

**PROSEDUR ADMINISTRASI PENJUALAN LUAR NEGERI
PADA CV.REMPAH SARI PADANG**

TUGAS AKHIR

*Diajukan kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Manajemen Bisnis
(D III) Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya*



Oleh :

ELLA BERTI RAHMAYUNI
2011/1109247

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2014**

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

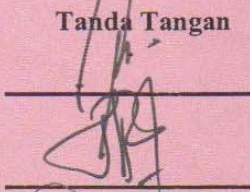
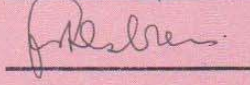

**PROSEDUR ADMINISTRASI PENJUALAN LUAR NEGERI PADA
CV. REMPAH SARI PADANG**

Nama : Ella Berti Rahmayuni
NIM : 1109247
Program studi : Manajemen (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi Manajemen Perdagangan (DIII) Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Padang

Padang, Agustus 2014

Tim Penguji,

	Nama	Tanda Tangan
Ketua	Perengki Susanto, SE, M.Sc	
Anggota	Rahmiati, SE, M.Sc	
Anggota	Gesit Thabrani, SE, MT	

ABSTRAK

Ella Berti Rahmayuni 1109247/2011 : **Prosedur Administrasi
Penjualan Luar Negeri
Pada CV. Rempah Sari
Padang**

Pembimbing : **Perengki Susanto SE,M.Sc**

Penelitian ini dilakukan untuk untuk memperoleh gambaran yang lebih mendalam mengenai prosedur administrasi penjualan ekspor CV. Rempah Sari yang bergerak di bidang produksi kulit kayu manis (*cassia vera*). Prosedur tersebut di mulai dari proses pemasaran via internet dan terjadi pemesanan, kemudian legalitas dokumen sampai syarat-syarat yang harus dilakukan CV. Rempah Sari untuk mendapatkan dokumen agar barang tersebut dapat di ekspor sesuai dengan persyaratan dan ketentuan yang berlaku. Metode penelitian yang dilakukan adalah deskriptif kualitatif dengan sumber dari praktek magang kerja selama dua bulan di CV. Rempah Sari. Untuk selanjutnya dideskripsikan dan ditarik kesimpulan untuk memberikan gambaran mengenai proses dalam obyek penelitian yang diperoleh melalui pengumpulan data yang berasal dari wawancara, pengumpulan data, dan studi pustaka yang berkaitan dengan proses tersebut. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Hasil penelitian yang diperoleh adalah prosedur administrasi penjualan ekspor yang dilakukan CV. Rempah Sari yaitu proses pemasaran ekspor produk kulit kayu manis olahan, dan proses dokumentasi ekspor produk kulit kayu manis olahan dalam memenuhi dokumen legalitas sebagai eksportir produk industri, kemudian syarat-syarat yang dilakukan CV. Rempah Sari dalam menjalani proses kegiatan ekspor untuk memperoleh dokumen yang diperlukan mulai dari pemesanan atau pembelian kulit kayu manis sampai terciptanya produk kulit kayu manis olahan yang siap ekspor, serta mengetahui kendala-kendala yang dihadapi dalam proses ekspor tersebut. Saran yang dapat diberikan perlu adanya peningkatan kinerja dan ketelitian dalam pembuatan dokumen-dokumen ekspor agar proses transaksi ekspor berjalan dengan lancar, kemudian agar perusahaan lebih memperluas pangsa pasarnya dengan menarik *buyer* baru dengan cara yang lebih baik, dan perencanaan proses produksi dengan matang dan tepat waktu demi terwujudnya kelancaran pengiriman barang.

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur penulis ucapkan terima kasih kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik.

Tugas Akhir ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mencapai gelar Ahli Madya pada Program Diploma III Ekonomi Universitas Negeri Padang. Judul Tugas Akhir ini adalah **“PROSEDUR ADMINISTRASI PENJUALAN LUAR NEGERI PADA CV.REMPAH SARI PADANG“**. Dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini banyak pihak yang telah membantu penulis. Untuk itulah pada kesempatan yang bahagia ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Yunia Wardi, Drs. M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang dan Bapak/Ibu, selaku Pembantu Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
2. Bapak Perengki Susanto, SE. M.Sc selaku ketua Prodi DIII Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang dan selaku Pembimbing Tugas Akhir beserta Pembimbing Magang.
3. Bapak Firman, SE. M.Sc, selaku Sekretaris Prodi DIII Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

