

Modul 7

# Sistem Transaksi dan Pembayaran Perdagangan Global



## Daftar Bagian

- 1 Mengenal International Commercial Terms (Incoterms) dalam Ekspor
- 2 Menghitung Biaya dan Harga Ekspor
- 3 Mengenal Metode Pembayaran Ekspor
- 4 Mengatasi Keterbatasan Modal dengan Berbagai Pembiayaan Ekspor

## Bagian 1

# Mengenal International Commercial Terms (Incoterms) dalam Ekspor



Di dalam kontrak penjualan, hal yang paling penting ditentukan adalah metode penyerahan barang kepada pembeli/importir.

Mau ekspor, tapi apakah bisa memberikan penawaran kepada pembeli/importir dengan mengambil barang langsung ke Pabrik/Gudang?

Bagaimana juga penyerahan barang ekspor kepada pembeli/importir di Negara Tujuan?

*Apakah teman-teman tahu bahwa terdapat berbagai metode penyerahan barang kepada pembeli/importir?*

Inilah yang dinamakan dengan **Incoterms**, Yuk kita pelajari di Bagian 1

# Apa itu Incoterms?

Incoterms atau International Commercial Terms merupakan seperangkat tiga huruf yang menjelaskan istilah-istilah digunakan dalam perdagangan internasional. Kumpulan istilah ini dibuat oleh International Chamber of Commerce (Kamar Dagang Internasional).

Tujuan penggunaan Incoterms ini adalah untuk menyamakan persepsi antara eksportir dan importir, khususnya terkait penyerahan barang dan menentukan harga. Sehingga, tidak terjadi kesalahan interpretasi bagi kedua belah pihak dalam pembuatan kontrak ekspor. Dalam Incoterms ini, diatur kewajiban yang harus dipenuhi dalam proses pengiriman barang.

Contoh: Dicantumkan Incoterms **EXW (Ex Works)** pada barang yang ditawarkan oleh eksportir. Ini artinya, harga barang yang ditawarkan adalah harga di pabrik/gudang eksportir sehingga importir berkewajiban menanggung segala biaya pengiriman dan biaya lainnya, meliputi dari pabrik/gudang eksportir sampai tiba ke lokasi importir.

# Apa saja istilah-istilah pada Incoterms?

Karena istilah-istilah Incoterms mengalami beberapa revisi, teman-teman dapat mengacu pada revisi terbaru yang dikeluarkan pada 2020 dengan nama Incoterms 2020. Ini resmi digunakan di perdagangan internasional di semua negara sampai saat ini.

Berikut adalah 10 istilah Incoterms tersebut.

Semua  
Transportasi

EXW  
(Ex-Works)

FCA  
(Free Carrier)

CPT  
(Carriage Paid To)

CIP  
(Carriage and  
Insurance Paid To)

DAT  
(Delivery at  
Terminal)

DAP  
(Delivery at Place)

Transportasi  
Laut

FAS  
(Free Alongside Ship)

FOB  
(Free on Board)

CFR  
(Cost and Freight)

CIF  
(Cost, Insurance, and  
Freight)

**Catatan:** Makin ke kanan, makin besar resiko yg ditanggung oleh eksportir, namun makin memudahkan pembeli

**Bingung perbedaannya?** Yuk kita bahas perbandingannya di slide-slide berikutnya

# Perbandingan Incoterms (untuk Semua Moda Transportasi)

Istilah	Kepanjangan	Kewajiban Eksportir	Kewajiban Importir	Peralihan Tanggung Jawab
EXW	Ex-Works	Mempersiapkan barang ekspor di pabrik/gudang	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mengambil barang di pabrik/gudang eksportir</li> <li>● Menanggung semua biaya dan risiko pengiriman</li> <li>● Mengurus perizinan ekspor dan impor</li> </ul>	Saat barang diambil di pabrik atau gudang eksportir
FCA	Free Carrier	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mengantar barang kepada pengangkut (carrier) yang ditunjuk importir</li> <li>● Mengurus perizinan ekspor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Menanggung biaya dan risiko setelah barang diterima pengangkut (carrier)</li> <li>● Mengurus perizinan impor</li> </ul>	Saat barang diserahkan ke pengangkut (carrier) yang ditunjuk importir
CPT	Carriage Paid To	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Bertanggung jawab hingga barang diserahkan ke carrier di negara tujuan</li> <li>● Mengurus perizinan ekspor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Menanggung biaya asuransi pengiriman</li> <li>● Menanggung biaya dan risiko setelah barang diserahkan ke carrier sampai ke lokasi importir</li> <li>● Mengurus perizinan impor</li> </ul>	Saat barang diserahkan ke pengangkut (carrier) yang ditunjuk importir di negara tujuan
CIP	Carriage and Insurance Paid To	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Bertanggung jawab hingga barang diserahkan ke carrier di negara tujuan</li> <li>● Menanggung biaya asuransi pengiriman</li> <li>● Mengurus perizinan ekspor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Menanggung biaya dan risiko setelah barang diserahkan ke carrier sampai ke lokasi importir</li> <li>● Mengurus perizinan impor</li> </ul>	Saat barang diserahkan ke pengangkut (carrier) yang ditunjuk importir di negara tujuan

# Perbandingan Incoterms (untuk Semua Moda Transportasi)

Istilah	Kepanjangan	Kewajiban Eksportir	Kewajiban Importir	Peralihan Tanggung Jawab
DAT	<b>Delivery At Terminal</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bertanggung jawab hingga barang tiba di terminal yang ditentukan importir</li><li>• Menanggung biaya asuransi pengiriman</li><li>• Mengurus perizinan ekspor</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Menanggung biaya dan risiko setelah barang diserahkan di terminal sampai ke lokasi importir</li><li>• Mengurus perizinan impor</li></ul>	Saat barang tiba dan diserahkan di terminal yang ditentukan importir
DAP	<b>Delivery At Place</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bertanggung jawab hingga barang tiba di lokasi yang ditentukan importir</li><li>• Menanggung biaya asuransi pengiriman</li><li>• Mengurus perizinan ekspor</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Menanggung biaya dan risiko setelah barang diserahkan di lokasi yang ditentukan importir</li><li>• Mengurus perizinan impor</li></ul>	Saat barang tiba dan diserahkan di lokasi yang ditentukan importir
DDP	<b>Delivery Duty Paid</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bertanggung jawab hingga barang tiba di lokasi yang ditentukan importir</li><li>• Menanggung biaya asuransi pengiriman</li><li>• Mengurus perizinan ekspor dan impor</li></ul>	Menanggung biaya dan risiko setelah barang diserahkan di lokasi yang ditentukan importir	Saat barang tiba dan diserahkan di lokasi yang ditentukan importir

