapkan; dan
- 2) Laporan realisasi ekspor tahun sebelumnya bagi perusahaan yang telah melaksanakan ekspor dan/atau rencana ekspor tahun berjalan.

*"Harga merupakan salah satu penentu dalam persaingan, terlebih dalam perdagangan internasional."*



Sumber Foto: Diambil dari kegiatan Bimbingan Teknis Aplikasi Bela  
Pengadaan UMKM PKN STAN 2022.

### **BAB III**

## **KETENTUAN PERPAJAKAN ATAS EKSPOR**

Selain pengenaan bea keluar terhadap barang ekspor sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 98/PMK.010/2022 yang diadministrasikan oleh Direktorat Jenderal Bea dan Cukai (DJBC), terdapat ketentuan perpajakan terkait transaksi ekspor yaitu Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) yang diadministrasikan oleh Direktorat Jenderal Pajak (DJP).

Berbeda dengan pajak atas impor yang biasanya digunakan untuk menekan laju barang yang masuk ke dalam negeri guna mendukung peningkatan produktivitas di dalam negeri yaitu dikenakan Pajak Penghasilan Pasal 22 Impor dan PPN Impor, pajak ekspor umumnya bertujuan untuk mempermudah produktivitas usaha dalam negeri pada aktivitas ekspor sehingga tarifnya rendah (bahkan tarifnya bisa 0%).

Ketentuan perpajakan terkait ekspor terdiri dari Pajak Ekspor, Pajak Pertambahan Nilai (PPN), dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) dalam Undang-Undang No. 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan. Untuk pembahasan selanjutnya hanya akan dibahas PPN dan PPnBM saja karena yang relevan dengan kegiatan ekspor, sedangkan untuk PPh tidak dibahas.



Sahabat, peraturan perpajakan mengatur bahwa orang pribadi atau badan dalam bentuk apa pun yang dalam kegiatan usaha atau pekerjaannya mengekspor Barang Kena Pajak (BKP) Berwujud maupun Tidak Berwujud serta Jasa Kena Pajak (JKP) dapat dikukuhkan menjadi Pengusaha Kena Pajak (PKP). Nah, mengacu pada Pasal 7 UU PPN, atas kegiatan ekspor baik BKP Berwujud maupun Tidak Berwujud serta JKP, maka tarif Pajak Pertambahan Nilainya adalah 0%. Selain itu, ekspor BKP yang tergolong mewah dikenai pajak dengan tarif 0% (nol persen).

Nah, Sahabat tentu telah mengetahui bahwa mekanisme PPN di Indonesia mengenal istilah Pajak Masukan. Untuk memahami lebih lanjut mengenai hal ini, Sahabat dapat melihat pada modul Belajar Aspek Perpajakan ya. Nah, dalam kaitannya dengan ekspor, Pajak Masukan yang berkaitan dengan penyerahan BKP dan/atau JKP, dapat dikreditkan.

UU PPN mengatur ada dua jenis BKP, salah satunya ialah BKP Tidak Berwujud. Nah, yang dimaksud dengan BKP tidak berwujud meliputi:

- a. Penggunaan atau hak menggunakan hak cipta di bidang kesusastraan, kesenian atau karya ilmiah, paten, desain atau model, rencana, formula atau proses rahasia, merek dagang, atau bentuk hak kekayaan intelektual/industrial atau hak serupa lainnya;
- b. penggunaan atau hak menggunakan peralatan/perengkapan industrial, komersial, atau ilmiah;
- c. pemberian pengetahuan atau informasi di bidang ilmiah, teknikal, industrial, atau komersial;

- d. pemberian bantuan tambahan atau pelengkap sehubungan dengan penggunaan atau hak menggunakan hak-hak tersebut pada huruf a, penggunaan atau hak menggunakan peralatan/perlengkapan tersebut pada huruf b, atau pemberian pengetahuan atau informasi tersebut pada huruf c, berupa:
- 1) penerimaan atau hak menerima rekaman gambar atau rekaman suara atau keduanya, yang disalurkan kepada masyarakat melalui satelit, kabel, serta optik, atau teknologi yang serupa;
  - 2) penggunaan atau hak menggunakan rekaman gambar atau rekaman suara atau keduanya, untuk siaran televisi atau radio yang disiarkan/dipancarkan melalui satelit, kabel, serat optik, atau teknologi yang serupa; dan
  - 3) penggunaan atau hak menggunakan sebagian atau seluruh spektrum radio komunikasi;
- e. penggunaan atau hak menggunakan film gambar hidup (*motion picture films*), film atau pita video untuk siaran televisi, atau pita suara untuk siaran radio; dan
- f. pelepasan seluruhnya atau sebagian hak yang berkenaan dengan penggunaan atau pemberian hak kekayaan intelektual/industrial atau hak-hak lainnya sebagaimana tersebut di atas.

Agar lebih jelas, Sahabat dapat melihat contoh berikut.

Pengusaha Kena Pajak D melakukan ekspor Barang Kena Pajak dengan Nilai Ekspor Rp10.000.000,00 (sepuluh juta rupiah). Pajak Pertambahan Nilai yang

terutang =  $0\% \times \text{Rp}10.000.000,00 = \text{Rp}0,00$ . Pajak Pertambahan Nilai sebesar Rp0,00 (nol rupiah) tersebut merupakan Pajak Keluaran.

## BAB IV

### STRATEGI PENENTUAN HARGA (*PRICING*)

Sahabat tentu telah mengetahui bahwa harga merupakan salah satu penentu dalam persaingan, terlebih dalam perdagangan internasional. Sahabat yang berencana untuk melakukan ekspor, harus mampu memformulasikan harga jual produk yang dimiliki agar mampu bersaing dengan eksportir lain, baik dari Indonesia maupun negara lain.

Penentuan harga juga menentukan posisi pada tingkat harga yang kompetitif di pasar internasional dengan keuntungan yang wajar dan terhindar dari potensi kesalahan harga yang menyebabkan kerugian.

Pada bagian perizinan, Sahabat telah mengetahui bahwa terdapat beberapa perizinan yang wajib dipenuhi sebelum ekspor dilakukan untuk produk ekspor yang dibatasi ekspornya. Nah, perizinan ini tentu akan menimbulkan konsekuensi tambahan biaya ekspor.

#### **4.1 Incoterm**

Sahabat, *Incoterm* merupakan singkatan dari *International Commercial Terms* yang mulai berlaku pada tahun 2010. *Incoterm* merupakan sekumpulan peraturan yang disusun dan diterbitkan oleh *International Chamber of Commerce* (ICC), sebuah institusi swasta, yang berisi serangkaian istilah yang lazim digunakan dalam perdagangan lintas negara. Term yang diterbitkan terdiri atas 11 term yang masing-masing terdiri atas

3 kode huruf. Isi dari *Incoterm* yang dilambangkan dengan pengodean merupakan persyaratan perdagangan antarnegara agar tidak terjadi kesalahan dalam interpretasi kontrak. *Incoterm* mengatur 3 hal utama yang menjadi persyaratan perdagangan, yaitu:

- a. Biaya yang harus ditanggung para pihak, yaitu penjual dan pembeli sehubungan dengan pengiriman barang;
- b. Risiko yang harus ditanggung para pihak, yaitu penjual dan pembeli sehubungan dengan pengiriman barang;
- c. Tanggung jawab yang harus ditanggung para pihak, yaitu penjual dan pembeli sehubungan dengan pengiriman barang.

Dengan memahami 3 kode dalam *Incoterm*, yang menjadi persyaratan dalam perdagangan lintas negara, masing-masing pihak dapat terhindar dari risiko kesalahan interpretasi yang diatur dalam kontrak, sehingga dapat terhindar dari potensi kerugian yang tidak perlu.

Berdasarkan moda transportasi yang digunakan, *Incoterm* dikelompokkan menjadi dua, yaitu untuk semua moda transportasi dan yang hanya digunakan khusus moda transportasi laut dan lokal.

**a. *Incoterm* untuk semua moda transportasi**

1) EXW (*Exworks*)

Penjual menyerahkan barang yang belum mendapatkan izin ekspor ke tempat lain sesuai dengan kontrak. Tanggung jawab barang dan biaya berpindah ketika barang keluar dari gudang penjual.

2) FCA (*Free Carrier*)

Tanggung jawab barang berpindah kepada pembeli ketika barang diangkut ke truk dan sampai pada pelabuhan yang disepakati dalam kontrak, penjual memiliki tanggung jawab menyelesaikan dokumen ekspor.

3) CPT (*Carriage Paid To*)

Penjual bertanggung jawab atas biaya angkut barang sampai dengan ke gudang pelabuhan tujuan, tanpa perlu dilengkapi asuransi. Tanggung jawab risiko dialihkan ketika barang akan dimuat ke kapal.

4) CIP (*Carriage and Insurance Paid To*)

Penjual bertanggung jawab atas biaya angkut dan asuransi barang sampai dengan ke terminal atau gudang pembeli/pelabuhan tujuan. Tanggung jawab risiko dialihkan ketika barang akan dimuat ke kapal.

5) DAT (*Delivered at Terminal*)

Tanggung jawab biaya pengangkutan, asuransi, dan risiko ditanggung oleh penjual sampai barang tiba di pelabuhan tujuan, termasuk biaya *handling* di pelabuhan tujuan.

6) DAP (*Delivered at Place*)

Tanggung jawab biaya pengangkutan, asuransi, dan risiko ditanggung oleh penjual sampai barang tiba di tempat tujuan/gudang pembeli termasuk biaya *handling* di pelabuhan tujuan.

7) DDP (*Delivery Duty Paid*)

Tanggung jawab biaya pengangkutan, asuransi, risiko, sampai pada pembayaran serta pengurusan bea masuk di negara pembeli serta pajak ditanggung oleh penjual sampai barang tiba di tempat tujuan/gudang pembeli. *Incoterm* ini umum digunakan ketika menggunakan PT. Pos atau Perusahaan Jasa Titipan.

**b. *Incoterm* khusus laut dan inland**

1) FAS (*Free Alongside Ship*)

Tanggung jawab pembiayaan serta risiko yang ditanggung oleh penjual berpindah tangan ketika barang sudah ditumpuk di tempat penyimpanan sementara (TPS), menunggu untuk dimuat ke sarana pengangkut.

2) FOB (*Free on Board*)

Tanggung jawab pembiayaan serta risiko yang ditanggung oleh penjual berpindah tangan ketika barang sudah dimuat ke sarana pengangkut.

3) CFR (*Cost and Freight*)

Penjual bertanggung jawab terhadap biaya pengangkutan dan *handling* sampai sarana pengangkut tiba di negara pembeli, sementara tanggung jawab asuransi dan risiko berpindah ketika barang dimuat ke sarana pengangkut.

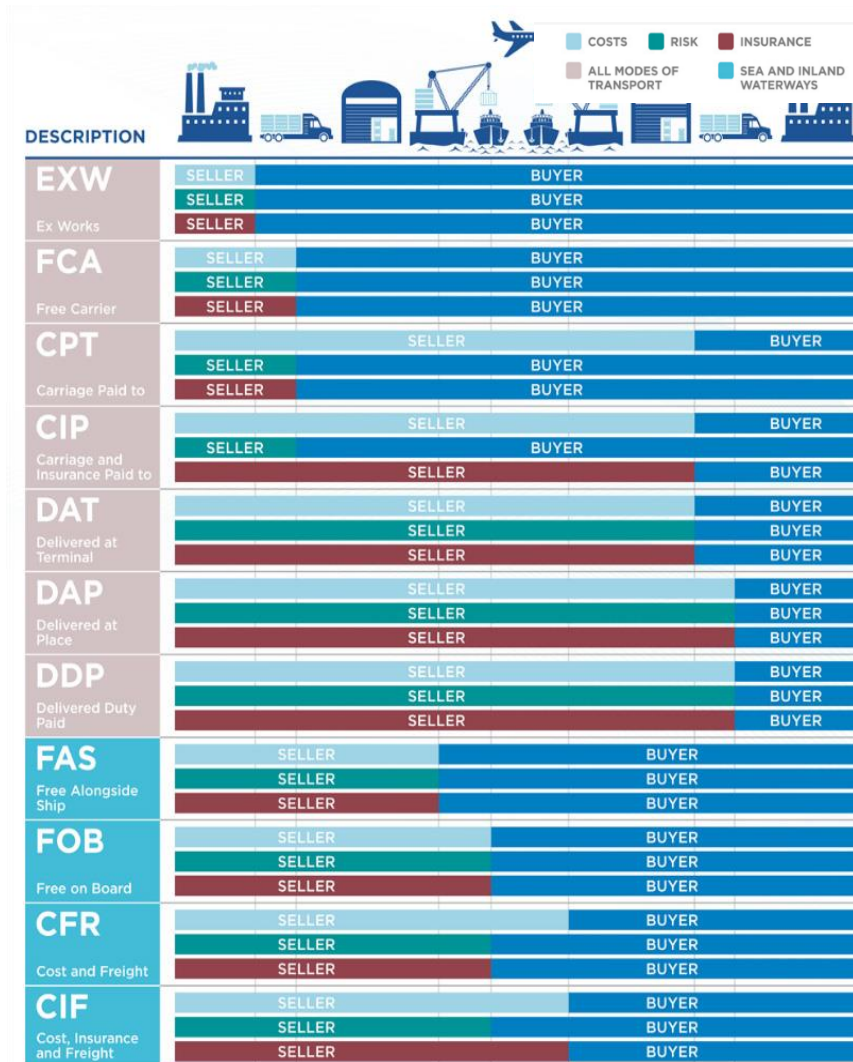
4) CIF (*Cost Insurance and Freight*)

Penjual bertanggung jawab terhadap biaya pengangkutan dan asuransi sampai barang tiba di pelabuhan tujuan. Risiko

berpindah dari penjual kepada pembeli ketika barang sudah dimuat di atas sarana pengangkut saat akan berangkat ke luar daerah pabean. *Incoterm* ini paling umum digunakan di dunia.

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas, dapat dilihat jenis *Incoterm* yang dideskripsikan dalam Tabel 1.

Tabel 4. 1 Jenis Incoterm



The chart illustrates the responsibilities of the Seller and Buyer for various Incoterms, categorized by Costs (light blue), Risk (green), and Insurance (red). The background features icons for different transport modes: factory, truck, warehouse, crane, ship, and plane.

DESCRIPTION	SELLER	BUYER
<b>EXW</b> Ex Works	SELLER	BUYER
<b>FCA</b> Free Carrier	SELLER	BUYER
<b>CPT</b> Carriage Paid to	SELLER	BUYER
<b>CIP</b> Carriage and Insurance Paid to	SELLER	BUYER
<b>DAT</b> Delivered at Terminal	SELLER	BUYER
<b>DAP</b> Delivered at Place	SELLER	BUYER
<b>DDP</b> Delivered Duty Paid	SELLER	BUYER
<b>FAS</b> Free Alongside Ship	SELLER	BUYER
<b>FOB</b> Free on Board	SELLER	BUYER
<b>CFR</b> Cost and Freight	SELLER	BUYER
<b>CIF</b> Cost, Insurance and Freight	SELLER	BUYER



Sumber: <http://www.shevakevin.com/2017/08/apa-itu-incoterms.html>

Sahabat dapat menyimak contoh simulasi penghitungan biaya berdasarkan *Incoterm* berikut.

Perusahaan X yang merupakan eksportir dari Indonesia akan mengekspor barang Y ke negara Papotobia dengan menggunakan *container* FCL 20 feet dengan moda transportasi laut. Biaya yang dikeluarkan adalah sebagai berikut.

