

**EFISIENSI PENGGUNAAN PERANTARA  
DALAM PROSEDUR EKSPOR MEDEL  
PADA CV. JOESOEV ART WOOD DI SUKOHARJO**

**TUGAS AKHIR**

**Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Guna Mencapai Derajat Sarjana Ahli Madya**

**Program Studi D3 Manajemen Pemasaran**



*Oleh :*

**VIRGIAWAN ARMY R.**  
**F3202101**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS SEBELAS MARET  
SURAKARTA**

**2005**

## **ABSTRAK**

### **EFISIENSI PENGGUNAAN PERANTARA DALAM PROSEDUR EKSPOR MEDEL PADA CV. JOESOEV ART WOOD DI SUKOHARJO**

**VIRGIAWAN ARMY R**  
**F 3202101**

Dalam pelaksanaan Prosedur ekspor, Distribusi merupakan suatu cara yang digunakan untuk menyalurkan barang atau jasa dari produsen sampai ke konsumen. Distribusi dapat digolongkan menjadi dua yaitu distribusi langsung tanpa menggunakan perantara dan distribusi tidak langsung atau dengan menggunakan perantara. Setiap perusahaan dalam menyalurkan barangnya dapat berbeda-beda, hal tersebut dikarenakan setiap perusahaan mempunyai target yang berbeda.

Berdasarkan kondisi tersebut penulis mengadakan penelitian pada CV. JOESOEV ART WOOD. Yang berlokasi di JL. SonggoLangit No. 12 Gentan, Baki, Sukoharjo. Dengan menggunakan metode Diskriptif, ada beberapa tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini diantaranya, yaitu untuk mengetahui Prosedur ekspor yang dilakukan perusahaan dan efisiensi penggunaan perantara dalam menyalurkan produk atau barang.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis dapat menarik beberapa kesimpulan, yaitu :

1. Prosedur pelaksanaan ekspor yang dilakukan CV. JOESOEV ART WOOD yaitu :Melakukan proses kontrak dagang, melakukan proses pembayaran, dan melakukan proses pengeksportan dan pengapalan.
2. Pada penyaluran barang tanpa perantara pada tahun 2002-2004 penggunaan biaya ini sangat efisien, karena prosentase dari tiap tahun mengalami penurunan. Sedangkan penyaluran barang dengan menggunakan perantara pada tahun 2002-2004 penggunaan biaya ini tidak efisien, karena prosentase dari tiap tahun mengalami kenaikan.

Berdasarkan kesimpulan tersebut maka dapat dikemukakan saran sebagai berikut :

1. Untuk pelaksanaan ekspor, dalam hal proses pembayaran sebaiknya tidak hanya menggunakan TT (Telegraphic Transfer) akan tetapi juga menggunakan L/C karena lebih aman dan tidak menanggung resiko yang besar.
2. Dalam menyalurkan barang-barang atau produknya sebaiknya tanpa menggunakan perantara karena lebih efisien.


## LEMBAR PERSETUJUAN

Telah disetujui dan diterima oleh dosen pembimbing Tugas Akhir Fakultas  
Ekonomi Universitas Sebelas Maret guna melengkapi tugas - tugas dan memenuhi  
syarat - syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya Manajemen Pemasaran.

Surakarta, 6 Agustus 2005

Disetujui dan diterima oleh

Pembimbing



Dra. Soemariati Tjokroamidjojo, MM  
NIP. 131472198

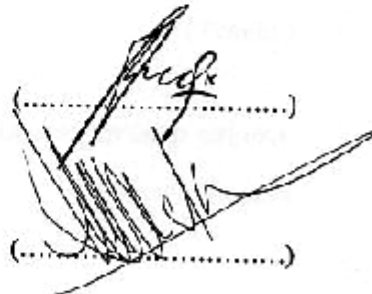
## LEMBAR PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima oleh Tim Penguji Tugas Akhir Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret guna melengkapi tugas - tugas dan memenuhi syarat - syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya Manajemen Pemasaran.

Surakarta, Agustus 2005

Tim Penguji Tugas Akhir

1. Drs. Atmaji, MM  
NIP. 130 472 197  
(Penguji)
2. Dra. Soemariati Tjokroamidjaja, MM  
NIP. 131 472 198  
(Pembimbing)



## **MOTTO**

- Kau mungkin saja kecewa jika percobaanmu gagal. Tapi kau pasti tak kan berhasil jika tidak mencoba.

( Beverly Sills )

- Setiap Orang punya bakat Yang langka adalah keberanian untuk mengembangkannya dalam kesendirian dan mengikutinya kedalam kegelapan tempatnya bermuara.....

( Erica Jong )

- Untuk menjadi dewasa seseorang harus dapat memaafkan dan melupakan.

( Chio )

- Orang-orang jahat mendengki dan membenci demikianlah Cara mereka menunjukan rasa kagum.

( Penulis )

- Kritik dapat dijadikan Vitamin batin. Jika kita mau bersikap terbuka

( Penulis )

## **PERSEMBAHAN**

1. Untuk Bapak dan Ibu (almarhum), terima kasih atas segala perhatian, kasih sayang serta do'anya selama ini semoga Allah membalas segala kebaikan yang telah diberikan kepada aku.
2. Untuk kakak - kakakku dan adik - adikku terima kasih atas kasih sayang dan perhatiannya yang telah diberikan kepadaku, aku selalu menyayangi kalian.
3. Untuk teman-teman yang aku sayangi, terima kasih atas do'a dan dorongan semangat yang telah kalian berikan kepadaku.
4. Untuk semua orang yang telah membantu aku selama ini, terima kasih semuanya.
5. Untuk anak – anak Jurusan Manajemen Pemasaran Angkatan 2002, terima kasih atas kebersamaannya selama ini.
6. Almamaterku.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, atas segala rahmat dan hidayah-Nya. Serta Junjungan Nabi Muhammad SAW, atas petunjuk-Nyalah penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini dengan judul Efisiensi Penggunaan Perantara Dalam Prosedur Ekspor Mebel Pada *CV. Joesoev Art Wood* Di Sukoharjo.

Penulis Menyadari sepenuhnya bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, karena keterbatasan kemampuan, ilmu pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh sebab itu kepada pembaca yang budiman, saran dan kritik yang bersifat membangun senantiasa penulis harapkan demi perbaikan penulisan tersebut. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Dra. Salamah Wahyuni, SU selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Bapak Drs. Djoko Purwanto, MBA selaku Ketua Program D3 Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Ibu Soemarjati Tjokroamidjojo, MM selaku Dosen Pembimbing, terima kasih atas waktu dan bimbingan yang telah diberikan kepada penulis hingga terselesainya Tugas Akhir ini.
4. Ibu Mustaqimah selaku pemilik Perusahaan *Joesoev Art Wood* yang telah memberikan izin kepada penulis serta tak lupa kepada mbak Vivi, bu Atik,

mas Mamat dan semua pihak yang telah membantu penulis saat penelitian dan mendapatkan data.

5. Bapak dan semua Keluargaku yang tiada henti-hentinya memberikan perhatian, kasih sayang dan do'a kepadaku.
6. Teman-teman baikku: Arif Sarifudin, Bambang, Danang Nyoot2, yang telah memberikan dukungan moril dan do'a selama ini.
7. Teman-teman Adikku: Fitri, Yumi, Sasa, Iin, Dini, Tika, terima kasih atas dukungan dan kebaikan kalian selama ini.
8. Teman sekelasku di MP. A, aku salut pada kalian 3 tahun bersama dalam suka ataupun duka. Terima kasih semua, kalian akan selalu kuingat.
9. Teman-teman TEXTURE and PLESTER : Dodin, Rika, Dodi Londo, Malik, Agus kembung, Danny Omen, Simpson, Mimim, Tekat, Aan, Alex, Pitra, Army Panda.
10. Sahabat-sahabatku: Ferry beruang, Ricard, Rizal, lambang, Riyan Lica, Didit, Fitri, Sasa, Yessy, Karel, Emma, Amel, Dian.
11. Semua Temenku angkatan 2002-2004 yang tidak biasa kusebutkan satu-persatu terima kasih atas kebersamaannya selama ini.

Akhirnya hanya kepada Allah penulis mengharap ridho-Nya, semoga amal yang telah diberikan oleh pihak yang membantu proses penulisan Tugas Akhir ini mendapat balasan yang lebih baik dari Allah SWT. Amin

Surakarta, Agustus 2005

Penulis



## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
ABSTRAK.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah.....	3
C. Tujuan dan Keguna Penelitian.....	4
D. Metodologi Penelitian.....	4
BAB II. LANDASAN TEORI.....	7
A. Pengertian Pemasaran.....	7
B. Sifat-sifat Saluran Pemasaran.....	8
C. Pengertian Prosedur Ekspor.....	9
D. Pihak-pihak Yang Terkait Dalam Prosedur Ekspor.....	10
E. Beberapa Cara Ekspor.....	12

F. Dokumen Yang Diperlukan.....	13
G. Cara Pembayaran Ekspor.....	14
H. Tahap Pelaksanaan Ekspor.....	15
I. Kerangka Pemikiran.....	16
<b>BAB III. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	17
1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	17
2. Lokasi Perusahaan.....	18
3. Tujuan Pendirian Perusahaan.....	20
4. Struktur Organisasi Perusahaan.....	20
5. Kegiatan Produksi.....	27
6. Kegiatan Pemasaran.....	33
B. Analisis Data dan Pembahasan.....	35
A. Prosedur Ekspor CV. Joesoev Art Wood.....	35
B. Pihak-pihak Pelaksana Ekspor .....	39
C. Analisis Penjualan Efisiensi Penggunaan Perantara dan Tanpa Perantara.....	42
<b>BAB IV. PENUTUP.....</b>	<b>53</b>
A. Kesimpulan.....	53
B. Saran.....	54
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2. 1 Kerangka Karangan.....	16
Gambar 3. 1 Struktur Organisasi Perusahaan <i>Joesoev Art Wood</i> .....	21
Gambar 3. 2 Proses Produksi.....	29
Gambar 3. 3 Proses terjadinya Kontrak Dagang.....	35
Gambar 3. 4 Proses Pembayaran Dengan TT.....	36
Gambar 3. 5 Pengeksporan Dan Pengapalan.....	37
Gambar 3. 6 Pengeksporan Barang melalui Perantara Agen.....	38

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Jumlah Tenaga Kerja Perusahaan <i>Joesev Art Wood</i> .....	26
Tabel 3. 2 Biaya Tanpa Perantara (dalam rupiah) Tahun 2002.....	43
Tabel 3. 3 Biaya Dengan Perantara (dalam rupiah) Tahun 2002.....	44
Tabel 3. 4 Biaya Tanpa Perantara (dalam rupiah) Tahun 2003.....	45
Tabel 3. 5 Biaya Dengan Perantara (dalam rupiah) Tahun 2003.....	46
Tabel 3. 6 Biaya Tanpa Perantara (dalam rupiah) Tahun 2004.....	47
Tabel 3. 7 Biaya Dengan Perantara (dalam rupiah) Tahun 2004.....	48

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Pada era perkembangan teknologi yang serba canggih saat ini, banyak sektor yang terkena dampaknya. Baik sektor politik, sosial budaya, ekonomi dan masih banyak yang lainnya. Seperti kita ketahui bersama bahwa untuk menghadapi perkembangan tersebut dibutuhkan persiapan yang baik, terutama dalam menghadapi perkembangan dunia ekonomi. Sebab dunia ekonomi atau yang lebih dikenal umum sebagai dunia bisnis merupakan suatu lingkungan yang bersifat dinamis serta mudah berubah setiap saat, sesuai dengan perubahan yang terjadi pada lingkungannya. Oleh karena itu tentunya diperlukan suatu usaha yang kuat serta kerja keras untuk menghadapi dan menjawab segala tantangan dan permasalahan yang ada.

Perdagangan atau pertukaran barang melewati batas negara terjadi karena kebutuhan barang atau jasa yang tidak terdapat pada suatu negara atau negara tersebut dapat memperoleh barang atau jasa yang lebih murah dan lebih baik mutunya dari negara lain. Pelaksanaan perdagangan lintas negara atau sering disebut ekspor-impor berbeda dengan perdagangan dalam negeri. Perbedaan tersebut antara lain dalam hal peraturan kepabean, standar mutu produk, ukuran takaran dan timbangan serta peraturan perdagangan luar negeri yang ditetapkan oleh pemerintah setempat. (Amir MS, 2000:13).

Bagi perkembangan perekonomian Indonesia, transaksi ekspor-impor merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang penting dalam situasi perekonomian dunia yang masih belum menggembirakan. Berbagai upaya telah dilaksanakan pemerintah Indonesia, salah satunya yaitu meningkatkan transaksi ekspor ke luar negeri yang dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan pendapatan nasional negara atau devisa negara serta dapat mengurangi tingkat pengangguran yang dikarenakan tingginya produktifitas dan lapangan kerja baru.

CV. JOESOEV ART WOOD merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri kerajinan mebel CV. JOESOEV ART WOOD sendiri adalah salah satu perusahaan eksportir mebel yang berada di daerah Jawa Tengah dengan alamat Jl. Songgolangit No.12 Gentan, Baki, Sukoharjo. Perusahaan ini telah mengekspor produk-produknya yang telah dihasilkan kebeberapa negara antara lain Amerika, Kanada, Australia, Jepang, Inggris, dan Perancis.