# Perbandingan Incoterms (untuk Semua Moda Transportasi)

Istilah	Kepanjangan	Kewajiban Eksportir	Kewajiban Importir	Peralihan Tanggung Jawab
FAS	<b>Free Alongside Ship</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mengantar barang sampai di sisi kapal</li> <li>Mengurus perizinan ekspor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menanggung biaya dan risiko setelah barang sudah di sisi kapal</li> <li>Mengurus perizinan impor</li> </ul>	Saat barang sudah diantar di sisi kapal yang berangkat ke pelabuhan tujuan importir
FOB	<b>Free On Board</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mengantar barang sampai dimuat di kapal</li> <li>Mengurus perizinan ekspor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menanggung biaya dan risiko setelah barang dimuat di kapal</li> <li>Mengurus perizinan impor</li> </ul>	Saat barang sudah dimuat di kapal yang berangkat ke pelabuhan tujuan importir
CFR	<b>Cost and Freight</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mengantar barang sampai dimuat di kapal</li> <li>Menanggung biaya sampai barang tiba di pelabuhan tujuan (kecuali asuransi)</li> <li>Mengurus perizinan ekspor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menanggung biaya asuransi pengiriman</li> <li>Menanggung biaya dan risiko setelah barang di pelabuhan tujuan sampai ke lokasi importir</li> <li>Mengurus perizinan impor</li> </ul>	Saat barang sudah dimuat di kapal yang berangkat ke pelabuhan tujuan importir
CIF	<b>Cost, Insurance, and Freight</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mengantar barang sampai dimuat di kapal</li> <li>Menanggung biaya dan asuransi sampai barang tiba di pelabuhan tujuan</li> <li>Mengurus perizinan ekspor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menanggung biaya dan risiko setelah barang di pelabuhan tujuan sampai ke lokasi importir</li> <li>Mengurus perizinan impor</li> </ul>	Saat barang sudah dimuat di kapal yang berangkat ke pelabuhan tujuan importir

# Penawaran Harga dalam Incoterms

Penggunaan Incoterms tidak hanya untuk mengetahui kewajiban pengiriman yang disepakati, tapi juga untuk mengetahui lebih jelas harga yang ditawarkan antara eksportir dan importir.

Mari kita bahas mengenai penawaran harga pada empat istilah Incoterms yang umum dipakai, yaitu **EXW**, **FOB**, **CFR**, dan **CIF**.

- Cara penulisan penawaran harga dalam **EXW** adalah:  
**EXW\_(Nama Kota Pabrik/Gudang)\_(Mata Uang)\_(Harga Barang/Satuan)**  
Contoh: EXW Bogor USD 3.57/kg atau EXW Bogor USD 3,570/MT

---

- Cara penulisan penawaran harga dalam **FOB** adalah:  
**FOB\_(Nama Kota Pelabuhan)\_(Mata Uang)\_(Harga Barang/Satuan)**  
Contoh: FOB Jakarta USD 3.62/kg atau FOB Jakarta USD 3,620/MT

---

- Cara penulisan penawaran harga dalam **CFR** adalah:  
**CFR\_(Nama Kota Pelabuhan Negara Tujuan)\_(Mata Uang)\_(Harga Barang/Satuan)**  
Contoh: CFR Dubai USD 3.7/kg atau CFR Dubai USD 1,330/MT

---

- Cara penulisan penawaran harga dalam **CIF** adalah:  
**CIF\_(Nama Kota Pelabuhan Negara Tujuan)\_(Mata Uang)\_(Harga Barang/Satuan)**  
Contoh: CIF Dubai USD 3.71/kg atau CFR Dubai USD 3,710/MT

Apakah teman-teman sudah memahami Incoterms ini?

Apakah sudah menentukan Incoterms mana yang ingin digunakan?

*Perlu diperhatikan, bahwa pembeli/importir memiliki preferensi yang berbeda-beda dalam menentukan Incoterms. Namun, banyak pembeli/importir lebih memilih Incoterms yang menawarkan kemudahan dan rendah resikonya untuk mereka, seperti **CFR** atau **CIF** ketimbang **EXW** atau **FOB**.*

Jadi, intinya mau tidak mau pelaku UKM yang mau sukses dalam melakukan ekspor harus mempelajari tentang mekanisme dan menghitung biaya pengiriman sampai ke negara tujuan importir, dengan Incoterms yang berbeda-beda.

Penasaran? Yuk kita lanjut pelajari **Menghitung Biaya dan Harga Ekspor**

## Bagian 2

# Menghitung Biaya dan Harga Ekspor



Setelah Incoterms, harga ekspor adalah hal penting selanjutnya untuk ditentukan dalam kontrak penjualan

Bagaimana caranya menentukan harga ekspor yang tepat kepada pembeli/importir?

Apakah teman-teman tidak yakin jika harga ekspor yang ditawarkan kemurahan atau kemahalan?

*Untuk menentukan harga ekspor, teman-teman harus tahu bagaimana komponen-komponen biaya yang terjadi dalam proses pengiriman ekspor yang disepakati*

Mari kita pelajari **penentuan harga ekspor secara efektif** di Bagian 2

# Apa saja biaya yang dihitung dalam ekspor?

Biaya Ekspor  
Tidak Langsung  
(EXW)

Biaya HPP (Harga  
Pokok Produksi)

Biaya Pengemasan  
Produk

Biaya Ekspor  
Langsung  
(FOB, CFR, CIF,  
atau lainnya)

Biaya Pembayaran Bank  
(*Bank Charge*)

Biaya Transportasi dari  
Gudang ke Pelabuhan

Biaya Forwarder (jika ada)

Biaya Pengurusan Dokumen  
Ekspor

Biaya *Terminal Handling  
Charge* (THC)

Biaya Bea Keluar

Biaya Komisi Agen  
Penjualan (Broker)

Biaya Pengiriman (*Freight*)

Biaya Asuransi Pengiriman

*Komponen-komponen biaya untuk menghitung harga ekspor tergantung dari metode ekspor kita (Ekspor Langsung atau Tidak Langsung) dan tergantung Incoterms yang disepakati dengan pembeli.*

# Yuk kita coba simulasi perhitungan biaya ekspor sampai menentukan harga



## Ilustrasi Kasus:

CV Semesta Nusantara (nama samaran) adalah eksportir keripik tempe berlokasi di Jakarta yang mendapatkan kontrak penjualan dengan importir di Jeddah (Saudi Arabia) sejumlah 200 karton (1 karton = 5 kg). Sehingga, total berat barang ekspor adalah 1,000 kg.