Harga barang	USD	100,000
Biaya selama proses ekspor impor:		
a) Sewa truk kontainer dalam negeri	USD	200
b) Sewa Kontainer	USD	100
c) <i>Handling</i> pelabuhan Indonesia	USD	60
d) Pelayaran	USD	2,000
e) Asuransi	USD	1,000
f) Bea Masuk dan Pajak Negara Papotobia	USD	10,000
g) <i>Handling</i> Pelabuhan Papotobia	USD	70
h) Biaya kirim dari pelabuhan sampai Gudang pembeli	USD	200

Penghitungan biaya:

a. Menggunakan *incoterm exworks* (EXW)

Eksportir menanggung biaya USD 0, yaitu nilai penyerahan barang sesuai dengan harga barang.

b. Menggunakan *incoterm Free on Board* (FOB)

Eksportir menanggung biaya dari poin a) sampai c). Total biaya yang ditanggung eksportir yaitu sebesar USD360, dan nilai FOB barang yaitu sebesar USD100,360.

c. Menggunakan *incoterm Cost and Freight* (CFR)

Eksportir menanggung biaya dari poin a) sampai d) yaitu sebesar USD2,360, dengan nilai total CFR yaitu sebesar USD102,360.

d. Menggunakan *incoterm Cost, Insurance, and Freight* (CIF)

Eksportir menanggung biaya dari poin a) sampai e) yaitu sebesar USD3,360 dengan nilai CIF yaitu sebesar USD103,360.

e. Menggunakan *incoterm Delivery Duty Paid* (DDP)

Eksportir menanggung biaya dari poin a) sampai h) yaitu sebesar USD13,630 dengan nilai DDP yaitu sebesar USD113,630.

## 4.2 Menghitung Harga Ekspor

Untuk menentukan harga ekspor, Sahabat sebagai eksportir dapat menerapkan pilihan strategi harga tergantung dengan situasi yang dihadapi. Situasi tersebut dapat dalam bentuk posisi tawar yang kuat ataupun lemah. Eksportir dapat dikatakan memiliki posisi tawar yang kuat, apabila mengalami beberapa situasi sebagai berikut.

- a. tidak ada produk pesaing yang dijual di negara calon pembeli;
- b. ada produk pesaing, tetapi ongkos produksi eksportir lebih murah; atau

- c. berbagai pertimbangan lain yang dapat menyebabkan calon pembeli cenderung memilih produk eksportir.

Dalam hal posisi tawar kuat, Sahabat sebagai eksportir dapat menggunakan *Incoterm EXW* sehingga tidak perlu repot untuk mengurus cara dan biaya pengiriman dari gudang. Calon pembeli biasanya dengan sukarela mengurus cara dan biaya pengiriman. Selain itu, apabila ingin menambah daya tarik produk, eksportir juga dapat memilih *Incoterm CIF* ditambah keuntungan atas pengurusan asuransi dan pengiriman. Dalam *incoterm CIF*, eksportir menanggung semua biaya pengiriman sampai ke pelabuhan atau bandara negara pembeli.

Dalam hal posisi tawar lemah, misalnya terdapat produk pesaing dengan harga yang sama, eksportir sebaiknya menerapkan *Incoterm CIF* dan menambah keuntungan yang lebih sedikit untuk eksportir. Walaupun harus mengurangi keuntungan yang didapat, *Incoterm CIF* akan menjadi fasilitas yang menambah daya tarik produk agar dapat bersaing dengan produk serupa di negara calon pembeli.

### **4.3 Menghitung Biaya *Handling***

Sahabat, barang ekspor yang berada di pelabuhan laut maupun udara memiliki kewajiban yang disebut dengan *port clearance*. *Port clearance* adalah kewajiban-kewajiban yang harus dipenuhi oleh calon eksportir kepada operator pelabuhan tempat barang ekspor singgah atau disimpan untuk sementara waktu. Salah satu kewajiban *port clearance* yang harus dipenuhi oleh calon eksportir adalah biaya *handling*. Biaya *handling* adalah

biaya-biaya yang timbul sejak pengemasan atau pengepakan produk di gudang pabrik atau eksportir, pengangkutan, penimbunan di pelabuhan, sampai produk tersebut berada dalam sarana pengangkut.

Terdapat perbedaan antara aktivitas *handling* yang dilakukan di pelabuhan laut dan udara, karena bentuk kemasan barang yang dimuat oleh sarana pengangkut. Kemasan barang yang melalui pelabuhan laut umumnya berbentuk peti kemas, sedangkan yang melalui pelabuhan udara umumnya hanya berbentuk *box*, *pallet*, dan kemasan lainnya yang tidak membutuhkan pengangkut atau penanganan yang khusus.

#### **a. *Handling* di Pelabuhan Laut**

Aktivitas *handling* tujuan ekspor di pelabuhan laut terdiri atas berbagai kegiatan yang berkaitan dengan pengangkutan dan penanganan peti kemas. Biaya-biaya yang dapat muncul atas aktivitas *handling* di pelabuhan laut dapat diuraikan sebagai berikut.

##### **1) *Terminal Handling Charge* (THC).**

THC di Indonesia terdiri dari biaya pelayanan peti kemas atau *container handling charge* (CHC) dan biaya tambahan atau *surcharge* yang ditetapkan melalui surat direksi pelabuhan tempat pemuatan barang ekspor.

Tabel 4. 2 Tarif THC di Pelabuhan Tanjung Priok per September 2016

No.	Uraian biaya	Tarif
1.	<i>Container handling charge (CHC)</i>	US\$ 83
2.	<i>Surcharge</i>	US\$ 12
	Total Biaya (THC)	US\$ 95

Sumber: Surat Direksi PT. Pelabuhan Tanjung Priok No. KU.30/7/9/1/PTP-16

## 2) *Lift On-Lift Off Container.*

*Lift on container* adalah aktivitas menaikkan kontainer ke atas kapal tujuan luar negeri.

Tabel 4. 3 Tarif *Lift On* Container di Pelabuhan Tanjung Priok per September 2008

No.	Isi Peti kemas	Tarif <i>Lift On</i>	
		Peti kemas 20'	Peti kemas 40'
1.	Peti kemas isi	Rp187.500	Rp281.300
2.	Peti kemas kosong	Rp93.700	Rp140.600
3.	Peti kemas <i>overweight/ over width/ over length</i>	Rp605.000	Rp907.500

Sumber: Surat Keputusan Direksi PT. Pelindo II No. HK.56/3/2/Pi.II.08

## 3) Biaya penumpukan peti kemas atau *storage container*

Biaya penumpukan peti kemas atau *storage container* (untuk *shipment Full Container Load/FCL*) atau biaya *storage* barang di gudang tertutup (untuk *shipment Less than Container Loaded/LCL*).

Tabel 4. 4 Tarif Penumpukan Peti Kemas di Pelabuhan Tanjung Priok

No.	Isi/Jenis Peti kemas	Tarif Penumpukan		Satuan
		Peti kemas 20'	Peti kemas 40'	
1.	Peti kemas isi	Rp27.200	Rp54.400	Per Box/hari
2.	Peti kemas kosong	Rp13.600	Rp27.200	Per Box/hari
3.	Peti kemas <i>over weight/ over width/ over length</i>	Rp62.900	Rp125.800	Per Box/hari
4.	Peti kemas Reefer	Rp62.900	Rp125.800	Per Box/ hari
5.	<i>Chassis</i> kosong	Rp26.600	Rp53.200	Per unit/hari
6.	Peti kemas dengan <i>Chassis</i>	Tarif penumpukan peti kemas + Rp26.600	Tarif penumpukan peti kemas + Rp53.200	Per unit/hari

Sumber: Surat Keputusan Direksi PT. Pelindo II Nomor HK.56/3/2/Pi.II.08

Sahabat, biaya *storage* barang di gudang tertutup (untuk *shipment Less than Container Loaded/LCL*) bisa bervariasi tergantung dengan *negosiasi* antara jasa pergudangan dengan jasa *forwarding* yang menyediakan *shipment LCL*. Tarif *storage shipment LCL* yang ditetapkan oleh Direktorat Jenderal Perhubungan Laut melalui Keputusan Direktorat Jenderal Perhubungan Laut Nomor KN.42/1/1/ DJPL-10 adalah paling tinggi sebesar Rp5.000,- per m3/hari dengan minimal 2 cbm (*cubic meter*).

Sebagai perbandingan, tarif penumpukan peti kemas di Terminal Peti Kemas Semarang Jawa Tengah pada tahun 2022 adalah sebagai berikut.

Tabel 4. 5 Tarif Penumpukan Peti Kemas di Terminal Peti Kemas Semarang

No.	Isi/Jenis Peti kemas	Tarif Penumpukan		Satuan
		Peti kemas 20'	Peti kemas 40'	
1.	Peti kemas isi	Rp24.000	Rp48.000	Per Box/hari
2.	Peti kemas kosong	Rp12.000	Rp24.000	Per Box/hari
3.	Peti kemas <i>over weight/ over width/ over length</i>	Rp42.000	Rp84.000	Per Box/hari
4.	Peti kemas Reefer	Rp42.000	Rp84.000	Per Box/ hari
5.	Chassis kosong	Rp18.000	Rp36.000	Per unit/ hari
6.	Peti kemas dengan Chassis	Tarif penumpukan peti kemas + Rp18.000	Tarif penumpukan peti kemas + Rp36.000	Per unit/ hari

Sumber: laman Terminal Petikemas Semarang, 2022

#### 4) Biaya *overbrengen* (OB)

*Overbrengen* (OB) adalah pemindahan lokasi penumpukan peti kemas dari terminal asal ke tempat penimbunan sementara (TPS) lain. Sahabat, OB terjadi apabila tingkat penggunaan gudang atau lapangan tempat peti kemas ditimbun telah melampaui batas 85 persen tingkat penggunaan, sehingga sebagian peti kemas harus dipindahkan ke TPS lain untuk mencegah stagnasi.

Tabel 4. 6 Tarif Aktivitas Overbrengen di Pelabuhan Tanjung Priok

No.	Ukuran Peti Kemas	Tarif <i>Overbrengen</i>	Satuan
1.	Peti kemas 20'	Rp900.000	Per <i>box</i>
2.	Peti kemas 40'	Rp1.100.000	Per <i>box</i>

Sumber: Asosiasi Logistik dan *Forwarder* Indonesia (ALFI) 2018

5) Biaya penimbangan peti kemas dan sertifikasi peti kemas.

Sahabat, seluruh pengiriman peti kemas kapal laut melalui pelabuhan di seluruh dunia harus disertai dengan dokumen penimbangan, baik tertulis maupun digital, agar dapat diizinkan untuk diangkut ke kapal. Dokumen penimbangan tersebut memuat berat kotor peti kemas yang telah diverifikasi (*verified gross mass/ VGM*). Jika eksportir tidak memenuhi ketentuan VGM, pihak pelabuhan berhak untuk tidak memuat barang ekspor tersebut ke atas kapal, sehingga akan terjadi keterlambatan pengiriman.

Tabel 4. 7 Tarif VGM *Weighing dan Certificate* di Pelabuhan Tanjung Priok

No.	Jenis Layanan	Tarif
1.	VGM <i>weighing</i> (Peti kemas 20'/40')	Rp50.000
2.	VGM <i>certificate</i> (Peti kemas 20'/40')	Rp75.000

Sumber: [www.jict.co.id](http://www.jict.co.id)

6) Biaya administrasi lainnya

Biaya administrasi lainnya adalah biaya-biaya lain yang dipungut oleh berbagai pihak di pelabuhan, baik biaya resmi maupun biaya tidak resmi,



misalnya upah buruh, *stripping*, dan *stuffing* barang. Biaya lainnya yang diterapkan di Pelabuhan Tanjung Priok melalui JICT (*Jakarta International Container Terminal*) adalah biaya *pass truck* sebesar Rp9.091 per kendaraan truk, biaya administrasi kartu sebesar Rp20.000, dan biaya administrasi nota sebesar Rp20.000.

#### **b. Handling di Pelabuhan Udara**

Aktivitas *handling* tujuan ekspor di pelabuhan udara terdiri atas kegiatan pemindahan dan penanganan barang ekspor sampai dengan barang pengangkutan ke sarana pengangkut udara. Nah, Sahabat, biaya-biaya yang muncul atas aktivitas *handling* dapat diuraikan sebagai berikut.

- 1) Biaya Penanganan Jasa Kargo dan Pos Pesawat Udara (PJKP2U) oleh PT. Angkasa Pura II selaku pengelola bandar udara.

Berdasarkan Surat Edaran Direktur PT Angkasa Pura II Nomor 15.02/00.16/12/2016/1045 tanggal 30 Desember 2016, tarif PJKP2U adalah sebesar Rp182 per kilogram. Tarif tersebut tidak memperhitungkan waktu penimbunan dan berlaku untuk ekspor, impor, dan *rush handling*.

- 2) Biaya jasa penanganan kargo dan pos internasional.

Tarif jasa penanganan kargo dan pos internasional berbeda-beda antara jasa pergudangan yang satu dengan yang lainnya. Misalnya salah satu jasa penanganan kargo dan pos internasional di Bandar Udara Soekarno-Hatta, menerapkan tarif jasa penanganan sebagai berikut.

Tabel 4. 8 Tarif Dasar Jasa Penanganan Kargo dan Pos di Area Pergudangan 520 & 530 Bandar Udara Internasional Soekarno-Hatta

No.	Jasa Penanganan	Tarif Dasar	Satuan
1.	Kargo ekspor	Rp1.760	Per Kilogram/ hari
2.	Kargo impor	Rp2.380	Per Kilogram/ hari
3.	<i>Rush handling</i>	Rp3.125	Per Kilogram/ hari

Sumber: [www.ptjas.co.id](http://www.ptjas.co.id)

Waktu penimbunan diatur sebagai berikut.

- Masa I: hari ke-1 sampai dengan hari ke-3 dikenakan tarif jasa penanganan 1 hari sebesar 100 persen dari tarif dasar.
- Masa II: hari ke-4 sampai dengan hari ke-10 dikenakan tarif jasa penanganan per hari sebesar 100 persen dari tarif dasar.
- Masa III: hari ke-11 dan seterusnya dikenakan tarif jasa penanganan per hari sebesar 150 persen dari tarif dasar.

### 3) *Cargo Development Charge*

*Cargo Development Charge* dikenakan oleh salah satu jasa penanganan kargo dan pos internasional di Bandar Udara Soekarno-Hatta sebesar 5 persen atas seluruh jasa penanganan Kargo dan Pos Internasional yang dilakukan di Area Pergudangan 520 dan 530.

- 4) Biaya penanganan jasa penanganan kargo dan pos internasional lainnya.

Biaya ini merupakan biaya yang ditambahkan/*surcharge* atas penanganan kondisi khusus, misalnya *dangerous goods*, *cool and cold room*, *strongbox*, dan lain-lain.

Tabel 4. 9 Tarif Jasa Penanganan Kargo dan Pos Internasional Lainnya di Area Pergudangan 520 & 530 Bandar Udara Internasional Soekarno-Hatta

No.	Jenis Jasa Penanganan Lainnya	Tarif
1.	<i>Cool &amp; Cold Room</i>	<i>Surcharge</i> 200% dari Tarif Dasar
2.	<i>Strong Box</i>	<i>Surcharge</i> 200% dari Tarif Dasar
3.	<i>AC Room</i>	<i>Surcharge</i> 200% dari Tarif Dasar
4.	<i>Dangerous Goods Storage Fee</i>	<i>Surcharge</i> 100% dari Tarif Dasar
5.	<i>AVI Room</i>	<i>Surcharge</i> 100% dari Tarif Dasar
6.	<i>Active Container Handling Fee</i>	<i>Surcharge</i> 100% dari Tarif Dasar
7.	<i>Document Fee</i>	Rp75.000/dokumen
8.	<i>Split Master Airway Bill</i>	Rp50.000/HAWB
9.	<i>NAWB Export</i>	Rp75.000/AWB
10.	<i>Barcode (export)</i>	Rp500/label
11.	<i>FWB (export)</i>	Rp75.000/AWB
12.	<i>FHL (export)</i>	Rp50.000/HAWB

Sumber: [www.ptjas.co.id](http://www.ptjas.co.id)



Sumber Foto: Diambil dari kegiatan Bimbingan Teknis Aplikasi Bela  
Pengadaan PKN STAN 2022.

## **BAB V**

### **STRATEGI PEMBIAYAAN**

Sahabat, semua usaha tentu membutuhkan pembiayaan. Pembiayaan merupakan salah satu kebutuhan bagi pengusaha yang memutuskan untuk memulai atau melakukan ekspansi perusahaan. Pembiayaan dapat berasal dari pemerintah maupun pihak swasta. Bagian ini akan membahas mengenai alternatif-alternatif sumber pembiayaan untuk kegiatan ekspor sebagai opsi dalam pengambilan keputusan pembiayaan perusahaan.

