

Modul 6

Sistem Distribusi, Perizinan, dan Logistik Ekspor

Daftar bagian:

1. ➤ Mengenal Ragam Jalur Distribusi Ekspor
2. ➤ Mempersiapkan Perizinan dan Dokumen Ekspor
3. ➤ Proses dan Pendukung Logistik Ekspor

Bagian 1

Mengenal Ragam Jalur Distribusi Ekspor



Sebelum kita memulai mempelajari Perizinan dan Logisitik Ekspor, pelaku ekspor **harus menentukan jalur distribusi** terlebih dahulu

Ekspor Langsung dan Ekspor Tidak Langsung memiliki Perizinan dan Logistik yang berbeda. Bahkan pilihan pihak yang didistribusikan juga sangat menentukan

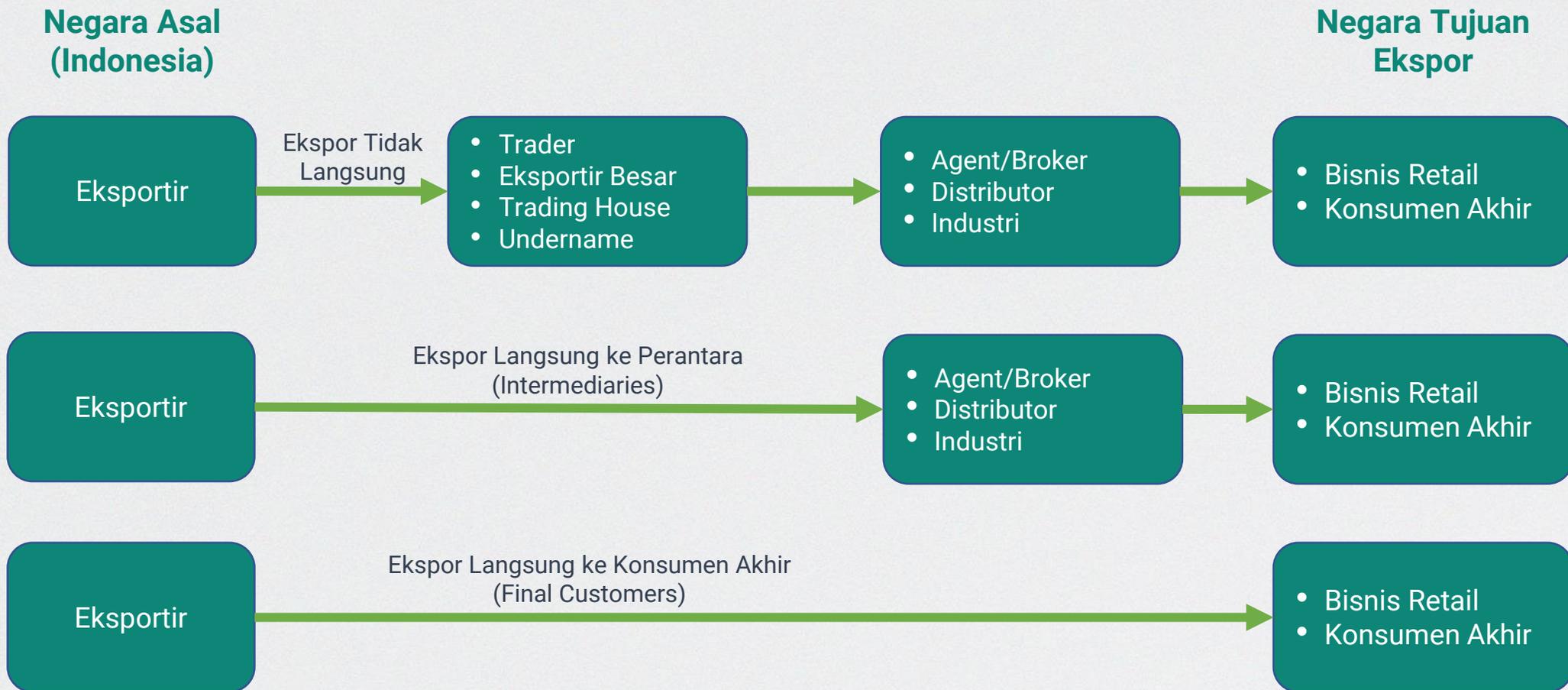
Apakah teman-teman tahu apa saja jalur distribusi dalam melakukan ekspor? Apa saja ekosistem pendukung distribusi kita?

**Yuk kita pelajari
Ragam Jalur
Distribusi Ekspor!**

Pilihan Jalur Distribusi Ekspor

Dalam melakukan ekspor, kita perlu tahu berbagai skema jalur distribusi. Yang perlu diingat adalah kita bisa memanfaatkan ekosistem pendukung sehingga produk kita bisa sampai ke konsumen akhir di luar negeri.

Disini kita bisa memiliki 3 pilihan jalur distribusi: ekspor tidak langsung, ekspor langsung melalui perantara, atau ekspor langsung ke konsumen akhir.



Memilih Ekspor Tidak Langsung vs Ekspor Langsung

Alasan Ekspor Langsung

- Sudah memiliki perizinan ekspor
- Memiliki pengetahuan & pengalaman prosedur logistik ekspor
- Berpengalaman menyusun kontrak penjualan (termasuk Incoterms dan harga ekspor)
- Standar produk sudah sesuai dengan standar negara tujuan
- Memiliki tenaga pemasaran ekspor dan kontak langsung dengan pembeli/importir di negara tujuan
- Memiliki kendali dalam penjualan ekspor dan margin keuntungan

Alasan Ekspor Tidak Langsung

- Tidak memiliki perizinan ekspor
- Dibantu semuanya dalam prosedur logistik ekspor
- Tidak perlu merumuskan kontrak penjualan (termasuk Incoterms dan harga ekspor)
- Bisa fokus dalam peningkatan standar produk
- Tidak memiliki koneksi pembeli/importir di negara tujuan

Jalur Distribusi Ekspor Tidak Langsung – Trader

Pedagang Ekspor, atau biasa disebut **Trader**, dalam hal ini sebagai pihak yang mencarikan pembeli/importir potensial bagi barang yang diproduksi pelaku UKM. Pedagang ekspor ini juga harus sudah memiliki segala perizinan yang dibutuhkan untuk melakukan ekspor pada komoditi yang diperdagangkan.

Keuntungan bagi pelaku UKM dengan mengekspor melalui pedagang ekspor (trader) ini adalah sebagai berikut.

- Tidak perlu mengeluarkan biaya untuk keperluan riset pasar dan promosi barang di negara tujuan ekspor.
- Tidak perlu menyediakan karyawan untuk mengurus kegiatan ekspor
- Tidak perlu menanggung risiko perdagangan ekspor seperti pelunasan pembayaran dan tuntutan ganti rugi dari pembeli.

Akan tetapi, dalam hal ini biasanya barang bisa dikemas dan dilabeli dengan nama perusahaan trader tersebut. Sehingga, teman-teman tidak memiliki kontrol untuk penjualan ekspor kedepannya.

Jalur Distribusi Ekspor Tidak Langsung – Perusahaan Eksportir Besar

Pelaku UKM juga bisa bekerjasama dengan **perusahaan eksportir besar** yang sudah memiliki jaringan pembeli/importir di luar negeri. Biasanya mereka terkadang tidak mampu untuk memenuhi sepenuhnya volume permintaan dalam kontrak ekspor. Maka dari itu, mereka membutuhkan supplier lainnya di Indonesia untuk bekerjasama.

Jadi, disini teman-teman dapat ekspor secara tidak langsung melalui perusahaan eksportir besar ini. Strategi ini biasa disebut sebagai **piggyback exporting**.

Akan tetapi, untuk dapat melakukan ini, produk yang dimiliki harus benar-benar sama mengikuti spesifikasi produk yang dijual oleh perusahaan eksportir tersebut.