Data biaya dan asumsi yang dibutuhkan:

- Membeli keripik tempe dari produsen di Bogor dengan harga **Rp 10,000/kg** dengan pengiriman gratis dari supplier.
- Mengemas dengan plastik PE dan karton box dengan harga **Rp 5,500/pcs**. Isi per pcs kemasan adalah **5 kg** keripik tempe.
- Menggunakan jasa forwarder dengan harga all-in (termasuk trucking dari gudang ke pelabuhan, **THC, PEB, B/L**, dan **kepabeanan**) sebesar **Rp 2,000,000**.
- Dibutuhkan dokumen ekspor **SKA** atau **COO** dengan biaya pengurusan **Rp 200,000**.
- Pembayaran menggunakan **T/T**, dengan biaya bank sebesar **USD 40**.
- Menggunakan pengiriman **Sea-Cargo LCL**. Biaya pengiriman yang dikenakan dari Jakarta ke Jeddah adalah sebesar **USD 30** per **1 CBM** (cubic meter). Asumsi **1 kg** produk ekuivalen dengan **0.0072 CBM**.
- Premi asuransi senilai **0.1%** dari harga **CFR**.
- **Tidak ada Bea Keluar** untuk produk ini.
- Nilai tukar yang dipakai adalah kurs beli **USD 1 = Rp 14,000** dan kurs jual **USD 1 = Rp 14,300**

*Hitunglah harga yang harus ditawarkan per kg untuk masing-masing Incoterm EXW, FOB, CFR, dan CIF. Target keuntungan kotor yang ditargetkan adalah Rp 1,000/kg.*

## Perhitungan biaya ekspor untuk EXW

Komponen	Nominal*	Keterangan
Harga Pokok Produksi	Rp 10,000/kg	
Biaya Pengemasan Produk	Rp 1,100/kg	Rp 5,500 : 5 kg
Biaya Pembayaran Bank dengan T/T	Rp 572/kg	(USD 40 : 1,000 kg) x Kurs Beli Rp 14,300
Harga Pokok Penjualan EXW	Rp 11, 672/kg	HPP + Pengemasan + Biaya Pembayaran bank
Keuntungan kotor yang ditargetkan	Rp 1,000/kg	
<b>Harga Penawaran EXW</b>	<b>Rp 12,672/kg = USD 0.905/kg</b>	Kurs jual Rp 14,000

**EXW Jakarta USD 905/MT**

*Keterangan: Dengan Incoterm EXW, maka CV Semesta Nusantara menawarkan harga ini dengan ketentuan pembeli/importir mengambil langsung di Gudang (ekspor tidak langsung).*

# Perhitungan biaya ekspor untuk FOB

Komponen	Nominal*	Keterangan
Harga Penawaran EXW	Rp 12,672/kg = USD 0.905/kg	Kurs jual Rp 14,000
Biaya Transportasi dari Gudang ke Pelabuhan	-	Dalam kasus ini, biaya ini sudah termasuk kedalam biaya jasa forwarder
Biaya Jasa Forwarder	Rp 2,000/kg	Rp 2,000,000 : 1,000 kg
Biaya Dokumen Ekspor SKA atau COO	Rp 200/kg	Rp 200,000 : 1,000 kg
Biaya THC	-	Asumsi: biaya THC sudah termasuk kedalam biaya jasa forwarder
Bea Keluar	0%	Asumsi: Tidak ada Bea Keluar untuk produk ini
Biaya Komisi Agen Penjualan	-	Tidak ada agen terlibat disini
<b>Harga Penawaran FOB</b>	<b>Rp 14,872/kg atau USD 1.062/kg</b>	Kurs jual Rp 14,000

**FOB Jakarta USD 1,062/MT**

*Keterangan: Dengan Incoterm FOB, maka CV Semesta Nusantara menawarkan harga ini dengan ketentuan mengantarkan barang ekspor sampai dimuat di kapal (termasuk mengurus perizinan ekspor)*

# Perhitungan biaya ekspor untuk CFR dan CIF

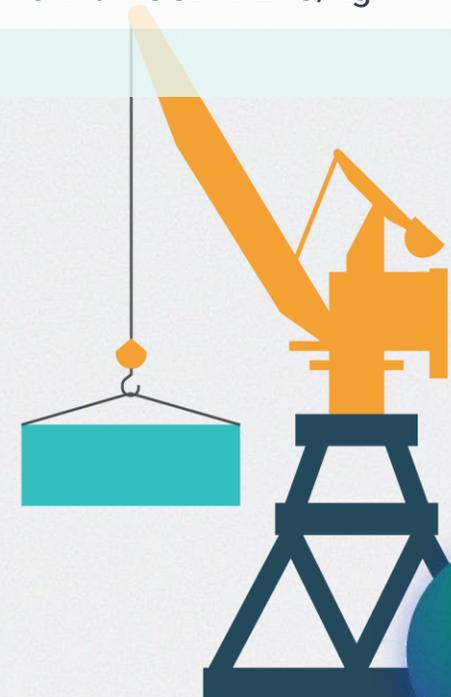
Komponen	Nominal*	Keterangan
Harga Penawaran FOB	Rp 14,872/kg atau USD 1.062/kg	Kurs jual Rp 14,000
Biaya Pengiriman Sea-Cargo LCL	USD 0.216/kg	0.0072 CBM x USD 30/CBM
<b>Harga Penawaran CFR</b>	<b>USD 1.278/kg</b>	
Biaya Asuransi	USD 0.001278/kg	0.1% x USD 1.278/kg
<b>Harga Penawaran CIF</b>	<b>USD 1.279/kg</b>	

**CFR Jeddah USD 1,278/MT**

*Keterangan: Dengan Incoterm CFR, maka CV Semesta Nusantara menanggung biaya sampai barang tiba di pelabuhan tujuan (kecuali asuransi)*

**CIF Jeddah USD 1,280/MT**

*Keterangan: Dengan Incoterm CIF, maka CV Semesta Nusantara menanggung biaya sampai barang tiba di pelabuhan tujuan (termasuk asuransi)*



# Poin-poin penting dalam menuliskan penawaran harga ekspor

Tulis Incoterm yang ditawarkan untuk harga tersebut. Karena Incoterm yang berbeda menentukan biaya yang dibutuhkan.

Harga yang ditulis dalam penawaran harga harus dikonversikan ke mata uang internasional yang disepakati, atau umumnya adalah USD

Tuliskan juga satuan dalam harga tersebut. Ini bisa menggunakan kg atau Metric Ton (MT) yang setara dengan 1,000 kg. Ingat, Metric Ton tidak sama dengan Ton. Karena satuan ton bisa berbeda-beda di tiap negara.

**CIF Jeddah USD  
1,278/MT**

Tulis lokasi kota asal/tujuan pengiriman. Ini menentukan biaya pengiriman.

Penggunaan simbol titik (.) pada penulisan angka di Indonesia adalah koma (,) pada penulisan angka dalam internasional, atau sebaliknya. Misal, di Indonesia Rp 1.250 dibaca seribu dua ratus lima puluh rupiah, tapi di internasional bisa dibaca satu koma dua puluh lima rupiah.

# Lalu bagaimana kita menetapkan margin keuntungan pada harga?

Banyak pelaku yang bingung seberapa besar margin dalam penawaran harga. Ada beberapa aspek penting yang harus dianalisa diantaranya berikut ini.

## 1. Nilai Keunggulan & Keunikan (Value Proposition)

Makin tinggi value proposition produk kita, maka bisa semakin tinggi margin harga yang bisa kita tawarkan. Contohnya: Specialty coffee khas Indonesia

## 2. Volume Pembelian

Penetapan harga adalah berbeda antara konsumen B2B dan B2C. Jelas jika kita jual barang ke bisnis lainnya dengan volume penjualan yang besar, maka kita harus menurunkan margin pada harga.