Diantara pengusaha industri kerajinan tersebut banyak yang telah mengelola perusahaanya secara profesional dan terampil sehingga dapat menjual barang-barang hasil kerajinan ke luar negeri dengan mengekspor sendiri maupun menggunakan agen perantara yang telah ada.

Penulis merasa tertarik dengan permasalahan tersebut karena pada CV. JOESOEV ART WOOD merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang meubelair yang sudah menuju pasar luar negeri, yang pasti memerlukan suatu sistem ekspor barang untuk melakukan suatu transaksi ke

luar negeri. Dalam prosedur ekspor, memerlukan sebuah tahapan yang perlu diperhatikan. Bahwa eksportir dapat menggunakan perantara dalam mengekspor barangnya dan bisa juga dengan tidak menggunakan perantara.

Bahwa pihak-pihak yang terkait dalam prosedur ekspor, eksportir bisa mengekspor barang-barang produksi secara langsung dan juga bisa menggunakan perantara (agen ekspor). Dari penjelasan kedua hal tersebut. Lebih efisien mengekspor dikelola sendiri atau menmgekspor menggunakan perantara.

Maka dari itu penulis mencoba menyusun tugas akhir dengan judul **“EFISIENSI PENGUNAAN PERANTARA DALAM PROSEDUR EKSPOR MEDEL PADA CV. JOESOEV ART WOOD DI SUKOHARJO”**

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka pokok permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Prosedur ekspor yang dilakukan oleh CV .JOESOEV ART WOOD ?
2. Seberapaakah tingkat efisiensi penggunaan perantara dalam prosedur ekspor yang dilakukan oleh CV. JOESOEV ART WOOD ?

### **C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

#### **1. Tujuan Penelitian**

- a. Mengetahui Prosedur ekspor yang dilakukan oleh CV. JOESOEVART WOOD.
- b. Mengetahui tingkat efisiensi penggunaan perantara dalam prosedur ekspor yang dilakukan oleh CV. JOESOEV ART WOOD.

#### **2. Kegunaan Penelitian**

##### **a. Bagi penulis**

Melalui penelitian ini penulis berharap dapat memahami secara baik prosedur ekspor kerajinan mebel yang dilakukan oleh CV . JOESOEV ART WOOD.

##### **b. Bagi perusahaan**

Memberikan masukan dan evaluasi bagi perusahaan dalam mengambil kebijaksanaan untuk meningkatkan aktivitas ekspor dan pengembangan usaha.

##### **c. Bagi mahasiswa dan pembaca lainnya.**

Merupakan tambahan referensi bacaan dan informasi khususnya bagi mahasiswa jurusan Manajemen Pemasaran yang sedang menyusun Tugas Akhir dengan pokok permasalahan yang sama.

### **D. Metode Penelitian**

Suatu penelitian pada dasarnya adalah bagian mencari, mendapatkan data untuk selanjutnya dilakukan penyusunan dalam bentuk laporan hasil



penelitian. Supaya dapat berjalan dengan lancar serta hasilnya dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah, maka diperlukan metodologi penelitian.

Metodologi penelitian mengemukakan secara tertulis tata kerja dari suatu penelitian.

#### 1. Ruang Lingkup Penelitian

Lokasi penelitian berada di perusahaan CV. JOESOEV ART WOOD tepatnya di Jl. Songgolangit No. 12 Gentan, Baki, Sukoharjo.

#### 2. Sumber Data

Menggunakan data sekunder. Data-data yang digunakan diperoleh dari sumber lain yang berkaitan dengan penelitian yaitu diperoleh dari buku, hasil seminar, maupun dari sumber bacaan lain.

#### 3. Jenis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis data :

##### a. Data kualitatif

Yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk kata, kalimat dan gambar.

Data ini digunakan untuk mengetahui hal-hal yang berhubungan dengan pelaksanaan prosedur ekspor.

##### b. Data kuantitatif

Yaitu data yang berbentuk angka-angka.

Data ini dipergunakan untuk menghitung tingkat efisiensi penggunaan perantara.

#### 4. Metode pengumpulan data

##### a. *Interview* / wawancara

Disini peneliti bertatap muka secara langsung baik dengan pemilik perusahaan maupun karyawan perusahaan tersebut dengan mengadakan tanya jawab.

##### b. Studi pustaka

Memperoleh data-data dari buku literature dan sumber lain yang ada kaitannya dengan penelitian ini, buku-buku tentang Prosedur Ekspor dan Manajemen.

#### 5. Tehnik Penganalisaan Data

Dalam menganalisa data, penulis menggunakan analisis deskripsi. yaitu Metode analisa data dengan cara memberikan gambaran, penjelasan, pengelompokan data atau memilih-milih data kemudian dibandingkan dengan teori yang digunakan untuk memecahkan masalah. Untuk mengetahuinya dapat menggunakan rumus efisiensi, yaitu:

$$E = \frac{\text{Biaya Distribusi}}{\text{Volume penjualan}} \times 100\%$$

(*The Liang Gie*, 1981 : 26 dalam Nanang Priyo Sambodo :39 )

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pengertian Pemasaran**

Pemasaran memiliki peranan yang sangat penting dalam kegiatan ekonomi. Pemasaran merupakan fungsi dari perusahaan yang bertugas menentukan pelanggan sasaran serta menentukan cara yang terbaik untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen secara kompetitif.

Banyak definisi tentang pengertian pemasaran, adapun dibawah ini adalah pendapat dari beberapa ahli tentang pengertian pemasaran, antara lain:

1. Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang dilakukan seseorang atau kelompok untuk memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui pembuatan dan pertukaran produk dan nilai dengan pihak lain (Philip Kotler, 1997:8).
2. Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan penetapan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial (William J Stanton, 1999:5).

Dari beberapa definisi tersebut dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa pemasaran bukan hanya sekedar kegiatan menawarkan barang atau jasa, akan tetapi lebih berarti sebagai suatu kesatuan kegiatan atau hasil interaksi dari beberapa kegiatan yang menekankan bagaimana cara menjual suatu produk guna memenuhi target penjualan yang telah ditetapkan.

## **B. Sifat-sifat Saluran Pemasaran**

Kebanyakan produsen berkerjasama dengan perantara pemasaran untuk menyalurkan produk-produk mereka kepasar. Para perantara membentuk saluran distribusi, yang pada umumnya ada 2 saluran distribusi yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung.

1. Saluran distribusi langsung yaitu : Produsen menjual barang-barangnya langsung kepada konsumen akhir.
2. Saluran distribusi tidak langsung yaitu : Penyaluran barang-barang dari produsen ke konsumen akhir melalui perantara.

Ada beberapa alasan mengapa produsen cenderung menggunakan saluran distribusi tidak langsung :

1. Banyak produsen kekurangan sumber keuangan untuk melaksanakan pemasaran langsung.
2. Pemasaran langsung akan menuntut banyak produsen untuk menjadi perantara bagi produk komplementer dari produsen yang lain untuk mencapai ekonomi distribusi masal.
3. Produsen yang mampu membentuk saluran pemasaran sendiri seringkali bisa mendapatkan keuntungan yang lebih besar dengan cara meningkatkan investasi dalam bisnis pokoknya.
4. Penggunaan perantara akan sangat mengurangi pekerjaan perusahaan sehingga bisa mencapai efisiensi sangat tinggi dalam membuat barang hingga banyak tersedia dan bisa memenuhi pasar sasaran.

### **C. Pengertian Prosedur Ekspor**

#### **1. Pengertian Prosedur**

Menurut Moekijjat (1984:475) “Prosedur adalah serangkaian tugas-tugas yang saling berhubungan yang merupakan urutan menurut waktu dan cara-cara tertentu untuk melaksanakan pekerjaan yang harus diselesaikan”

#### **2. Pengertian Ekspor**

Menurut Amir MS (1990:90)

“Ekspor adalah menjual barang-barang kepada konsumen diluar negeri atau di luar batas negara kita.”

Menurut PPEI (2001)

“Ekspor adalah kegiatan mengeluarkan barang dari daerah pabean Indonesia.”

Menurut Jeff Madura (2001:183)

“Ekspor adalah penjualan barang dan jasa kepada pembeli yang berdomisili di negara lain. “Sedangkan menurut Ball dan Culloch (2000:91) “Mengekspor adalah menjual beberapa produksi reguler dalam negeri ke luar negeri.”

Dari beberapa pengertian diatas, maka penulis dapat menarik kesimpulan yang dimaksud dengan Prosedur ekspor adalah tahap atau metode yang dilakukan oleh perusahaan yang bergerak dibidang ekspor mulai dari pembuatan dokumen-dokumen ekspor sampai dengan barang tersebut sampai ke negara tujuan.

#### **D. Pihak-pihak yang Terkait dalam Ekspor-impor**

##### **1. Eksportir**

Orang atau badan usaha yang melakukan kegiatan ekspor.

Eksportir terdiri dari:

##### **a. Produsen eksportir**

Para produsen yang sebagian besar hasil produksinya memang diperuntukkan pasar luar negeri yang ekspornya diurus sendiri oleh produsen bersangkutan.

##### **b. *Confirming house***

*Confirming house* adalah perusahaan setempat yang didirikan sesuai dengan perundang-undangan dan hukum setempat tapi bekerjasama untuk dan atas perintah kantor induknya yang berada di luar negeri.

##### **c. Pedagang ekspor**

Pedagang ekspor adalah badan usaha yang diberi izin dan diperkenannya melaksanakan ekspor komoditi yang dicantumkan dalam surat izin yang diberikan.

##### **d. Agen ekspor**

Agen ekspor terjadi bila hubungan antara pedagang ekspor dengan produsen tidak hanya sebagai rekan biasa tapi sudah meningkat dengan suatu ikatan perjanjian keagenan.

##### **e. Wisma ekspor**

Wisma dagang adalah suatu perusahaan ekspor impor yang besar dan dapat mengekspor aneka komoditi dan mempunyai jaringan

pemasaran kantor perwakilan di pusat-pusat perdagangan dunia dan mendapat fasilitas tertentu dari pemerintah.

f. Importir

Orang atau badan usaha yang mendatangkan barang dari luar negeri.

g. Pengerajin dan *Suplier*

Pengerajin disini merupakan pemasok mebel rotan setengah jadi kepada perusahaan yang biasanya berasal dari daerah sekitar pabrik atau luar pabrik.

h. Bank

Bank sebagai fasilitator antara eksportir dan importir dalam pembayaran barang yang dikirim oleh eksportir.

i. Bea dan Cukai

Merupakan instansi pemerintah yang menerima kelengkapan dokumen ekspor dan memberi izin pengapalan barang. Dokumen yang diterbitkan oleh badan bea dan cukai adalah izin muat barang.

j. Departemen perdagangan dan perindustrian (Deperindag)

Merupakan instansi pemerintahan yang mengeluarkan peraturan tentang ekspor yang dilakukan oleh para eksportir dokumen yang diterbitkan adalah *Certificate of Origin* atau surat keterangan asal dari produk yang diekspor.

k. Ekspedisi muatan kapal laut (EMKL) dan Pengusaha pengurusan jasa kepabeanan (PPJK).

Berdasarkan keputusan menteri keuangan No 701/KMK. 05/1996 tanggal 24 Desember 1996 tentang badan usaha yang membantu dalam pemesanan ruang kapal, memberi tahu jadwal keberangkatan dan kedatangan kapal, menyelesaikan pembayaran bea keluar barang ekspor serta mengurus segala perizinan menyangkut barang ekspor.

*l. Surveyour*

Melaksanakan sterilisasi container agar barang ekspor terhindar dari jasa renik yang dapat merusak barang ekspor selama perjalanan.

#### **E. Beberapa cara ekspor**

Dalam melaksanakan ekspor ke luar negeri dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain sebagai berikut:

1. Ekspor biasa

Dalam hal ini barang yang akan dikirim keluar negeri sesuai dengan peraturan umum yang berlaku, yang ditujukan kepada pembeli di luar negeri untuk memenuhi suatu transaksi yang sebelumnya sudah diadakan dengan importir di luar negeri.

2. Barter

Pengiriman barang-barang ke luar negeri ditukarkan langsung dengan barang yang dibutuhkan dalam negeri. Dalam hal ini berarti pengiriman barang, tidak menerima pembayaran dalam mata uang asing tetapi dalam



bentuk barang yang dapat dimulai dalam negeri untuk mendapatkan kembali pembayaran dalam bentuk mata uang rupiah.

### 3. Konsinyasi

Pengiriman barang luar negeri untuk dijual, sedangkan hasilnya diperlakukan sama dengan hasil ekspor biasa.

### 4. *Package deal*

Perjanjian perdagangan dengan negara lain yang menerapkan sejumlah barang yang akan diekspor ke negara lain dan sebaliknya dari negara itu akan diimpor sejumlah barang yang dihasilkan negara tersebut yang kiranya membutuhkan.

### 5. Penyelundupan

Di negara manapun hampir selalu ada yang dilakukan oleh badan-badan usaha maupun perorangan dimana barang dimasukkan kesuatu negara tanpa melalui bea cukai ataupun pengawasan dari pihak yang terkait.

## **F. Dokumen-dokumen yang diperlukan**

### 1. *Invoice*

Dokumen yang berisikan nota perincian keterangan barang-barang yang dijual dan harga barang-barang serta nama buyer, nama pelabuhan asal dan tujuan.

### 2. *Packing list*

Dokumen yang berisi tentang daftar rincian yang sesuai dengan dokumen *invoice* dan dokumen yang menjelaskan daftar barang yang dikirim.