“Jika UKM berjalan sendiri-sendiri pemasarannya akan sulit dan mahal. Dibutuhkan model-model kemitraan antara UKM dengan usaha besar yang punya jaringan dengan ekspor. Dan bentuk kemitraan ini akan dipersiapkan oleh pemerintah.”
(sumber: Tribunnews.com)



Pak Teten Masduki,
Menteri Kementerian
Koperasi UKM RI

Jalur Distribusi Ekspor Tidak Langsung – Undername

Apa itu undername? Menurut bahasa, undername itu diambil dari 2 suku kata yaitu “under” artinya dibawah dan “name” yang artinya nama.

Jadi undername itu bisa diartikan sebagai peminjaman nama/gelar/lisensi perusahaan. Kita sudah tahu bahwa untuk mengekspor, atau menjual barang dari area kepabeanan Indonesia ke luar negeri, memerlukan perizinan/lisensi ekspor yang telah terdaftar di Dirjen Bea Cukai.

Sehingga, jasa undername ini membantu para pelaku UKM untuk dapat melakukan ekspor jika tidak memiliki perizinan/lisensi yang dibutuhkan tersebut. Pada hal ini, pelaku UKM yang meminjam perizinan/lisensi ekspor dari jasa undername.

Perlu dicatat, bahwa untuk kerjasama ini, sangat diperlukan asas saling percaya yang kuat. Perusahaan undername juga akan mengkurasi UMKM yang mau meminjam nama perusahaannya, hal ini karena resiko reputasinya cukup tinggi, khususnya juga karena kerjasama ini juga memiliki implikasi perpajakan perusahaan tersebut.

Selain meminjamkan perizinan/lisensi, jasa undername juga biasanya menyediakan beberapa layanan lainnya, di antaranya:

- Membuat shipping instruction, untuk membooking keberangkatan barang baik melalui laut maupun udara
- Melaksanakan kegiatan kepabeanan, seperti membuat PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang)
- Melaksanakan keberangkatan barang ekspor dari gudang penjual ke pelabuhan
- Melaksanakan customs clearance barang dan memasukkannya ke area kepabeanan
- Membuatkan dokumen ekspor yang dibutuhkan seperti Invoice, Packing List, Bill of Lading, SKA/COO, dan dokumen lainnya.

Contoh Ilustrasi: CV Semesta Nusantara (nama fiktif) sebagai penjual mendapatkan penawaran ekspor ke Australia. Akan tetapi, CV Semesta Nusantara tidak memiliki perizinan/lisensi ekspor. Oleh karena itu, CV Semesta Nusantara menggunakan jasa undername dari PT. Sejahtera Indonesia (nama fiktif) dengan menyewa lisensi perusahaannya sehingga dapat melakukan kegiatan ekspor ke Australia. Jadi disini, CV Semesta Nusantara bukanlah sebagai pelaku ekspor utamanya, melainkan “seolah-olah” diekspor oleh PT. Sejahtera Indonesia – karena **rekening yang digunakan bertransaksi** juga rekening a.n PT Sejahtera Indonesia.

Jalur Distribusi Ekspor Tidak Langsung – Trading House

Trading house adalah sistem terpadu untuk meningkatkan pemasaran produk pelaku UKM di Indonesia sehingga lebih cepat berkembang dengan pasar yang lebih luas di global.

Secara keseluruhan, terdapat beberapa manfaat yang dapat diberikan oleh trading house:

- Memediasi antara pelaku UKM dengan calon pembeli potensial (yang non ritel)
- Memfasilitasi pengembangan jaringan usaha dengan pasar ekspor.
- Memberikan konsultasi dan bimbingan teknis sesuai kebutuhan kepada pelaku UKM, serta menyampaikan informasi tentang tren pasar ekspor serta kualitas produk serta kemasan yang dibutuhkan oleh pasar ekspor
- Memfasilitasi kebutuhan pelaku UKM dalam rangka mengakses teknologi produksi, distribusi dan pemasaran serta menjembatani berhubungan dengan sumber pendanaan.

Beberapa Trading House yang dapat dimanfaatkan di Indonesia



<http://diaspora-seed.org/>



<https://www.exporthub.id/>



<https://www.roemahindonesia.com/id/>



<https://smesco.go.id>



Jalur Distribusi Ekspor Langsung – Distributor

Perlu diketahui bahwa ekspor pada umumnya didukung oleh pihak Distributor sebagai perantara, sebelum dijual ke Industri, Bisnis Retail, ritel atau konsumen akhir.

Mengapa? Karena merekalah yang lebih memiliki jaringan pembeli dan pengetahuan pasar di negara tujuan. Selain itu, mereka pula yang lebih memahami regulasi dan persyaratan di negaranya. Maka dari itu, usahakan untuk memanfaatkan pihak Distributor sebagai perantara dalam ekspor langsung.

Distributor Konvensional Besar

Melakukan impor dengan variasi produk yang sangat beragam. Kelebihannya mereka ini biasanya memiliki jalur distribusi yang sangat luas di negara tujuan. Ini sungguh membantu akses pasar eksportir ketika mendapatkan kontrak pembelian dengan mereka. Namun, mereka biasanya memerlukan volume ekspor yang sangat tinggi, bisa 10 kontainer atau lebih. Lalu, mereka juga mengharapkan harga yang lebih murah atas kompensasi pembelian dengan volume tinggi. Sayangnya, biasanya mereka sulit bekerjasama dengan pelaku UKM dalam melakukan kegiatan ekspor, karena keterbatasan volume produksi.

Distributor Khusus Kecil

Fokus dalam mengimpor kategori produk tertentu atau pasar tertentu. Kelebihannya disini mereka biasanya memiliki jalur distribusi yang tepat untuk produk tertentu yang dimiliki di negara tujuan, sehingga akses pasar akan lebih efektif. Kesulitan untuk bekerjasama dengan distributor ini adalah mereka mengharapkan kualitas tinggi pada produk yang dibuktikan dengan sertifikasi. Mereka juga biasanya terbuka terhadap volume ekspor yang relatif kecil. Contoh: Distributor produk organik, distributor produk kesehatan, dan distributor produk kopi specialty.

Rekomendasi bagi Pelaku UKM: Utamakan ekspor ke Distributor khusus kecil, karena mereka mampu membeli barang dengan harga yang tinggi serta dengan volume cukup rendah. Poin utama yang harus dipenuhi oleh mereka adalah kualitas dan nilai keunggulan produk. Meskipun sertifikasi penting untuk menunjukkan kualitas, namun mereka juga terbuka untuk melihat kualitas melalui standar proses produksi yang dijalankan oleh kita, jika memang produk kita unggul dan unik.



Jalur Distribusi Ekspor Langsung – Industri

Ekspor juga bisa langsung dilakukan ke Industri, dengan tanpa melalui jalur Distributor. Namun disini diperlukan hubungan dan kepercayaan yang kuat sebelum bisa mengekspor ke Industri.

Industri Besar

Mengimpor produk untuk bahan baku industri pengolahannya. Permintaan impor mereka sangat spesifik untuk produk tertentu. Namun, karena volume produksinya besar, sehingga permintaan impor mereka juga besar. Mereka pun juga masih menuntut berbagai sertifikasi untuk menunjukkan kualitas. Ini terkadang yang menjadi halangan bagi UKM untuk mendapatkan kontrak pembelian dari mereka. Akan tetapi, jika berhasil mendapatkan kontrak penjualan dengan mereka, maka bisa mendapatkan harga jual lebih tinggi karena sudah mampu memotong jalur distributor.

Industri Khusus Kecil

Mengimpor produk dengan spesifikasi tertentu untuk bahan baku industri pengolahannya. Saat ini dengan makin tingginya tuntutan untuk mencari bahan baku dengan kualitas tinggi serta dengan harga yang transparan, sudah banyak produsen khusus kecil (di negara maju) untuk mau mengimpor langsung dari negara-negara berkembang. Bahan baku yang mereka cari biasanya adalah yang memiliki nilai keunggulan dan keunikan, misalnya kopi specialty, rempah-rempah khusus, dan bahan baku yang tidak banyak dijual.