## 3. Harga di Pasaran Ekspor

Riset harga pasar adalah hal yang perlu untuk dilakukan secara rutin dalam bisnis ekspor. Teman-teman harus melihat secara jeli harga yang ditawarkan oleh pesaing (*competitor*) untuk produk serupa yang kita ekspor.

## 4. Karakteristik Segmen Pasar

Dengan mengetahui karakteristik segmen importir dan konsumen akhir produk ekspor kita, penentuan harga menjadi semakin tepat bagi mereka. Khususnya dalam hal ini yang perlu dilihat adalah pendapatan. Hal penting disini untuk dilakukan adalah menargetkan segmen pasar se-spesifik mungkin.

## 5. Tren Pasar

Tren pasar berpengaruh pada besarnya demand untuk produk yang kita tawarkan. Jika tren sedang tinggi, kita akan dapat menawarkan harga jual lebih tinggi.

## 6. Tingkat Resiko

Semakin besar risiko yang dimiliki importir pada kesepakatan Incoterms, maka biasanya harga diharapkan semakin murah. Inilah mengapa pada incoterm EXW dan FOB, importir lebih menekan harga jual.

Dengan membahas ini, diharapkan teman-teman dapat menentukan harga ekspor dengan lebih efektif

*Penting untuk kita hitung secara rinci biaya-biaya dalam ekspor. Lalu, pertimbangkan berbagai aspek dalam menentukan harga. Maka dari itu, pelajari selalu komponen biaya ekspor, khususnya terkait pengiriman dan perpajakan.*

*Ingat bahwa proses penetapan harga sangat berbeda antara skema B2C dan B2B. Hal lainnya yang perlu diperhatikan adalah metode pembayaran ekspor yang disepakati, seperti Pembayaran Dimuka, Konsinyasi, dan lainnya.*

Mari kita lanjut pelajari  
**Mengenal Metode  
Pembayaran Ekspor**

## Bagian 3

# Mengenal Metode Pembayaran Ekspor



Saya takut melakukan ekspor karena takut tidak dibayar atau ditipu pembeli/importir di luar negeri.

Apakah jika melakukan ekspor, kita perlu mengirimkan barang terlebih dahulu sebelum dibayar?

Selain Incoterm dan harga, kita juga perlu menyepakati metode pembayaran dengan pembeli dalam kontrak penjualan

*Teman-teman harus mengetahui bahwa terdapat pilihan-pilihan metode pembayaran dalam ekspor yang menentukan tingkat resiko masing-masing eksportir maupun importir.*

Mari kita pelajari berbagai **Metode Pembayaran Ekspor** di Bagian 3

# Berbagai Metode Pembayaran Ekspor

Masing-masing metode pembayaran ekspor memiliki kelebihan dan kekurangan tersendiri bagi pihak eksportir maupun importir.

Ingat, meskipun terkadang kita perlu memberikan keuntungan dan keamanan bagi importir dalam metode pembayaran ini, sebaiknya jangan mengambil metode yang merugikan teman-teman.

Kita harus bisa menegosiasikan metode pembayaran ini dengan calon pembeli/importir.

Urutan metode pembayaran ekspor dari yang paling aman dan nyaman bagi eksportir

*Advance Payment*

*Letter of Credit (L/C)*

*Documents Against Payment (D/P)*

*Documents Against Acceptance (D/A)*

*Open Account*

*Consignment (Konsinyasi)*

Lebih nyaman bagi importir

# Deskripsi

## Advance Payment

Importir harus melakukan pembayaran di awal kepada eksportir sebelum barang-barang tersebut dikirimkan (besarnya tergantung kesepakatan dengan importir), dengan tunai atau *Telegraphic Transfer*

## Letter of Credit (L/C)

Surat dari importir yang memastikan pembayaran kepada eksportir - yang dijamin dan dikeluarkan oleh bank penjamin - setelah produk dan dokumen ekspor dikirimkan.

## Documents Against Payment (D/P)

Mirip L/C, tapi importir melakukan pembayaran sebelum mengambil dokumen ekspor (untuk mengambil barang) melalui bank.

## Documents Against Acceptance (D/A)

Mirip D/P, tapi importir hanya melakukan **persetujuan pembayaran** (akseptasi) sebelum mengambil dokumen ekspor (untuk mengambil barang) via bank; jadi tidak harus sudah eksekusi pembayarannya.

## Open Account

Importir tidak akan melakukan pembayaran apapun sebelum barang diterima oleh importir di negara tujuan.

## Consignment (Konsinyasi)

Eksportir mengirimkan barang kepada importir sebagai titipan untuk dijualkan oleh importir. Namun, barang yang tidak terjual akan dikirimkan kembali (retur) ke eksportir.

# Keuntungan dan Resiko

Metode	Eksportir	Importir
<b>Advance Payment</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menguntungkan bagi eksportir karena menerima pembayaran terlebih dahulu.</li> <li>Tapi harus amanah untuk mengirim barang sesuai pesanan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Terdapat risiko gagal atau terlambatnya pengiriman barang.</li> <li>Kualitas dan jumlah barang bisa juga tidak sesuai harapan.</li> </ul>
<b>Letter of Credit (L/C)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dapat mengirim barang dengan tenang karena ada jaminan pembayaran dari bank setelah menyampaikan bukti penyelesaian pengiriman dan sesuai dengan persyaratan dalam L/C.</li> <li>Namun terdapat biaya cukup mahal dari bank untuk penerbitan (biasanya eksportir hanya menanggung biaya selain penerbitan)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dapat mengalokasikan dana dengan tenang karena ditampung di bank penjamin terlebih dulu, dan baru diteruskan ke eksportir jika importir memperoleh barang dari eksportir yang sesuai dengan kesepakatan.</li> <li>Namun terdapat biaya cukup mahal dari bank untuk penerbitan (biasanya berdasarkan persentase total transaksi dan ditanggung oleh importir)</li> </ul>
<b>Documents Against Payment (D/P)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ada ketenangan bahwa barang tidak akan bisa diambil jika importir belum lakukan pembayaran.</li> <li>Tapi tidak ada peran penjaminan dari bank. Jadi importir bisa saja membatalkan pesanan.</li> <li>Biaya lebih murah daripada L/C, karena risiko bagi bank lebih kecil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ada ketenangan karena bisa bayar setelah barang tiba di negara importir dan diperiksa kesesuaiannya melalui dokumen.</li> <li>Biaya lebih murah daripada L/C, karena risiko bagi bank lebih kecil.</li> </ul>
<b>Documents Against Acceptance (D/A)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ada ketenangan bahwa barang tidak akan bisa diambil jika importir belum lakukan pembayaran.</li> <li>Tapi tidak ada peran penjaminan dari bank. Jadi importir bisa saja membatalkan pesanan.</li> <li>Biaya lebih murah daripada L/C, karena risiko bagi bank lebih kecil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ada ketenangan karena bisa bayar setelah barang tiba di negara importir dan diperiksa kesesuaiannya melalui dokumen.</li> <li>Terdapat juga jangka waktu pembayaran setelah menyetujuinya.</li> <li>Biaya lebih murah daripada L/C, karena risiko bagi bank lebih kecil.</li> </ul>
<b>Open Account</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Terdapat risiko terlambat pembayaran atau bahkan bisa jadi tidak dibayar.</li> <li>Tidak ada pihak yang menjamin.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menguntungkan bagi importir karena menerima barang terlebih dahulu sebelum membayar</li> <li>Biasanya terdapat juga jangka waktu pembayaran</li> </ul>
<b>Consignment</b>	Kemungkinan pembayaran terlambat dan bahkan bisa jadi merugi karena barang belum tentu terjual serta tidak ada jaminan pembayaran	Menguntungkan bagi importir karena dapat menerima barang sebelum membayar dan bisa membayarnya ketika sudah ada penjualan.