4. Ibu Rahmiati, SE, M.Sc dan Bapak Gesit Thabrani, SE, MT sebagai penguji 1 dan penguji 2 yang telah memberikan kritikan dan sarannya.
5. Seluruh dosen dan karyawan/karyawati Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
6. Teristimewa penulis ucapkan pada Papa dan Mama tercinta yang telah berkorban baik materil maupun moril, memberikan motivasi dan mendo'akan penulis demi terwujudnya cita-cita penulis.
7. Dan juga penulis ucapkan pada sahabat dan teman-teman yang memberikan motivasi, semangat dan petunjuk demi kelancaran dalam penyelesaian penulisan karya ilmiah ini.

Semoga segala bimbingan, bantuan dan dorongan yang telah diberikan menjadi kebaikan dan diridhoi oleh Allah SWT. Penulis telah menyelesaikan tugas akhir ini dengan segala kemampuan, namun penulis menyadari bahwa tugas akhir ini maih jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis mengharapkan kritikan dan saran sifatnya membangun sehingga menjadi sumbangan yang berarti bagi pendidikan di masa yang akan datang. Penulis berharap hasil peneliti ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Atas perhatian dari semua pihak penulis mengucapkan terima kasih.

Padang, Juni 2014

Penulis

ELLA BERTI RAHMAYUNI

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pengertian Prosedur Dan Penjualan	6
1. Pengertian Prosedur	6
2. Pengertian Penjualan	7
B. Kegiatan Ekspor	7
1. Pengertian Ekspor	7
2. Hal-hal yang Berhubungan dengan Kegiatan Ekspor	8
C. Pengelompokan Barang Ekspor	11
D. Pengecualian Diluar Ketentuan Umum di Bidang Ekspor	14
1. Dasar Hukum	14
2. Ketentuan Pengeluaran Barang ke Luar Negeri	15
3. Persyaratan Pengeluaran Barang ke Luar Negeri.....	15
E. Persyaratan Perusahaan yang Berorientasi Ekspor	20
1. Ketentuan dan Persyaratan Ekspor.....	20
F. Sistem Penjualan Ekspor.....	22
1. Tahapan dalam Penjualan Ekspor	22
2. Dokumen-dokumen yang Digunakan	23
3. Para Pelaku Kegiatan Penjualan Ekspor	27

4. Prosedur Penjualan Ekspor dengan L/C.....	29
5. Prosedur Penjualan Ekspor Biasa/Tanpa L/C	30
G. Lembaga yang Berkaitan dengan Kegiatan Ekspor	30
H. Pengawasan dan Pengendalian Mutu Barang Ekspor	33
I. Pajak Ekspor	35

BAB III PENDEKATAN PENELITIAN

A. Bentuk Penelitian Tugas Akhir	38
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	38
C. Rancangan Penelitian	38
1. Jenis Penelitian	38
2. Tahapan Penelitian	38
3. Objek Penelitian	39
4. Sumber Data	40
5. Teknik Analisis Data	40

BAB IV PEMBAHASAN

A. Profil Perusahaan	41
1. Sejarah CV.Rempah Sari Padang	41
2. Visi dan Misi CV.Rempah Sari Padang	42
3. Struktur organisasi CV. Rempah Sari Padang.....	43
4. Produk yang dihasilkan CV. Rempah Sari.....	49
B. Pembahasan Hasil Penelitian	52
1. Prosedur Administrasi Penjualan Luar Negeri oleh CV.Rempah Sari Padang	52
a. Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem	52
b. Bagan Alir Sistem Penjualan Ekspor CV. Rempah Sari	55
2. Metode Pembayaran Ekspor CV.Rempah Sari	61
3. Dokumen-dokumen yang digunakan	65
4. Kendala-kendala yang dihadapi CV. Rempah Sari dalam melaksanakan penjualan ekspor	67

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	69
B. Saran	70

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Data Realisasi Ekspor Cassiavera Sumbar tahun 2000 s/d 2013	55
--	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV. Rempah Sari Padang	47
Gambar 4.2 Bagan Alir Sistem Penjualan Ekspor CV. Rempah Sari	58

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam era globalisasi seperti sekarang ini, suatu negara tidak akan dapat terlepas dari perdagangan internasional. Perdagangan atau pertukaran barang yang dilakukan oleh pihak penjual/eksportir dan pihak pembeli/importir yang melewati batas suatu negara terjadi karena kebutuhan barang atau jasa yang tidak terdapat pada suatu negara atau negara tersebut dapat memperoleh barang atau jasa yang lebih murah, baik mutu dan kualitasnya dari negara lain.