### 3. *Bill of lading*

Dokumen yang digunakan perusahaan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan ke pihak perusahaan jasa angkutan umum. Umumnya disebut dokumen yang menerangkan bahwa barang yang akan dikirim telah masuk kapal.

### 4. Pemberitahuan ekspor barang

Berisi tentang jenis barang yang diekspor, cara perdagangan pembayaran dan data pemberitahuan lainnya antara lain nama dan alamat eksportir maupun importir, cara pegangkutan pelabuhan asal dan tujuan.

### 5. *Certificate of Origin (COO)*

Dokumen yang berisikan keterangan negara asal suatu barang, dokumen dikeluarkan oleh instansi departemen perindustrian dan perdagangan.

### 6. *Certificate of Fumigation*

Dokumen yang berisikan pemberitahuan bahwa barang-barang sudah terhindar dari hama dan jasa renik yang dapat merusak barang ekspor.

## **G. Cara Pembayaran Ekspor**

### 1. *Letter of Credit (L/C)*

Surat kredit yang dikeluarkan oleh bank atas permintaan importir untuk memberikan hak kepada eksportir menarik wesel atau sejumlah uang atas importir.

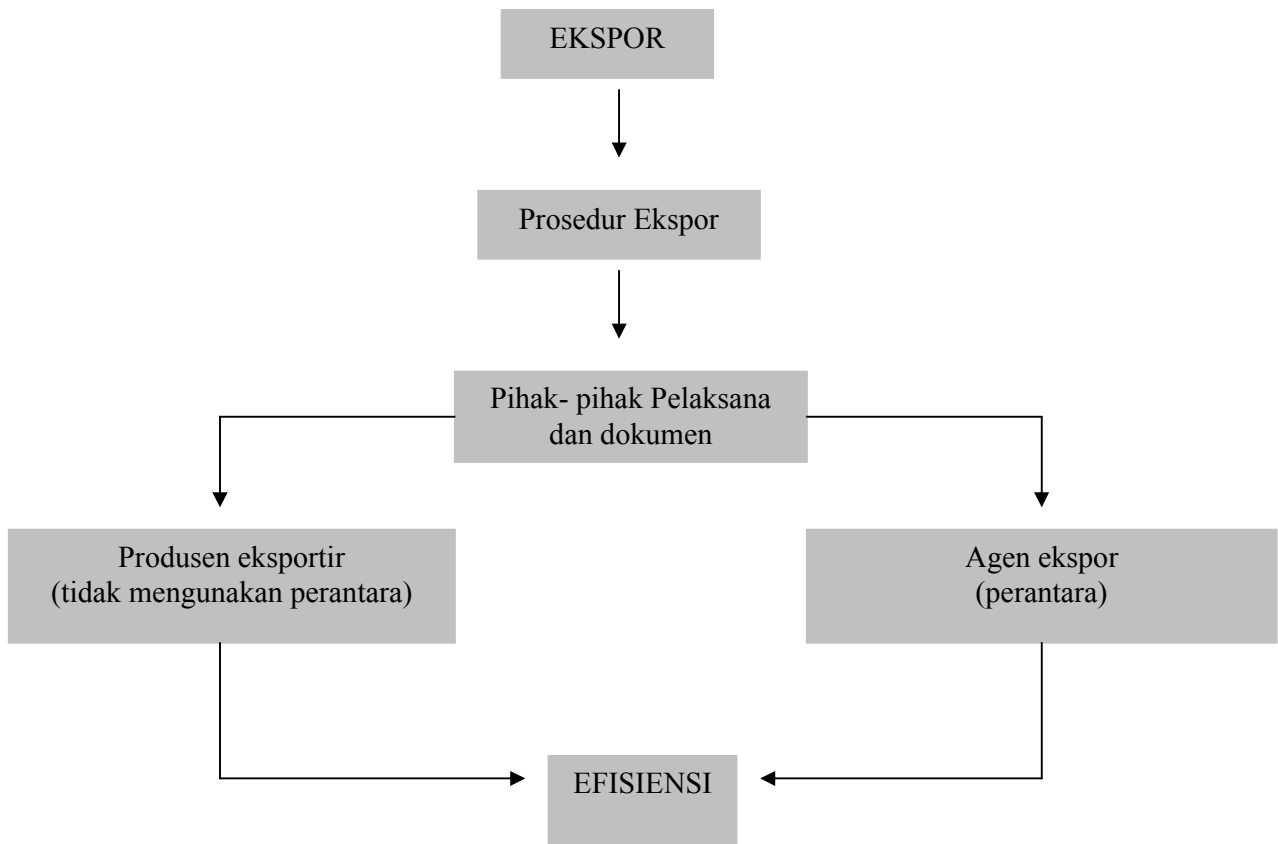
## 2. *Telegraphic Transfer* (TT)

Sistem pembayaran yang dilakukan melalui transfer lewat bank yang dilakukan importir kepada eksportir.

## **H. Tahap Pelaksanaan Ekspor**

1. Mencari informasi sumber barang
2. Permintaan harga pada pensuplai
3. Penawaran harga dari pensuplai
4. Penetapan pesanan
5. Kontrak ekspor impor
6. Pembukaan L/C
7. Persisipan pengeksporan
8. Pengapalan
9. Negoisasi Dokumen
10. Penerusan Dokumen
11. Pengeluaran barang
12. Penyerahan barang

## I. Kerangka Pemikiran



Dalam usahanya untuk mengekspor *CV.JOESOEV ART WOOD* harus melaksanakannya sesuai dengan prosedur ekspor yang telah ditetapkan, dalam pelaksanaan prosedur ekspor terdapat pihak-pihak yang terlibat dan dokumen yang dikeluarkan oleh masing-masing pihak agar produk yang diekspor tersebut menjadi sah atau bukan barang ilegal. Didalam pelaksanaan hasil produksi eksportir dapat menggunakan perantara dalam mengekspor barangnya dan bisa juga dengan tidak menggunakan perantara.

### BAB III

#### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN PEMBAHASAN

##### A. Gambaran Umum Perusahaan

###### 1. Sejarah Singkat Perusahaan

Perusahaan meubel *Joeseov Art Wood* pertama kali didirikan pada tahun 1994. Perusahaan tersebut didirikan dengan modal perorangan yakni oleh Ibu Mustaqimah. Beliau mendirikan usaha tersebut karena sebelumnya juga pernah bekerja pada sebuah perusahaan serupa tepatnya di The Permata Group, sebuah perusahaan meubel yang dimiliki oleh Mr. Philip dari Amerika Serikat. Keinginan untuk mendirikan usaha sendiri dimiliki oleh Ibu Mustaqimah dikarenakan beliau merasa dengan pengalaman serta relasi luas yang telah dimilikinya dapat dijadikan dasar untuk berdiri sendiri sebagai pengusaha meubel dan bersaing dengan perusahaan serupa lainnya.

Untuk pertama kalinya usaha ini memang tergolong kecil-kecilan, perusahaan *Joeseov Art Wood* kali pertama menerima pesanan berupa cermin sebanyak 500 unit dari sebuah *buyer* di Amerika yang telah lama dikenal. Dari hasil produksi yang pertama tersebut ternyata konsumen menyukainya dan tak lama kemudian pesananpun sedikit demi sedikit mengalami peningkatan, karena melihat perkembangan tersebut lantas perusahaan mulai berani membuka sebuah gerai di Bali tepatnya di Krobogan, Kuta. Dari situ banyak para *buyer* yang berdatangan untuk

melihat contoh produk dan akhirnya banyak yang tertarik untuk memesan produk-produk meubel dari *Joeseov Art wood*.

Semakin bertambah banyaknya *buyer*, perkembangan perusahaan pun semakin pesat dan sampai sekarang perusahaan yang lebih memantapkan usahanya sebagai eksportir tersebut telah menjadi salah satu perusahaan meubel terbesar yang ada di daerah Surakarta dan Sukoharjo, hal tersebut lebih diperkuat dengan telah diterimanya Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) bernomor 010/11.35/PM/VIII/2001 dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP) bernomor 113553606552 dari Departemen Perindustrian dan Perdagangan pemerintah setempat.

## 2. Lokasi Perusahaan

Dalam perkembangannya lokasi perusahaan *Joeseov Art wood* mengalami beberapa kali perpindahan. Untuk kali pertama sejak berdiri perusahaan berlokasi di daerah Mangkuyudan tepatnya di Jl. Semen Rante No. 15, setelah mengalami perkembangan tempat tersebut dianggap kurang luas hingga akhirnya perusahaan menyewa tempat di desa kuncen, Makamhaji dan di daerah Gumpang, di Gumpang perusahaan hanya mengontrak selama dua tahun saja sedangkan untuk Makamhaji tempat tersebut masih digunakan sampai sekarang. Disamping di Makamhaji sejak tahun 2000 Perusahaan telah mampu membeli sebuah tempat tepatnya di Jl. Songgolangit No. 12 Gentan Sukoharjo dan ditempat tersebut hingga saat ini dijadikan kantor pusat perusahaan *Joeseov Art Wood*.

Perusahaan didalam memilih lokasinya dipengaruhi oleh beberapa pertimbangan:

a. Lingkungan

Kesediaan masyarakat sekitar untuk menerima segala resiko baik itu positif maupun negatif dengan didirikannya perusahaan dikawasan tersebut.

b. Tenaga Kerja

Beberapa tenaga kerja mudah didapatkan dari daerah sekitarnya yaitu bagi masyarakat yang memenuhi syarat dan sesuai dengan yang dibutuhkan perusahaan.

c. Bahan Baku

Kemudahan dalam memperoleh bahan baku, karena sebagian besar bahan baku hanya diambil dari provinsi Jawa Tengah dan Jawa Timur.

d. Transportasi

Hal ini dimaksudkan bahwa perusahaan memperoleh kemudahan dalam arus pengangkutan bahan baku maupun pemasaran hasil produksinya, karena lokasi perusahaan berada ditempat yang strategis yaitu tepat ditepi jalan sehingga hal tersebut memudahkan dalam akses keperusahaan.

e. Sarana Prasarana lainnya

Prasarana lain dijadikan dasar pertimbangan dalam memilih lokasi perusahaan karena hal tersebut menyangkut masalah pemenuhan kebutuhan akan air, listrik maupun sambungan telepon.

Berdasarkan beberapa pertimbangan tersebut diatas maka perusahaan memilih untuk menggunakan lokasi yang berada di Jl. Songgolangit No. 12 Gentan Sukoharjo sebagai kantor pusatnya.

### 3. Tujuan Pendirian Perusahaan

Didalam mendirikan suatu perusahaan pada hakekatnya ada tujuan-tujuan tertentu yang hendak dicapai. Begitu pula *Joesoev Art Wood* dalam menjalankan usahanya ada beberapa tujuan yang telah ditetapkan, diantaranya:

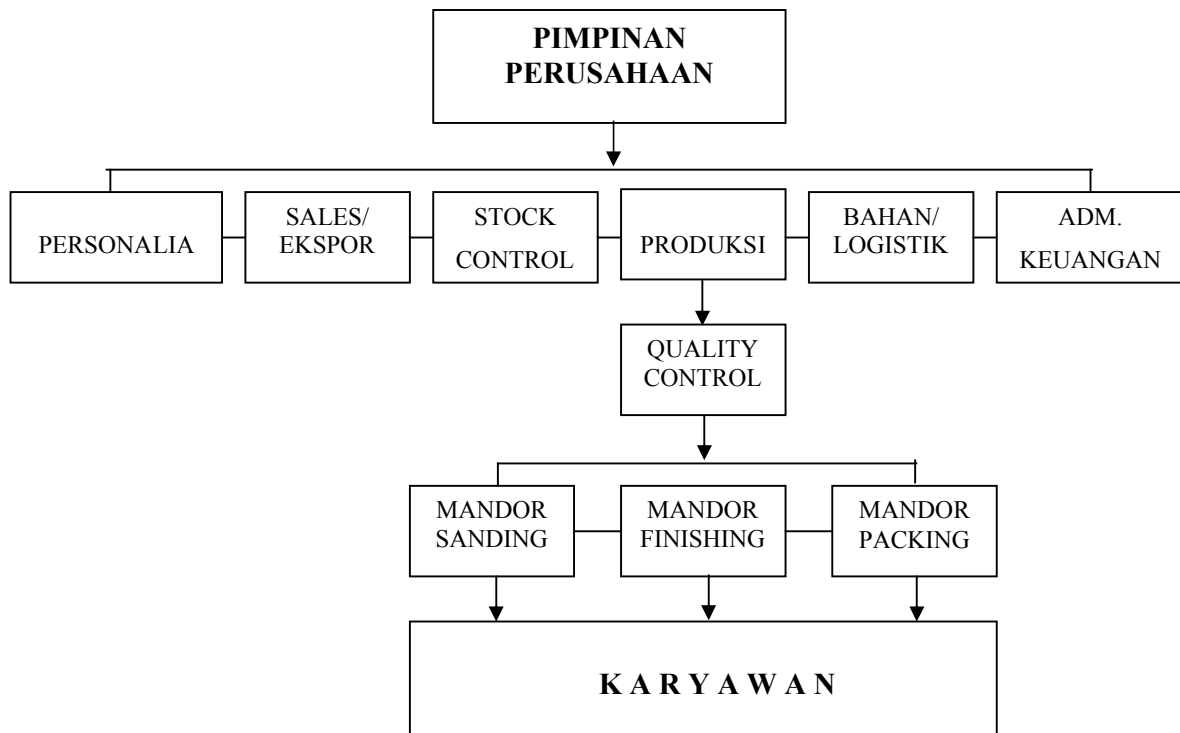
- a. Memperoleh keuntungan yang maksimum.
- b. Mengurangi tingkat pengangguran dengan menciptakan lapangan kerja.
- c. Menciptakan tenaga kerja yang profesional, berdedikasi tinggi dan mau bekerja keras.
- d. Ikut berpartisipasi dalam perdagangan global dengan menawarkan berbagai produk berkualitas tinggi.
- e. Ikut serta dalam mendorong perkembangan ekonomi di Indonesia.