# Manakah metode pembayaran ekspor terbaik untuk digunakan?

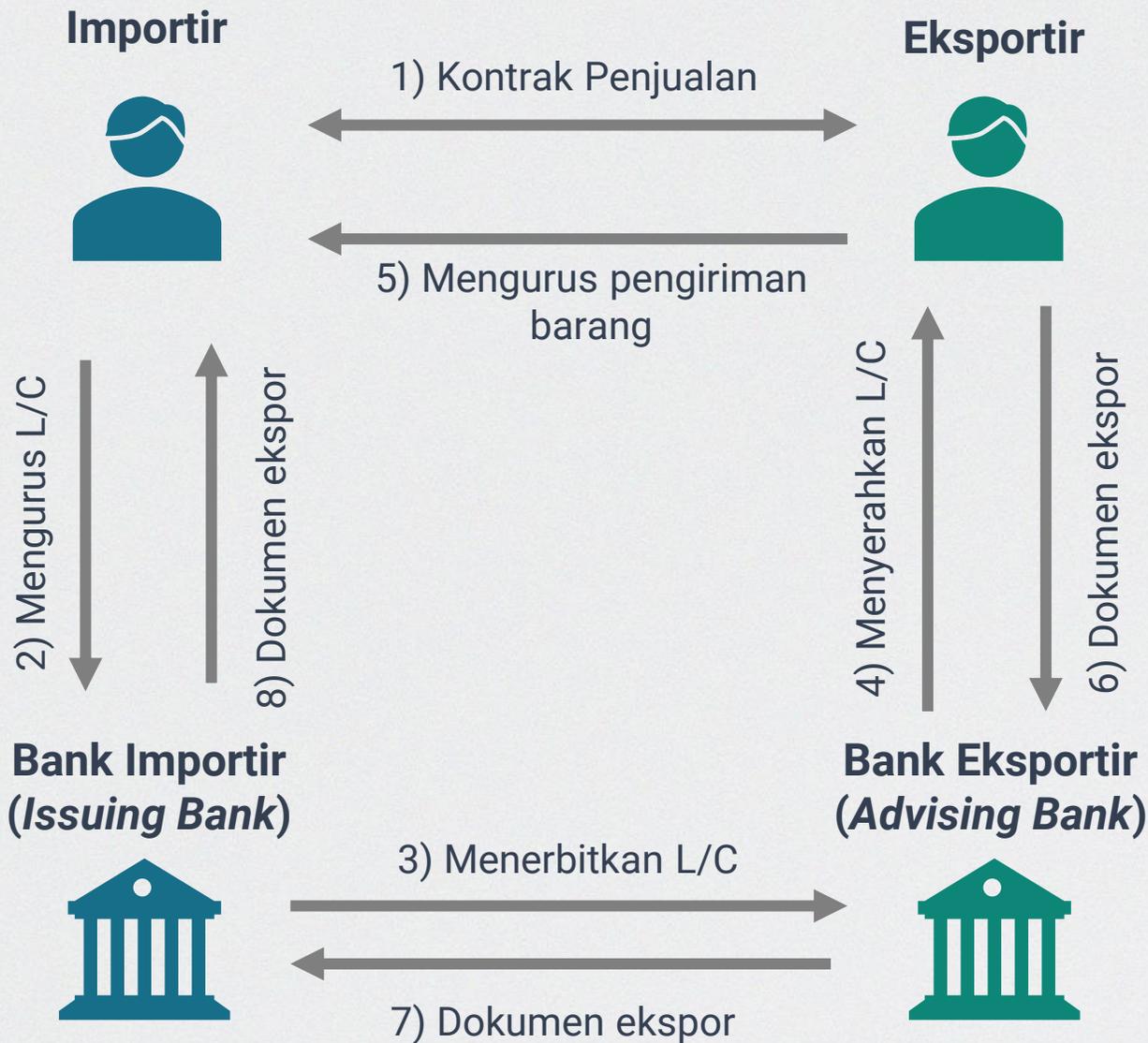
Memberikan keuntungan dan dan risiko yang kecil bagi importir juga dapat meningkatkan peluang mendapatkan kontrak penjualan. Jadi, opsi *Open Account* atau Konsinyasi pasti banyak diminta oleh Importir, dengan banyak resiko di pihak eksportir. Jadi ini merupakan pilihan yang harus dipertimbangkan baik-baik bagi eksportir.

Namun, kita harus memprioritaskan metode pembayaran ekspor yang memberikan resiko yang seimbang bagi eksportir maupun importir, meskipun ada biaya dari Bank.

Metode Pembayaran Terbaik =  
**Letter of Credit (L/C)**

L/C adalah metode pembayaran yang paling banyak dipakai di perdagangan internasional karena memberikan keamanan bagi pihak eksportir maupun importir

# Yuk kenali lebih dalam tentang Letter of Credit (L/C)



Dalam metode pembayaran L/C, pembeli/importir adalah yang membuat surat L/C untuk menipkan 100% dananya di salah satu bank yang ada di negaranya (kita sebut bank importir).

Kemudian, L/C ini akan dikirim oleh bank importir kepada bank yang digunakan oleh eksportir di Indonesia (kita sebut bank eksportir). Setelah eksportir menyerahkan dokumen ekspor ke bank eksportir, maka dokumen tersebut akan diteruskan ke bank eksportir. Lalu, dana akan ditransfer dari bank eksportir ke bank importir, tanpa menunggu barang diterima oleh importir.