#### **5.1 Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI)**

Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia-Indonesia Eximbank (LPEI), yang sebelumnya bernama Bank Ekspor Indonesia (BEI), merupakan lembaga bentukan pemerintah untuk membantu pembiayaan dalam rangka mendorong ekspor. Pembiayaan diberikan kepada pelaku usaha kegiatan ekspor baik yang berada di dalam negeri maupun di luar negeri.

LPEI juga melakukan pemberdayaan dan pendampingan terhadap Sahabat, dalam hal ini UMKM, yang berorientasi ekspor agar mendukung kebijakan nasional yaitu mendorong ekspor nasional. Hal ini juga ditujukan untuk mendukung terciptanya eksportir baru yang andal dan berdaya saing.

Dalam memperluas pelayanannya, sampai dengan buku ini ditulis, LPEI memiliki 3 kantor pemasaran yang berada di Balikpapan, Batam, dan

Denpasar; 4 kantor wilayah di Medan, Surabaya, Surakarta, dan Makassar; serta 1 kantor pusat yang terletak di Jakarta.

Dalam rangka mendukung ekspor Indonesia, LPEI memberikan skema pembiayaan dalam bentuk sebagai berikut.

a. Kredit Usaha Rakyat Berorientasi Ekspor (KURBE)

Program KURBE ditujukan untuk UMKM berorientasi ekspor (UMKME). UMKME memperoleh pembiayaan tanpa subsidi imbal jasa penjaminan maupun subsidi bunga. Sahabat, KURBE diharapkan dapat menjadi stimulus untuk meningkatkan volume ekspor nasional dengan cara membantu para pelaku UMKM berorientasi ekspor memperoleh akses pendanaan yang murah.

Tabel 5. 1 Kriteria dan batas maksimal pembiayaan KURBE

<b>KURBE</b>	<b>Batas Maksimal Penjualan (per tahun)</b>	<b>Batas Maksimal Pembiayaan</b>
<b>Mikro</b>	s/d Rp. 10 miliar	Rp. 5 miliar (KMKE dan/atau KIE)
<b>Kecil</b>	> Rp. 10 miliar s/d Rp 25 miliar	Rp. 25 miliar (KMKE maksimal 15 miliar) (KIE maksimal 10 miliar)
<b>Menengah</b>	> Rp. 25 miliar s/d Rp 50 miliar	Rp. 50 miliar (KMKE maksimal 25 miliar) (KIE maksimal 25 miliar)

KMKE: Kredit Modal Kerja Ekspor dan KIE: Kredit Investasi Ekspor

Sumber: [www.indonesiaeximbank.go.id](http://www.indonesiaeximbank.go.id)

Syarat pengajuan pendanaan KURBE adalah:

- 1) Menyampaikan surat permohonan;
- 2) Dokumen identitas pengurus & pemilik usaha
- 3) Dokumen legalitas usaha;
- 4) Laporan keuangan atau data keuangan lainnya;
- 5) Data lainnya yang diperlukan

Pendaftaran dan informasi lebih lanjut dapat diakses melalui pindai QR code di samping atau melalui *email* ke [kurbe@indonesi-aeximbank.go.id](mailto:kurbe@indonesi-aeximbank.go.id)



b. *National Account Interest (NIA)*

Sahabat, selain mendukung ekspor yang dilakukan oleh UMKM, LPEI juga mendapatkan penugasan khusus dari pemerintah untuk membantu mendorong ekspor ke negara-negara di kawasan Afrika. Ekspor ke negara-negara ini perlu didorong secara khusus karena secara komersial kurang *feasible*, risiko gagal bayar, dan risiko politik yang tinggi. Walaupun demikian, ekspor ke negara Afrika merupakan pembukaan pasar potensial karena pertumbuhan penduduknya merupakan yang tertinggi dalam sepuluh tahun terakhir (IMF, 2017). Berdasarkan penugasan khusus yang diterima, LPEI diberikan mandat untuk memberikan fasilitas berupa pembiayaan, jaminan, dan asuransi.

Informasi lebih lanjut mengenai NIA dapat diakses dengan pindai QR Code di samping



NIA memberikan fasilitas pembiayaan berupa *Buyer's Credit* yaitu fasilitas kepada pembeli/*buyer* dari Afrika atas pembelian produk buatan Indonesia. Hal tersebut merupakan solusi bahwa LPEI tidak hanya menggenjot dari sisi produksi ekspor namun juga melakukan penetrasi perluasan *demand* ekspor. Besaran dana yang disediakan oleh pemerintah adalah sebesar Rp1,30 triliun dengan jangka waktu penugasan sampai dengan 31 Desember 2022.

*"Selain mendukung ekspor yang dilakukan oleh UMKM, LPEI juga mendapatkan penugasan khusus dari pemerintah untuk membantu mendorong ekspor ke negara-negara di kawasan Afrika."*

## 5.2 Lembaga Perbankan

Lembaga perbankan baik Badan Usaha Milik Negara (BUMN) maupun swasta juga menyediakan sistem pembiayaan kepada eksportir untuk melakukan kegiatan ekspor. Setiap bank mengusung produk dan tawaran yang berbeda dengan keunggulannya masing-masing. Secara umum pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga perbankan terdiri atas pembiayaan *Pre-Shipment Financing* dan *Post- Shipment Financing*.



### **a. BNI**

PT. Bank Negara Indonesia, selanjutnya disebut BNI, merupakan salah satu BUMN yang bergerak di bidang perbankan. BNI juga menyediakan produk pembiayaan yang dapat dimanfaatkan bagi pelaku ekraf, khususnya UMKM, salah satunya adalah Kredit Modal Kerja BNI.

Sahabat, Kredit Modal Kerja BNI memiliki keunggulan antara lain:

- Dapat dipergunakan untuk berbagai kebutuhan antara lain untuk industri, perdagangan, Jasa Pengangkutan, Jasa Perhotelan, Konstruksi, dan lain-lain.
- Suku bunga bersaing
- Kemudahan pencairan kredit dan transaksi lainnya dengan didukung jaringan BNI tersebar di seluruh Indonesia

Informasi lebih lanjut mengenai BNI dapat diakses pada diakses dengan pindai QR Code di samping.



### **b. BRI**

PT. Bank Rakyat Indonesia juga merupakan BUMN yang bergerak di bidang perbankan dan menyediakan produk pembiayaan terkait ekspor. Berdasarkan laman [bri.co.id](http://bri.co.id), beberapa manfaat dan keunggulan yang ditawarkan oleh BRI adalah:

- 1) Tergabung dalam keanggotaan SWIFT (*Society of Worldwide Interbank Financial Telecommunication*). *Letter of Credit* (L/C) yang diterbitkan BRI dapat diterima oleh bank di semua negara di seluruh dunia.
- 2) Meningkatkan bonafiditas usaha karena L/C yang dipergunakan diterbitkan oleh bank bertaraf internasional.
- 3) Fasilitas *Import Financing* dapat meningkatkan kredibilitas usaha di mata *supplier* dengan membayar secara tunai.
- 4) Konsultasi dengan *Trade Finance Officer* BRI seputar transaksi Impor.
- 5) Fasilitas *Shipping Guarantee* yang meringankan dan memberikan perlindungan dari biaya *demurrage* dikarenakan keterlambatan dokumen.

Produk yang disediakan oleh Bank BRI dalam pembiayaan ekspor adalah sebagai berikut.

- 1) *Pre-Import Financing*, berupa Penangguhan Jaminan Impor (PJI)
- 2) *Post-Import Financing*, berupa Kredit Modal Kerja Impor (KMKI) dan Fasilitas *Trust Receipt*.
- 3) *Refinancing L/C*

Informasi lebih lanjut mengenai BRI dapat diakses pada diakses dengan pindai QR Code di samping.



### c. BCA

PT Bank Central Asia merupakan perusahaan swasta di bidang perbankan yang juga memiliki program pembiayaan ekspor, dengan nama Kredit Ekspor BCA. Program ini ditujukan untuk kegiatan produksi, pengumpulan, dan penyiapan barang dalam rangka ekspor. Salah satu keunggulan yang ditawarkan oleh BCA adalah perhitungan bunga sesuai dengan jumlah hari pemakaian kredit.

Informasi lebih lanjut mengenai BCA dapat diakses pada diakses dengan pindai QR Code di samping.



### 5.3 Kementerian Koperasi dan UKM

Bantuan pemerintah kepada pelaku usaha dilatarbelakangi peningkatan jumlah wirausaha pemula yang menjadi inspirasi dalam pertumbuhan ekonomi nasional. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM Bersama BPS tahun 2017, tingkat rasio kewirausahaan tahun 2014 sebesar 1,65 persen meningkat pada tahun 2016 menjadi 3,1 persen dan pada tahun 2018 diproyeksikan meningkat menjadi 5 persen dan diharapkan pada akhir 2019 bisa meningkat lebih tinggi.

Untuk itu, Deputi Bidang Pembiayaan Kementerian Koperasi dan UKM, menempuh langkah antisipatif dan terobosan untuk mendukung modal awal yang bersumber dari bantuan pemerintah melalui pelaksanaan

bantuan pemerintah bagi wirausaha pemula dengan menerbitkan Keputusan Deputi Bidang Pembiayaan Nomor 12 Tahun 2019.

## 5.4 Pembiayaan Lainnya

Salah satu pembiayaan yang kini sedang marak adalah pembiayaan oleh *Fintech* (*financial technology*). *Fintech* merupakan produk teknologi di bidang keuangan yang melakukan proses bisnis yang berkaitan dengan keuangan secara elektronik yang terdiri dari pembayaran, investasi, asuransi, hingga pembiayaan.

Pembiayaan yang dilakukan oleh *Fintech* secara umum ditujukan untuk meningkatkan inklusi keuangan di Indonesia, yang baru mencapai angka 49 persen di tahun 2017. Menurut World Bank Findex (2018), Pemerintah menargetkan pada tahun 2019, angka ini meningkat hingga mencapai 75 persen.

Pembiayaan melalui *fintech* memberikan kesempatan yang lebih luas kepada UMKM untuk mengakses pembiayaan. Hal ini karena tidak jarang, UMKM tidak dapat memenuhi persyaratan dari perbankan untuk memperoleh pembiayaan. *Fintech* memberikan kemudahan dalam memperoleh pembiayaan, tetapi yang perlu menjadi catatan adalah mayoritas *fintech* menerapkan bunga yang tinggi dengan batas waktu peminjaman yang relatif singkat.

Berikut adalah beberapa perusahaan fintech yang memberikan fasilitas pembiayaan.

a. Amartha

Merupakan salah satu *fintech* yang terdaftar dan diawasi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang menyediakan pembiayaan dengan produk yang diberi nama Tanggung Renteng. Dalam sistem ini, Amartha mengumpulkan 15-20 nasabah binaan yang akan melakukan pinjaman kepada *fintech*, dalam suatu grup. Masing-masing anggota akan saling menjaga hingga menghindari potensi gagal bayar karena apabila terdapat salah satu anggota yang gagal bayar akan ditanggung oleh semua anggota grup.

Informasi lebih lanjut mengenai Amartha dapat diakses pada diakses dengan pindai QR Code di samping.



b. Modalku

Merupakan salah satu *fintech* yang bergerak di bidang pembiayaan yang juga telah terdaftar dan terawasi OJK. Modalku berfokus dalam melakukan pembiayaan UMKM yang kesulitan mendapatkan akses modal untuk mendukung program inklusi keuangan nasional dan menawarkan dua produk pembiayaan UMKM yang terdiri dari:

- 1) Pinjaman UKM (Modal usaha mudah dan cepat)
  - a) Hingga Rp2 miliar
  - b) Pinjaman dari Rp50 juta hingga Rp2 miliar
  - c) Tenor pinjaman dari 3 - 24 bulan
  - d) Tanpa agunan

- e) Opsi pelunasan lebih awal
  - f) Proses singkat, kurang lebih 4 hari kerja
- 2) *Invoice Financing* (Solusi bagi arus kas UKM)
- a) Hingga 80% dari nilai *invoice*
  - b) *Invoice financing* hingga Rp2 miliar
  - c) Dapatkan hingga 80% dari nilai *invoice*
  - d) Tanpa agunan
  - e) Proses singkat
  - f) Tenor pinjaman dari 15-90 hari

Informasi lebih lanjut mengenai Modalku dapat diakses pada diakses dengan pindai QR Code di samping.



Sumber Foto: Diambil dari kegiatan Bimbingan Teknis Aplikasi Bela Pengadaan UMKM BKSS PKN STAN 2022.

## **BAB VI**

### **STRATEGI PENGIRIMAN**

Sahabat, pergerakan barang dari suatu negara ke negara lain membutuhkan moda transportasi atau sistem pengiriman. Moda transportasi ini bisa berbeda, disesuaikan dengan spesifikasi dan kebutuhan barang dalam proses pengirimannya. Eksportir perlu mempertimbangkan beberapa hal sebelum melakukan pengiriman, antara lain unsur biaya, keselamatan pengiriman, serta kualitas barang. Pengiriman dengan biaya yang efektif dan efisien akan membuat barang mampu bersaing di pasar internasional.

Pada bagian sebelumnya telah dibahas mengenai biaya-biaya kegiatan ekspor melalui pelabuhan Tanjung Priok dan bandara Soekarno Hatta. Hal selanjutnya yang tidak kalah penting dalam melakukan ekspor adalah melakukan pemilihan metode pengiriman barang. Mulai dari pengiriman menggunakan kontainer pada pelabuhan Tanjung Priok, pengiriman Kargo Bandara Soekarno Hatta, barang kiriman POS serta melalui barang kiriman Pengusaha Jasa Titipan. Masing-masing metode memiliki keunggulan dan kelemahannya masing-masing sehingga sangat penting bagi calon eksportir untuk mempelajari penggunaan metode yang paling efektif dan efisien sebelum melakukan pengiriman barang.

Tabel 6. 1 Perbandingan Metode Pengiriman

	<b>Via Pelabuhan Laut</b>	<b>Via Bandar Udara</b>	<b>Via PT POS</b>	<b>Via PJT</b>	<b>Barang Bawaan Penumpang</b>
<b>Biaya</b>	Relatif biaya pengiriman yang paling murah	Biaya Pengiriman lebih mahal daripada pengiriman via pelabuhan laut	Biaya relatif lebih murah	Biaya lebih mahal	Tergantung maskapai penerbangan
<b>Waktu</b>	Relatif lebih lama	Waktu paling cepat	Relatif lebih lama dibandingkan PJT	Relatif lebih cepat dibandingkan POS	Lebih cepat
<b>Jumlah Barang</b>	Barang dengan jumlah banyak atau tonase besar	Sedikit-menengah	Volume tidak besar dan tonase tidak terlalu berat	Volume tidak besar dan tonase tidak terlalu berat	Volume tidak besar dan tonase tidak terlalu berat
<b>Spesifikasi</b>	Barang yang dikirim menggunakan kontainer	Barang peka waktu (pakaian musim, makanan, buah dan sayur, majalah, jenazah dll)	Barang kiriman	Barang kiriman	Barang tentengan penumpang
<b>Dokumen yang dibutuhkan</b>	-PEB -NPE -DO/SI -Kartu Kuning	-PEB -NPE -PASS-BANDARA	-Tidak menggunakan peb <100kg -CN	-CN -PEB	-SPMB



		- No.Booking Airlines			
--	--	-----------------------------	--	--	--

Sumber: diolah dari berbagai sumber

## 6.1 Pengiriman Via Pelabuhan Laut

Salah satu pelabuhan laut yang lazim digunakan untuk ekspor adalah Pelabuhan Tanjung Priok. Meskipun membutuhkan waktu yang lebih lama, pengiriman melalui pelabuhan laut memiliki beberapa keuntungan, antara lain:

- Pengiriman dapat dilakukan dalam skala besar, yaitu volume yang lebih besar dan tonase yang lebih berat, dibandingkan metode pengiriman lain.
- Biaya yang dikeluarkan menjadi relatif lebih ekonomis karena pengiriman dilakukan dalam skala besar.
- Barang yang dapat dikirim melalui pengiriman laut lebih beragam.