Rekomendasi bagi Pelaku UKM: Utamakan ekspor ke industri khusus kecil dulu, karena mereka mampu membeli barang dengan harga yang tinggi serta dengan volume cukup rendah. Namun, kesulitan untuk bekerjasama dengan mereka adalah karena mereka biasanya tidak ingin disulitkan dalam masalah kegiatan impor, maka mereka memilih eksportir yang menawarkan Incoterms dan metode pembayaran yang lebih memudahkan mereka (artinya: lebih rumit bagi kita si penjual).

Jalur Distribusi Ekspor Langsung – Agent/Broker

Bagaimana jika kita siap ekspor langsung tapi tidak dapat menjual ke Distributor atau Industri?

Jangan putus asa. Masih ada banyak perantara untuk coba dimanfaatkan dalam mengekspor langsung, salah satunya adalah agent/broker. Mereka biasanya berlokasi di berbagai pelabuhan utama ekspor-impor di negara tujuan ekspor. Namun, ada juga agen/broker yang dapat ditemukan di Indonesia yang memiliki jaringan di beberapa target pasar. Manfaat yang didapatkan dari agent/broker adalah mereka mampu mencari pembeli/importir di negara tujuan dengan mewakili eksportir.

Tidak perlu khawatir karena kontrol penuh masih dipegang oleh eksportir dalam hal ini. Eksportir masih melakukan segala urusan ekspor langsung dengan pembeli/importir, seperti kontrak penjualan, pembayaran, sampai pengiriman. Agen/broker umumnya sama sekali tidak mau untuk mengurus dan menyimpan barang ekspor, hanya sebatas terlibat dalam pencarian pembeli. Mereka mengambil keuntungan berupa komisi (normalnya 5-10 persen) dari total nilai penjualan, yang dibayar oleh eksportir sesuai kesepakatan di awal.

Apakah bisa Mengekspor Langsung ke Bisnis Retail dan Konsumen Akhir?

Cara Ekspor ke Bisnis Retail

Umumnya jarang sekali pelaku usaha retail ini untuk mau mengimpor langsung barang dari negara lain, dikarenakan dibutuhkannya perizinan impor, ribetnya proses, serta mahalanya biaya impor sehingga tidak sepadan dengan harga yang bisa dijual ke konsumen akhir.

Akan tetapi, ada beberapa kondisi yang tidak menutup kemungkinan untuk melakukan ekspor ke pelaku usaha retail kecil.

1. Dapat terjadi pada negara-negara yang tidak jauh lokasinya serta memiliki kebijakan perdagangan bebas seperti negara ASEAN.
2. Jika memang barangnya memiliki nilai sangat tinggi sehingga sepadan untuk dijual oleh mereka. Contohnya ini dapat berlaku pada produk-produk kerajinan premium (artisanal product). Beberapa gerai ritel produk kerajinan premium ini mau mengimpor langsung barang-barang. Meskipun jika pelaku usaha ritel kecil ini tidak memiliki perizinan, mereka bisa menggunakan jasa undername impor.

Cara Ekspor ke Bisnis Retail

Konsumen akhir sangat jarang yang mau untuk mengimpor langsung.

Tapi, berikut adalah kondisi yang biasanya memungkinkan ekspor langsung ke konsumen akhir.

1. Melalui pameran dagang internasional, konsumen akhir dapat membeli langsung produk kita tanpa membutuhkan pengiriman/
2. Melalui platform E-commerce seperti Shopee, Alibaba, Amazon, ebay, etsy, dan lainnya. Namun ini lebih mudah dilakukan dengan konsumen negara-negara ASEAN yang memiliki penghematan dalam jarak pengiriman dan fasilitas perdagangan beabs. Apalagi, dengan jasa logistik antar negara yang sudah sangat memadai saat ini; karena adanya konsolidasi pengiriman yang difasilitasi oleh ecommerce tersebut (berbagi kontainer untuk banyak produk).

Apakah teman-teman sudah menentukan jalur distribusi untuk ekspor?

Prioritas utama kita untuk sukses ekspor adalah memenuhi standar ekspor yang dibutuhkan oleh target pasar. Maka bisa dimulai terlebih dahulu dengan jalur Ekspor Tidak Langsung sambil mempersiapkan kedepannya untuk Ekspor Langsung.

Nah jika teman-teman merasa siap untuk melakukan ekspor langsung, kita harus mempelajari persyaratan eksportir serta apa saja dokumen yang dibutuhkan

Yuk kita lanjut pelajari
Mempersiapkan Perizinan dan Dokumen Ekspor

Bagian 2

Mempersiapkan Perizinan dan Dokumen Ekspor



Apakah saja persyaratan untuk dapat melakukan ekspor?

Apa saja dokumen ekspor yang harus disiapkan ketika mengirimkan barang?

Untuk melakukan Ekspor Langsung, terdapat proses legalitas yang dibutuhkan. Maka dari itu perlu untuk diketahui semuanya.

Mari kita pelajari
Mempersiapkan Perizinan dan Dokumen Ekspor
di Bagian 1

Bagaimana Persyaratan untuk Menjadi Eksportir?

Sebelum teman-teman dapat mengekspor produknya secara langsung, terdapat persyaratan yang harus dipenuhi untuk mendaftarkan perizinan eksportir.

- CV (Commanditaire Vennotschap)
- PT (Perseroan Terbatas)
- Firma
- Persero
- Perum (Perusahaan Umum)
- Perjan (Perusahaan Jawatan)
- Koperasi

Badan
Hukum

1

- Dibutuhkan untuk membayar pajak

NPWP

2

- **Nomor Induk Berusaha** (dari oss.go.id) – yang juga memiliki fungsi sebagai Angka Pengenal Ekspor.
- Surat Izin Industri (jika industri atau produksi sendiri)

Izin Usaha

3

Selain itu selama mendapatkan perizinan eksportir, diharuskan memberikan Laporan realisasi ekspor kepada Dinas Perindag atau instansi/pejabat yang ditunjuk (setiap tiga bulan) yang disyahkan oleh Bank Devisa dengan melampirkan surat pernyataan seperti tidak terlibat tunggakan pajak, tidak terlibat tunggakan perbankan, tidak terlibat masalah kepabeanan

Apa saja dokumen ekspor yang dibutuhkan?

Dokumen Utama

Kontrak Perdagangan

Invoice / Faktur

Packing List

Bill of Lading (B/L)

Polis Asuransi

PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang)

Shipping Instruction

Dokumen tambahan

Certificate of Origin (COO) atau Surat Keterangan Asal

Certificate of Analysis (COA)

Phytosanitary Certificate (Sertifikat Fitosanitari)

Fumigation Certificate (Sertifikat Fumigasi)

Veterinary Certificate (Sertifikat Veteriner)

Weight Note (Keterangan Timbangan)

Measurement List (Daftar Ukuran)

Dokumen-dokumen ini terdiri atas dokumen utama dan dokumen tambahan.

Setiap dokumen ekspor ini diharuskan untuk dibuat pada setiap transaksi ekspor.

Dokumen-dokumen ini dikirim ke importir karena dokumen ekspor tersebut digunakan oleh importir untuk mengambil barang di pelabuhan tujuan.

Kita bahas lebih detil di slide selanjutnya yah.