## Masih bingung dengan prosesnya?

# Mari kita bahas prosedur ekspor rinci yang menggunakan L/C

1. Importir mengisi formulir L/C di bank yang digunakan di negaranya (bank importir). Di dalamnya, dijelaskan tentang detail produk yang dibeli yang diantaranya adalah jenis, harga, jumlah, spesifikasi, waktu pengiriman, alamat tujuan pengiriman, serta dokumen-dokumen ekspor yang diminta oleh importir.
2. Importir menitipkan 100% uang senilai total invoice dari produk yang dibeli kepada bank importir.
3. Bank importir mengirimkan L/C ke bank yang digunakan eksportir di Indonesia (bank eksportir).
4. Bank eksportir mengirim pemberitahuan ke eksportir bahwa bank telah menerima L/C dari bank importir.
5. Setelah mendapatkan L/C, eksportir menyiapkan barang ekspor. Lalu, eksportir menentukan jadwal pengiriman barang.
6. Eksportir mengurus PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang) dan semua dokumen ekspor yang diminta importir seperti tertulis dalam L/C.
7. Eksportir melakukan proses pengiriman barang, bisa menggunakan jasa forwarder.
8. Jika L/C membutuhkan pemeriksaan barang oleh surveyor, dilakukan bersamaan dengan pemuatan barang.
9. Setelah kapal pengiriman berangkat, perusahaan pelayaran (*shipping company*) menerbitkan Bill of Lading (B/L).
10. B/L dan semua dokumen yang diminta dibawa ke bank eksportir.
11. Segala dokumen diperiksa oleh bank eksportir. Jika dinyatakan sudah sesuai dan lengkap, dokumen-tersebut dikirimkan oleh bank eksportir ke bank importir.
12. Setelah dokumen tersebut diterima oleh bank importir, uang akan cair dari bank importir ke bank eksportir, tanpa menunggu barang tiba di tangan importir.
13. Bank importir menyerahkan semua dokumen ekspor kepada importir.
14. Dengan memegang dokumen-dokumen ekspor yang diserahkan oleh bank, maka importir dapat mengambil barang ekspor tersebut di pelabuhan tujuan dengan menemui perwakilan perusahaan pelayaran yang ada di pelabuhan.

# Perlu diperhatikan bahwa ada beberapa jenis L/C dalam kegiatan ekspor yang mempengaruhi syarat dan prosedur

Dapat dibatalkan atau diubah secara sepihak oleh importir

Revocable L/C



Tidak dapat dibatalkan dalam jangka waktu tertentu yang disebutkan dalam L/C

Irrevocable L/C



Pembayaran atas L/C ini dijamin sepenuhnya oleh kedua bank eksportir maupun bank importir. Jadi ini jenis L/C paling aman.

Irrevocable & Confirmed L/C



Pembayaran dapat ditarik dengan penyerahan kwitansi biasa tanpa dibutuhkannya dokumen ekspor lainnya. Ini adalah jenis L/C yang paling mudah dilakukan.

Clean L/C



Penarikan uang harus memerlukan dokumen ekspor yang disebutkan dalam L/C

Documentary L/C



Sebagian nilai pembayaran L/C dapat ditarik dengan kwitansi biasa. Sedangkan sisanya dengan Documentary L/C

Documentary L/C with Red Clause



Dapat dipakai ulang pada lebih dari satu kali pengiriman, tanpa mengubah syarat didalamnya

Revolving L/C



Digunakan oleh perantara (broker) antara produsen/supplier dan importir, sehingga L/C ini dapat diteruskan dari perantara ke produsen/supplier

Back to Back L/C



Surat L/C dapat dialihkan ke pihak ketiga lainnya

Transferable L/C



## Bagaimana dengan Bank Guarantee atau BG? Apa bedanya dengan Letter of Credit atau LC?

Semakin besar nilai transaksi, semakin kedua belah pihak yang melakukan perjanjian perdagangan perlu berjaga-jaga. Terlebih, apabila keberhasilan/kegagalan dari suatu perdagangan internasional berpotensi berdampak pada keberhasilan/kegagalan proyek/perdagangan lain.

Misalnya (kasus ilustrasi), Perusahaan X di China merupakan produsen *sparepart computer* yang memerlukan banyak mineral yang memiliki fungsi magnet seperti *samarium-cobalt (SmCo)*. Untuk itu, perusahaan X melakukan perjanjian kontrak pembelian skala besar dengan perusahaan Y, yang merupakan perusahaan penambang *SmCo* di Indonesia. Kelancaran pengiriman *SmCo* sangat penting bagi kelancaran produksi Perusahaan X – yang tentunya juga memiliki janji pengiriman produk *sparepart computer* kepada klien-kliennya di berbagai negara.

Untuk itu, bukan hanya perusahaan Y yang membutuhkan perlindungan resiko atas gagal bayar dari perusahaan X, melainkan, perusahaan X juga membutuhkan perlindungan resiko atas gagal kirim dari perusahaan Y. Hal ini karena kegagalan perusahaan Y dapat menyebabkan kerugian bisnis yang besar bagi perusahaan X, sehingga wajar jika perusahaan X tidak bisa tenang dengan produk *LC* yang hanya melindungi resiko keluar uang untuk suatu barang yang belum terjamin sudah sampai sesuai harapan.

Lanjut...

## Bagaimana dengan Bank Guarantee atau BG? Apa bedanya dengan Letter of Credit atau LC?

LC lebih baik bagi perusahaan X, jika dibandingkan dengan skema pembayaran dengan skema Down Payment (DP) atau Advance Payment. Namun, tidak cukup baik jika perusahaan X juga ingin melindungi dirinya dari kemungkinan kerugian-susulan yang mungkin terjadi jika perusahaan Y gagal melakukan pengiriman. Sehingga, perusahaan X ingin adanya semacam janji untuk membayar ganti rugi/penalty apabila perusahaan Y gagal kirim atau mengalami wanprestasi. Skema seperti ini, dapat dilakukan dengan produk pembayaran Bank Guarantee, yang perlu dikeluarkan oleh kedua belah pihak (eksportir dan importir). Dalam hal ini, perusahaan X dan Y sama-sama harus melampirkan BG dengan nilai klaim penalti yang disepakati bersama apabila masing-masing pihak wanprestasi atau tidak tepat janji sesuai dengan kontrak yang sudah disepakati bersama.

BG jelas memiliki resiko tinggi bagi bank yang mengeluarkan jaminan ini, karena BG merupakan janji bank untuk membayarkan ganti rugi kepada “penerima” sesuai yang telah diamanahkan “pemohonnya”. Sehingga, perusahaan yang bisa melampirkan BG pada kontrak perdagangan, dapat dikatakan, merupakan bukti bahwa perusahaan tersebut kredibel, karena bank saja percaya dan mau mengeluarkan BG. Apabila perusahaan Y gagal kirim, perusahaan X bisa klaim dan terima uang ganti rugi melalui BG yang dikeluarkan oleh perusahaan Y. Tetapi apabila perusahaan X tiba-tiba ingin memutus kontrak ketika nilai realisasi pembeliannya masih lebih rendah dari kontrak, perusahaan Y juga bisa klaim ganti rugi melalui BG yang dikeluarkan oleh perusahaan X.

**Semoga sekarang sudah lebih jelas ya mengenai perbedaan BG dan LC**



Apakah teman-teman sudah udah menentukan metode pembayaran yang akan digunakan dalam transaksi ekspor dengan calon importir?