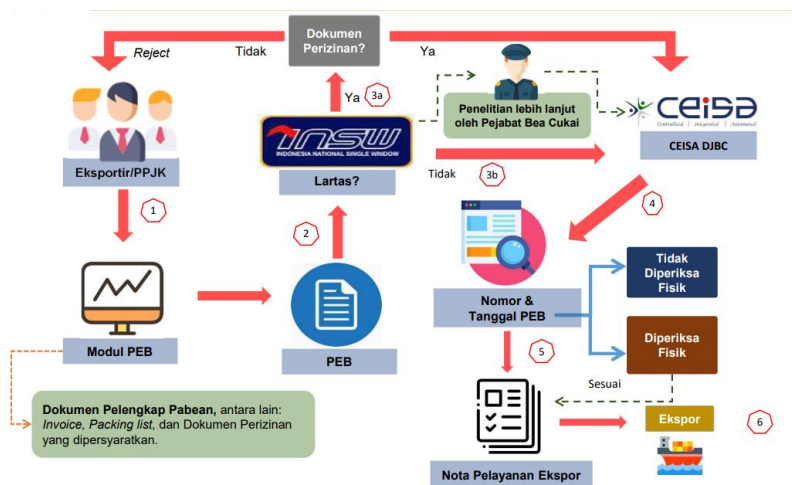
Pengiriman melalui laut terdiri dari pengiriman *Full Container Loaded (FCL)* dan *Less than Container Loaded (LCL)*.

### a. *Full Container Loaded (FCL)*

FCL merupakan pengiriman barang ekspor dengan menggunakan 1 atau lebih kontainer penuh untuk 1 Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB). Tahapan melakukan pengiriman barang FCL adalah sebagai berikut:

- 1) Perusahaan yang akan mengirim barang (eksportir) melakukan perjanjian dengan Importir di luar negeri yang dapat terdiri dari proses:

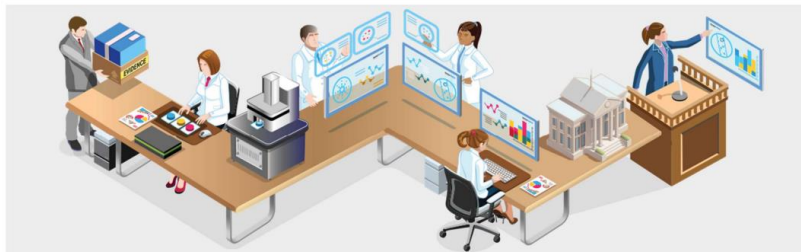
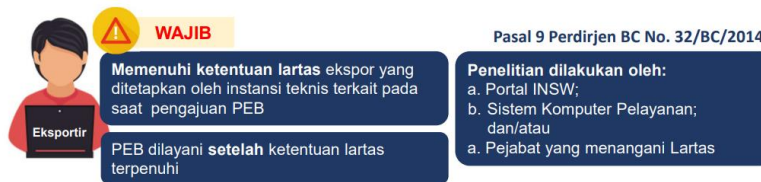
- Jumlah dan jenis barang yang akan dibeli
  - *Incoterm* yang akan digunakan
  - Metode pembayaran
  - Dan sebagainya
- 2) Eksportir memesan kapal dan kontainer yang akan digunakan untuk mengirim barang di jasa pelayaran. Pemesanan kapal untuk kontainer dapat dilakukan ke perusahaan pelayaran yang merupakan agen dari kapal kontainer yang memiliki rute sesuai dengan tujuan barang ekspor, misalnya *China Ocean Shipping* (Group) Company (COSCO) atau *Korea Marine Transport Containers* (KMTC).
  - 3) Jasa Pelayaran menerbitkan *Delivery Order* (DO) atau *Shipping Instruction* (SI) dan mengirimkan kepada Eksportir. DO/SI memuat informasi tempat pengambilan kontainer kosong oleh eksportir.
  - 4) Eksportir mengambil kontainer kosong di Depo Kontainer dengan menunjukkan DO/SI. Kontainer yang telah diambil, selanjutnya dikirim ke gudang eksportir untuk diisi dengan barang ekspor milik eksportir (*stuffing*).
  - 5) Proses di Kepabeanan.



Gambar 6. 1 Proses Pelayanan Kepabeanaan Ekspor

Sumber: DJBC, 2022

- Berbarengan dengan proses pemesanan kapal dan kontainer, perusahaan dapat melakukan pembuatan dokumen ekspor (Pemberitahuan Ekspor Barang/PEB) melalui aplikasi ekspor Bea dan Cukai.
- PEB yang diajukan akan diperiksa pemenuhan perizinannya atas kesesuaian dengan ketentuan larangan dan pembatasan ekspor yang ditetapkan oleh instansi teknis terkait.



Gambar 6. 2 Ketentuan Lartas Ekspor

Sumber: DJBC, 2022

- Dalam hal perusahaan tidak dapat/tidak memiliki pengetahuan untuk mengurus PEB sendiri maka pembuatan PEB dapat dilakukan oleh Pengusaha Pengurusan Jasa Kepabeanan (PPJK).
  - Hasil akhir dari pembuatan PEB adalah diterbitkan dokumen Nota Pelayanan Ekspor (NPE) oleh pejabat Bea dan Cukai.
- 6) Proses di Pengelola Pelabuhan
- Setelah mendapatkan NPE, eksportir membuat kartu ekspor/kartu kuning untuk memasukkan barang ke dalam kawasan pelabuhan dengan mencantumkan nomor kontainer.
  - Pembuatan Kartu Ekspor/Kartu Kuning dilakukan di pengelola pelabuhan (contoh: IPC, JICT dan lain-lain) tempat barang akan dikirim

- Berkas yang digunakan sebagai syarat pembuatan Kartu Kuning/Kartu Ekspor adalah PEB yang sudah mendapat Nomor Pendaftaran (NOPEN), NPE, dan *Delivery Order*.
- Pembayaran Terminal Handling dilakukan di pengelola pelabuhan (JITC, IPC dll) saat pengurusan kartu kuning dan semua biaya yang dikeluarkan sudah termasuk biaya dari barang masuk ke kawasan pelabuhan sampai dengan barang naik ke kapal tanpa ada biaya tambahan.
- Biaya yang dibayarkan untuk proses *Terminal Handling* dihitung berdasarkan jumlah kontainer.
- Untuk barang yang terlambat berangkat, akan dikenakan *charge* sewa TPS.
- Eksportir membawa Kartu Kuning untuk memasukkan barang ke kawasan pelabuhan.

#### 7) Proses di *Terminal Handling*

- Truk memasuki kawasan pelabuhan dengan menggunakan Kartu Kuning, PEB yang sudah mendapat Nopen, dan NPE.
- Proses terminal *handling* mulai dari masuk ke kawasan pelabuhan hingga barang ekspor naik ke kapal yang akan berangkat ke luar negeri dilakukan oleh pengelola Kawasan.

*"Eksportir perlu mempertimbangkan beberapa hal sebelum melakukan pengiriman, antara lain unsur biaya, keselamatan pengiriman, serta kualitas barang."*



Sumber Foto: Diambil dari kegiatan Bimbingan Teknis Aplikasi Bela Pengadaan UMKM BKSS PKN STAN 2022.

b. *Less than Container Loaded (LCL)/ Konsolidasi*

LCL merupakan ekspor barang dengan cara menggabung atau mengkonsolidasi beberapa barang sebelum ekspor melalui jasa pelayaran atau *forwarder*. Pengiriman LCL lazim dilakukan apabila barang yang akan diekspor berjumlah tidak terlalu banyak sehingga akan lebih efektif dan efisien apabila barang digabung dengan barang yang lain sebelum ekspor dilakukan.

Tahapan ekspor LCL adalah sebagai berikut.

- 1) Perusahaan yang akan mengirim barang (eksportir) melakukan perjanjian dengan importir di luar negeri yang bisa terdiri dari proses:

- Jumlah dan jenis barang yang akan dibeli;
- *Incoterm* yang akan digunakan;
- Metode pembayaran;
- Dan sebagainya.

2) a) Proses di Konsolidator

- Eksportir memesan jasa konsolidasi barang kepada perusahaan pelayaran atau perusahaan *forwarder* (Konsolidator) untuk mengkonsolidasikan barang sebelum pengiriman.
- Konsolidator mengenakan tarif atas jasa konsolidasi yang dilakukan, dengan dasar perhitungan adalah volume/tonase yang terbesar.

b) Eksportir mengirimkan barang ke gudang konsolidator untuk digabungkan dengan barang yang lain. Semua proses yang berkaitan dengan pemesanan kapal, kontainer, dan kartu kuning, dilakukan oleh Konsolidator.

3) a) Proses di Kepabeanan (secara umum sama dengan Gambar 2 dan 3):

- Berbarengan dengan proses konsolidasi barang, dapat dilakukan pembuatan dokumen ekspor (Pemberitahuan Ekspor Barang/PEB) melalui aplikasi ekspor Bea dan Cukai.
- Dalam hal perusahaan tidak dapat/ tidak memiliki pengetahuan untuk mengurus PEB maka pembuatan PEB dapat dilakukan oleh PPJK.

- b) Hasil akhir dari pembuatan PEB adalah diterbitkan dokumen Nota Pelayanan Ekspor (NPE) oleh pejabat Bea dan Cukai.
- 4) Konsolidator mengirimkan barang ke pelabuhan dalam hal telah mendapatkan NPE.
- 5) Proses di Terminal *Handling*
  - Truk memasuki kawasan pelabuhan dengan menggunakan Kartu Kuning, PEB yang sudah mendapat Nopen, dan NPE.
  - Proses terminal *handling*, mulai dari masuk ke kawasan hingga barang ekspor naik ke kapal yang akan berangkat ke luar negeri, dilakukan oleh pengelola Kawasan.

## 6.2 Pengiriman Melalui Kargo Udara

Sahabat, proses pengiriman menggunakan kargo udara secara umum menyerupai pengiriman menggunakan kontainer. Kelebihan dan kekurangan pengiriman kargo udara adalah sebagai berikut.

- a. Kelebihan
  - Waktu pengiriman lebih cepat dibandingkan dengan pengiriman laut.
  - Barang-barang peka waktu (sayur, buah, majalah, pakaian musim) dapat terakomodasi lebih baik karena waktu pengiriman yang lebih cepat
- b. Kekurangan
  - Biaya pengiriman lebih mahal dibandingkan pengiriman menggunakan kontainer via kapal laut



- Besaran volume dan tonase barang yang akan dikirim relatif lebih sedikit apabila dibandingkan dengan pengiriman via kontainer kapal laut

#### Proses Bisnis Ekspor via Bandar Udara Soekarno Hatta

- a. Perusahaan yang akan mengirim barang (eksportir) melakukan perjanjian dengan Importir di luar negeri yang terdiri dari proses:
  - 1) Jumlah dan jenis barang yang akan dibeli
  - 2) *Incoterm* yang akan digunakan
  - 3) Metode pembayaran
  - 4) Dan sebagainya
- b. Proses di pihak Maskapai
  - 1) Eksportir menghubungi pihak maskapai untuk memesan penerbangan terkait pengiriman barang.
  - 2) Hasil akhir dari pemesanan penerbangan untuk barang yang bersangkutan adalah nomor *Booking* yang akan digunakan untuk memesan slot tempat penimbunan di gudang logistic
- c. Proses di pihak Gudang Logistik

Eksportir menghubungi pihak gudang logistik bandara untuk memesan tempat penimbunan barang di gudang menggunakan nomor booking maskapai yang telah diperoleh.
- d. Proses di Kepabeanan

- 1) Setelah mendapatkan nomor *Booking* dari maskapai, maka Eksportir harus mengajukan Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) melalui aplikasi ekspor Bea dan Cukai.
- 2) Hasil akhir dari pembuatan PEB adalah diterbitkan dokumen Nota Pelayanan Ekspor (NPE) oleh pejabat Bea dan Cukai

e. Proses di Otoritas Bandara (OTBAN)

- 1) Untuk memasuki kawasan Bandara, maka seseorang harus memiliki Pass-Bandara yang dibuat di Otoritas Bandara. Pass-Bandara adalah izin yang diberikan kepada setiap orang yang akan memasuki kawasan gudang bandara, yang diterbitkan oleh Otoritas Bandara (OTBAN) yang berada di bawah Kementerian Perhubungan
- 2) Hasil akhir dari pembuatan Pass-Bandara adalah Pass- Bandara yang dapat digunakan sebagai akses masuk Bandara.

Barang yang telah mendapatkan Nomor *Booking*, dan NPE dibawa memasuki kawasan pergudangan Bandara untuk untuk ditimbun sebelum dinaikkan ke maskapai yang telah diboeking. Untuk orang yang akan masuk ke kawasan pergudangan harus mengurus Pass-Bandara.

### 6.3 Pengiriman Menggunakan Pos Indonesia

PT Pos Indonesia merupakan penyelenggara pos yang ditunjuk untuk menyelenggarakan pengiriman baik lokal maupun internasional. Pengiriman melalui pos memiliki beberapa kelebihan dan kekurangan, sebagai berikut.

a. Kelebihan

- Berdasarkan Peraturan Direktur Jenderal BC Nomor 29 Tahun 2016 Jo. Peraturan Direktur Jenderal BC Nomor 32 Tahun 2014, barang kiriman melalui pos dengan berat tidak sampai 100kg tidak perlu memberitahukan PEB.
- Biaya lebih murah.

b. Kekurangan

- Waktu barang sampai lebih lama.
- Adanya jenis layanan yang tidak menggunakan nomor resi sehingga tidak dapat di-*tracking*.

Pos memiliki beberapa jenis layanan, yaitu pos ekspor, Express Mail Service, Pos cepat, ePaket, dan Pos Tercatat Internasional.

a. Pos Ekspor

Merupakan layanan Pos Internasional yang melayani pengiriman dengan berat barang dari 30-300 kg. Layanan ini diperuntukkan bagi UKM, dengan estimasi barang sampai antara 4-8 hari.

b. Express Mail Service

Merupakan layanan pengiriman surat, dokumen, paket, atau barang dari dan ke luar negeri dengan standar waktu penyampaian maksimum H+5 dalam jaringan internasional terbatas.

c. Pos Cepat

Melayani pengiriman paket dengan berat 2-30 kg dengan estimasi waktu sampai antara 6-10 hari.

d. ePaket

Layanan paket untuk barang maksimal berat 2 kg dengan estimasi waktu tempuh 6-10 hari.

e. Pos Tercatat Internasional

Layanan paket untuk barang dengan berat maksimal 2 kg dengan waktu tempuh kiriman 6-10 hari yang dilengkapi fitur jejak lacak dan ganti rugi.

Informasi lebih lanjut mengenai layanan Pos Indonesia dapat diakses pada diakses dengan pindai QR Code di samping.



## 6.4 Metode Pengusaha Jasa Titipan (PJT)

Pengusaha Jasa Titipan (PJT) merupakan badan usaha yang menjalankan kegiatan di bidang logistik berupa pengiriman barang kiriman baik dari dalam maupun ke luar negeri. Pengiriman menggunakan jasa titipan memiliki kelebihan dan kekurangan, antara lain:

a. Kelebihan

- 1) Dapat mengakomodir pengiriman barang dalam jumlah kecil
- 2) Tidak perlu repot mengurus semua dokumen yang berkaitan dengan pengiriman, karena semua dokumen telah diurus oleh PJT yang bertindak sebagai PPJK.

b. Kekurangan

- 1) Pengiriman dalam skala besar lebih sulit diakomodir
- 2) Biaya pengiriman lebih mahal dibandingkan mengirim dalam skala besar dengan menggunakan kontainer via laut atau kargo via bandara

Beberapa PJT di Indonesia yang melayani kegiatan ekspor, antara lain FedEx, TNT, dan DHL Express.

a. FedEx

FedEx (singkatan dari Federal Express), merupakan salah satu perusahaan jasa titipan asal Amerika Serikat yang melayani jasa pengiriman barang. Saat ini, FedEx melayani lebih dari 220 negara dan wilayah serta mengirimkan lebih dari 11 juta paket setiap harinya yang menjadikan FedEx menjadi salah satu jasa pengiriman barang terkemuka di dunia.

Jasa layanan yang disediakan FedEx untuk kegiatan ekspor, antara lain *priority services, economy services, value added solutions, dan customized solutions*. Masing-masing jasa layanan FedEx memiliki kekhususan. Eksportir dapat memilih layanan yang paling sesuai dengan kebutuhannya.