Dokumen Utama – Kontrak Perdagangan

- Dengan kontrak saja, masih ada kemungkinan kita ditipu. Apalagi kalau tidak ada kontrak?
- Untuk itu kontrak sangat diperlukan sebagai alat memitigasi (mengurangi) resiko kegagalan transaksi yang kita semua tidak inginkan.
- Proses ini cukup menjemukan, dan memaksa kita harus RAJIN MEMBACA, jika tidak ingin menjadi korban dari pasal-pasal yang menjebak.
- Kami sangat merekomendasikan **Sahabat Wirausaha untuk selalu mengkonsultasikan draft atau rancangan kontrak perdagangan** internasional ini dengan mentor, konsultan, atau mitra pendamping ahli lainnya!
- Terlebih karena kontrak ini hampir pasti akan ditulis dalam Bahasa Inggris atau sebaiknya Bilingual (kecuali jika ekspor tidak langsung melalui trading house, jadi cukup hanya berkontrak dengan trading house di dalam negeri saja).
- Dalam konteks Usaha Besar, bahkan perusahaan rela membayar biaya yang lumayan tinggi untuk membayar pengacara korporasi (corporate lawyer) khusus untuk mereview poin-demi-poin dalam kontrak tersebut.

Dokumen Utama – Kontrak Perdagangan

Berdasarkan praktik yang umum, berikut adalah komponen atau isi dari kontrak dagang ekspor yang harus dicermati:

1. Nomor dan tanggal kontrak (nomor surat dari kedua belah pihak, untuk kemudahan dirujuk pada kemudian hari)
2. Nama perusahaan, alamat, pihak yang bertanggungjawab atau bertindak atas nama perusahaan, serta kontak korespondensi (alamat, nomor telpon, fax, email, dll)
3. Pernyataan komitmen kedua belah pihak untuk saling memenuhi kewajiban masing-masing (conformity content)
4. Spesifikasi produk (HS Code, spesifikasi atau standar mutu yang disepakati, kuantitas)
5. Harga per unit dan total harga
6. Incoterm yang disepakati
7. Ketentuan pengiriman (langsung atau melalui transit/transshipment)
8. Skema pembayaran dan tenggat waktu pengiriman (jadwal atau deadline pengiriman)
9. Nama, jenis, dan umur kapal/pesawat yang digunakan
10. Skema Penalty (jika terlambat bayar atau terlambat kirim, berlaku untuk kedua belah pihak)
11. Kelengkapan dari dokumen produk yang perlu dilampirkan
12. Prosedur penyelesaian sengketa (menyebutkan lembaga pengadilan tertentu)
13. Penandatanganan dari kedua belah pihak.
14. Beberapa perjanjian juga menyampaikan daftar definisi untuk istilah-istilah selain IncoTerm yang penting untuk di-sama-persepepsikan dalam suatu perjanjian.

Incoterm (international commercial terms) adalah konsensus perjanjian umum dalam perdagangan internasional terkait pihak yang menanggung biaya-biaya transaksi selain harga produk itu sendiri dan kapan serah terima kepemilikan barang dapat dinyatakan selesai. Perihal ini akan dibahas lebih detail pada modul 7 terkait Perjanjian Perdagangan dan Pembayaran.

Dokumen Utama – Invoice / Faktur

Dokumen yang berfungsi sebagai suatu bukti transaksi atau penagihan, dibuat oleh eksportir untuk importir. Invoice harus mencantumkan elemen-elemen berikut: nomor & tanggal invoice, nama barang, harga per unit barang & total harga, nama & alamat eksportir, nama & alamat importir, serta keterangan rekening pembayaran jika diperlukan. Penting juga agar invoice dibuat menggunakan kop surat perusahaan eksportir.



PT. Hasil Alam Barokah
Jl. Semarang Indah Kav.14 No.10 Semarang 50144
Telp. 024-70387877 Fax. 024-7617685

COMMERCIAL INVOICE

Buyer : Export & Import Distribution(s)
89 Road Xan Lie, JK Tower 7F
Singapore
Phone : 65 87634567
PIC : Mr. Tong Uvy

Number : 01/HAB/EX/0109
Date : Jan 10, 2009
Payment : L/C
POL : Semarang
POD : Singapore
Containe : TEXU-6745893/20'

No.	Description of goods	Quantity		Unit Price	Total Amount
		Pcs	Set	USD	USD
1	Table	100		25,00	2.500,00
2	Chair	500		15,00	7.500,00
3	Sofa		25	70,00	1.750,00
Total		600	25	FOB	11.750,00
				Freight	250,00
				Insurance	120,00
				CNF	12.000,00

Vessel : Sinar Bitung Voy.176
On board : Jan 13, 2009

Regards,

.....
Export Manager

Sumber: exim.web.id

Invoice dalam ekspor dapat berupa tiga jenis:

1. Proforma Invoice

Faktur ini biasanya menyatakan syarat-syarat jual beli dan harga barang. Setelah importir menyetujui pesanan tersebut, maka akan ada kontrak antara eksportir dan importir sesuai yang ditetapkan pada Proforma Invoice.

2. Commercial Invoice

Surat permintaan pembayaran kepada importir ketika eksportir selesai menyiapkan atau memproduksi barang pesanan.

3. Consular Invoice

Faktur yang dikeluarkan oleh kedutaan atau konsulat. Ini bertujuan untuk memeriksa harga jual dibandingkan dengan harga pasar yang berlaku sehingga memastikan tidak terjadi dumping.

Dokumen Utama – Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB)

PEB adalah surat pemberitahuan yang dibuat oleh eksportir kepada kantor Bea dan Cukai, sebelum setiap pengiriman ekspor. Pembuatan PEB dapat dilakukan sendiri oleh eksportir atau diwakilkan oleh forwarder. Lalu, PEB saat ini juga dapat dikirimkan secara online ke kantor Bea dan Cukai melalui sistem Electronic Data Interchange (EDI).

Prosedur pengurusan dokumen PEB adalah sebagai berikut:

- Barang yang akan diekspor diberitahukan ke kantor Bea Cukai dengan mengisi PEB. Informasi-informasi yang perlu diisi dalam PEB ini diantaranya nama & alamat eksportir, nama & alamat importir, nilai invoice, HS Code produk, pelabuhan asal, dan pelabuhan tujuan.
- Melakukan pendaftaran PEB paling cepat 7 (tujuh) hari sebelum tanggal perkiraan pengiriman ekspor dan paling lambat sebelum barang ekspor masuk Kawasan Pabean. Pendaftaran ini disertai dengan Nomor Induk Perusahaan (NIPER) dan dilengkapi dokumen pelengkap diantaranya Invoice, Packing List, Bukti Bayar PNBP (Pendapatan Negara Bukan Pajak), Bukti Bayar Bea Keluar (untuk barang ekspor dikenai Bea Keluar), dan dokumen lainnya dari instansi teknis terkait (untuk barang ekspor terkena ketentuan larangan atau pembatasan).
- Membayar pelunasan pajak ekspor jika barang ekspor dikenai pajak ekspor.

-11-

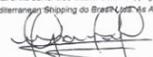
LAMPIRAN I
PERATURAN DIREKTUR JENDERAL BEA DAN CUKAI
NOMOR PER- /06/2018
TENTANG
PEMBERITAHUAN PABEAN EKSPOR