### 4. Struktur Organisasi Perusahaan

#### a. Struktur Organisasi Perusahaan *Joesoev Art Wood*

Struktur organisasi dibuat untuk membedakan tingkatan tugas dan wewenang tiap-tiap bagian.





Gambar 3. 1  
Struktur Organisasi Perusahaan *Joesoev Art Wood*

Dalam suatu struktur organisasi perusahaan pada dasarnya setiap bagian mempunyai tugas dan wewenang yang berbeda-beda, begitu pula yang terdapat pada perusahaan *Joesoev Art Wood* tugas dan wewenang pada setiap bagiannya adalah sebagai berikut:

#### 1. Pimpinan Perusahaan

Sebagai pimpinan yang merangkap sebagai pemilik perusahaan mempunyai tanggung jawab:

- a. Memimpin dan mengawasi jalannya perusahaan serta bertanggung jawab terhadap kelangsungan hidup perusahaan.

- b. Merencanakan dan menerapkan kebijakan–kebijakan perusahaan.
- c. Memberikan pengarahan kepada bawahannya.

## 2. Personalia

Tugas dan wewenang bagian personalia adalah sebagai berikut:

- a. Menyeleksi calon karyawan sesuai dengan kualifikasi yang dibutuhkan perusahaan.
- b. Menempatkan personel/karyawan sesuai dengan keahliannya.
- c. Mengarsip atau mendata semua karyawan yang ada dalam perusahaan.
- d. Melakukan pendekatan terhadap karyawan yang sedang menghadapi masalah.

## 3. Sales/Ekspor

Tugas dan wewenang bagian sales/ekspor antara lain:

- a. Menerima dan melayani pesanan yang datang dari para buyer.
- b. Menyiapkan dokumen–dokumen ekspor.
- c. Melakukan persyaratan–persyaratan ekspor seperti fumigasi dan lain sebagainya.
- d. Bertugas sebagai perantara dalam menjalin hubungan baik dengan para *buyer* lewat berbagai media ( *Customer Service* ).

## 4. Stock Control

Tugas dan wewenang dari bagian ini antara lain:

- a. Mengontrol persediaan bahan baku digudang.

- b. Mencatat keluar masuknya barang dari dan ke gudang baik bahan baku, produk dari *supplier*, produk yang lolos *quality control* dan lain sebagainya.
- c. Mengecek alat dan fasilitas agar tetap terawat dan aman sehingga selalu siap untuk digunakan.

## 5. Produksi

Bagian produksi mempunyai tugas dan wewenang:

- a. Membuat mal/master yang digunakan dalam proses produksi massal.
- b. Melakukan perencanaan kebutuhan dan jadwal produksi.
- c. Menghitung semua kebutuhan produksi.
- d. Membuat terobosan dan inovasi produk.
- e. Mengawasi jalannya proses produksi.
- f. Melakukan pengendalian penggunaan bahan baku dan bahan penolong.

## 6. Logistik/Pembahanan

Bagian ini mempunyai tugas dan wewenang sebagai berikut:

- a. Melakukan pembelian kebutuhan untuk produksi.
- b. Mengawasi atau mengontrol persediaan bahan-bahan untuk produksi.
- c. Melaporkan dan menyerahkan barang yang telah dibeli ke bagian-bagian yang terkait.

#### 7. Administrasi Keuangan/Akuntansi

Tugas dan wewenang dari bagian ini adalah:

- a. Merencanakan keuangan perusahaan.
- b. Melakukan pembayaran kas termasuk gaji, pembelian kebutuhan produksi dan biaya pengiriman.
- c. Membuat laporan keuangan.
- d. Melakukan fungsi pengarsipan.
- e. Membantu tugas administrasi bagian yang lain.

#### 8. *Quality Control*

Bagian ini mempunyai tugas dan wewenang sebagai berikut:

- a. Melakukan pengawasan terhadap kualitas maupun kuantitas produk yang dihasilkan.
- b. Melakukan pengawasan dan menjaga agar barang yang ada digudang dalam kondisi aman dan terawat.

#### 9. Mandor *Sanding*

Bagian ini mempunyai tugas dan wewenang sebagai berikut:

- a. Menyiapkan alat-alat yang digunakan dalam proses *sanding*/pengamplasan.
- b. Mengawasi dan memberikan pengarahan kepada karyawan dalam melakukan proses *sanding*/pengamplasan.
- c. Mengontrol kualitas hasil *sanding*/amplasan.

#### 10. Mandor *Finishing*

Bagian ini mempunyai tugas dan wewenang sebagai berikut:

- a. Menyediakan alat maupun bahan yang diperlukan dalam proses *finishing*.
- b. Memimpin jalannya proses *finishing* produk yang dihasilkan.
- c. Mengawasi dan memberikan pengarahan kepada karyawan dalam melakukan proses *finishing*.

#### 11. Mandor *Packing*

Bagian ini mempunyai tugas dan wewenang sebagai berikut:

- a. Menyediakan alat maupun bahan yang diperlukan dalam proses *packing*.
- b. Mengawasi dan memberikan pengarahan kepada karyawan dalam melakukan proses *packing*.
- c. Memastikan bahwa barang yang di *packing* dalam keadaan baik dan aman.

#### 12. Karyawan

Tugas dan wewenang seorang karyawan antara lain:

- a. Melaksanakan perintah atasan.
- b. Bertanggung jawab terhadap bidang kerja masing – masing.
- c. Mematuhi kebijakan dan peraturan dalam perusahaan.

b. Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang terdapat pada perusahaan *Joeseov Art Wood* terdiri dari Karyawan tetap, karyawan harian dan karyawan borongan.

Tabel 3. 1  
Jumlah Tenaga Kerja

TENAGA KERJA	JUMLAH
Tenaga Borongan	40
Tenaga Harian	15
Tenaga Amplas	30
Staff kantor	24
<b>Total</b>	<b>109</b>

*Sumber: CV. Joeseov Art Wood*

c. Sistem pengupahan

Sistem pengupahan yang diterapkan pada perusahaan *Joeseov Art Wood* sangat bervariasi, tergantung pada setiap bagian masing-masing.

- 1) Tenaga Borongan, upah yang diterima berdasarkan hasil kerja mereka sehingga untuk jumlahnya tidak tentu.
- 2) Tenaga Amplas/Harian, upah yang diterima Rp. 70.000/minggu akan tetapi belum lama ini upah tenaga amplas/harian disesuaikan dengan UMR (Rp. 428.000).
- 3) Staff Kantor, upah diterima setiap bulan.

d. Hari dan Jam Kerja

Hari dan jam kerja yang diterapkan perusahaan *Joeseov Art wood* adalah sebagai berikut:

- 1) Senin – Jum'at      09.00 – 17.00
- 2) Sabtu              09.00 – 15.00

e. Jaminan Sosial

Selain gaji yang diterima setiap minggu/bulan, para karyawan mempunyai hak untuk mendapatkan jaminan sosial. Untuk memenuhi hak karyawannya perusahaan *Joesev Art Wood* memberikan jaminan berupa:

- 1) Jamsostek, jaminan tersebut meliputi jaminan kesehatan dan tunjangan hari tua bagi tenaga kerja.
- 2) Tunjangan Hari Raya, yaitu tunjangan yang diberikan setiap menjelang hari lebaran.

5. Kegiatan Produksi

a. Bahan baku

Bahan baku merupakan bahan yang proporsinya lebih dominan jika dibandingkan dengan bahan yang lain.

Bahan baku yang digunakan perusahaan *Joesev Art Wood* dalam memproduksi produknya antara lain:

- 1) Kayu Jati
- 2) Kayu Mahoni
- 3) Kayu Damar

b. Bahan penolong

Bahan penolong sifatnya hanya sebagai pelengkap atau melengkapi bahan baku dalam suatu produk.

Bahan penolong yang digunakan perusahaan *Joesev Art Wood* dalam berproduksi antara lain:

- 1) Handle (kuningan)
- 2) Engsel atau keper
- 3) Cat warna (paragon) dan Plitur
- 4) Pewarna (muda, medium dan tua)
- 5) Spirtus
- 6) Metanol
- 7) Paku

c. Peralatan yang digunakan

Adapun alat-alat yang digunakan perusahaan *Joeseov Art Wood* dalam berproduksi antara lain:

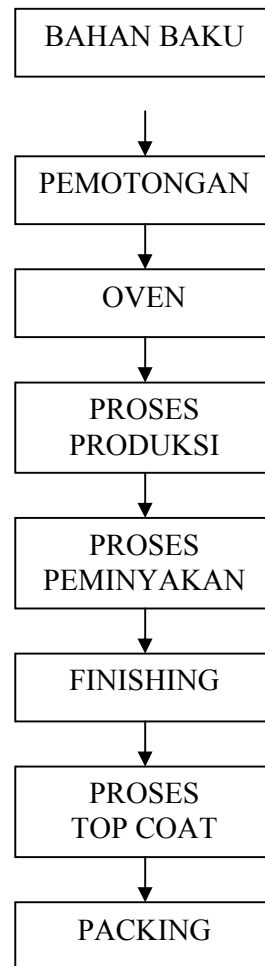
- 1) Gergaji mesin
- 2) Mesin pasah
- 3) Mesin amplas
- 4) Mesin oklok
- 5) Serkel
- 6) Bor
- 7) Oven

d. Proses Produksi

Dalam menghasilkan produk perusahaan *Joeseov Art Wood* tidak 100% memproduksi sendiri. Dalam memproduksi perusahaan *Joeseov Art wood* dapat dikategorikan menjadi dua bagian, yaitu:

- 1) Produksi sendiri 25%
- 2) Produksi luar 75%





Gambar 3. 2  
Skema Proses Produksi  
Perusahaan *Joesev Art Wood*

Dari skema diatas dapat dijelaskan bahwa dalam melakukan proses produksi perusahaan *Joesev Art Wood* melalui beberapa tahapan. Tahapan-tahapan tersebut antara lain:

- 1) Setelah perusahaan menerima pesanan dari *buyer* maka yang pertama kali dilakukan adalah menyediakan bahan-bahan yang

akan dipakai dalam proses produksi terutama bahan bakunya yaitu kayu baik jati, mahoni atau yang lainnya tergantung pesanan.

- 2) Setelah bahan bakunya tersedia maka langkah berikutnya adalah melakukan proses pemotongan/pengergajian. Dalam memotong kayu ini disesuaikan dengan ukuran yang dibutuhkan.
- 3) Seusai tahap pemotongan, kayu dimasukkan kedalam oven, proses pengovenan ini digunakan untuk mengurangi kadar air (MC) kayu tersebut. Kayu yang akan digunakan dalam proses produksi biasanya kadar air/MCnya adalah mencapai titik 14, dan untuk mencapai titik tersebut dibutuhkan waktu antara 7 sampai 10 hari.
- 4) Kayu yang telah selesai dioven dikirim kebagian produksi. Dibagian produksi kayu langsung dibuat mal/pola-pola sesuai bentuk yang akan dibuat dan baru kemudian dirakit.
- 5) Setelah selesai dibuat atau dirakit, produk-produk tersebut diminyaki. Dalam proses peminyakan ini dilakukan secara semprot maupun dengan poles menggunakan kuas dan minyak yang digunakan merupakan campuran antara minyak tanah dengan obat serangga (semisal *Baygon*), tujuan peminyakan ini adalah agar produk yang telah selesai dibuat tidak dimakan serangga atau hama pengerat.
- 6) Sehabis kayu diminyaki dan kering maka langkah selanjutnya adalah dilakukan pengamplasan. Dalam mengamplas ini bukan

hanya menghaluskan permukaan kayu akan tetapi juga menutupi lubang-lubang yang terdapat pada kayu dengan dempul.

- 7) Setelah produk yang dibuat benar-benar halus maka tahap berikutnya proses *finishing*. Dalam proses *finishing* ini yang dilakukan adalah pemberian warna pada produk sesuai dengan permintaan pemesan, sedangkan prosesnya dapat digolongkan menjadi dua jenis yaitu:

- a) *Finishing* dengan pemberian cat berwarna.

Sebelum dilakukan pengecatan produk-produk di PK rata pada seluruh bagiannya lalu dijemur hingga benar-benar kering, setelah kering dilakukan pengamplasan ulang baru kemudian diberi cat dasar warna putih hingga rata kemudian dijemur lagi hingga kering. Setelah kering baru dilakukan proses pewarnaan dengan cat, untuk warnanya tergantung pada pesanan dan biasanya perusahaan *Joeseov Art Wood* menggunakan cat berlabel *paragon* sedangkan untuk memperoleh hasil pewarnaan yang bagus proses pengecatan dilakukan berulang-ulang 2-3 hari dan secara *hand polish*

- b) *Finishing* dengan pewarnaan natural

Untuk pewarnaan natural sebelum diberi warna produk tidak di PK terlebih dahulu akan tetapi langsung diberiakan dasaran dengan selak bening (plitur murni) rata pada seluruh bagian kemudian jemur hingga kering, setelah itu diampelas

lagi 2-4 kali baru kemudian diberi warna natural dengan selak yang berwarna (biasanya coklat muda, medium atau tua).