Informasi lebih lanjut mengenai layanan FedEx dapat diakses pada diakses dengan pindai QR Code di samping.



b. TNT

TNT Merupakan PJT dari Australia yang melayani pengiriman barang ke lebih dari 200 negara dan wilayah dengan kiriman paket mencapai 1 juta per hari, menjadikan TNT sebagai jasa pengiriman barang yang cukup populer. Saat ini, TNT telah diakuisisi oleh FedEx sehingga menjadikan dua perusahaan pengiriman barang ini menjadi sebuah kekuatan yang semakin kuat dalam menjangkau pelanggan dan mengirimkan barang. Produk layanan TNT terdiri dari *express* dan *ekonomi express*.

Informasi lebih lanjut mengenai layanan TNT dapat diakses pada diakses dengan pindai QR Code di samping.



#### c. DHL

DHL merupakan PJT yang berasal dari Jerman dan Norwegia. DHL menyediakan layanan pengiriman ekspres berbasis waktu. Layanan DHL antara lain DHL Express 9:00, DHL Express 10:30, DHL Express 12:00, DHL Express Worldwide, DHL Express Jumbo, dan DHL Express Easy.

Informasi lebih lanjut mengenai layanan DHL dapat diakses pada diakses dengan pindai QR Code di samping.



## 6.5 Metode Bawaan Penumpang

Untuk eksportir yang berencana untuk menjual barang dagangannya langsung di luar negeri sekaligus bertemu dengan *buyer* dapat melakukan ekspor dengan menggunakan metode barang bawaan penumpang. Ketentuan barang bawaan penumpang yang diekspor terdapat dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 203 Tahun 2017. Pada dasarnya ekspor barang bawaan penumpang sedikit berbeda dengan ekspor umum karena hanya beberapa barang ekspor yang perlu dilaporkan kepada petugas Bea dan Cukai.

Barang ekspor bawaan penumpang yang wajib dilaporkan antara lain:

- a. perhiasan emas, perhiasan mutiara, dan perhiasan bernilai tinggi lainnya yang termasuk dalam kategori jenis barang yang tercantum dalam BAB 71 Buku Tarif Kepabeanan Indonesia;
- b. barang yang akan dibawa kembali ke dalam Daerah Pabean;
- c. uang tunai dan/atau instrumen pembayaran lain dengan nilai paling sedikit Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah) atau dengan mata uang asing yang nilainya setara dengan itu; dan/atau
- d. barang ekspor yang dikenakan bea keluar

Barang bawaan penumpang eksportir dikecualikan dalam beberapa ketentuan lartas, antara lain ekspor hewan dan produk hewan serta kopi. Untuk eksportir yang melaksanakan pameran di luar negeri, dimana barang yang dibawa akan dibawa kembali ke dalam daerah pabean, eksportir cukup mengisi dokumen Surat Pemberitahuan Membawa Barang (SPMB)

sebagai dokumen kepabeanan yang akan digunakan kembali sebagai dokumen pemasukan barang. SPMB merupakan bukti bahwa barang tersebut benar dibawa dari dalam daerah pabean sehingga terbebas dari kewajiban pembayaran bea masuk dan pajak dalam rangka impor.

Video mengenai ekspor dengan metode barang bawaan penumpang dapat diakses dengan pindai QR code di samping.





## BAB VII

### STRATEGI PEMANFAATAN FASILITAS

Sahabat, fasilitas merupakan kemudahan atau insentif yang diberikan pemerintah bagi eksportir untuk mempromosikan produk ke pasar luar negeri, dokumen untuk memperoleh tarif yang lebih rendah, atau fasilitas fiskal berupa pembebasan bea masuk untuk industri yang mengimpor bahan untuk diolah yang hasil produksinya diekspor. Fasilitas ini penting diketahui oleh eksportir agar eksportir dapat memperoleh calon pembeli (*buyer*) tertarget, mengefisienkan biaya, memperkuat posisi tawar eksportir karena *buyer* di luar negeri dapat memperoleh keringanan bea masuk.

#### 7.1 Surat Keterangan Asal

Surat Keterangan Asal (SKA) atau di dunia internasional sering disebut dengan COO (*Certificate of Origin*), merupakan sertifikat asal yang menyatakan bahwa barang/komoditi ekspor benar-benar berasal dari negara pengekspor. SKA/ COO merupakan kesepakatan bilateral, regional, multilateral, atau permintaan khusus dari negara pengimpor/tujuan yang mewajibkan melampirkan SKA/COO dari Indonesia. Ada 2 jenis SKA/COO yaitu SKA Preferensi dan SKA Nonpreferensi.

##### a. SKA Preferensi

SKA ini disertakan oleh negara pengekspor (Indonesia) kepada negara pengimpor/tujuan atas barang-barang tertentu. Penyertaan SKA bertujuan

agar barang tersebut mendapatkan pembebasan atas seluruh atau sebagian preferensi yang diberikan oleh negara tujuan. Sebagai contoh, SKA Preferensi digunakan untuk mendapat preferensi sesuai dengan kesepakatan ATIGA, AFTA, AANZFTA, IJEPA dan lain sebagainya.

Dokumen yang termasuk ke dalam SKA Preferensi antara lain:

- Form A untuk GSP
- Form D untuk CEPT
- *International Chamber of Commerce (ICC)*
- Form E untuk ACFTA
- Form IJEPA

#### b. SKA Nonpreferensi

SKA ini merupakan dokumen yang berfungsi sebagai dokumen pengawasan dan/atau dokumen penyerta asal barang ekspor, agar barang tersebut dapat masuk ke suatu wilayah negara tertentu. Misalnya penggunaan SKA untuk kopi, tekstil, dan lain sebagainya.

Dokumen yang termasuk ke dalam SKA non Preferensi antara lain:

- COO dari ICO
- Form B
- COO (produk tekstil)

SKA/COO diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai fasilitator untuk memacu ekspor, karena didapatkannya tarif preferensial di negara tujuan sehingga harga barang ekspor dari Indonesia dapat bersaing di dunia internasional.

Informasi lebih lanjut mengenai SKA dapat diakses melalui tautan <http://e-ska.kemendag.go.id/cms.php> atau pindai QR Code di samping



ORIGINAL

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) <b>NS VINA-IMPORT EXPORT TRADING MANUFACTURING COMPANY LIMITED</b> 24-26 VU HUY TAN STREET, 3 WARD, BINH THANH DISTRICT, HCM CITY, VIETNAM		Reference No. <b>VN-ID 18/02/ 20384</b> ASEAN TRADE IN GOODS AGREEMENT/ ASEAN INDUSTRIAL COOPERATION SCHEME CERTIFICATE OF ORIGIN (Continued Declaration and Certificate) <b>FORM D</b> VIETNAM	
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) <b>UBONITA</b> JI PALEM SEMEM BARAT RW RT 1 RW 4, KEL. SEMEM, KEC. BOWOWO.		Issued in <b>VIETNAM</b>	

## Contoh "FORM D" Asean

MAY. 22. 2018 Vessel's name/Aircraft etc. <b>LEDA TRADER /00345</b> JAUZANYE BERSHESLA		<input type="checkbox"/> Preferential Treatment Given Under ASEAN Industrial Cooperation Scheme <input type="checkbox"/> Preferential Treatment Not Given (Please state reason/s) Signature of Authorized Signatory of the Importing Country	
5. Item number	6. Marks and numbers on packages	7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS number of the importing country)	8. Origin criterion (see Overleaf Notes)
	N/M	HS CODE: 08013200 RAW CASHEW NUT SP3-DB2	"WCI"
		9. Gross weight or other quantity and value (FOB) where RVC is applied	10. Number and date of invoices
		G.W: 10,250.00 KGS	27NS/JD MAY. 02. 2018

11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in <b>VIETNAM</b> and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the ASEAN Trade in Goods Agreement for the goods exported to <b>INDONESIA</b> HOCHMINH CITY, MAY. 22. 2018 Place and date, signature of authorized signatory	12. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.  <b>Nguyễn Quan Phúc</b> HOCHMINH CITY, MAY. 22. 2018 Place and date, signature and stamp of certifying authority
---	--

13. <input type="checkbox"/> Third Country Invoicing <input type="checkbox"/> Accumulation <input type="checkbox"/> Back-to-Back CO <input type="checkbox"/> Partial Cumulation	<input type="checkbox"/> Exhibition <input type="checkbox"/> De Minimis <input type="checkbox"/> Issued Retroactively
---	---

Gambar 7. 1 Contoh formulir SKA

## **7.2 Fasilitas Kepabeanaan Kemudahan Impor Tujuan Ekspor Industri Kecil Menengah (KITE IKM)**

Fasilitas KITE IKM adalah fasilitas dari pemerintah yang dikhususkan kepada Industri Kecil dan Menengah (IKM) yang melakukan kegiatan impor dan ekspor. Fasilitas ini diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 110/PMK.04/2019. Latar belakang pemberian fasilitas KITE IKM adalah untuk meningkatkan arus barang ekspor, yang akan membawa dampak baik bagi perekonomian Indonesia. Diharapkan dengan peningkatan ekspor tersebut dapat memperkuat nilai rupiah terhadap dollar dan meningkatkan cadangan devisa.

Sahabat, objek yang mendapatkan fasilitas KITE IKM meliputi:

- a. barang dan/atau bahan, yaitu barang dan/atau bahan baku, termasuk bahan penolong, yang diimpor dan/atau dimasukkan untuk diolah, dirakit, atau dipasang pada barang lain untuk menjadi hasil produksi yang mempunyai nilai tambah.
- b. barang contoh, yaitu barang contoh untuk menunjang kegiatan proses produksi yang hasil produksinya untuk tujuan ekspor dan/atau penyerahan produksi IKM.
- c. mesin, yaitu setiap mesin, permesinan, termasuk suku cadang, peralatan, atau perkakas, yang digunakan untuk pengembangan industri dalam bentuk perluasan (diversifikasi) hasil produksi, modernisasi, rehabilitasi, untuk tujuan peningkatan kapasitas produksi dari perusahaan atau pabrik yang telah ada.

Fasilitas KITE IKM yang dapat diberikan kepada objek tersebut terdiri dari dua jenis, yaitu fasilitas fiskal dan nonfiskal.

a. Fasilitas Fiskal

Fasilitas yang diberikan berupa pembebasan Bea Masuk serta tidak dipungut PPN dan PPnBM atas objek KITE IKM yang diolah, dirakit, atau dipasang dengan tujuan ekspor dengan syarat diserahkannya jaminan sebesar Bea Masuk dan PDRI. Namun dengan menggunakan KITE IKM, penyerahan jaminan dikecualikan dalam hal IKM atau Konsorsium KITE melakukan impor dan/atau pemasukan Barang dan/atau Bahan dengan kriteria batasan nilai bea masuk dan PPN dan/atau PPnBM sebesar:

- 1) Rp350 juta bagi industri kecil,
- 2) Rp1 miliar untuk industri menengah, atau
- 3) diperhitungkan dari kuota jaminan masing-masing anggota untuk Konsorsium KITE.

Dalam hal terjadi impor mesin, maka tidak mengurangi kuota jaminan tersebut ya Sahabat.

b. Fasilitas nonfiskal

Fasilitas nonfiskal yaitu berupa kemudahan prosedural yang diberikan antara lain berupa kemudahan memperoleh akses kepabeanan, belum berlakunya ketentuan pembatasan impor, kemudahan impor dan ekspor melalui Pusat Logistik Berikat (PLB) dan konsorsium KITE, serta telah tersedianya aplikasi untuk pencatatan dan pelaporan.

Para pelaku usaha yang memperoleh fasilitas KITE IKM memiliki kewajiban:

- a. Mengolah, merakit, dan/atau memasang bahan baku yang diimpor dengan fasilitas KITE IKM menjadi hasil produksi.
- b. Mengekspor atau menyerahkan hasil produksi ke KITE lain, Pusat Logistik Berikat, Kawasan Berikat, dan/atau TPB sebelum melewati jatuh tempo periode KITE IKM.
- c. Mencatat impor dan/atau pemasukan barang dengan fasilitas KITE IKM.
- d. Melaporkan pertanggungjawaban (ekspor/ penyerahan) paling lambat 30 hari setelah jatuh tempo periode KITE IKM.

Selain melakukan penjualan ke KITE Lain, PLB, Kawasan Berikat dan/atau TPB, IKM dapat melakukan penjualan Hasil Produksi kepada pihak lain di tempat lain dalam daerah pabean (TLDDP) dengan jumlah sebagai berikut.

- a. Dalam hal IKM pernah melakukan ekspor, yaitu paling banyak 25 persen dari nilai ekspor dan/atau Penyerahan Produksi IKM 1 (satu) tahun terbesar yang pernah direalisasikan dalam periode 5 (lima) tahun sebelumnya.
- b. Dalam hal IKM belum pernah melakukan ekspor atau Penyerahan Produksi IKM, IKM dapat melakukan penjualan Hasil Produksi kepada pihak lain di TLDDP dengan jumlah paling banyak 10 persen dari nilai kontrak ekspor.

Atas penjualan Hasil Produksi kepada pihak lain di TLDDP, berlaku ketentuan sebagai berikut.

- a. diberitahukan menggunakan dokumen pemberitahuan penyelesaian barang asal impor yang mendapat kemudahan impor tujuan ekspor;
- b. IKM wajib:
- 1) membayar Bea Masuk berdasarkan:
    - nilai pabean dan klasifikasi yang berlaku pada saat Barang dan/atau Bahan diimpor dan/atau dimasukkan.
    - pembebanan tarif Bea Masuk pada saat pemberitahuan pabean penyelesaian barang asal impor yang mendapat kemudahan impor tujuan ekspor didaftarkan; dan
    - pembebanan tarif Bea Masuk Hasil Produksi yang berlaku pada saat penjualan Hasil Produksi kepada pihak lain di tempat lain dalam daerah pabean, dalam hal pembebanan tarif Bea Masuk untuk Barang dan/atau Bahan lebih tinggi dari pembebanan tarif Bea Masuk untuk Hasil Produksi
  - 2) membayar PPN atau/atau PPnBM yang semula tidak dipungut dengan dasar pengenaan pajak sebesar nilai impor; dan
  - 3) memungut PPN atau/atau PPnBM pada saat penyerahan barang kepada pihak lain di TLDDP sesuai dengan peraturan perundang-undangan di bidang perpajakan.

Tahukah Sahabat, bahwa selain hak dan kewajiban badan usaha yang mendapat KITE IKM, Peraturan Menteri Keuangan Nomor 177/PMK.04/2016 juga mengatur beberapa hal yang dilarang dalam memanfaatkan fasilitas KITE IKM, yaitu:

- a. Bahan Baku tidak diproduksi dan Hasil Produksi tidak diekspor atau diserahkan dalam periode KITE IKM;
- b. Laporan pertanggungjawaban tidak disetujui karena realisasi ekspor dan/atau penyerahan tidak terbukti;
- c. Barang impor KITE IKM tidak didistribusikan oleh Konsorsium KITE kepada anggotanya dalam periode pendistribusian;
- d. Mesin yang diimpor atau dibeli dengan Fasilitas Pembebasan Mesin IKM tidak digunakan sesuai dengan tujuan;
- e. Berdasarkan hasil audit ditemukan penyalahgunaan fasilitas.

Apabila badan usaha yang memanfaatkan fasilitas KITE IKM terbukti melakukan hal-hal yang dilarang sebagaimana disebutkan sebelumnya, maka akan dikenai Sanksi Administrasi berupa denda sebesar 100 persen - 500 persen dari Bea Masuk yang terutang.

Fasilitas KITE IKM dapat diberikan kepada dua jenis badan usaha yaitu industri kecil dan menengah (IKM) dan Konsorsium IKM. Pembahasan selanjutnya akan dikelompokkan untuk IKM dan Konsorsium IKM.

*"Latar belakang pemberian fasilitas KITE IKM adalah untuk menaikkan arus barang ekspor, yang akan membawa dampak baik bagi perekonomian Indonesia."*

- a. Industri Kecil dan Menengah (IKM)
  - 1) Kategorisasi Industri Kecil dan Menengah
    - a) Industri Kecil



Merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Industri kecil memiliki kekayaan bersih, nilai investasi atau hasil penjualan tahunan dengan ketentuan sebagai berikut.