BC 3.0		PEMBERITAHUAN EKSPOR BARANG	
Nomor Pengajuan		Halaman 1 dari ...	
A. KANTOR PABEAN		14. KODUM BUKU BEA DAN CUKAI	
1. Kantor Pabean Pemohon		1. Nomor Pendaftaran	
2. Kantor Pabean Ekspor		2. Tanggal	
B. IDENTIFIKASI		3. Nomor B.E.L.A.	
C. KATEGORI EKSPOR		3. Tanggal	
D. CARA PENGANGKUTAN			
E. CARA PEMBATASAN		Pembatasan	
1. ESPORTIR		15. PENERIMA	
1. Jenis (JSPR, Paspor/Permit)	1. Nama	16. Alamat	16. Negara
2. Nama	17. Negara		
3. Alamat			
4. NIPER			
5. Status			
18. PEMBELI			
1. Nama	18. Nama		
2. Nama	19. Alamat		
3. Alamat	20. Negara		
DATA PENGANGKUTAN		DATA PELABUHAN/TEMPAT MUAT EKSPOR	
21. Cara Pengangkutan	21. Pelabuhan Asal Muat	22. Pelabuhan Tujuan Ekspor	23. Pelabuhan Rantai Ekspor
22. Nama & Bandara/Porta Pengangkut	24. Tanggal Muat Ekspor	24. Pelabuhan Rantai Ekspor	25. Pelabuhan Rantai Ekspor
23. No. Pengangkut (Dok/Plat/Tempat)	25. Pelabuhan Rantai Ekspor	26. Pelabuhan Rantai Ekspor	26. Negara Tujuan Ekspor
24. Tanggal Penyerahan Ekspor	26. Negara Tujuan Ekspor		
SUMBER PELANGKAP PABEAN		DATA TEMPAT PEMBERITAAN	
27. Nomor & Tgl Invoice	27. Lokasi Pemberitaan	28. Nomor Pabean Pemberitaan	29. Tanggal PEB
28. Nomor & Tgl Packing List	28. Nomor Pabean Pemberitaan	29. Tanggal PEB	
29. Jenis, Nomor & Tgl Dokumen Sertifikat Kantor Bea Cukai Pemberitaan	29. Tanggal PEB		
DATA TRANSAKSI EKSPOR		DATA KEMUDAIAN	
30. Nomor Faktur Ekspor	30. Cara Penyerahan Barang	30. Tanggal	31. Nomor dan Merk Komoditas
31. Jenis Faktur	31. Tanggal	32. Nomor dan Merk Komoditas	
32. NIP	32. Nomor dan Merk Komoditas		
DATA PENYERAHAN		DATA KEMUDAIAN	
33. Jumlah Pak. Berat	33. Jumlah dan Merk Komoditas		
34. Nomor, Ukuran dan Status PEB Berikat			
DATA BARANG EKSPOR			
35. Berat kotor (kg)	35. Berat bersih (kg)		
36. Pcs, Tardisi, Satuan, Jumlah dan jenis barang sesuai kemasan, merk, tipe, ukuran, spesifikasi dan jenis barang	36. Berat kotor dan Tarif dan jenis yg/Persempunan	37. Jumlah & jenis barang (kg), volume (m ³)	38. Negara asal barang
		38. Negara asal barang	39. Jumlah nilai ECU
		39. Jumlah nilai ECU	
40. Nilai Tukar Mata Uang	DATA PENERIMAAN NEGARA		
	40. Nilai Bea Ekspor		
	41. Penentuan Pajak Lainnya		
4. TANDA TANGAN EKSPORTIR / PEB			
Diisi dengan tanda tangan dan cap resmi atau elektronis dari hal yang diberitahukan dalam Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB), serta harus dibubuhi stempel sesuai dengan ketentuan di bidang kepastian hukum apabila terdapat perubahan.			
Tanda Tangan			

Dokumen Utama – Bill of Lading

- Bill of Lading:** bukti pengiriman barang atau tanda terima yang dibuat oleh Shipping Company untuk eksportir. B/L dikeluarkan setelah kapal berangkat dari Indonesia. Dokumen ini setara dengan fungsi dan peran dari dokumen **Airway Bill** untuk konteks pengiriman lewat pesawat atau jalur udara.
- Polis Asuransi:** surat bukti penanggungungan yang dikeluarkan perusahaan asuransi untuk menjamin keselamatan atas barang ekspor yang dikirim, atas permintaan eksportir ataupun importir.

See website for large version of the reverse | Voir pagina Web para términos y condiciones | Consulte web-site para condições de uso e termos e condições | 提单背面条款和条件请见网站 | www.msc.com

 MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. <small>12-14, Chemin Rivier, 1208 GENEVA, Switzerland Website: www.msc.com</small> BICAC Code: MEDU		BILL OF LADING No. 7 NON-NEGOTIABLE COPY <small>MSC Logo</small>											
SHIPPER: AMORIN COMERCIO ATAC. DE PROD.AGRIC. EXP. E IMPORTAÇÃO LTDA RUA DO JAQUEIRAL SN - CASA - JAQUEIRAL ITUBERA/BA CEP 45.435-000 CNPJ 07.678.182/0001-01		CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD) SHIPPERS' LOAD, COUNT AND SEALED TOLDS.											
CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of ..." here. PT.SAPTO TUNGGAL BERKAW BERSAMA JERAWA HULAIAN LT No 169 KEL-MULAIAN KEC MANGANTI, KOTA - GRESIK - JAWA - TIMUR / INDONESIA FONE 02 031-89602		Labels/Number #/Pieces UNDER TERMS BOTH ENDS - LEO / FREIGHT AS PER AGREEMENT											
NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20) NEA HEDYELIK RESTORASYON ITHALAT IRRACAT VE LIMITED SIEKETI SELCUK MAHALLESİ KAYMAKAM HUSEYİN AVCI CD KUM 10A - İZNIK / BURSA - TÜRKİYE		PORT OF DISCHARGE AGENT: PT. PANGLOSS PACIFIC Indonesia PANGLOSSPACIFIC BUILDING 8th Fl., Jl. Sekeloa Selatan, No. 17-1 South Jakarta, 12121 Phone: +62 21 900 1916 Fax: +62 21 900 1920											
VESSEL AND VOYAGE NO. (see Clause 8 & 9) MSC LILY - NA921R		PORT OF LOADING: SALVADOR, BA, BRAZIL											
BOOKING REF. (or) SHIPPERS' REF. 2415Z1388326		PORT OF DISCHARGE: SURABAYA, INDONESIA											
PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXX		PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXX											
PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 16)													
Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods <small>(Continued on attached Bill of Lading Rider page(s), if applicable)</small>	Gross Cargo Weight	Measurement										
MSCU7182095 40' HIGH CUBE Seal Number: FJ06402640 Marks and Numbers: NO MARKS	520 Bag(s) of 01346" CONTAINER SAID TO CONTAIN: 520 BAGS WITH PALM NUT FREIGHT COLLECT REF. EXP. 00419 RUC: 8BR07818210000419 NCM: 1664.30.90 WOOD PACKAGE: NOT APPLICABLE THIS CLAUSE IS SHOWN AT SHIPPERS REQUEST FOR THEIR REQUIREMENTS. THE CARRIER IS NOT AWARE OF ITS CONTENTS AND HAS NO LIABILITY IN THIS RESPECT NET WEIGHT: 26.000 KGS GROSS WEIGHT: 26.150 KGS 8BR07818210000419 HS Code:14049090 Total Items: 520	26,150,000 kgs.	8,825 cu. m.										
FREIGHT & CHARGES: Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid/see Clause 16)		RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated) herein the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the hereon Carrier's Receipt for carriage subject to all the terms and conditions hereon from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE SHIPPERS EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE SHIPPERS. If this is a negotiable "To Order" Bill of Lading, the original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier together with outstanding Freight and charges in full to the Carrier or Delivery Order. If this is a non-negotiable "straight" Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods unless a Delivery Order or other document of outstanding Freight and charges against the number of and original Bill of Lading or endorsement with the original law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable. IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated on the face, all of this date and date, and whenever one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.											
<table border="1"> <thead> <tr> <th>FREIGHT & CHARGES</th> <th>BASIS</th> <th>RATE</th> <th>PREPAID</th> <th>COLLECT</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT						DECLARED VALUE (Only applicable if Ad Valorem) (Clause 16) - see Clause 7.3) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	CARRIER'S RECEIPT (No. of Ctns or Pkgs. and by) (Clause 14.1) 1 ctnr	SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A. by MSC - Mediterranean Shipping do Brazil Ltda (its Agent)  Michel Generezo CPF: 288.108.518-03 Branch Office Manager
FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT									
PLACE AND DATE OF ISSUE: MSC Salvador 15-Aug-2019		SHIPPED ON BOARD DATE: 14-Aug-2019											
13 Standard Edition - 02/015		12 14 TERMS CONTINUED ON REVERSE											

Contoh Bill of Lading (Sumber: oxtaexim.com)



Dokumen Tambahan - Certificate of Origin (COO)

COO atau SKA adalah dokumen yang menerangkan bahwa barang yang diekspor berasal dari Indonesia. Dokumen ini dibuat dan dikeluarkan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) Kabupaten/Kota/Provinsi.