Apabila proses pewarnaan telah selesai maka langkah selanjutnya yaitu pemasangan *handle*, engsel dan lain sebagainya untuk produk-produk yang menggunakan.

- 8) Untuk lebih menyempurnakan hasil *finishing* maka langkah selanjutnya adalah proses *Top Coat* yaitu memberikan sejenis cairan dengan cara disemprotkan atau diguyurkan secara berulang-ulang dengan tujuan untuk meratakan warna cat dan selain itu untuk melindungi kayu dari jamur. Setelah kering kemudian di semir (*weak*), ini untuk memberikan hasil yang lebih baik dan lebih mengkilap.
- 9) Langkah yang terakhir adalah *packing*, yaitu membungkus produk yang sudah jadi dengan kardus (*single fish*) hal ini bertujuan untuk melindungi produk dari benturan atau gesekan dengan benda lain. Setelah itu baru produk siap dikirim.

e. Kapasitas produksi

- 1) 16 x 40' kontainer ukuran besar/bulan.
- 2) 2 x 20' kontainer ukuran kecil /bulan.

f. Spesifikasi barang yang diproduksi

- 1) Furniture luar ruang
- 2) Furniture dalam ruan

## 6. Kegiatan Pemasaran

### a. Cara penjualan

Dalam memasarkan produknya, perusahaan *Joesoev Art Wood* menggunakan beberapa sistem yaitu:

#### 1) Penjualan Tunai

Penjualan dengan sistem ini proses pembayarannya semua dilakukan pada saat melakukan transaksi, sehingga perusahaan tinggal mengirimkan produk yang telah dibayar.

#### 2) Penjualan dengan sistem uang muka

Penjualan dengan sistem ini proses pembayarannya yaitu 50% dibayar pada saat memesan dan untuk yang 50% dibayar saat barang sudah sampai pada pemesan.

### b. Daerah Pemasaran

Perusahaan meubel *Joesoev Art Wood* sejak berdirinya memang lebih condong sebagai perusahaan eksportir oleh karena itu para pembeli dan daerah pemasaran untuk produk dari perusahaan *Joesoev Art Wood* berada di luar negeri, diantaranya:

#### 1) Amerika Serikat

Untuk di Amerika meliputi: Dallas, Boston, Atalanta, Miami, Los Angeles, Carlote dan Sacramento.

#### 2) Australia

Untuk di Australia meliputi: Brisbane, Sydne, Melbourne, Adelaide dan Aucland.

3) Spanyol

Untuk di Spanyol Meliputi: Valencia, Bilbao dan Ibiza

4) Inggris

Di Inggris hanya di Briton.

5) Belanda

Di Belanda hanya di Rotterdam.

6) Afrika Selatan

Di Afrika selatan hanya di Gleenstantia

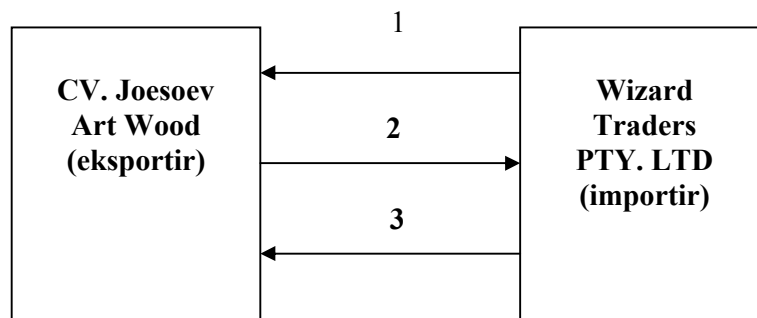
## B. Analisis dan Pembahasan

### 1. Prosedur ekspor yang dilakukan oleh *CV. Joesoev Art Wood*

Untuk melaksanakan proses ekspor, perusahaan melalui beberapa prosedur yang secara garis besar terbagi menjadi tiga. Prosedur pelaksanaan ekspor yang dilalui oleh *CV. Joesoev Art Wood* yaitu :

#### a. Proses terjadinya kontrak dagang

Sebelum ekspor terlaksana akan didahului dengan korespondensi antara eksportir dan importir yang bertujuan untuk penawaran, negosiasi hingga terjadinya kontrak dagang. Proses terjadinya kontrak dagang (ekspor-impor) pada *CV. Joesoev Art Wood* dijelaskan sebagai berikut :



Gambar 3.3  
Proses terjadinya kontrak dagang

#### Keterangan

- 1) Wizard Traders PTY. LTD memberi Order ke *CV. Joesoev Art Wood*
- 2) *CV. Joesoev Art Wood* mengirim *Profoma Invoice* kepada *Customer/pelanggan* (Pemberian harga dan Kubikasi).

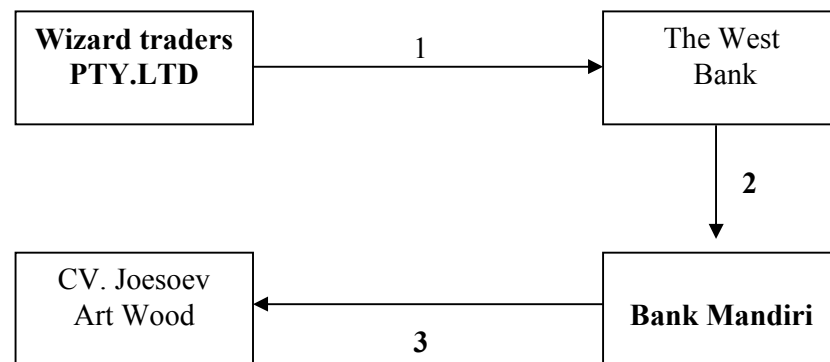
- 3) *CV. Joesoev Art Wood* menerima uang muka atau tanda jadi (*Received Down Payment*) dari Importir.

Setelah menerima uang muka kemudian *CV. Joesoev Art Wood* mulai mengerjakan/memproses pesanan barang.

b. Proses pembayaran TT (*Telegraphic Transfer*)

Sistem pembayaran ini adalah, apabila produk yang dipesan oleh importir sudah dikirim dan poembayaran dilakukan melalui transfer lewat Bank kepada Perusahaan *CV. Joesoev Art Wood*. Untuk barang yang dipesan *CV. Joesoev Art Wood* meminta pembayaran dimuka sebesar 50% dari

seluruh total harga barang yang dipesan. Proses tersebut dijelaskan sebagai berikut:



Gambar 3. 4  
Proses Pembayaran dengan  
TT (*Telegrafic Transfer*)



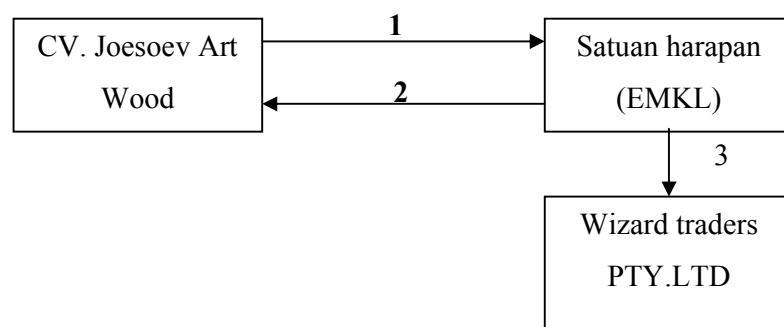
Keterangan

- 1) Wizard Traders. PTY.LTD menunjuk bank korespondensinya yaitu : The West Bank, untuk melakukan proses pembayaran
- 2) Kemudian The West Bank mentransfer uangnya ke Bank Korespondensi di Indonesia (Bank yang ditunjuk oleh CV. Joesoev Art Wood ) yaitu Bank Mandiri.
- 3) Setelah itu Bank Mandiri mengkreditkan ke rekening CV. Joesoev Art Wood.

c. Proses pengeksporan dan pengapalan

Setelah barang siap diekspor, langkah selanjutnya adalah mengirim barang ke negara tujuan. Proses pengiriman tersebut merupakan inti dari pelaksanaan ekspor, adapun tahap-tahapnya dijelaskan sebagai berikut:

Prosedur ekspor tanpa perantara agen, alurnya adalah sebagai berikut:

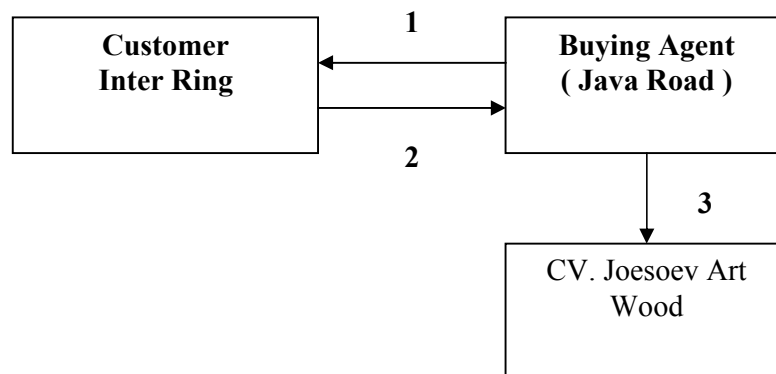


Gambar 3. 5  
Pengeksporan dan Pengapalan

Keterangan

- 1) *CV. Joesoev Art Wood* menyiapkan *Ready for export*, melakukan pemesanan tempat dengan perusahaan pelayaran. Satuan harapan (*EMKL*).
- 2) Perusahaan pelayaran tersebut menyerahkan Bukti Penerimaan Barang, Bukti Kontrak Angkutan bukti Pemilikan Barang dalam bentuk B/L pada *CV. Joesoev Art Wood*.
- 3) Perusahaan pelayaran tersebut mengangkut sampai pelabuhan tujuan dan menyerahkan kepada penerima barang (importir).

Prosedur ekspor dengan menggunakan perantara agen, alurnya adalah sebagai berikut:



Gambar 3.6  
Pengeksporan Barang melalui Perantara Agent.

Keterangan.

- 1) Buying Agent *Offering* (menawarkan produk/barang) ke *Customer*, dengan mengirimkan *Catalog* lengkap dengan *Price List*.

2) Setelah *Customer* menerima *Catalog* dan *Price List*, kemudian *Order* ke *Buying Agent*.

3) *Buying Agent Order* ke *CV. Joesoev Art Wood* dalam hal ini Pengurusan Dokumen-dokumen ekspor, Proses pembayaran, Proses pengeksportan dan pengapalan di laksanakan oleh *Buying Agent*, Yaitu *Java Road*.

## 2. Pihak-pihak pelaksana Ekspor dan Dokumen Ekspor

### a. Pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan Ekspor

#### 1) Eksportir

Disini *CV. Joesoev Art Wood* adalah pihak yang langsung mengekspor barang kepada importir yang kebanyakan berasal dari negara Australia, Amerika, Eropa.

#### 2) Bank

Bank berperan dalam menerima tranfer devisa dari importir dan merupakan pelaksana pembayaran yang dilakukan dengan *Telegrafic Transfer* (TT). Adapun jasa bank yang digunakan oleh *CV. Joesoev Art Wood* adalah Bank Mandiri, Bank BNI, dan Bank Niaga.

#### 3) Departemen perindustrian dan perdagangan

Sebagai instansi pemerintah yang mengeluarkan peraturan tentang ekspor yang dilakukan oleh perusahaan *CV. Joesoev Art Wood* dengan memberikan SIUP, TDP dan dokumen Surat Keterangan Asal.

4) Bea dan cukai

Merupakan instansi pemerintah yang menerima kelengkapan dokumen ekspor dan memberi izin pengapalan barang dalam hal ini *CV. Joesoev Art Wood* melaporkan kegiatannya kepada badan Bea dan Cukai yang berlokasi di Tanjung Mas Semarang

5) Ekspedisi muatan kapal laut

Badan usaha yang membantu perusahaan dalam hal pemesanan ruang kapal, memberi tahu jadwal keberangkatan dan kedatangan kapal dan lain sebagainya.

6) *Surveyor*

Merupakan badan yang melaksanakan sterilisasi kontainer agar barang ekspor terhindar dari jasad renik yang dapat merusak barang. Adapun jasa surveyor yang digunakan *CV. Joesoev Art Wood* adalah Prana Argentum Corporation.

3. Dokumen–dokumen Ekspor yang digunakan *CV. Joesoev Art Wood*

a. *Invoice*

Dokumen yang berisikan nota perincian keterangan barang-barang yang dijual dan harga barang serta nama dan alamat *buyer*, nama pelabuhan asal dan tujuan. Dokumen ini dibuat oleh *CV. Joesoev Art Wood*.

b. *Packing list*

Dokumen ini berisikan tentang daftar rincian yang sesuai dengan dokumen invoice dan dokumen yang menjelaskan tentang daftar barang yang akan dikirim.

c. *Bill of Lading (B / L)*

Dokumen yang digunakan perusahaan sebagai bukti pembayaran penyerahan barang dari perusahaan ke pihak perusahaan jasa angkutan umum. Umumnya disebut dokumen yang menerangkan bahwa barang yang akan dikirim telah masuk kapal.

d. Pemberitahuan Ekspor Barang

Berisi tentang jenis barang yang diekspor, cara perdagangan, cara pembayaran dan data-data pemberitahuan lainnya antara lain nama dan alamat eksportir maupun importir, cara pengangkutan pelabuhan asal dan tujuan.

e. *Certificate Of Origin (COO)*

Dokumen yang berisikan keterangan negara asal suatu barang. Dokumen ini dikeluarkan oleh instansi departemen perindustrian dan perdagangan.

f. *Certificate of Fumigation*

Dokumen yang berisikan pemberitahuan bahwa barang-barang dalam kontainer sudah terhindar dari hama atau jasad renik yang dapat merusak barang ekspor. Pihak yang mengeluarkan dokumen ini adalah Prana Argentum Corporation.