- (1) Kekayaan bersih atau nilai investasi lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
- (2) Hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

b) Industri Menengah

Merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar. Industri Menengah memiliki kekayaan bersih, nilai investasi atau hasil penjualan tahunan dengan ketentuan sebagai berikut.

- (1) Kekayaan bersih atau nilai investasi lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah).

(2) Hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

2) Persyaratan Perolehan Fasilitas

Untuk memperoleh fasilitas KITE IKM, persyaratan yang harus dipenuhi adalah:

- a) Izin Usaha, Tanda Daftar Industri, Izin Usaha Industri, atau dokumen sejenis (ditambah kontrak ekspor untuk badan usaha yang kegiatan usahanya kurang dari 3 tahun).
- b) Surat pernyataan tentang kesediaan dan kemampuan mendayagunakan aplikasi (modul) KITE IKM.
- c) Sertifikasi/bukti sewa lokasi, disertai peta dan denah ( $\geq 2$  tahun).
- d) NPWP dan Surat Pemberitahuan Pajak Penghasilan (SPT PPh) Wajib Pajak badan tahun terakhir.
- e) Kartu Identitas (KTP) dan NPWP penanggung jawab badan usaha.
- f) Rencana produksi berupa alur produksi, daftar bahan baku, daftar hasil produksi, daftar kebutuhan barang dan/atau bahan untuk setiap satuan Hasil Produksi (konversi), dan daftar subkontraktor.
- g) Laporan keuangan tahun terakhir, pembukuan atau pencatatan keuangan lain (bila diperlukan).
- h) Surat pernyataan yang ditandatangan oleh Notaris, yang menyatakan bahwa badan usaha bertanggung jawab atas penyalahgunaan fasilitas serta bukan anak atau cabang perusahaan

### 3) Pemberian Fasilitas KITE IKM

Badan usaha yang akan memanfaatkan fasilitas KITE IKM harus mengajukan permohonan dengan memenuhi kriteria dan persyaratan, antara lain:

- a) Permohonan diajukan kepada Kepala Kantor Pabean yang mengawasi lokasi pabrik atau lokasi kegiatan usaha. Permohonan disertai dengan pembuktian kriteria dan persyaratan dalam bentuk *soft copy* berupa hasil pindaian dari dokumen asli dalam media penyimpanan data elektronik. Dalam hal diperlukan, Kepala Kantor Pabean dapat meminta dokumen asli pembuktian kriteria dan persyaratan.
- b) Tidak pernah melakukan tindak pidana di bidang perpajakan, kepabeanan dan/atau cukai; dan/ atau
- c) Tidak dinyatakan pailit oleh pengadilan, yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap, untuk jangka waktu selama 10 tahun terhitung sejak selesai menjalani hukuman pidana dan/atau penetapan pailit.

Atas permohonan yang telah diajukan, akan dilakukan penelitian administratif dan pemeriksaan lapangan oleh Kepala Kantor Pabean atau Pejabat Bea dan Cukai yang ditunjuk. Keputusan persetujuan atau penolakan diberikan dalam jangka waktu paling lama 14 hari kerja sejak permohonan diterima lengkap. Dalam hal permohonan disetujui, Kepala Kantor Pabean atas nama Menteri Keuangan menerbitkan keputusan pemberian fasilitas KITE IKM dan menyerahkan sistem aplikasi (modul) kepabeanan untuk pengelolaan barang yang diberikan fasilitas KITE IKM dan fasilitas pembebasan Mesin.

IKM yang mendapat fasilitas KITE IKM harus memasang papan nama yang paling kurang mencantumkan nama IKM dan nomor keputusan pemberian fasilitas KITE IKM pada setiap lokasi kegiatan usaha dan lokasi penyimpanan. Dalam hal terdapat perubahan data dalam keputusan pemberian fasilitas KITE IKM, IKM yang bersangkutan harus mengajukan permohonan kepada Kepala Kantor Pabean yang menerbitkan keputusan pemberian fasilitas KITE IKM untuk diterbitkan perubahan atas keputusan pemberian fasilitas KITE IKM. Permohonan disertai dengan alasan perubahan dan melampirkan dokumen pendukung dalam bentuk *soft copy*.

#### 4) Jangka waktu

Periode IKM merupakan periode yang diberikan kepada IKM untuk pelaksanaan realisasi ekspor atau penyerahan produksi IKM terhitung sejak tanggal pendaftaran pemberitahuan pabean atau tanggal pendistribusian barang impor. Berdasarkan PMK Nomor 177/PMK.04/2016 Periode KITE IKM diberikan dalam jangka waktu:

- a) paling lama 12 bulan; atau
- b) melebihi jangka waktu sebagaimana dimaksud pada huruf a dalam hal IKM memiliki masa produksi lebih dari 12 bulan.

Jangka waktu periode KITE IKM dapat diberikan perpanjangan dengan jangka waktu tertentu berdasarkan persetujuan Kepala Kantor Pabean penerbit keputusan pemberian fasilitas KITE IKM, dalam hal terdapat:

- a) penundaan ekspor atau penyerahan produksi IKM dari pembeli, konsolidator atau penyedia barang ekspor.

- b) pembatalan ekspor, penyerahan produksi IKM, atau penggantian pembeli.
- c) pengembalian Hasil Produksi untuk diperbaiki (*repair/rework*).
- d) sisa Barang dan/atau Bahan karena adanya batasan minimal pembelian, sehingga belum dapat diproduksi sampai Periode KITE IKM berakhir.
- e) kondisi *force majeure*, antara lain peperangan, bencana alam, atau kebakaran.
- f) kondisi lain yang mengakibatkan diperlukannya perpanjangan periode KITE IKM berdasarkan manajemen risiko dan pertimbangan Kepala Kantor Pabean.

b. Konsorsium KITE

1) Jenis usaha

Jenis usaha yang dianggap sebagai Konsorsium KITE adalah jenis usaha meliputi:

- a) Badan usaha yang dibentuk oleh gabungan IKM,
- b) IKM yang ditunjuk oleh beberapa IKM dalam satu sentra, atau
- c) Koperasi.

Ketiga jenis usaha tersebut diberikan kepada jenis usaha yang melakukan kegiatan impor dan/ atau pemasukan Barang dan/atau Bahan, Barang Contoh, dan/atau Mesin milik IKM anggota Konsorsium KITE, ekspor, dan/atau Penyerahan Produksi IKM, serta memenuhi kriteria dan persyaratan tertentu berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 177/PMK.04/2016.

## 2) Persyaratan Perolehan Fasilitas

Untuk dapat memperoleh fasilitas, persyaratan yang harus dipenuhi Konsorsium KITE adalah:

- a) Izin Usaha, Tanda Daftar Industri, Izin Usaha Industri, atau dokumen sejenis (ditambah kontrak ekspor untuk badan usaha yang kegiatan usahanya kurang dari 3 tahun).
- b) Kontrak kerja sama antar-IKM anggota Konsorsium KITE.
- c) Surat pernyataan tentang kesediaan dan kemampuan mendayagunakan aplikasi (modul) KITE IKM.
- d) Sertifikasi/bukti sewa lokasi, disertai peta dan denah ( $\geq 3$  tahun).
- e) Akta pendirian badan usaha /koperasi, perubahan, dan pengesahan.
- f) NPWP dan SPT PPh Wajib Pajak badan tahun terakhir.
- g) Daftar IKM anggota Konsorsium KITE.
- h) Daftar Barang dan/atau Bahan serta Hasil Produksi masing-masing IKM anggota Konsorsium KITE.
- i) Dokumen registrasi kepabeanan.
- j) Surat Pernyataan yang ditandatangan Notaris berisi:
- k) kesediaan bertanggung jawab atas penyalahgunaan fasilitas dan
- l) bukan anak/cabang perusahaan (khusus IKM)

## 3) Pemberian Fasilitas KITE IKM

Fasilitas KITE IKM untuk konsorsium KITE, hanya dapat diberikan kepada konsorsium KITE yang memenuhi ketentuan. Pemenuhan ketentuan ditentukan berdasarkan penelitian administratif dan pemeriksaan lapangan yang dilakukan oleh Kepala Kantor Pabean atau Pejabat Bea dan Cukai yang

ditunjuk. Keputusan Konsorsium KITE tidak dapat diberikan terhadap badan usaha dan/atau orang perseorangan yang bertanggung jawab terhadap badan usaha yang:

- a) Pernah melakukan tindak pidana di bidang perpajakan, kepabeanan dan/atau cukai; dan/ atau
- b) Telah dinyatakan pailit oleh pengadilan, yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap, untuk jangka waktu selama 10 tahun terhitung sejak selesai menjalani hukuman pidana dan/atau penetapan pailit.

Persetujuan atau penolakan atas permohonan, diberikan oleh Kepala Kantor Pabean dalam jangka waktu paling lama empat belas hari kerja terhitung sejak permohonan diterima secara lengkap. Dalam hal permohonan disetujui, Kepala Kantor Pabean menerbitkan keputusan Konsorsium KITE dan menyerahkan sistem aplikasi (modul) kepabeanan untuk pengelolaan barang yang diberikan fasilitas KITE IKM dan fasilitas pembebasan Mesin.

Keputusan Konsorsium KITE berlaku untuk jangka waktu paling lama 3 tahun dan dapat diperpanjang dengan mengajukan permohonan kepada Kepala Kantor Pabean. Permohonan perpanjangan keputusan Konsorsium KITE hanya dapat diajukan sebelum jangka waktu keputusan Konsorsium KITE berakhir, dengan melampiri dokumen pembuktian kriteria dan persyaratan tertentu.

Konsorsium KITE yang mendapatkan fasilitas KITE IKM harus memasang papan nama yang sekurang-kurangnya mencantumkan nama Konsorsium

KITE dan nomor keputusan Konsorsium KITE pada setiap lokasi kegiatan usaha dan lokasi penyimpanan. Dalam hal terdapat perubahan data dalam keputusan Konsorsium KITE, Konsorsium KITE yang bersangkutan harus mengajukan permohonan kepada Kepala Kantor Pabean yang menerbitkan keputusan Konsorsium KITE untuk diterbitkan perubahan atas keputusan Konsorsium KITE. Permohonan disertai dengan alasan perubahan dan melampirkan dokumen pendukung dalam bentuk *soft copy*.

#### 4) Jangka Waktu

Periode pendistribusian diberikan kepada Konsorsium KITE untuk melaksanakan pendistribusian barang impor kepada IKM anggota Konsorsium KITE terhitung sejak tanggal pendaftaran pemberitahuan pabean impor dan/atau pemasukan. Periode pendistribusian diberikan dalam jangka waktu paling lama 3 bulan sejak tanggal pendaftaran pemberitahuan pabean impor dan/atau pemasukan dan dapat diperpanjang atas permohonan Konsorsium KITE dengan persetujuan Kepala Kantor Pabean penerbit keputusan Konsorsium KITE.

### 7.3 Fasilitas Promosi

Sahabat, pada awal pelaksanaan ekspor, tidak jarang para pelaku ekraf mengalami kebingungan mengenai cara untuk mendapatkan pasar (pembeli). Hal ini terjadi karena tidak semua pengusaha dapat langsung memiliki kontak pembeli di negara lain atau memilah negara yang cocok sebagai target pasar. Untuk mengatasi hal ini, pemerintah melalui Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (DJPEN) Kementerian



Perdagangan, Kamar Dagang Indonesia (Kadin), Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf), serta instansi lain secara rutin melaksanakan promosi baik lokal maupun internasional.

Model promosi dilakukan di dalam negeri maupun mengikuti expo di luar negeri, misalnya *Licensing Expo China* 2019. Contoh kegiatan promosi yang dilaksanakan di Indonesia antara lain *Trade Expo Indonesia* (TEI), *Good Design Indonesia* (GDI), *Franchise & License Expo Indonesia* (FLEI) serta Misi Dagang.

a. Trade Expo Indonesia (TEI)

TEI merupakan pameran dagang terbesar di Indonesia yang didukung oleh pemerintah maupun sektor swasta yang bertujuan untuk mengenalkan barang produksi Indonesia di pasar global. Pada tahun 2019, TEI dilaksanakan di Indonesia *Convention Exhibition* (ICE) Bumi Serpong Damai Tangerang Selatan pada tanggal 18-20 Oktober 2019.

Informasi lebih lanjut mengenai TEI dapat diakses melalui tautan <http://www.tradexpoindonesia.com> atau pindai QR Code di samping



b. Good Design Indonesia (GDI)

Merupakan ajang perlombaan yang diikuti oleh produsen berbasis desain. Pemenang GDI akan memperoleh *benefit* tertentu. Untuk tahun 2019, *benefit* bagi pemenang adalah mengikuti ajang G-Mark di Tokyo, Jepang.

Informasi lebih lanjut mengenai GDI dapat diakses melalui tautan <http://iddc.kemendag.go.id/gdi/> atau pindai QR Code di samping



c. Franchise & License Expo Indonesia (FLEI)

Merupakan pameran yang dilaksanakan oleh Kamar dagang Indonesia (Kadin) bekerja sama dengan Perhimpunan Waralaba dan Lisensi Indonesia (WALI). Pameran ini menghadirkan pengusaha di sektor waralaba untuk mempromosikan produknya.

Informasi lebih lanjut mengenai GDI dapat diakses melalui tautan <http://iddc.kemendag.go.id/> di pindai di samping



d. Misi Dagang

Misi dagang merupakan kegiatan Kementerian Perdagangan untuk mempertemukan calon pembeli di suatu daerah di luar negeri dengan penjual yang merupakan eksportir dari Indonesia. Kegiatan ini merupakan usaha pemerintah untuk membuat kedua belah pihak mencapai kesepakatan bisnis. Pada tahun 2019 dilaksanakan misi dagang ke 10 negara antara lain Turki, Selandia Baru, Nigeria, Gambia, Kazakhstan, Azerbaijan, Korea Selatan, dan Mesir.

## 7.4 Fasilitas Lain

Selain dengan membantu melakukan promosi, pemerintah melalui Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (DJPEN) Kementerian Perdagangan serta Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf) memberikan beberapa fasilitas untuk mempermudah eksportir dalam memasarkan produknya, antara lain:

### a. Program Membership

DJPEN memperkenalkan program *membership*, yaitu suatu program bagi eksportir untuk mempromosikan produknya via *website*. Eksportir juga dapat menemukan calon buyer beserta informasi produk apa saja yang diminati oleh *buyer* tersebut.

Informasi lebih lanjut mengenai program membership dapat diakses melalui tautan <http://djpen.kemendag.go.id/membership/> atau pindai QR Code di samping



### b. INATRIMS

INATRIMS (*Indonesia Technical Requirements Information System*) merupakan laman yang diperkenalkan oleh DJPEN. Laman tersebut berisi informasi mengenai detail spesifikasi produk atau persyaratan teknis yang harus dipenuhi oleh eksportir sebelum mengekspor barang ke beberapa negara yang merupakan mitra dagang dengan Indonesia.

Informasi lebih lanjut mengenai INATRIMS  
dapat diakses melalui tautan <http://inatrimis.kemendag.go.id/> atau pindai QR Code di samping



c. Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (PPEI)

DJPEN juga memberikan fasilitas berupa pelatihan kepada eksportir yaitu melalui Pendidikan Pelatihan Ekspor Indonesia (PPEI). Hal ini bertujuan supaya pengusaha lokal mau dan bisa untuk mengekspor barang hasil produksinya. Biaya untuk mengikuti program ini mendapatkan subsidi oleh pemerintah.

Informasi lebih lanjut mengenai PPEI dapat diakses  
melalui tautan <http://ppeikemendag.go.id/> atau pindai  
QR Code di samping



d. Pembiayaan, Penjaminan, dan/atau asuransi dari Eximbank


Indonesia Exim Bank atau yang biasa dikenal dengan Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) pada tahun 2017 telah menandatangani nota kesepahaman dengan Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf). Kemenparekraf memberikan fasilitas berupa dukungan permodalan kepada pengusaha di sektor ekonomi kreatif, sedangkan LPEI memfasilitasi bimbingan dan konsultasi mengenai ekspor. Hal ini diharapkan meningkatkan pertumbuhan ekonomi kreatif berorientasi ekspor yang dapat bersaing secara maksimal di pasar internasional.