Dokumen ini dapat berfungsi bagi importir untuk memperoleh keringanan bea masuk di negaranya, bahkan sampai 0% tergantung dengan kebijakan untuk produknya. Namun, manfaat ini dapat diaplikasikan dengan negara yang telah menjalin kesepakatan kerjasama perdagangan dengan Indonesia dalam FTA (Free Trade Agreement). Diperlukan pemahaman yang komprehensif dari sahabat UKM untuk mengetahui apa saja produk yang mendapatkan keringanan bea masuk dari masing-masing perjanjian FTA. Baca artikel-artikel tentang FTA untuk mengetahui ini lebih lanjut.

CERTIFICATE OF ORIGIN

Exporter's Name and Address : JAWA TECH SYSTEMS PTE LTD 42 Lor Road, #04-14, Overy Building, Singapore 437174 TEL: 65 6387 5881 ext 31 FAX: 65 6326 8021						
Consignee (Name, Full Address & Country) : CV. Tuhon Utama Jl. Pulo Banteng 1/11 Blok 9 RT. 02/RW. 06 (K. Lembang) Patimura, Kota Cirebon Jember - Indonesia 42439	Declaration by Importer We hereby declare that the goods and documents recorded in this Certificate are true and correct. Signature:  Name: SRI KURNIA LAM Designation: GENERAL MANAGER Date: 25/02/2016					
Export date : 25/02/16 Port of Discharge : Singapore Country of Final Destination : Singapore Country of Origin of Goods : Taiwan						
Mark / number :	No. & Kind of Packages / Description of Goods:					
Carton size :	Pack: 20pcs LCD 17" size - 1000 Cables					
Dimension :	78.8 (L) 40.0 (W) x 27.8 (H) in CM					
No of Cartons/Packages :	ONE Carton / 20 Bags					
<table border="1"><thead><tr><th>HSN</th><th>DESCRIPTION</th></tr></thead><tbody><tr><td>847331</td><td>Each 17 inch LCD 17" size - 1000 Cables</td></tr></tbody></table>	HSN	DESCRIPTION	847331	Each 17 inch LCD 17" size - 1000 Cables		
HSN	DESCRIPTION					
847331	Each 17 inch LCD 17" size - 1000 Cables					
Supplied by : ANANDA CO. LTD						
Certification : It is hereby certified that the goods described in the Entry originate from Taiwan.						

Biaya pembuatan dokumen COO atau SKA hanya berkisar antara Rp 15,000 - Rp 20,000 per dokumen sebagai PNBPN (penerimaan negara bukan pajak). Biaya ini hanya berlaku jika diurus sendiri di Disperindag. Saat ini tidak perlu repot lagi untuk mengurusnya karena pengurusan COO atau SKA juga dapat dilakukan secara online yang disebut sebagai E-SKA melalui website <https://e-ska.kemendag.go.id>. Namun, pelaku UKM tetap diharuskan untuk datang ke kantor Disperindag untuk mengambil cetakan dokumen asli SKA ini.

Contoh COO (Sumber: misterexportir.com)

Dokumen Tambahan - Certificate of Analysis (COA)

COA adalah dokumen yang berisi hasil analisis dari produk yang diekspor. Analisis yang tercakup dalam COA ini disesuaikan dengan permintaan importir. Umumnya, ini sesuai oleh standar wajib dari regulasi pemerintah negara tujuan atau standar umum yang berlaku.

Dokumen COA dapat diminta dari pihak produsen atau diurus langsung sendiri oleh eksportir melalui laboratorium independen yang sudah terakreditasi. Dokumen COA kebanyakan diperlukan untuk produk-produk hasil industri kimia atau hasil pertanian.

Certificate No. 19697/DBPAI
Date: February 26, 2016

SUCOINDO
Selling Office
Jl. Arteri Tol Cikarang No. 1, Cikarang Bekasi 17520, Indonesia
Phone/Fax: +62 21 88321179/88321186
Email: jun.dia@sucorindo.co.id

REPORT OF ANALYSIS

The sample was submitted by client with the following identification :

CLIENT :
ADDRESS :

TYPE OF SAMPLE : COCONUT CHARCOAL BRIQUETTE.

DATE OF RECEIVED : 19/02/2016.

TEST REQUIRED : Self Heating Test.

DESCRIPTION OF SAMPLE : Form : Briquette.
Weight/Volume : ± 2.08 kg. Top size ± 20 mm.
Packing : Plastic bag.

SAMPLE IDENTIFICATION : --

DATE OF ANALYSIS : 19/02/2016 to 26/02/2016.

YOUR REFERENCE : --

Result:

Parameter	Unit	Results	Method
Self Heating Test	-	Passed	Oven 140°C for 24 hours

Method of Test : The self-heating substances test was performed according to United Nations "Recommendations on the Transport Dangerous Goods, Manual of Tests and Criteria" (33.3.1.3.3) Self-heating substances, using method on UN 33.3.1.6 "Test N 4 : Test method for self-heating substances".

This Certificate is issued under our General Terms and Conditions, copy of which is available upon request or may be accessed at www.sucorindo.co.id

SBU LABORATORIUM
Acid Fakhruddin

CBT1007930144014


1740098
SCI-2807A

Contoh COA
(Sumber: misterexportir.com)



Dokumen Tambahan Lainnya

- Phytosanitary Certificate: menjamin bahwa produk yang diekspor terbebas dari kuman penyakit berupa jamur atau bakteri. Ini diurus dan dikeluarkan oleh kantor Balai Karantina Pertanian yang terdapat di setiap pelabuhan ekspor atau bisa di kantor perwakilannya di beberapa kota. Selain produk pertanian, dokumen ini juga diperlukan pada produk dari hewan dan ikan.
- Fumigation Certificate: dikeluarkan oleh perusahaan fumigasi untuk menjelaskan bahwa barang ekspor yang bersangkutan telah difumigasi sesuai dengan standar yang ditetapkan. Proses fumigasi berfungsi untuk mengamankan barang yang akan diekspor ke negara tujuan dari serangan hama atau rayap selama masa pengiriman.
- Veterinary Certificate: pemberian jaminan keamanan pangan untuk produk ekspor pangan dan non-pangan asal hewan. Ini dikeluarkan oleh Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan (PKH) Kementerian Pertanian.

REPUBLIC OF INDONESIA
MINISTRY OF AGRICULTURE
AGENCY FOR AGRICULTURAL QUARANTINE No. 012585

KT-10
PHYTOSANITARY CERTIFICATE
No.: 2015.2.13.04.K10.E.000969

TO: PLANT PROTECTION QUARANTINE ORGANIZATION
OF THE NETHERLANDS

I. DESCRIPTION OF CONSIGNMENT

Name and address of exporter: COMMON ROOM NETWORKS FOUNDATION
Jl. MUJARAHAJUN NO. 15 BANDUNG

Declared name and address of consignee: BALTAN LABORATORIES
KASTANJELAAN 500, 5618 LZ EINDHOVEN

Number and description of packages: ONE BOX @ 2. PACK. OF ORGANIC RICE

Distinguishing marks:

Place of origin: INDONESIA
Declared means of conveyance: BY P.H.S.
Declared point of entry: EINDHOVEN, NETHERLANDS
Name of produce and quantity declared: 2. PACK. OF ORGANIC RICE
NETT WEIGHT 33.5 KG'S

Botanical name of plants: Oryza sativa

This is to certify that the plants or plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.
They are deemed to be practically free from other pests.