#### 4. Analisis penjualan, efesiensi penggunaan perantara dan tanpa perantara

Analisa ini digunakan untuk mengetahui besarnya presentase biaya penggunaan perantara dan tanpa perantara terhadap volume penjualan serta untuk mengetahui apakah biaya perantara yang ada sudah efesien atau belum.

Efesien adalah perbandingan terbalik antara input dan out put atau antara pengeluaran dan penghasilan atau antara ongkos dan kenikmatan yang dicapai (The Liang Gie, 1981: 26 dalam Nanang Priyo Sambodo : 39 )

Dari pengertian diatas maka diperoleh rumus efesiensi, yaitu:

$$Efisiensi = \frac{input}{output}$$

Keterangan :

Input : Biaya Distribusi

Output : Volume penjualan

Dalam hal ini pemecahan masalah akan di laksanakan dengan perhitungan per triwulan yaitu dari 2002 –2004 dengan bantuan tabel biaya iklan dan volume penjualan.

Perhitungan ini akan menghasilkan efisiensi dalam presentase, yaitu dikalikan dengan 100% sehingga akan diketahui efesiensi dalam presentase, yaitu dikalikan dengan 100% sehingga akan diketahui efesiensinya. Dari penjelasan tersebut akan ditarik rumus untuk efisiensi:

$$Efisiensi = \frac{input}{output} \times 100\%$$

Keterangan :

Input : Biaya Distribusi

Output : Volume penjualan

**Tabel 3.2**  
**Efisiensi biaya distribusi langsung / tanpa perantara terhadap volume penjualan tahun 2002 ( dalam rupiah )**

No	Bulan	Biaya Distribusi langsung	Volume penjualan	Tingkat Efisiensi dalam persen (%)
1	Januari	45.100.000	454.670.750	10 %
2	Februari	50.200.000	592.971.000	8,5 %
3	Maret	60.000.000	700.407.750	8,6 %
4	April	62.300.000	716.752.500	8,7 %
5	Mei	27.000.000	339.407.250	8,0 %
6	Juni	55.000.000	672.222.750	8,2 %
7	Juli	44.000.000	421.983.000	10,4 %
8	Agustus	51.000.000	614.796.250	8,3 %
9	September	48.000.000	524.484.575	9,2 %
10	Oktober	54.000.000	645.822.650	8,4 %
11	November	57.500.000	689.337.375	8,3 %
12	Desember	44.500.000	451.644.250	10 %

**Sumber** : CV. Joesoef Art Wood, setelah mengalami pengolahan data dalam presentase

**Tabel 3.3**  
**Efisiensi biaya distribusi tidak langsung / dengan perantara terhadap volume penjualan tahun 2002 ( dalam rupiah )**

No	Bulan	Biaya Distribusi tidak langsung	Volume penjualan	Tingkat Efisiensi dalam persen (%)
1	Januari	2.200.000	25.065.000	8,8 %
2	Februari	7.500.000	82.500.000	9,1 %
3	Maret	2.900.000	37.500.000	7,7 %
4	April	1.700.000	20.500.000	8,3 %
5	Mei	7.000.000	75.000.000	9,3 %
6	Juni	7.100.000	78.500.000	9,0 %
7	Juli	7.200.000	79.300.000	9,1 %
8	Agustus	9.000.000	94.200.000	9,6 %
9	September	3.000.000	30.315.000	10 %
10	Oktober	9.000.000	94.500.000	9,5 %
11	November	4.000.000	44.650.000	9,0 %
12	Desember	2.200.000	25.276.500	8,7 %

*Sumber : CV. Joesoef Art Wood, setelah mengalami pengolahan data dalam presentase*

**Tabel 3.4**  
**Efisiensi biaya distribusi langsung / tanpa perantara terhadap volume penjualan tahun 2003 ( dalam rupiah )**

No	Bulan	Biaya Distribusi langsung	Volume penjualan	Tingkat efisiensi dalam persen (%)
1	Januari	55.000.000	673.875.200	8,2 %
2	Februari	54.000.000	637.465.548	8,5 %
3	Maret	55.000.000	666.348.749	8,3 %
4	April	49.000.000	538.899.875	9,1 %
5	Mei	51.000.000	610.925.250	8,3 %
6	Juni	51.000.000	610.632.450	8,4 %
7	Juli	55.000.000	673.579.800	8,2 %
8	Agustus	44.000.000	451.245.200	9,8 %
9	September	66.000.000	787.152.084	8,4 %
10	Oktober	51.000.000	569.060.893	9,0 %
11	November	20.000.000	200.824.325	10 %
12	Desember	25.600.000	341.192.925	7,5 %

*Sumber : CV. Joesoef Art Wood, setelah mengalami pengolahan data dalam presentase*



**Tabel 3.5**  
**Efisiensi biaya distribusi tidak langsung / dengan perantara terhadap volume penjualan tahun 2003 ( dalam rupiah )**

No	Bulan	Biaya Distribusi tidak langsung	Volume penjualan	Tingkat Efisiensi dalam persen (%)
1	Januari	6.900.000	72.035.000	9,6 %
2	Februari	9.500.000	99.560.000	9,5 %
3	Maret	10.000.000	101.860.000	9,8 %
4	April	6000.000	69.057.000	8,7 %
5	Mei	8.500.000	89.075.000	9,5 %
6	Juni	6.000.000	60.022.500	10 %
7	Juli	10.100.000	105.065.000	9,6 %
8	Agustus	2.800.000	38.225.000	7,3 %
9	September	15.000.000	162.835.800	9,2 %
10	Oktober	4.000.000	47.165.075	8,5 %
11	November	2.000.000	25.851.500	7,7 %
12	Desember	2.000.000	25.050.000	8,0 %

*Sumber : CV. Joesoef Art Wood, setelah mengalami pengolahan data dalam presentase*

**Tabel 3.6**  
**Efisiensi biaya distribusi langsung / tanpa perantara terhadap volume penjualan tahun 2004 ( dalam rupiah )**

No	Bulan	Biaya Distribusi langsung	Volume penjualan	Tingkat Efisiensi dalam persen (%)
1	Januari	61.520.000	729.592.775	8,3 %
2	Februari	61.500.000	737.581.608	8,3 %
3	Maret	62.000.000	768.693.704	8,1 %
4	April	58.000.000	608.504.875	9,5 %
5	Mei	59.500.000	700.906.250	8,5 %
6	Juni	49.800.000	671.199.450	7,4 %
7	Juli	60.000.000	724.784.600	8,3 %
8	Agustus	45.100.000	455.067.600	10 %
9	September	72.000.000	975.000.000	7,4 %
10	Oktober	40.200.000	616.229.000	6,5 %
11	November	15.500.000	226.675.000	6,8 %
12	Desember	25.000.000	366.242.925	6,8 %

*Sumber : CV. Joesoef Art Wood, setelah mengalami pengolahan data dalam presentase*

**Tabel 3.7**  
**Efisiensi biaya distribusi tidak langsung / dengan perantara terhadap volume penjualan tahun 2004 ( dalam rupiah )**

No	Bulan	Biaya Distribusi tidak langsung	Volume penjualan	Tingkat Efisiensi dalam persen (%)
1	Januari	2.600.000	20.500.000	12,7 %
2	Februari	5.780.000	55.000.000	10,5 %
3	Maret	10.450.000	85.919.500	12,2 %
4	April	3.200.000	35.500.000	9,0 %
5	Mei	3.650.000	29.900.000	12,2 %
6	Juni	4.900.000	45.550.000	10,8 %
7	Juli	5.000.000	50.250.000	10 %
8	Agustus	4.050.000	40.000.000	10,1 %
9	September	9.500.000	78.900.500	12 %
10	Oktober	11.500.000	90.900.785	12,7 %
11	November	3.950.000	39.900.500	10 %
12	Desember	4.500.000	40.785.000	11 %

***Sumber :** CV. Joesoev Art Wood, setelah mengalami pengolahan data dalam presentase*

Dari perhitungan rumus efisiensi selama tiga tahun dengan menggunakan triwulan dapat diperoleh informasi sebagai berikut :

**Tahun 2002 :**

Presentase perbandingan tanpa menggunakan perantara terhadap volume penjualan pada triwulan I ditahun 2002, menunjukkan hasil : 8,9 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 155.300.000 dengan nilai volume penjualan Rp 1.748.049.500.

Pada triwulan II di tahun 2002, menunjukkan hasil : 8, 3% dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 143.000.000 dengan nilai volume penjualan Rp 1.728.382.825

Pada triwulan III di tahun 2002, menunjukkan hasil : 9,2 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 143.000.000 dengan nilai volume penjualan Rp 1.561.263.825

Pada triwulan IV di tahun 2002 menunjukkan hasil 8,7 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 156.000.000 dengan nilai volume penjualan Rp 1.786.804.275.

### **Tahun 2003**

Presentase perbandingan tanpa menggunakan perantara terhadap volume penjualan pada triwulan I ditahun 2003, menunjukkan hasil : 8,3 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 164.000.000 dengan nilai volume penjualan Rp 1.977.689.497

Pada triwulan II di tahun 2003, menunjukkan hasil : 8, 6% dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 151.000.000 dengan nilai volume penjualan Rp 1.760.457.575

Pada triwulan III di tahun 2003, menunjukkan hasil : 8,7 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 165.500.000 dengan nilai volume penjualan Rp 1.911.977.084

Pada triwulan IV di tahun 2003 menunjukkan hasil 8,7 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 9.600.000 dengan nilai volume penjualan Rp 1.111.078.143

**Tahun 2004**

Presentase perbandingan tanpa menggunakan perantara terhadap volume penjualan pada triwulan I ditahun 2004, menunjukkan hasil : 8,3 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 185.020.000 dengan nilai volume penjualan Rp 12.235.868.087

Pada triwulan II di tahun 2004, menunjukkan hasil : 8, 5% dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 167.300.000 dengan nilai volume penjualan Rp 1.980.610.575

Pada triwulan III di tahun 2004, menunjukkan hasil : 8,2 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 177.100.000 dengan nilai volume penjualan Rp 2.154.852.200

Pada triwulan IV di tahun 2004 menunjukkan hasil 6,7 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 80.700.000 dengan nilai volume penjualan Rp 1.209.146.925

Dari perhitungan rumus efisiensi selama tiga tahun dengan menggunakan triwulan dapat diperoleh informasi sebagai berikut :

**Tahun 2002 :**

Presentase perbandingan tanpa menggunakan perantara terhadap volume penjualan pada triwulan I ditahun 2002, menunjukkan hasil : 8,7 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 12.600.000 dengan nilai volume penjualan Rp 145.065.000

Pada triwulan II di tahun 2002, menunjukkan hasil : 9,1 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp15.800.000 dengan nilai volume penjualan Rp 1174.000.000

Pada triwulan III di tahun 2002, menunjukkan hasil : 9,4 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 19.200.000 dengan nilai volume penjualan Rp 203.815.000

Pada triwulan IV di tahun 2002 menunjukkan hasil 8,7 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 156.000.000 dengan nilai volume penjualan Rp 1.786.804.275.

### **Tahun 2003**

Presentase perbandingan tanpa menggunakan perantara terhadap volume penjualan pada triwulan I ditahun 2003, menunjukkan hasil : 9,7 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 26.400.000 dengan nilai volume penjualan Rp 273.455.000

Pada triwulan II di tahun 2003, menunjukkan hasil : 9,4 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 20,500.000 dengan nilai volume penjualan Rp 218,154,500

Pada triwulan III di tahun 2003, menunjukkan hasil : 9,1 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 27.900.000 dengan nilai volume penjualan Rp 306.125.800

Pada triwulan IV di tahun 2003 menunjukkan hasil 8,2 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 8.000.000 dengan nilai volume penjualan Rp 98.066.575

#### **Tahun 2004**

Presentase perbandingan tanpa menggunakan perantara terhadap volume penjualan pada triwulan I ditahun 2004, menunjukkan hasil : 11,7 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 18.830.000 dengan nilai volume penjualan Rp 161.419.500

Pada triwulan II di tahun 2004, menunjukkan hasil : 10,6 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 11.750.000 dengan nilai volume penjualan Rp 110.950.000

Pada triwulan III di tahun 2004, menunjukkan hasil : 11 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 18.550.000 dengan nilai volume penjualan Rp 169.150.500

Pada triwulan IV di tahun 2004 menunjukkan hasil 11,6 % dengan perincian nilai biaya tanpa menggunakan perantara sebesar Rp 19.950.000 dengan nilai volume penjualan Rp 1.171.586.285

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 3.8 dan tabel 3.9

**Tabel 3.8**  
**Biaya tanpa perantara**

Tahun	Triwulan	Presentase perbandingan biaya tanpa perantara terhadap volume penjualan
2002	I	8,9 %
	II	8,3 %
	III	9,2 %
	IV	8,7 %
		35,1%
2003	I	8,3 %
	II	8,6 %
	III	8,7 %
	IV	8,7 %
		34,3%
2004	I	8,3 %
	II	8,5 %
	III	8,2 %
	IV	6,7 %
		31,7%

**Tabel 3. 9**  
**Biaya Penggunaan Perantara**

Tahun	Triwulan	Presentase perbandingan biaya tanpa perantara terhadap volume penjualan
2002	I	8,7 %
	II	9,1 %
	III	9,4 %
	IV	9,2 %
		36,4%
2003	I	9,7 %
	II	9,4 %
	III	9,1 %
	IV	8,2 %
		36,4%
2004	I	11,7 %
	II	10,6 %
	III	11 %
	IV	11,6 %
		44,9%

Berdasarkan tabel 3. 8 dan tabel 3. 9 dapat diketahui penggunaan biaya dalam menyalurkan barang, lebih efisien tanpa menggunakan perantara hal tersebut dapat dilihat dari perincian biaya penjualan beserta presentase perbandingan biaya tanpa perantara terhadap volume penjualan yang menunjukkan nilai presentase yang lebih kecil dimana pada tahun 2002 berkisar antara 8,3 % - 9,2 % tahun 2003 berkisar antara 8,3 % - 8,7 %. Dan tahun 2004 berkisar antara 6,7 % - 8,5 %.