*Ingat, meskipun terkadang kita perlu memberikan keuntungan dan kepastian bagi importir dalam pembayaran ini, sebaiknya jangan mengambil metode yang merugikan usaha kita. Kuncinya lagi-lagi tingkatkan nilai keunggulan dan reliabilitas kita sebagai eksportir. Dengan ini kita akan memiliki power lebih dalam menegosiasikan metode pembayaran dengan calon pembeli.*

Namun perlu diperhatikan bahwa pemilihan metode pembayaran juga harus melihat ketersediaan kebutuhan modal kita. Bagaimana jika kita memiliki keterbatasan modal?

Yuk kita bahas selanjutnya mengenai **Mengatasi Keterbatasan Modal dengan Berbagai Pembiayaan Ekspor**

## Bagian 4

# Mengatasi Keterbatasan Modal dengan Berbagai Pembiayaan Ekspor



**Saya tidak memiliki modal yang besar, lalu bagaimana saya bisa ekspor?**

Apakah sahabat UKM tahu bahwa Presiden Joko Widodo pada Juni 2019 lalu, telah menerbitkan PP Nomor 43 Tahun 2019 tentang Kebijakan Dasar Pembiayaan Ekspor Nasional (PEN)?  
PP ini ditujukan termasuk untuk usaha skala UMKM dan Koperasi yang melakukan kegiatan ekspor.

*Intinya, jangan pernah khawatir mengenai keterbatasan modal. Pemerintah dan ekosistem kita dapat menawarkan alternatif pembiayaan khusus ekspor bagi UMKM.*

Mari kita pelajari  
**Berbagai Pembiayaan Ekspor** di Bagian 4



# Mengenal Jenis-Jenis Pembiayaan Ekspor

Pada dasarnya terdapat dua jenis pembiayaan secara umum, yaitu *Pre-Shipment Financing* (Sebelum Pengiriman) dan *Post-Shipment Financing* (Setelah Pengiriman).

## Pre-Shipment Financing

Kebutuhan Impor

Kebutuhan Modal Kerja Transaksional

Kebutuhan Modal Kerja Non-Transaksional

## Post-Shipment Financing

*Export Receivables Negotiation*

*Export Receivables Discounting*

*Forfaiting*

Factoring

Dengan adanya pembiayaan ekspor ini, teman-teman tidak perlu khawatir jika tidak cukup kebutuhan modalnya dalam fase produksi maupun pengiriman.

Kita bahas lebih detail mengenai jenis-jenis pembiayaan ekspor di slide selanjutnya.

# Pre-Shipment Financing

Pembiayaan kepada eksportir untuk memenuhi kebutuhan modal kerja pada tahapan kegiatan produksi (termasuk pembelian bahan baku), sebelum pengiriman atau pengapalan barang ekspor dilakukan.

Beberapa Tipe *Pre-Shipment Financing*:

- **Kebutuhan Impor**: Pembiayaan diberikan kepada eksportir untuk melakukan kegiatan impor bahan baku yang digunakan dalam kegiatan produksi barang ekspor.
- **Kebutuhan Modal Kerja Transaksional**: Pembiayaan diberikan kepada eksportir yang bersifat jangka pendek untuk memenuhi satu siklus bisnis produksi.
- **Kebutuhan Modal Kerja Non-Transaksional**: Pembiayaan diberikan kepada eksportir yang bersifat jangka panjang untuk memenuhi proyeksi kebutuhan kedepannya, dengan diberikannya fasilitas *plafond* (pagu) kredit.

---

**Ilustrasi:** CV Semesta Nusantara mendapatkan pesanan ekspor keripik tempe dari USA dengan volume penjualan yang sangat besar. Dikarenakan sebelumnya belum pernah mendapatkan pesanan dalam sejumlah ini, mereka ternyata menyadari bahwa membutuhkan lebih banyak lagi modal kerja untuk memenuhi pesanan tersebut. Akhirnya mereka mengurus Pre-shipment Financing dari suatu bank dengan bukti kontrak penjualan. Setelah pesannya dikirimkan dan mendapatkan pembayaran dari pembeli, CV Semesta Nusantara membayarkan hutang Pre-shipment Financing ke bank tersebut.

# Post-Shipment Financing

Pembiayaan kepada eksportir untuk memenuhi kebutuhan modal kerja setelah pengiriman atau pengapalan barang ekspor dilakukan, ketika belum ada pembayaran dari pihak pembeli/importir. Tujuan disini adalah untuk immediate payment (pembayaran cepat), sehingga eksportir tidak perlu menunggu lama pembayaran dari pembeli/importir. Ini berlaku untuk metode pembayaran Letter of Credit (L/C) atau lainnya (non L/C).

Beberapa Tipe Post-Shipment Financing:

- **Export Receivables Negotiation:** Pengambilalihan atau pembelian piutang ekspor
- **Export Receivables Discounting:** Pembayaran atau pembiayaan piutang ekspor sebelum jatuh tempo
- **Forfaiting:** Penyediaan dana kepada eksportir dengan membeli barang-barang yang telah dijual sebelumnya oleh eksportir tersebut kepada suatu pembeli/importir, tetapi eksportir belum menerima pembayarannya.
- **Factoring:** Penjualan piutang dagang eksportir untuk mendapatkan uang tunai, namun disini biasanya eksportir hanya menerima pembayaran sebesar 75%-85%.

---

**Ilustrasi:** CV Semesta Nusantara sudah selesai mengirimkan pesanan ekspor ke USA dalam jumlah volume besar. Akan tetapi, pembeli tersebut mampu membayar dengan tempo yang cukup lama. Karena CV Semesta Nusantara membutuhkan modal kerja untuk pesanan ekspor lainnya, maka mereka mengurus Post-Shipment Financing dengan bukti pengiriman. Pihak pembeli akan membayarkan hutang dagangnya melalui perantara bank di USA.

# Prosedur Pengajuan Pembiayaan Ekspor

## Prosedur Menggunakan Letter of Credit

1. Setelah adanya kontrak penjualan, importir mengirimkan aplikasi L/C ke bank importir (*issuing bank*). Lalu, bank importir menerbitkan L/C dan mengirimkannya ke bank eksportir (*advising bank*).
2. Bank eksportir menyampaikan L/C dan memberikan pembiayaan *Pre-Shipment* kepada eksportir.
3. Setelah barang dikirim dari eksportir ke importir, maka dokumen ekspor yang disyaratkan dikirim ke bank eksportir. Kemudian, bank eksportir memberikan pembiayaan *Post-Shipment* kepada eksportir.
4. Dokumen ekspor tersebut dikirimkan kepada bank importir, sehingga bank importir melakukan pembayaran piutang ekspor kepada bank eksportir. Importir pun juga melakukan pembayaran piutang ekspor untuk dapat menerima dokumen ekspor tersebut.

## Prosedur Tidak Menggunakan Letter of Credit

1. Setelah adanya kontrak penjualan, bank eksportir memberikan pembiayaan *Pre-Shipment* kepada eksportir.
2. Setelah barang dikirim dari eksportir kepada importir, maka bank eksportir memberikan pembiayaan *Post-Shipment* kepada eksportir.
3. Importir membayar piutang ekspor tersebut kepada bank eksportir melalui perantara bank importir.