II. ADDITIONAL DECLARATION

III. DISENFESTATION AND/OR DISINFECTANT TREATMENT

Date: 00000000000000000000 Treatment: 00000000000000000000
Chemical: 00000000000000000000 Duration and temperature: 00000000000000000000
Concentration: 00000000000000000000
Additional information: 00000000000000000000

Place of issue: BANDUNG THE MAS PROCESSING CENTRES
Name of authorized officer: SAMSUDIN, S.Si
Date: OCTOBER 06, 2015

(Signature)

No financial liability with respect to this certificate shall attach to Plant Quarantine Service of Indonesia or to any of its officers or representatives.

Contoh Phytosanitary Certificate
(Sumber: misterexportir.com)

PROVINSI JAWA TENGAH
SERTIFIKAT
NOMOR KONTROL VETERINER

Nomor: 160/2145

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 22 Tahun 1983 tentang Kesehatan Masyarakat Veteriner dan Peraturan Menteri Pertanian Nomor 331 Tahun 2005 tentang Pedoman Sertifikasi Kontrol Veteriner Unit Usaha Pangan Asli Hewan beserta peraturan pelaksanaannya, telah dilakukan pemeriksaan dan penilaian terhadap persyaratan teknis Tempat Pengolahan Garang Durung Walei di bawah ini:

Nama Perusahaan: PT. Esta Indonesia
Nama Penganggung Jawab: LENAWATI PUJOASTUTI
Alamat Kantor: Jl. Terboyo Industri II/2, Terboyo Magah Industri.
Kelurahan: Terboyo Wetan
Kecamatan: Genuk
Kota: SEMARANG
Provinsi: JAWA TENGAH

Dari hasil pemeriksaan dan penilaian, dinyatakan bahwa usaha Tempat Pengolahan Garang Durung Walei tersebut dinilai layak dan memenuhi persyaratan Kesehatan Masyarakat Veteriner sesuai ketentuan persyaratan teknis dan administrasi yang berlaku sehingga diberikan Nomor Kontrol Veteriner (NKV): LW 33.7405.1013-038. Demikian NKV ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya dengan penuh tanggung jawab.

DITETAPKAN DI : Ungersri
PADA TANGGAL : 12 Juni 2012

KEPALA DINAS PETERNAKAN DAN KESEHATAN HEWAN
PROVINSI JAWA TENGAH,
I. WYTIYONO, MSi
Pangras Utama Muda
NIP. 19580531 198503 1 007

Contoh Veterinary Certificate
(Sumber: estaindonesia.co.id)

Itulah segala persyaratan dan dokumen ekspor yang harus kita persiapkan untuk melakukan Ekspor Langsung

Jika memang kita belum siap untuk mempersiapkan itu semua, kita bisa mempertimbangkan Ekspor Tidak Langsung terlebih dahulu. Jangan lupa kita bisa melakukan ekspor dengan Undername yang dapat membantu memenuhi segala perizinan dan dokumen ekspor.

Setelah mengetahui persyaratan dan dokumen, saatnya kita **mempelajari Proses dan Pendukung Logistik Ekspor**

Bagian 3

Proses dan Pendukung Logistik Ekspor



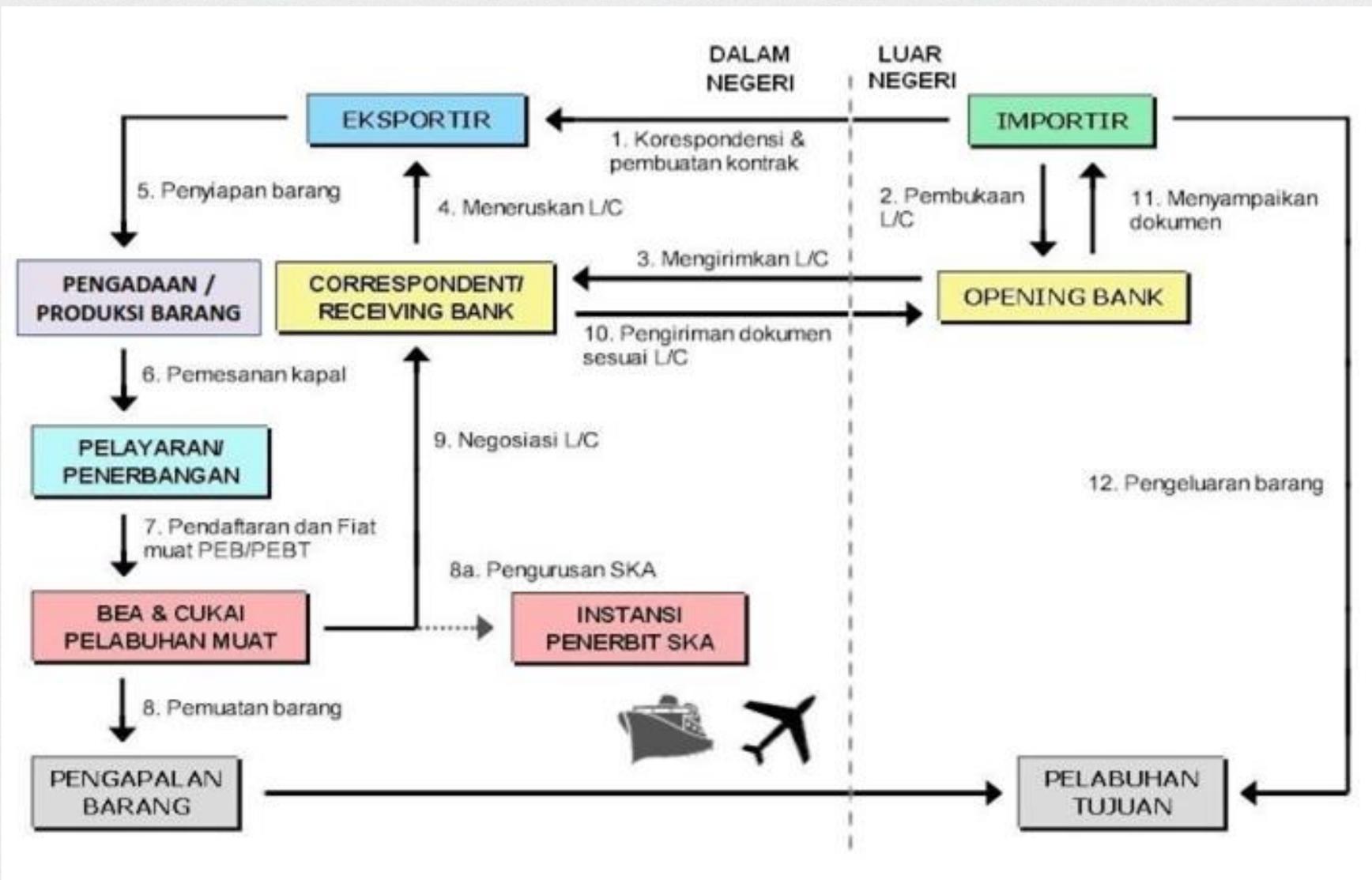
Bagaimana proses pengiriman ekspor?

Apakah ada pihak pendukung dalam logistik ekspor sehingga saya bisa mudah dalam mengirimkan barang ke luar?

Hal yang membedakan berjualan di pasar domestic dan pasar ekspor adalah logistiknya. Karena pembeli kita berada di luar Indonesia, sehingga kita penting untuk mempelajari cara pengirimannya.

Mari kita pelajari **Proses dan Pendukung Logistik Ekspor** di Bagian 3

Memahami Prosedur Logistik Ekspor



Prosedur logistik ekspor sangat berkaitan dengan semua prosedur ekspor dari awal sampai akhir.

Eksporir harus mengurus segala dokumen ekspor untuk dapat mengirimkan barang melalui pelayaran atau penerbangan.

Importir juga hanya bisa mengambil barang di Pelabuhan tujuan dengan dokumen ekspor.