## **BAB IV**

### **PENUTUP**

Berdasarkan hasil penelitian pada *CV. JOESOEV ART WOOD* di Gentan Sukoharjo dan berdasarkan perhitungan, maka penulisan menyimpulkan dan mengajukan beberapa saran yang sekiranya dapat berguna untuk pengambilan kebijakan mengenai penggunaan prosedur ekspor dan penerapan penggunaan perantara dalam penyaluran barang di *CV. JOESOEV ART WOOD*. Adapun kesimpulan dan saran sebagai berikut :

#### **A. Kesimpulan**

1. Untuk melaksanakan proses ekspor, perusahaan melalui beberapa prosedur yang secara garis besar terbagi menjadi 3. prosedur pelaksanaan ekspor yang dilalui oleh *CV. JOESOEV ART WOOD* yaitu:
  - a. Proses terjadinya kontrak dagang
  - b. Proses pembayaran
  - c. Proses pengeksportan dan pengapalan
2. Total presentase perbandingan biaya tanpa perantara terhadap volume penjualan di tahun 2002, sebesar : 35,1%. Kemudian pada tahun 2003 total presentase perbandingan biaya tanpa perantara terhadap volume penjualan, sebesar : 34,3%. Sedangkan pada tahun 2004 total presentase perbandingan biaya tanpa perantara terhadap volume penjualan, sebesar : 31,7%. Pada penyaluran barang tanpa perantara dari tahun 2002-2004

dapat disimpulkan bahwa pengguna biaya ini sangat efisien. Hal ini dapat dilihat pada hasil presentase tiap tahun yang menurun.

Sedangkan total presentase perbandingan biaya menggunakan perantara terhadap volume penjualan di tahun 2002, sebesar : 36,4%. Kemudian pada tahun 2003, total presentase perbandingan biaya menggunakan perantara terhadap volume penjualan, sebesar : 36,4% dan pada tahun 2004 total presentase perbandingan menggunakan perantara terhadap volume penjualan sebesar : 44,9%.

Pada penyaluran barang dengan menggunakan perantara dari tahun 2002 – 2004, dapat disimpulkan bahwa penggunaan biaya ini tidak efisien, hal ini dapat dilihat pada hasil presentase tiap tahun mengalami kenaikan.

Dari keterangan di atas dapat disimpulkan bahwa Penyaluran barang tanpa menggunakan Perantara lebih efisien.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil kesimpulan tentang efisiensi penggunaan perantara dalam Prosedur Ekspor Mebel *CV. JOESOEV ART WOOD* maka penulis memberikan saran sebagai berikut :

1. Untuk Prosedur ekspor yang dilakukan oleh perusahaan *CV. JOESOEV ART WOOD* sudah bagus tetapi dalam hal proses pembayarannya sebaiknya tidak hanya menggunakan *TT (Telegraphic Transfer)* akan tetapi juga menggunakan *L/C* karena lebih aman dan tidak menanggung resiko yang besar.

2. Dalam menyalurkan barang-barang atau produknya *CV. JOESOEV ART WOOD* sebaiknya tetap menggunakan perantara dan tanpa menggunakan perantara, tetapi dalam penerapannya lebih diutamakan tidak menggunakan perantara karena lebih efisien.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ball , Donald A dan Wendell H. Mc Culloch, *Bisnis Internasional Terjemahan*, Salemba Empat, Jakarta, 2000.
- Madura, Jeff, *Pengantar Bisnis* , Salemba Empat , Jakarta, 2001.
- MS. Amir, *Ekspor Impor Teori dan Penerapannya*, PT Pustaka Binamon Pressindo, Jakarta, 1999, Seluk beluk dan Teknik Perdagangan Luar Negeri , PPM, Jakarta, 2000.
- PS. Nanang. *Pengaruh promosi terhadap volume penjualan pada CV Sahabat Klaten*. UNS. 2003
- Stanton, William. J. 1996. *Prinsip Pemasaran Terjemahan. Jilid I*. Erlangga: Jakarta
- Kotler, Philip. 1997. *Manajemen Pemasaran Terjemahan*. Jakarta: Erlangga
- Swastha, Basu. 1996. *Azas-azas Marketing*. Yogyakarta: Liberty.

**LAMPIRAN**

# SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : VIRGIAWAN ARMY RATULLOH  
Nomor Induk Mahasiswa : F. 3202101  
Fakultas : Ekonomi Universitas Sebelas Maret  
Jurusan / Program Studi : D3 MANAJEMEN PEMASARAN  
Tempat, tanggal lahir : SURAKARTA, 2 SEPTEMBER 1984  
Alamat rumah / no.telphone : Jl. SEMEN RANTE 13 Rt 01/ 03  
Judul Tugas Akhir : EFTSIENSI PENGGUNAAN PERANTARA  
DALAM PROSEDUR EKSPOR MEBEL  
PADA CV. JOEOEV ART WOOD  
DI SUKOFARTO

Pembimbing Tugas Akhir

Dra. SOEMARJATI TJOKROAMIDJOJO, MM

Dengan ini menyatakan bahwa

- 1 Tugas Akhir yang saya susun merupakan hasil karya saya sendiri.
- 2 Apabila ternyata dikemudian hari diketahui bahwa Tugas Akhir yang saya susun tersebut terbukti merupakan hasil jiplakan / salinan / saduran karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi berupa :
  - a. Sebelum dinyatakan LULUS :
    - \* Menyusun ulang Tugas Akhir dan diuji kembali.
  - b. Setelah dinyatakan LULUS :
    - \* Pencabutan gelar dan penarikan ijazah keserjanaan yang telah diperoleh.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surakarta, AGUSTUS 2005

Yang menyatakan,



VIRGIAWAN ARMY RATULLOH  
NIM. F. 3202101

## Penjualan tahun 2002

### Menggunakan rumus efisiensi

$$E = \frac{\text{biaya tanpa perantara}}{\text{volume penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned}\text{Tri wulan I} = E &= \frac{\text{Januari} + \text{Februari} + \text{Maret}}{\text{volume penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{12.600.000}{145.065.000} \times 100\% \\ &= 8,685761555 \\ &= 8,7 \%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Tri wulan II} = E &= \frac{\text{April} + \text{Mei} + \text{Juni}}{\text{volume penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{15.800.000}{174.000.000} \times 100\% \\ &= 9.08045977 \\ &= 9,1 \%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Tri wulan III} = E &= \frac{\text{juli} + \text{Agustus} + \text{September}}{\text{volume penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{19.200.000}{203.815.000} \times 100\% \\ &= 9,420307632 \\ &= 9,4 \%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Tri wulan IV} = E &= \frac{\text{Oktober} + \text{November} + \text{Desember}}{\text{volume penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{15.200.000}{164.426.500} \times 100\% \\ &= 9,244251991 \\ &= 9,2 \%\end{aligned}$$

### Penjualan tahun 2003

#### Menggunakan rumus efisiensi

$$E = \frac{\text{biaya tanpa perantara}}{\text{volume penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Tri wulan I} = E &= \frac{\text{Januari} + \text{Februari} + \text{Maret}}{\text{volume penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{26.400.000}{273.455.000} \times 100\% \\ &= 9,65439272 \\ &= 9,7\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tri wulan II} = E &= \frac{\text{April} + \text{Mei} + \text{Juni}}{\text{volume penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{20.500.000}{218.154.500} \times 100\% \\ &= 9,397009917 \\ &= 9,4\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tri wulan III} = E &= \frac{\text{juli} + \text{Agustus} + \text{September}}{\text{volume penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{27.900.000}{306.125.800} \times 100\% \\ &= 9,113900233 \\ &= 9,1\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tri wulan IV} = E &= \frac{\text{Oktober} + \text{November} + \text{Desember}}{\text{volume penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{8.000.000}{98.066.575} \times 100\% \\ &= 8,157723465 \\ &= 8,2\% \end{aligned}$$



### Penjualan tahun 2004

menggunakan rumus efisiensi

$$E = \frac{\text{biaya tanpa perantara}}{\text{volume penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Tri wulan I} = E &= \frac{\text{Januari} + \text{Februari} + \text{Maret}}{\text{volume penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{18.830.300}{161.419.500} \times 100\% \\ &= 11.6652573 \\ &= 11,7\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tri wulan II} = E &= \frac{\text{April} + \text{Mei} + \text{Juni}}{\text{volume penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{11.750.000}{110.950.000} \times 100\% \\ &= 10,59035602 \\ &= 10,6\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tri wulan III} = E &= \frac{\text{juli} + \text{Agustus} + \text{September}}{\text{volume penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{18.550.000}{169.150.500} \times 100\% \\ &= 10.966.565.28 \\ &= 11\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tri wulan IV} = E &= \frac{\text{Oktober} + \text{November} + \text{Desember}}{\text{volume penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{19.950.000}{171.586.285} \times 100\% \\ &= 11.6270.9479 \\ &= 11.6\% \end{aligned}$$

**SURAT KETERANGAN**

No : JANA/031/VII/2005

Sehubungan dengan surat Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret tertanggal 6 Maret 2005, perihal permohonan tempat Observasi. Dengan ini kami menyatakan bahwa:

Nama : Virgiawan Army Ratulloh

N I M : F 3202101

Jurusan : Manajemen Pemasaran

Adalah benar-benar melaksanakan Observasi pada perusahaan kami *Joesoev Art Wood* Gentan Sukoharjo, selama bulan April sampai dengan Juli 2005.

Demikian Surat keterangan ini kami buat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Surakarta, 1 Agustus 2005



**Mustaqimah**

# Company Profile

## Brief History :

- Joesoev Artwood was founded in the end of 1994 and is now one of leading Solonese manufacturers and exporters of 100% solid teak and mahogany furniture.
- We process only the best teak and mahogany wood from Central and East Java at our factory in Solo.
- Every item is made and finished by hand by professional craftsmen working according to traditional handicraft technique.
- Our collection consists of several items, such as tables, chairs, cupboards, mirror and small pieces of furniture.

## Corporate address :

- Ji. Songgolangit No.12  
Gentari, Baki, Sukoharjo  
SURAKARTA.  
Tel : 62 271 744493  
Fax : 62 271 744 391  
Email : [joesoev@humi.net.id](mailto:joesoev@humi.net.id)
- Contact person: Ms. Ima B. Joesoev, Ms. Luthfia Adaninggar (Fifi)

## Production Range :

- Indoor mahogany furniture
- Garden teak furniture
- Indoor teak furniture.

## Production Capacity :

- 16 x 40' container /month
- 2 x 20' container /month

## Payment Terms :

- By telex transfer and Irrevocable of Sight I/C

## Number of employees :

- Monthly : 25 person
- Daily : 225 person

## Corporate philosophy :

The management and staff of Joesoev Art Wood are committed :

- To maintain professionalism and integrity through hard working and dedication

Mission Statement :

- *To participate in global furniture market by providing high quality products, generating employment domestically and supporting Indonesian economic development.*



**JOJOEV  
ARTWOOD**

REPUBLIK INDONESIA  
DEPARTEMEN PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN

# TANDA DAFTAR PERUSAHAAN PERUSAHAAN PERORANGAN

BERDASARKAN UNDANG-UNDANG NOMOR 3 TAHUN 1982 TENTANG WAJIB DAFTAR PERUSAHAAN

NOMOR IDP 1195536 6552	BERLAKU S/D TANGGAL 20 AGUSTUS 2006	
---------------------------	--	--

NAMA PERUSAHAAN : " JORSONY ANDRAD "	
STATUS : MANDIRI TIRKAT.	
ALAMAT : JALAN BONGJANGI P NO. 11 GINTAN, KEC. BAKI, SUKOHARJO.	
NOMOR TELEFON :	FAX :
PENANGGUNG JAWAB / PEMILIK : MUSTAQIMAH.	
KEGIATAN USAHA POKOK : INDUSTRI FURNITURE DARI KAYU.	
KLUK 30111	

SUKOHARJO, 20 AGUSTUS 2001

KEPALA DINAS PERINDUSTRIAN, PERDAGANGAN, KOPERASI  
DAN PENANAMAN MODAL KABUPATEN SUKOHARJO

SEBAGAI KEPALA KANTOR PENDAFTARAN PERUSAHAAN  
DAERAH TINGKAT II

*[Signature]*

DRS. MOHSTIR  
Pembina Tk. I  
NIP. 070136299



# PERSETUJUAN EKSPOR

Nomor: C11806/WBC.05/KP.01/2004 Tanggal: 12-06-2004

Peti Kemas ke .1. dari 1.