**Jadi ingat, bahwa Letter of Credit mempengaruhi lamanya prosedur pembiayaan ekspor.**

# Institusi-Institusi Pembiayaan Ekspor di Indonesia

Pada dasarnya saat ini sudah banyak Bank Umum dan lembaga keuangan lainnya yang menyediakan produk pembiayaan ekspor. Jadi, teman-teman hanya perlu menanyakan ke bank masing-masing mengenai fasilitas pembiayaan ekspor yang ditawarkan.

Penting juga untuk mengetahui bahwa pemerintah RI memiliki institusi yang khusus membantu pembiayaan ekspor, yaitu LPEI dan ASEI.



Bank Umum



Lembaga Pembiayaan  
Ekspor Indonesia  
(Indonesia Eximbank)



Asuransi Ekspor Indonesia  
(ASEI)

# Mengenal Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI)

LPEI atau juga disebut *Indonesian Eximbank* adalah suatu lembaga yang dibentuk oleh pemerintah RI untuk memberikan fasilitas kepada pelaku usaha dalam rangka meningkatkan kegiatan ekspor nasional (berdasarkan UU No. 2 Tahun 2009).

Berikut adalah berbagai ragam produk pembiayaan ekspor yang ditawarkan.

## Produk Pembiayaan Konvensional

- Buyer's Credit
- Kredit Investasi Ekspor
- Kredit Modal Kerja Ekspor
- Pembiayaan L/C Impor
- Penerbitan L/C Impor
- Penerbitan Standby Letter of Credit
- Pengambilalihan Tagihan Ekspor
- Warehouse Receipt Financing

## Produk Pembiayaan Syariah

- Anjak Hutang Syariah
- Pembiayaan Investasi Ekspor Syariah
- Pembiayaan L/C Impor Syariah
- Pembiayaan Modal Kerja Ekspor Syariah

## Produk Penjaminan dan Asuransi

- Penjaminan Kredit Modal Kerja Ekspor
- Penjaminan L/C Impor
- Asuransi

Untuk mengetahui lebih detail mengenai produk pembiayaan ekspor yang ditawarkan LPEI ini, bisa langsung ke *website* LPEI di: <http://www.indonesiae.ximbank.go.id/>



# Kredit Usaha Rakyat Berorientasi Ekspor (KURBE)

KURBE (Kredit Usaha Rakyat Berorientasi Ekspor) adalah program pemerintah yang bertujuan untuk membantu pelaku usaha Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan sebagai modal kerja ataupun investasi untuk kepentingan ekspor. Jika KUR ditujukan untuk UMKM secara umum, KURBE secara khusus ditujukan untuk UMKM yang memang berorientasi ekspor.

Dengan tingkat suku bunga 9% tanpa subsidi, KURBE disalurkan melalui Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia/LPEI (Indonesia Exim Bank).

Jenis KURBE	Batas Maksimal Penjualan (per Tahun)	Batas Maksimal Pembiayaan
Mikro	≤ Rp 10 Miliar	Rp 5 Miliar (KMKE dan/atau KIE)
Kecil	› Rp 10 Miliar s.d Rp 25 Miliar	Rp 25 Miliar (KMKE maksimal Rp 15 Miliar) (KIE maksimal Rp 10 Miliar)
Menengah	› Rp 25 Miliar s.d Rp 50 Miliar	Rp 50 Miliar (KIE maksimal Rp 25 Miliar) (KMKE maksimal Rp 25 Miliar)

Secara umum, untuk pengajuan pendaftaran dan informasi terkait KURBE pelaku usaha dapat menghubungi Indonesia Eximbank melalui kantor perwakilan Indonesia Eximbank terdekat, telepon atau mengirimkan e-mail ke [kurbe@indonesiaeximbank.go.id](mailto:kurbe@indonesiaeximbank.go.id).

KMKE: Kredit Modal Kerja Ekspor  
KIE: Kredit Investasi Ekspor  
Sumber: Indonesia Eximbank, 2019



# Mengenal Asuransi Ekspor Indonesia (ASEI)

Berbeda dengan lembaga asuransi umum lainnya, ASEI hanya memiliki produk khusus yang menanggung risiko kegagalan pelunasan pembayaran ekspor, baik itu pada pembayaran kembali kredit ekspor yang disalurkan bank kepada eksportir, maupun pembayaran transaksi ekspor dari importir kepada eksportir.

ASEI membantu pelaku UKM dalam mengatasi risiko pembayaran ekspor sekaligus mendorong melakukan penetrasi ke pasar ekspor yang baru (yang beresiko tinggi). ASEI juga memberikan fasilitas asuransi kredit bagi perbankan untuk mendorongnya meningkatkan kredit kepada eksportir. Berikut adalah berbagai ragam produk keuangan yang ditawarkan.

No.	Produk Keuangan	Deskripsi Produk
1.	<b>Asuransi Kredit Ekspor</b>	Memberikan perlindungan kepada eksportir terhadap kemungkinan kerugian akibat tidak diterimanya pelunasan pembayaran dari importir atau bank penerbit L/C
2.	<b>Asuransi Pembiayaan Tagihan Ekspor</b>	Memberikan jaminan kepada pihak perbankan untuk lebih berani memberikan pembiayaan Post-Shipment kepada eksportir, walaupun ekspor tersebut dilaksanakan tanpa menggunakan L/C.
3.	<b>Penjaminan Kredit</b>	Merupakan proteksi yang diberikan kepada Bank atas risiko kegagalan eksportir di dalam melunasi fasilitas kredit pembiayaan ekspor
4.	<b>Suretyship</b>	Memberikan jaminan kepada eksportir/importir (Principal) akan melaksanakan kewajiban atas suatu prestasi/kepentingan sesuai kontrak/perjanjian
5.	<b>Asuransi Umum</b>	Seperti asuransi harta benda, engineering, pengangkutan, rangka kapal atau asuransi kecelakaan diri.

Untuk mengetahui lebih detail mengenai produk-produk ini, bisa langsung ke website ASEI di <http://www.asei.co.id/id/>



## Saatnya sekarang kita gunakan fasilitas pembiayaan ekspor ini untuk bisa menggaet importir sebanyak-banyaknya

*Importir lebih memilih pembayaran yang menguntungkan baginya. Jadi, dengan adanya fasilitas pembiayaan ekspor ini, jelas kita akan lebih mudah dalam melakukan pemenuhan modal kerja pada produksi dan pengiriman, tanpa adanya pembayaran terlebih dahulu dari importir.*

*Bahkan, kita pun juga tidak perlu terlalu takut akan risiko kegagalan bayar dari importir dengan adanya fasilitas asuransi.*

.....

**Apakah teman-teman masih takut dengan keterbatasan modal untuk ekspor? Segera kontak langsung mengenai institusi-institusi terkait pembiayaan ekspor ini.**