## **BAB VIII**

### **STRATEGI PEMASARAN PRODUK EKSPOR**

Sahabat, pada dasarnya, setiap bisnis membutuhkan fungsi pemasaran, baik besar maupun kecil. Pemasaran merupakan kunci terakhir dari proses produksi suatu produk. Jika suatu perusahaan memproduksi barang tetapi tidak dapat memasarkan produknya, perusahaan tersebut akan berada dalam kesulitan. Barang tidak laku di pasaran, arus kas perusahaan terganggu, sehingga dalam jangka panjang akan berbahaya bagi kelangsungan hidup perusahaan. Apa gunanya produk yang bagus jika tidak diikuti dengan pemasaran yang baik?

Pemasaran adalah cara untuk mempresentasikan produk kepada pelanggan. Begitu juga dalam bisnis ekspor, agar bisnis kita berkembang dan dikenal luas oleh masyarakat, diperlukan strategi pemasaran yang matang, karena sukses dalam bisnis membutuhkan proses. Meskipun kualitas produk luar biasa bagus, jika masyarakat umum tidak mengetahuinya, tidak ada yang akan membelinya.



Dalam bisnis ekspor, ruang lingkup pemasaran adalah di seluruh dunia. Dalam perdagangan komoditas ekspor, ada dua cara strategi perdagangan yang dapat dilakukan, yaitu perdagangan *offline* dan perdagangan *online*. Kedua bentuk pemasaran tersebut merupakan metode yang saling melengkapi dan tidak dapat dipisahkan dalam pemasaran produk ekspor, sehingga harus digunakan secara bersamaan.

Ketika kita memutuskan akan mengembangkan bisnis ekspor, Sahabat harus fokus terlebih dahulu menentukan produk yang akan dijual atau ekspor. Jika sudah memilih produk, maka Sahabat bisa menentukan negara tujuan atau tujuan ekspor. Hal ini akan memudahkan nantinya untuk mempelajari karakteristik produk, karakteristik pemasarannya dan karakteristik regulasi selanjutnya.

Misalnya belum memiliki produk, Sahabat bisa memilih peran sebagai produsen atau hanya penjual. Menjadi produsen berarti Sahabat memiliki alat produksi dan memproduksi barang sendiri. Namun untuk menjadi eksportir tidak perlu menjadi produsen, cukup menjadi penjual saja. Menjadi eksportir yang menjadi penjual berarti tidak memproduksi barang sendiri, tetapi mencari pemasok yang dapat menyediakan barang sesuai dengan kriteria yang diinginkan.

Selain memiliki produk unggulan, calon eksportir juga harus melakukan riset sederhana di negara tujuan. Misalnya produk A sangat diperlukan untuk negara X, Y dan Z. Mengetahui negara tujuan akan lebih fokus pada

pemasaran barang. Ini karena ada ratusan negara di dunia yang bisa membingungkan jika Sahabat tidak fokus pada tujuan.

Setelah memiliki produk unggulan dan negara tujuan, calon eksportir dapat mempelajari bagaimana regulasi yang harus dipatuhi saat mengekspor barang. Jika Sahabat sudah memahami peraturannya, ketika pengiriman sudah siap, rencana aksi apa yang akan Anda urus. Selain itu juga mampu menghitung biaya-biaya yang akan diperlukan dalam pengurusan izin.

Kini saatnya membahas cara memasarkan produk ekspor, baik *offline* maupun *online*.

## 8.1 Pemasaran *Offline*

Strategi ini merupakan bentuk pemasaran konvensional yang telah dilakukan para pengusaha sejak dahulu kala. Media yang digunakan dalam pemasaran *offline* antara lain: kartu nama, brosur, katalog, iklan surat kabar, spanduk, dan sebagainya. Cara ini biasanya membutuhkan biaya yang lebih tinggi dibandingkan dengan pemasaran *online* (*digital marketing*).

### a. Menyiapkan brosur

Sahabat, salah satu alat yang disiapkan dalam pemasaran produk ekspor secara *offline* adalah cetak brosur atau katalog. Eksportir harus mempunyai brosur yang detail. Brosur yang baik akan efektif dalam mempresentasikan suatu produk, tetapi brosur yang buruk mungkin kurang efektif dalam

menjelaskan suatu produk. Brosur yang ideal memiliki *layout* yang sesuai dengan tema produk dan memuat informasi yang lengkap.



[This Photo](#) by Unknown Author is licensed under [CC BY-ND](#)

Informasi yang akan dimasukkan antara lain:

- 1) Deskripsi Produk
  - 2) Manfaat produk
  - 3) Proses produksi
  - 4) Komposisi dan kandungan zat dalam produk
  - 5) Nomor registrasi lisensi dan sertifikasi dari lembaga yang berwenang
  - 6) Testimoni dari orang yang sudah menggunakan atau merasakan manfaat produk
  - 7) Alamat lengkap, yaitu alamat kantor pemasaran atau tempat produksi, nomor telepon, *website* dan *email*.
- b. Mengikuti Pameran Dagang

Sahabat, berpartisipasi dalam pameran perdagangan internasional merupakan strategi pemasaran ekspor yang sangat efektif. Telah banyak



eksportir yang sukses dengan menggunakan metode ini. Sahabat bisa mengikuti pameran baik di Indonesia maupun di luar negeri. Pameran-pameran yang diikuti dapat berupa pameran multi produk atau lebih spesifiknya pada produk tertentu yang disesuaikan dengan produk sahabat.



[This Photo](#) by Unknown Author is licensed under [CC BY-SA](#)

Partisipasi dalam pameran dagang (*Trade Expo*) adalah salah satu cara yang disarankan untuk mendapatkan pembeli. Keuntungan dari pemasaran atau promosi di pameran dagang adalah calon pembeli yang datang ke *booth* pameran memang betul-betul orang yang mencari barang yang dibutuhkan. Jadi kemungkinan melakukan pembelian sangat besar. Eksportir harus memanfaatkan kondisi itu dengan memberikan kesempatan bagi calon pembeli dengan menunjukkan produknya yang terbaik. Calon pembeli akan menggunakan 5 indera mereka: mendengar, melihat, menyentuh, mencium, mencicipi dan kemudian akan disimpulkan oleh otak, sehingga keputusan untuk membeli produk yang kita tawarkan dapat dibuat lebih cepat.

Salah satu pameran dagang internasional terbesar yang diadakan di Indonesia adalah Trade Expo Indonesia. Acara ini diselenggarakan oleh pemerintah (Kementerian Perdagangan) dan biasanya berlangsung setiap tahun sekitar bulan Oktober.

c. Menempatkan Perwakilan/Agen di negara tujuan ekspor

Sahabat, menempatkan perwakilan di negara tujuan merupakan strategi yang banyak dilakukan eksportir sukses karena memiliki beberapa keunggulan, antara lain:

- 1) Produk yang dijual bisa disesuaikan dengan selera pasar lokal
- 2) Meminimalkan terjadinya kecurangan oleh pembeli
- 3) Memudahkan pembeli untuk menghubungi eksportir

Selain kelebihan di atas, cara ini juga mempunyai kekurangan yaitu perlu adanya tenaga kerja yang ditempatkan di negara tujuan. Ini menjadi salah satu biaya yang harus ditanggung oleh eksportir. Jika menggunakan cara ini, dipastikan bahwa pasar di negara tersebut memanglah sangat potensial sehingga peluang terjadinya transaksi sangat tinggi. Perwakilan di negara tujuan ini juga bisa menggunakan orang Indonesia yang tinggal disana dalam rangka bekerja (diaspora), sehingga komunikasi dapat berlangsung baik dan saling menguntungkan.

d. Mengikuti Misi Dagang Pemerintah

Strategi ini dilakukan oleh eksportir yang berpartisipasi dalam acara-acara pemerintah, seperti kunjungan menteri dalam misi dagang ke suatu

negara. Eksportir memanfaatkan hubungan bilateral yang dibangun oleh pemerintah Indonesia dan negara lain.



e. Melalui Bantuan Instansi Pemerintah dan Lembaga Lainnya

Strategi ini sangat cocok untuk eksportir pemula, ketika pemerintah dan lembaga lain bertindak sebagai fasilitator atau perantara untuk membuka akses ke target pasar yang kita bidik.

Berikut beberapa instansi dan lembaga yang dapat membantu pemasaran ekspor:

a. Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (DJPEN) Kementerian Perdagangan.

Direktorat Jenderal ini melapor kepada Kementerian Perdagangan yang bertugas membantu perkembangan ekspor Indonesia. Untuk informasi lebih lengkap tentang DJPEN, Anda dapat mengunjungi *website* resmi [www.djpen.kemendag.go.id](http://www.djpen.kemendag.go.id)

b. Pusat Promosi Perdagangan Indonesia (ITPC)

ITPC berkedudukan di berbagai negara yang ditentukan oleh pemerintah Indonesia. ITPC biasanya menjadi bagian dari atase niaga kedutaan Indonesia. ITPC bertugas membantu mengembangkan ekspor Indonesia dengan mempromosikan produk Indonesia di negara tersebut.

Eksportir dapat menghubungi perwakilan ITPC di berbagai negara tersebut dan meminta bantuan mereka dalam memasarkan produk kami. Biasanya perwakilan ITPC akan meminta brosur atau katalog digital produk eksportir, atau jika memungkinkan, eksportir juga dapat mengirimkan sampel produk.

Alamat ITPC dapat diakses di:

[http://djpen.kemendag.go.id/app\\_frontend/contents/134-indonesian-trade-promotion-center-itpc](http://djpen.kemendag.go.id/app_frontend/contents/134-indonesian-trade-promotion-center-itpc)

c. Kementerian Luar Negeri

Dari Kementerian Luar Negeri, Sahabat dapat memperoleh informasi tentang kondisi suatu negara dan peluang pasar ekspor negara tersebut, serta hal-hal terkait. Kementerian Luar Negeri membantu eksportir dalam memperoleh informasi tentang pasar ekspor. Sahabat dapat mengakses *website*: [www.access.kemlu.go.id](http://www.access.kemlu.go.id)

d. kadin

Kadin (Kamar Dagang dan Industri) membantu pengusaha Indonesia dalam memasarkan produk ekspor, termasuk pelatihan standar produk ekspor dan informasi tentang pembeli atau pasar ekspor.

## 8.2. Pemasaran *Online*

Strategi pemasaran yang kedua adalah pemasaran *online*, ketika Sahabat menggunakan internet untuk memublikasikan produk.

Pemasaran internet memiliki beberapa karakteristik sebagai berikut.

- A. Biaya jauh lebih murah daripada pemasaran *offline* (konvensional). Biaya cetak yang biasa digunakan dalam pemasaran *offline* dapat dihilangkan. Selain itu, juga dapat mengurangi kebutuhan akan pekerja yang harus berdiri sepanjang waktu. Dengan pemasaran *online*, Sahabat akan selalu dapat diakses 24 jam sehari.
- B. Dengan internet kita bisa menjangkau seluruh dunia tanpa harus keluar tempat.
- C. Saat ini internet tidak bisa diakses begitu saja dari mana saja (*mobile*) selama ada koneksi internet.

Dalam pemasaran menggunakan media *online*, ada beberapa hal yang bisa kita persiapkan, yaitu:

- a. situs *web*

Situs *web* merupakan kumpulan halaman yang berisi berbagai konten (teks, gambar, audio, video) dan diringkas di bawah nama domain. Sahabat dapat menggunakan Situs sebagai alamat bisnis. Eksportir juga dapat

menampilkan produk yang dijual, berkomunikasi dua arah dengan pelanggan, dan bertransaksi.

Dengan memiliki situs *web*, perusahaan eksportir akan terlihat lebih profesional. Calon pembeli dapat melihat produk-produk melalui “etalase” di *website* tersebut. Setiap orang di dunia dapat membuka dan melihat situs *web* setiap waktu.



[This Photo](#) by Unknown Author is licensed under [CC BY-SA-NC](#)

Untuk memperkuat posisi situs *web*, eksportir perlu memublikasikan *website* agar banyak calon pembeli yang mengunjungi. Beberapa cara dapat dilakukan untuk publikasi ini, misalnya SEO (*Search Engine Optimization*). Optimasi mesin pencari adalah metode yang digunakan untuk meningkatkan peringkat situs *web* kita di mesin pencari.

Selain menggunakan SEO untuk meningkatkan jangkauan pembeli, eksportir juga bisa memasang iklan. Banyak penyedia menawarkan jenis layanan ini, tetapi yang paling populer saat ini adalah Google Ads.

(www.ads.google.com). Melalui penggunaan iklan, eksportir dapat lebih tepat sasaran dan lebih efisien dalam menarik pelanggan.

b. Pemanfaatan *Marketplace*

Dengan menggunakan *marketplace*, eksportir dapat menampilkan konten untuk mempromosikan produk kita secara langsung. Ada banyak situs *marketplace* untuk diiklankan, misalnya:

- alibaba.com
- skyscrapercity.com
- shopee.com
- ecplaza.net
- ec21.com
- ecrater.com
- tradekey.com
- exportid.com
- djpen.kemendag.go.id
- indonesia-product.com
- exporthub.com
- aspenku.com
- indonesia-product.com
- sourcingindonesia.com
- djpen.kemendag.go.id

Di *marketplace* ini kita bisa menggunakannya untuk memublikasikan produk kita. Produk dapat ditayangkan secara gratis maupun berbayar. Jika

memilih opsi berbayar, akan mendapatkan fasilitas lebih dari yang biasa seperti mudah dicari, bisa menampilkan lebih banyak gambar, video, dll.

c. Jejaring sosial

Melalui jejaring sosial, Sahabat dapat membangun daya tarik pelanggan. Jika calon pembeli berminat, dapat diarahkan mengunjungi *website*. Beberapa jejaring sosial yang dapat kita gunakan untuk pemasaran ekspor antara lain:

- LinkedIn
- Facebook
- Twitter
- Instagram
- Pinterest
- Youtube
- TIK tok

Di media sosial, Sahabat juga dapat mengiklankan produk kepada pengguna media sosial tersebut. Khusus terkait pemasaran produk ekspor, kita dapat memilih dan menentukan audiens sesuai dengan negara dan/atau produk yang kita jual (lebih tertarget).

d. Pesan Langsung

Eksportir dapat mengirim pesan langsung kepada calon pembeli yang potensial. Pesan Langsung disini adalah dengan mengirim pesan melalui email atau software pesan yang lain. Namun perlu digaris bawahi, bahwa pengirimannya harus mengikuti aturan tertentu agar penerima pesan



merasa nyaman atau pesan kita tidak dianggap *spam*. Sebaiknya sertakan alamat situs *web* di akhir *email* bersama dengan kontak yang lain. Saat ini ada banyak sarana yang bisa kita gunakan untuk berkirim pesan langsung dengan konten promosi, antara lain *email*, pesan instan (*Whatsapp*, dll), Jejaring Sosial, dll.



Sumber Foto: Diambil dari kegiatan Bimbingan Teknis Aplikasi Bela Pengadaan UMKM PKN STAN 2022.

## BAB IX

### SIMULASI

Untuk memperjelas gambaran besarnya biaya ekspor suatu produk, berikut ini contoh simulasi biaya ekspor produk yang dikirim melalui kargo laut dan melalui kiriman pos.

#### 9.1 Metode Kargo Laut

Negara Asal, Alamat	Indonesia, Banten
Negara Tujuan, Alamat	United Kingdom, Tillburry
Jenis barang	<i>Furniture</i>
Jumlah barang	500 set meja
Kemasan	Dus
Jumlah Kemasan	500
Tonase	20ton
Nilai barang	USD20.000
Dimensi barang / volume	8 m x 3 m x 2 m

Dengan data masukan dari kasus di atas, penulis mencoba menyimulasikan pengiriman menggunakan kargo laut. (angka disajikan dalam Rupiah)

1. Jasa <i>Trucking</i>	3.300.000
2. Jasa THC	300.000
3. V-Legal for <i>wooden furniture</i>	3.300.000

4. COO	100.000
5. VGM Fee	100.000
6. Fumigasi	300.000
7. Absorb Dry 6 @ 50.000	300.000
8. Stuffing Crew	600.000
9. Cleaning Warehouse	100.000
10. Sending Doc USD 45 X 14.000	630.000
11. Jasa Ocean Freight	14.000.000
Total Biaya	23.030.000

Hasil di atas dapat bervariasi tergantung dari nilai *ocean freight* dan dokumen perijinan ekspor. Secara umum dimungkinkan untuk melakukan negosiasi atas biaya *ocean freight* dengan pengusaha sarana pengangkut (*forwarder*)

## 9.2 Metode Barang Kiriman

Negara Asal, Alamat	Indonesia, Banten
Negara Tujuan, Alamat	Singapura, Orchard
Jenis barang	Tas Kulit
Jumlah barang	10 pcs tanpa box
Kemasan	Dus
Jumlah Kemasan	1
Tonase	30 kg
Nilai barang	Rp300 juta
Dimensi barang / volume	0,5 m x 0,5m x 0,5m

Dengan data masukan dari kasus di atas, penulis mencoba mensimulasikan pengiriman menggunakan jasa kiriman yang dilakukan oleh POS Indonesia, DHL dan TNT dengan hasil sebagai berikut.