Hal-Hal yang perlu diketahui pada Logistik Laut

Kelebihan:

- Biaya pengiriman lebih murah dibandingkan transportasi udara.
- Cocok untuk dipakai untuk barang yang berukuran besar, bernilai rendah, dan yang tahan lama

Muatan Kapal Laut dapat dibedakan antara lain:

- **General Cargo:** muatan yang terdiri dari berbagai barang yang dikemas
- **Bulk Cargo:** muatan yang terdiri dari satu jenis barang yang tidak dikemas
- **Homogeneous Cargo:** muatan satu jenis barang yang dikemas

Kekurangan:

- Biaya pengiriman relative lebih mahal daripada via transportasi laut.
- Biaya dihitung berdasarkan berat per kilogram, bukan secara Tonnase. Dihitung juga berdasarkan dimensi barangnya.

Disini Eksportir wajib mengisi **Shipping Instruction** sebelum melakukan pengiriman, yang berisikan:

- Nama Pengirim & Penerima
- Jumlah & Jenis Barang yang dikirimkan
- Pelabuhan Pemuatan & Pelabuhan Tujuan
- Instruksi-Instruksi Lain yang
- dibutuhkan



Hal-Hal yang perlu diketahui pada Logistik Udara

Kelebihan:

- Barangnya akan relatif lebih cepat dibandingkan via transportasi laut.
- Cocok untuk dipakai untuk barang yang bernilai tinggi, dan produk-produk yang tidak tahan lama seperti buah-buahan, ikan, bahan-bahan dapur, dan sejenisnya.

Kargo udara memiliki persyaratan yang harus diperhatikan, diantaranya:

- Semua angkutan kargo udara diatur oleh persyaratan penerbangan
- Melakukan pengangkutan sesuai tersedianya space yang tersedia
- Maskapai pengangkutan dapat menolak pengiriman barang yang memiliki nilai barang yang melebihi jumlah yang telah ditentukan oleh peraturan penerbangan
- Pengirim harus mengisi Air Way Bill.

Kekurangan:

- Biaya pengiriman relative lebih mahal daripada via transportasi laut.
- Biaya dihitung berdasarkan berat per kilogram, bukan secara Tonnase. Dihitung juga berdasarkan dimensi barangnya.

Air Way Bill adalah dokumen penting disini, yang memiliki fungsi berikut:

- Kontrak Pengangkutan
- Bukti Penerimaan Barang
- Dokumen Pengangkutan
- Formulir Bea Cukai
- Sertifikasi Asuransi



Mengenai Peti Kemas (Container)

Spesifikasi Container 20 Feet dan 40 Feet

No	Jenis Ukuran		20 Feet		40 Feet	
			Min	Max	Min	Max
1	Ukuran Dalam	P(m)	5,890	5,930	12,050	12,060
		L(m)	2,330	2,350	2,340	2,360
		T(m)	2,250	2,260	2,370	2,390
2	Daun Pintu	L(m)	2,340	2,340	2,300	2,350
		T(m)	2,130	2,150	1,260	2,270
3	Kapasitas Ruangan	(m ³)	30	31	66.5	68.1
4	Bobot Peti Kemas	(Kg)	1,600	2,320	3,410	3,900



Contoh gambar Container

Peti Kemas (Container), secara umum digambarkan sebagai Gudang yang dapat dipindahkan dan digunakan untuk mengangkut barang. Container harus memenuhi persyaratan bisa diangkat melalui semua moda transportasi namun harus sama-sama berbentuk empat persegi Panjang.

Terdapat beberapa ukuran container yang dipakai di perdagangan internasional. Namun yang umum dipakai adalah yang **20 feet** dan **40 feet**.

Terdapat dua istilah dalam penggunaan container:

- **FCL (Full Container Load)**: container terdiri dari satu jenis barang, satu pengirim, dan satu penerima.
- **LCL (Less Container Load)**: container terdiri atas berbagai jenis barang, serta bisa ada beberapa pengirim dan penerima

Mengenal Pihak-Pihak Pendukung Logistik Ekspor

Proses logistik ekspor tidaklah pendek. Jadi pasti kita dapat mengalami kesulitan untuk mengurusnya sendirian. Kita dapat meminta bantuan layanan dari pihak-pihak di antaranya sebagai berikut:

- **Perusahaan pengepakan barang**
- **Perusahaan pengiriman paket dan dokumen**
(khususnya dokumen ekspor ditujukan kepada pembeli/importir di luar negeri).
- **EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut)** dan **EMKU (Ekspedisi Muatan Kapal Udara)**, yaitu perusahaan yang memiliki izin legalitas dari pemerintah untuk melakukan layanan pengiriman barang besar dan berat menggunakan kapal.
- **Perusahaan pemindahan barang (trucking)**, dimana dapat menjemput barang dari gudang eksportir ke pelabuhan keberangkatan atau mengirim barang dari pelabuhan tujuan ke lokasi pembeli/importir.
- **Perusahaan Pengurusan Jasa Kepabeanan (PPJK)**, dimana dapat membantu mengurus segala urusan bea cukai

Banyak bukan pihak-pihak dalam ekosistem pendukung ini.

Tapi bagaimana jika kita benar-benar tidak mau mengurus semua proses pengiriman barang ekspor?

Jangan khawatir karena ada Forwarder yang bergerak di keseluruhan jasa pengiriman barang ekspor di atas.

Yuk kita bahas **Forwarder** di slide berikutnya.

Apa itu Forwarder?

Forwarder adalah sebuah badan hukum atau perusahaan yang bergerak di bidang pengurusan pengiriman dan penerimaan barang baik itu darat, laut, ataupun udara. Forwarder ini bertindak atas nama importir, eksportir, atau pihak lain untuk mengatur pengiriman barang yang aman, efisien dan hemat.

Keistimewaan forwarder adalah karena bergerak di keseluruhan jasa pengiriman barang. Kegiatan yang dilakukan forwarder termasuk penerimaan, penyimpanan, sortasi, pengepakan, pengukuran, penimbangan, pengurusan penyelesaian dokumen, penerbitan dokumen angkutan, perhitungan biaya angkutan, klaim asuransi atas pengiriman barang serta penyelesaian tagihan dan biaya-biaya lainnya berkenaan dengan pengiriman barang-barang tersebut sampai dengan diterimanya oleh pihak pembeli/importir yang berhak menerimanya.

Hati-hati, terdapat beberapa kategori forwarder. Pastikan untuk memakai jasa forwarder kelas A atau internasional, yang mampu memberikan jasa pengiriman ke negara tujuan ekspor.

Berikut faktor-faktor mengapa forwarder internasional sangat membantu eksportir:

- Memiliki tenaga ahli, sarana, dan prasarana kerja yang cukup di bidang pengiriman barang.
- Berhak menerbitkan/menggunakan B/L (Bill of Lading).
- Adanya jaringan kerja (mitra) secara Internasional.
- Berpengalaman luas serta mampu memberikan saran-saran yang diperlukan dalam pengiriman barang ke negara tujuan tertentu.
- Mampu memberikan tarif angkutan yang relatif murah serta dapat membantu mencari jalan keluar untuk menurunkan biaya.
- Selalu membayar tuntutan ganti rugi.



Apakah sudah memahami proses logistik ekspor?

Proses logistic ekspor memang panjang dan birokratis sehingga membutuhkan pengalaman. Maka manfaatkanlah pihak pendukung dalam pengiriman ekspor.

Salah satunya adalah Forwarder yang membantu semua proses logistik ekspor dari awal sampai akhir. Meskipun terdapat biaya yang lebih mahal, tapi kita bisa lebih berfokus di pengurusan produk dan penjualan.

Ini adalah sesi terakhir dari modul ini. Diharapkan teman-teman dapat mempersiapkan sistem distribusi, perizinan, dan logisitik ekspor.

Saatnya UKM Bisa Ekspor