1. PEB
  - a. KPBC : 050100
  - b. No. & tgl. Pendaftaran : 012383 11-06-2004
  - c. Jenis Barang Ekspor : Umum
2. EKSPORTIR
  - a. NPWP : 36.849.982.1-525.000
  - b. Nama : JOESOEV ART WOOD
3. SARANA PENGANGKUT
  - a. Jenis & Nama : SARANA PENGANGKUT LAUT/GILIAN
  - b. Voyage/Fight : 062
  - c. Perkiraan tgl. ekspor : 16-06-2004
  - d. Pelabuhan Muat : IDTES - Tanjung Emas
  - e. Pelabuhan Transit DN
  - f. Pelabuhan Bongkar LN : AJMEL - MELBOURNE
4. NON PETI KEMAS
  - a. Nomor
  - b. Merek
  - c. Jenis Pengemas
  - d. Jumlah
5. PETI KEMAS
  - a. Nomor : CAXU-4255683
  - b. Ukuran : 40 feet
6. BERAT KOTOR : 6.445,0000 kg
7. TEMPAT PENYIMPANAN BARANG : Luar Kawasan Pabean
8. KPEC PEMIJATAN : KPBC TANJUNG EMAS (060100)

Telah dilakukan pemeriksaan fisik

Pemeriksa

(tanda tangan)

Nama/NIP:

Pegawai Pengawasan Stuffing

No. Segel

(tanda tangan)

Nama/NIP:

CATATAN PEMASUKAN BARANG EKSPOR KE KAWASAN PABEAN

SEGEL ☐ Baik ☐ Rusak ☐ Tidak Sesuai

(dalam hal Kemudahan Ekspor/TPB/Konsolidasi)

Seleksi Masuk tanggal: 14/6/04 Pukul: 14.09

Petugas Diras Luar

(tanda tangan)

Nama/NIP:

Catatan

Disisi dalam hal tanpa pemeriksaan fisik  
KELENGKAPAN DOKUMEN

☐ Lengkap ☒ Tidak Lengkap

☐ Tidak sesuai ☒ Pelabai

Catatan Pemasukan dalam hal barang ekspor tidak menggunakan peti kemas

17/06/04 14.09  
13.18

JI SONGGO LANGIT  
NO 12, GENTAN BAKI SOLO INDONESIA

**COMMERCIAL INVOICE**

SHINEE

VIEWWISE PTY LTD  
111 MERIN ROAD  
11 KINY CREEK VIC 3700  
AUSTRALIA

Invoice No. : 073/JAW/SL/V1/04  
Date : JUN 11, 2004  
Loading Port : SEMARANG  
Dest. Port : VELBOURNE  
Name of Vessel : GILIAN V. 362  
Departure Date : JUNE 15, 2004  
Container No. : CAXU-4255683  
Seal No. : HLC11364107  
U/C No : IDLC2623725688  
DD : 040519

CODE	DESCRIPTION OF GOODS	COMMENT	QTY	UNIT PRICE	AMOUNT
	40 FOOT CONTAINER OF WOODEN FURNITURE		(Pcs)	(AUD)	(AUD)
	RE INVOICE NO BOX 15 FREE ON BOARD				
111003M	Mahogany 6 drawer dresser	Special	5	129.99	649.95
111049	Narrow bookcase 4 drawers		4	50.47	201.88
111043	Mahogany 9 drawer angle w/flat top	Special	6	62.70	376.20
111044	Nighstand		4	25.23	100.92
111071	mahogany 4 drawer dresser		2	57.32	114.64
111043B	mahogany 6 drawer angle w/flat top	Special	9	62.69	564.21
111003	hallstand w/oval top mirror		1	114.69	114.69
CA070	Glass cabinet w/two drawers		2	114.69	229.38
CA019F	Glass cabinet flat top		2	55.04	110.08
	Pad lock & chain of CA076		10	7.64	76.40
111020	5 drawer dresser		2	62.69	125.38
111072	3 drawer dresser		4	59.14	236.56
	Sub Total 2		51		2,902.2
	Grand Total FOB SEMARANG		143		8,000.0

Says : Eight Thousand Australian Dollars.

MUSTAQIMAH



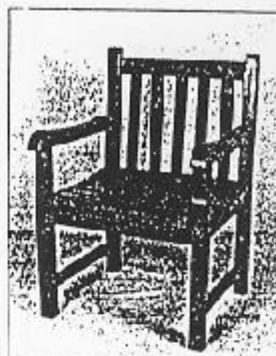
OC01  
teak classic side chair  
(W 18 D 22 H 26)



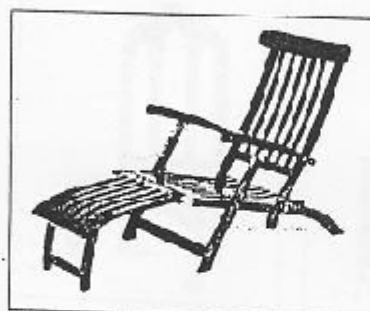
OC02  
teak folding slat back chair  
(W 17 D 19 H 37)



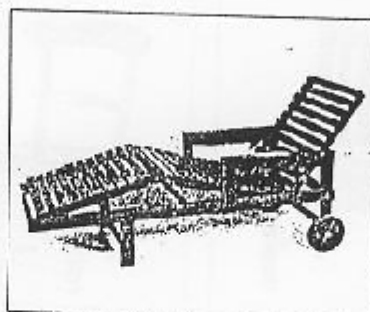
OC03  
teak folding slat chair with arms  
(W 22 D 24 H 37)



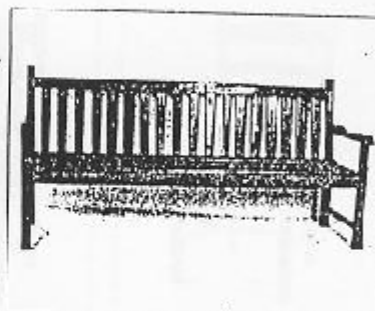
OC04  
teak mission armchair  
(W 28 D 24 H 35)



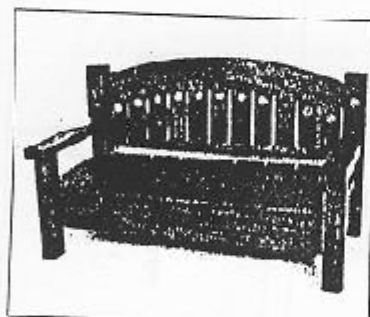
OC05  
teak steamer chair-lounge with footstool  
(W 23 D 70 H 34)



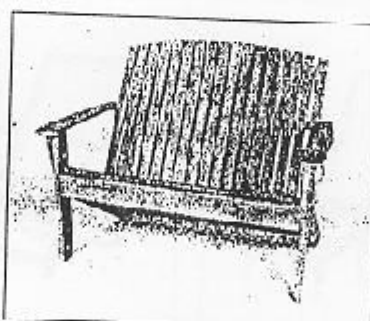
OC06  
teak sun chair-lounge  
(W 25 D 68 H 34)



OC07  
teak mission 5' bench  
(W 62 D 24 H 35)



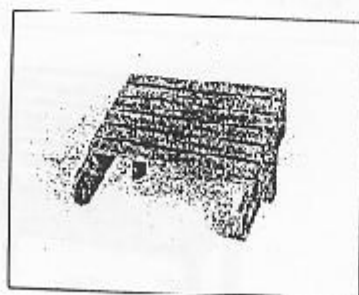
OC11  
teak garden bench  
(W 61 D 31 H 24)



OC08  
mahogany adirondack two-seater bench  
(W 52 D 31 H 42)



OC09  
mahogany adirondack chair  
(W 29 D 36 H 41)



OC10  
mahogany adirondack stool  
(W 24 D 17 H 16)

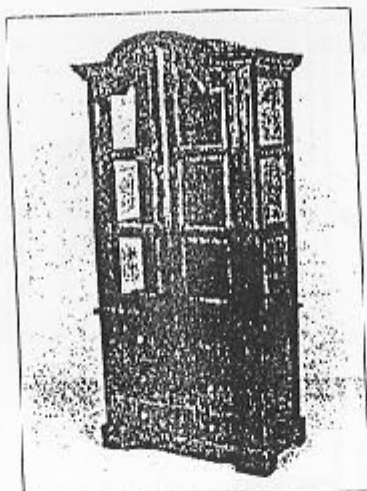


OC12  
mahogany adirondack chair, large  
(W 28 D 54 H 42)  
mahogany adirondack side table  
(W 20 D 20 H 17)

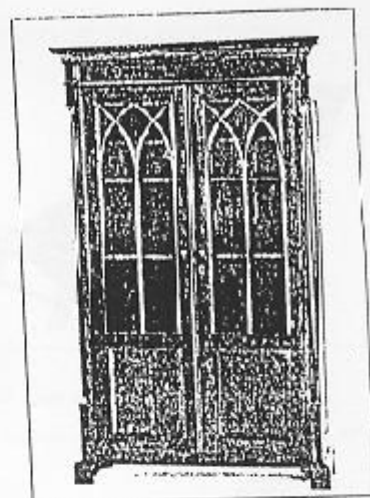




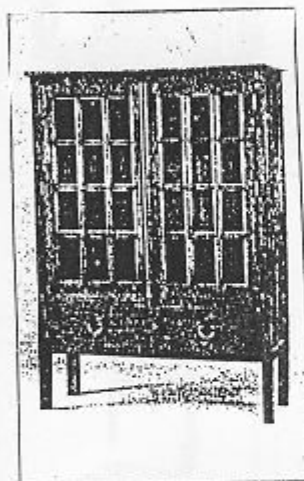
CA31  
acacia mahogany glass cabinet  
(W 41 D 19 H 85)



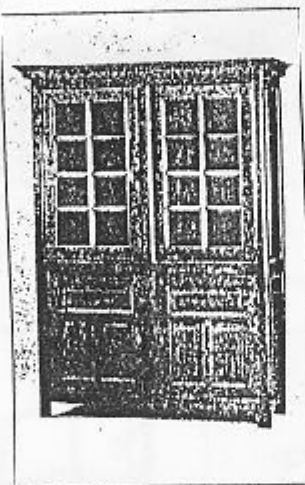
CA32  
mahogany armoire  
with three drawers  
(W 32 D 18 H 65)



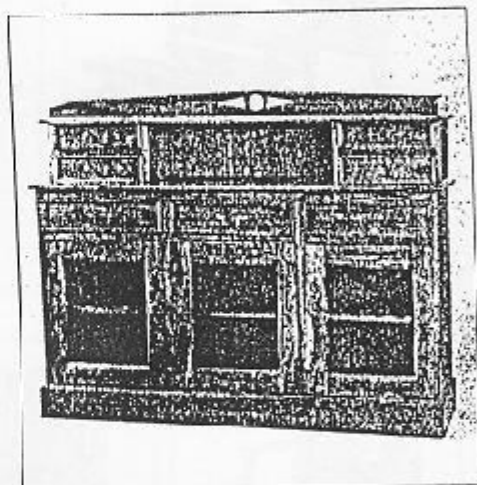
CA33  
mahogany hutch  
with pilasters  
(W 46 D 16 H 81)



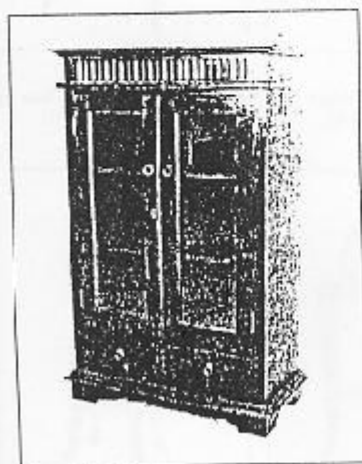
CA70  
acacia mahogany glass  
cabinet with 2 drawers  
(W 43 D 16 H 63)



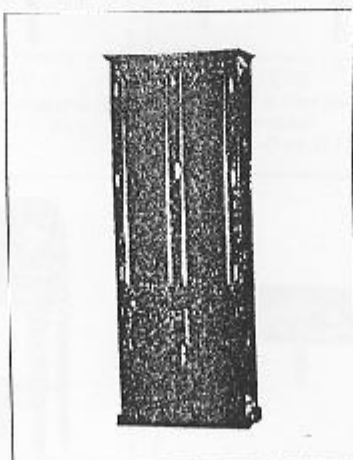
CA71  
mahogany glass & paneled cabinet  
with 4 drawers  
(W 47 D 15 H 81)



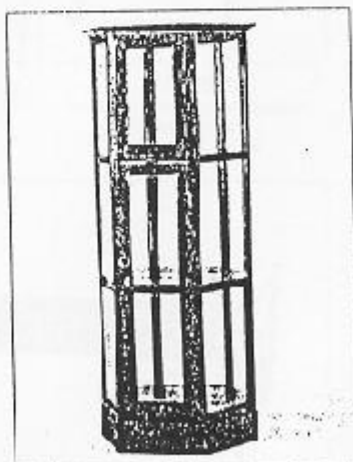
CA72  
mahogany hutch with sideboard  
(W 56 D 18 H 43)



CA59  
mahogany cabinet  
with glass door & fluting  
(W 39 D 20 H 63)



CA69  
mahogany vitrine bookcase  
(W 29 D 15 H 83)



CA91  
mahogany glass vitrine  
glass on all sides  
(W 37 D 10 H 71)