- a. POS Indonesia

Estimasi biaya pengiriman adalah sebesar Rp3.275.552 dengan estimasi waktu pengiriman 6 hari.

The screenshot shows the 'Hitung Tarif Pengiriman' (Calculate Shipping Rate) page on the Pos Indonesia website. The page includes a navigation bar with links like 'Pengiriman', 'Data Keuangan', 'Selusi Bisnis', 'Tentang Pos', and 'Berita'. The main content area has a form for calculating shipping rates. The 'Dari' (From) field is set to 'ID - Indonesia, Indonesia' and the 'Ke' (To) field is set to 'SG - Singapore, Singapore'. The 'Detail Pengiriman' section shows 'Asuransi Paket' with a value of '0'. The 'Estimasi' (Estimate) section shows a shipping cost of 'Rp3.275.552' and an estimated delivery time of '6 Hari'. A red button labeled 'Hitung Tarif' is visible. A small profile picture of a woman is shown in the bottom right corner.

b. DHL

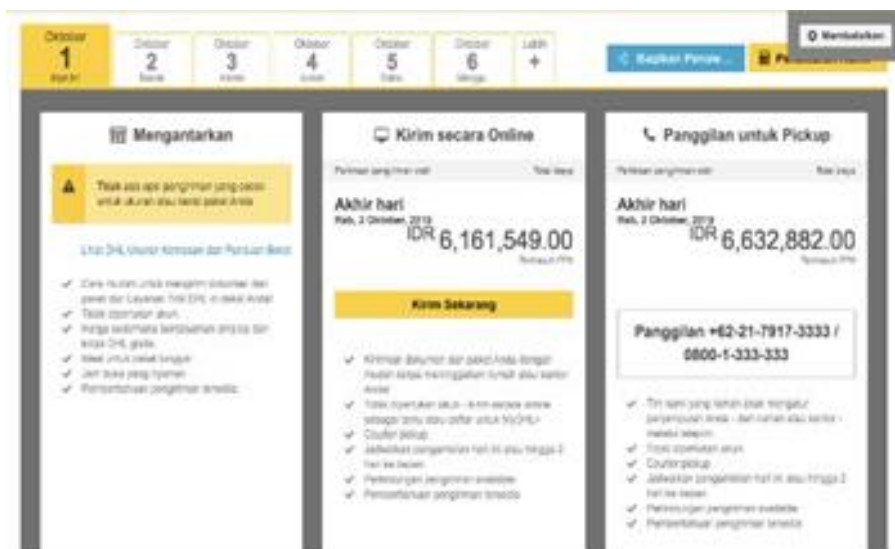
Terdapat 2 paket pengiriman yang terdiri dari:

1) Kirim Online

Estimasi biaya sebesar Rp6.161.549, dengan estimasi waktu pengiriman adalah 1 hari

2) Panggilan Pick Up

Estimasi biaya sebesar Rp 6.632.882, dengan estimasi waktu pengiriman 1 hari.



### c. TNT

Terdapat 2 paket pengiriman yang terdiri dari:

#### a. *Fastest*

Estimasi biaya pengiriman adalah Rp5.367.443 dengan estimasi waktu pengiriman adalah 1 hari.

#### b. *Best Value*

Estimasi biaya pengiriman adalah Rp4.877.292 dengan estimasi waktu pengiriman adalah 2 hari

Collection date

COLLECTION DATE  
Tuesday, October 1, 2019

DELIVERY DATE	SERVICE	LATEST COLLECTION	PRICE (IDR)
Oct 2, 2019	<b>FASTEST</b> Before 18:00	15:30 Book before 15:00 -	Rp5,367,443.00
Oct 3, 2019	<b>BEST VALUE</b> Before 18:00	15:30 Book before 15:00 -	Rp4,877,292.00

TNT Rates & Times Services myTNT 2 Shipping guide Track & Trace Support

Shipping to Singapore, SG

From Jakarta, Indonesia To Singapore, Singapore

QUANTITY\* 1 TYPE\* Box LENGTH\* 50 cm WIDTH\* 50 cm HEIGHT\* 50 cm WEIGHT\* 30 kg

Get quote



Sumber Foto: Diambil dari kegiatan Bimbingan Teknis Aplikasi Bela  
Pengadaan UMKM PKN STAN 2022.

## REFERENSI

- Direktorat Jenderal Bea dan Cukai. (2021). *Tata Laksana Kepabeanan di Bidang Ekspor*. [Power point slides].
- Safitra, D. A., & Swasito, A. P. (2020). *Perpajakan II: KUP dan PPN*. Tangerang Selatan: PKN STAN PERS.
- Sihombing, E. C., Teddy, L., & Hanum, M. (2019). *Perencanaan dan Perancangan Pasar Tradisional Dwikora Parluasan di Kota Pematang Siantar*. Palembang: Sriwijaya University.
- Subarna, B. (2014). *Pendidikan Gratis Sekolah Menengah Pertama:: Antara Harapan Dan Kenyataan*. Deepublish.
- Sulfan. (2021). *Modul Pajak Pertambahan Nilai*. Tangerang Selatan.



## DAFTAR PERATURAN

- Republik Indonesia. 1995. Undang – Undang nomor 10 tahun 1995 tentang Kepabeanaan sebagaimana diubah dengan Undang – undang nomor 17 tahun 2006.
- Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
- Republik Indonesia. 2014. Undang-Undang Nomor 7 tahun 2014 tentang Perdagangan
- Republik Indonesia. 2018. Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 Tentang Pelayanan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik
- Republik Indonesia. 2007. Keputusan Menteri Keuangan Nomor 148/PMK.04/2007 tanggal 22 November 2007 tentang Pengeluaran Barang Impor Untuk Dipakai Dengan Pelayanan Segera (Rush Handling)
- Republik Indonesia. 2016. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 177/PMK.04/2016 tentang Pembebasan Bea Masuk Dan Tidak Dipungut Pajak Pertambahan Nilai Atau Pajak Pertambahan Nilai Dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah Atas Impor Barang Dan/Atau Bahan, Dan/Atau Mesin Yang Dilakukan Oleh Industri Kecil Dan Menengah Dengan Tujuan Ekspor
- Republik Indonesia. 2016. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 84 Tahun 2016 tentang Ketentuan Ekspor Produk Industri Kehutanan sebagaimana diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12 Tahun 2017
- Republik Indonesia. 2017. Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 50/Permen-KP/2017 tentang Jenis Komoditas Wajib Periksa Karantina Ikan, Mutu, dan Keamanan Hasil Perikanan sebagaimana diubah,



terakhir dengan Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 18 Tahun 2018

Republik Indonesia. 2018. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 29/PMK.04/2018 tentang Percepatan Perizinan Kepabeanaan dan Cukai Dalam Rangka Kemudahan Berusaha

Republik Indonesia. 2018. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 71/PMK.04/2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik di Bidang Kepabeanaan, Cukai, dan Perpajakan

Republik Indonesia. 2018. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 24 tahun 2018 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Keterangan Asal untuk Barang Asal Indonesia sebagaimana diubah, terakhir dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 59 tahun 2019

Republik Indonesia. 2018. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 122 Tahun 2018 tentang Ketentuan Ekspor Tumbuhan Alam dan Satwa Liar yang Tidak Dilindungi Undang-undang dan Termasuk dalam Daftar CITES.

Republik Indonesia. 2019. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 109 Tahun 2019 tentang Ketentuan Ekspor Kopi

Republik Indonesia. 2021. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan

ICC. Incoterms 2010, Edisi Bahasa Inggris dan Indonesia. Jakarta: ICC Publication No.715E

## DAFTAR WEBSITE

<https://iccwbo.org/>

<http://www.tradexpoindonesia.com/>

<https://www.pajak.go.id/>

<http://iddc.kemendag.go.id/gdi/>

[http://djpen.kemendag.go.id/app\\_frontend/contents/84-syarat-menjadi-eksportir](http://djpen.kemendag.go.id/app_frontend/contents/84-syarat-menjadi-eksportir)

<http://djpen.kemendag.go.id/membership/> <http://inatrim.kemendag.go.id/>

<http://ppe.kemendag.go.id/>

<https://www.oss.go.id/oss/>

<https://intr.insw.go.id/>

<https://www.oceanpark.com.hk/en/education-conservation/conservation/what-cites>

<http://iddc.kemendag.go.id/gdi/>

<http://inatrade.kemendag.go.id>

<http://www.bkipm.kkp.go.id/bkipmnew/v2016/layanan.php?k=e&l=ki>

<http://silk.dephut.go.id/>

<http://e-ska.kemendag.go.id/cms.php>

[indonesiaeximbank.go.id](http://indonesiaeximbank.go.id)

<https://www.fedex.com/> <http://www.shevakevin.com/>

[http://djpen.kemendag.go.id/app\\_frontend/contents/100-prosedur-pajak](http://djpen.kemendag.go.id/app_frontend/contents/100-prosedur-pajak)

<http://ibstpk.pelindo.co.id/webaccess/#>

## GLOSARIUM

1. *Rush Handling*: pelayanan kepabeanan yang diberikan atas barang impor tertentu yang karena karakteristiknya memerlukan pelayanan segera untuk dikeluarkan dari kawasan pabean, misal barang yang peka waktu seperti koran, dokumen diplomatik, barang cepat busuk
2. Area Pergudangan 520 dan 530 merupakan merupakan area pergudangan di lingkungan Bandara Soekarno Hatta yang digunakan untuk menimbun barang impor dan ekspor.
3. *Pre-Shipment Financing* adalah fasilitas pendanaan yang diberikan sebelum nasabah melakukan pengiriman barang. Pendanaan ini dapat digunakan untuk membeli bahan baku, memproduksi barang sampai barang berada di atas kapal. Fokus utama pembiayaan ini adalah untuk pembiayaan kegiatan produksi. Sedangkan resiko dari pembiayaan ini adalah kemungkinan kegagalan proses produksi.
4. *Post-Shipment Financing* adalah fasilitas pendanaan yang diberikan kepada nasabah setelah barang dikirim sampai pembayaran tagihan atas ekspor. Fokus pendanaan ini untuk immediate payment, sehingga Eksportir tidak perlu menunggu lama pembayaran dari Importir.
5. Tonase adalah kapasitas ruang muat dalam kapal, diukur dalam ton (1 ton = 1m<sup>3</sup>).

## LAMPIRAN











## BIODATA PENULIS



Andri Marfiana

**Andri Marfiana** Lahir di Tangerang, 23 Oktober 1977, menyelesaikan pendidikan terakhir di Master of Business Administration di University of Glasgow pada 2016. Karir di Kementerian Keuangan dimulai sejak 1998 di Direktorat Jenderal Pajak. Sempat ditugaskan di beberapa Kantor Pelayanan Pajak, saat ini ditugaskan menjadi Dosen di DIV Manajemen Keuangan Negara Politeknik Keuangan Negara STAN sejak 2019. Mata kuliah yang diampu antara lain Pengantar Akuntansi 1 dan 2, Perpajakan 1 dan 2, Lab Perpajakan 1 dan 2, dan Pemotongan dan Pemungutan PPh.

**Marsanto Adi Nurcahyo** Lahir di Temanggung, 20 September 1980, menyelesaikan pendidikan terakhir di Magister Manajemen Universitas Narotama pada 2011. Karir di Kementerian Keuangan dimulai sejak 2001 di Direktorat Jenderal Bea Cukai. Sempat ditugaskan di beberapa Kantor Pelayanan Bea Cukai, saat ini ditugaskan menjadi Dosen di DIV Manajemen Keuangan Negara Politeknik Keuangan Negara STAN sejak 2019. Mata kuliah yang diampu antara lain Pengantar Manajemen dan Teori Kepabeanan Cukai.



Asqolani

**Asqolani** lahir di Jakarta, 29 Desember 1975. Menyelesaikan pendidikan Diploma IV Sekolah Tinggi Akuntansi Negara pada tahun 2002 dan program Magister Akuntansi Universitas Indonesia pada 2007. Kariernya di Kementerian Keuangan dimulai sebagai Pegawai Direktorat Jenderal Pajak pada tahun 1997 sampai dengan tahun 2019. Sejak November 2019, ia mengambil profesi sebagai Dosen di almamaternya, Politeknik Keuangan Negara STAN, Tangerang Selatan.





M. Fachrudin

**Mohammad Fachrudin** Lahir di Lumajang 9 Desember 1968. Menempuh Pendidikan dan lulus Program diploma III Keuangan Spesialisasi Bea dan Cukai, S1 Jurusan Manajemen di Universitas terbuka, dan Magister Manajemen di LPMI Jakarta. Selama 26 tahun, ia menangani kegiatan terkait impor dan ekspor di Direktorat Jenderal Bea dan Cukai, sebelum bergabung sebagai dosen Politeknik Keuangan Negara STAN tahun 2016 hingga sekarang. Selain sebagai dosen, ia juga sering diundang menjadi Narasumber pada kegiatan seminar dan *workshop* dengan tema impor dan ekspor.

**Ario Seno Nugroho** lahir di Kediri, 30 November 1981. Menyelesaikan pendidikan D4 Akuntansi di Sekolah Tinggi Akuntansi Negara (STAN) pada tahun 2006 dan program Magister Ekonomi Terapan (MET) Universitas Padjajaran dan Master of Art International University of Japan pada 2012. Kariernya di Kementerian Keuangan dimulai sebagai Pegawai Direktorat Jenderal Bea dan Cukai pada tahun 2002 sampai dengan tahun 2016. Pada 2016, ia mengabdikan diri di Politeknik Keuangan Negara STAN Tangerang Selatan sebagai Dosen di Jurusan Kepabeanan dan Cukai. Sejak 2021, menjadi Dosen di Program Diploma IV Manajemen Keuangan Negara



Ario Seno  
Nugroho



M. Syahrul Fuady

**Muhammad Syahrul Fuady** lahir di Ponorogo, 13 Nopember 1969. Menyelesaikan pendidikan S1 di Fakultas Ekonomi Universitas Nasional - Jakarta pada tahun 1995 dan program Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik – Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia pada tahun 2009. Kariernya di Kementerian Keuangan dimulai sebagai Pegawai Badan Akuntansi Keuangan Negara (BAKUN) pada tahun 1996 sampai dengan tahun 2004 dan pegawai Direktorat Jenderal Perbendaharaan sampai tahun 2016. Sejak November 2016, ia mengabdikan diri di Politeknik Keuangan Negara STAN Tangerang Selatan sebagai Dosen.

# MODUL UMKM

## Program Siap Ekspor

Pasar luar negeri cukup menjanjikan bagi UMKM untuk menjual produknya. Modul ini memberikan penjelasan sederhana tentang ekspor. Bagaimana perizinan, strategi penetapan harga, pengiriman, pemasaran dan pembiayaan dibahas dalam modul ini. Selain itu, modul ini juga dilengkapi dengan aspek perpajakan ekspor, pemanfaatan fasilitas yang disediakan pemerintah dan simulasi jika ekspor dilakukan dengan menggunakan kargo laut.



**Politeknik Keuangan Negara STAN**  
Jl. Bintaro Utama Sektor V, Bintaro Jaya  
Tangerang Selatan, Banten, Indonesia 15222  
Telp: +6221 7361654-58  
Email: [unit.penerbitan@pknstan.ac.id](mailto:unit.penerbitan@pknstan.ac.id)

ISBN 978-623-6784-37-2 (PDF)