Persaingan bisnis internasional sangatlah ketat pada era globalisasi sekarang ini. Perdagangan luar negeri Indonesia masih dikatakan sangat lemah, meskipun banyak komoditas ekspor Indonesia yang mempunyai keunggulan hampir mutlak karena hanya diproduksi oleh 2 atau 3 negara saja, misalnya kulit kayu manis (*cassia vera*), karet alam, kayu tropis, timah, tembaga dan lain-lain.

Di dalam perdagangan internasional, ada beberapa cara yang dapat ditempuh. Yaitu dengan menjalankan aktivitas penjualan luar negeri. Aktivitas penjualan luar negeri memegang peranan yang sangat penting dalam suatu perusahaan yang memasarkan produknya secara internasional. Penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan dalam bidang perdagangan. Keberhasilan perusahaan dilihat dari hasil usaha perusahaan tersebut dalam melakukan usahanya.

Oleh sebab itu, diperlukan adanya pemahan tentang bagaimana prosedur pelaksanaan penjualan luar negeri yang baik. Penjualan barang oleh eksportir

keluar negeri dikenai berbagai ketentuan dan pembatasan serta syarat-syarat khusus pada jenis komoditas tertentu termasuk cara penanganan dan pengamanannya. Setiap negara memiliki peraturan dan ketentuan perdagangan yang berbeda-beda.

Selama ini banyak orang beranggapan bahwasanya prosedur penjualan luar negeri merupakan proses yang rumit dan memakan waktu. Dan hal ini berdampak pada penjualan luar negeri yang terjadi. Dan hal lainnya disebabkan oleh anggapan yang menyatakan rumitnya persyaratan dan ketentuan ekspor yang harus dilalui.

Persyaratan dan ketentuan ekspor tersebut akan menjadi lebih spesifik/kompleks apabila dikaitkan dengan barang yang akan dikirim/ekspor. Hal tersebut dilihat dari jenis barang yang akan di ekspor. Apakah barang tersebut berasal dari hasil kehutanan, pertambangan, peternakan, industri, dan lain sebagainya. Pengeluaran dan atau penciptaan produk tersebut harus melalui berbagai persyaratan dan ketentuan.

CV.Rempah Sari yang terletak di Jl. Pulau Air No.26 Padang, merupakan perusahaan eksportir rempah–rempah yang tertua di Sumatera Barat. Dulunya Rempah Sari memproduksi bermacam-macam rempah-rempah dan komoditi ekspor seperti : cengkeh, pala, kopi, dan seterusnya. Tetapi semenjak beberapa tahun yang lalu Rempah Sari hanya fokus kepada kulit manis atau biasa disebut dalam bahasa latin *cassiavera*. Kapasitas ekspor Rempah Sari pertahun sebanyak 3000 – 6000 ton/tahun. Rempah Sari satu-satunya perusahaan yang dimiliki oleh orang pribumi. Sementara perusahaan sejenis lainnya berasal dari keturunan

Tionghoa.

Semua penjualan produknya diekspor, jadi CV. Rempah Sari tidak melayani penjualan lokal. Daerah pemasarannya meliputi USA, Eropa, Belanda, Australia, Thailand, Vietnam, Jerman dan lain lain.

Dalam prosedur penjualan ekspor melibatkan berbagai pihak yang berkepentingan seperti kantor Bea Cukai, perusahaan ekspedisi muatan kapal, kantor departemen perindustrian dan perdagangan, bahkan pihak perbankan. Selain itu,eksportir juga harus mengurus berbagai dokumen-dokumen penting, seperti *sales contract*, *invoice*, *packing list*, pemberitahuan ekspor barang, dan lain sebagainya. Dokumen tersebut harus dipenuhi dalam penjualan ekspor sehingga proses ekspor dapat berjalan dengan lancar.

B. Rumusan Masalah

Perumusan masalah didalam penelitian ini dimaksudkan untuk dijadikan bagi penulis suatu penelitian ilmiah. Dengan merumuskan masalah diharapkan dapat mengetahui obyek-obyek yang akan diteliti, serta bertujuan agar tujuan dan ruang lingkup penelitiannya terbatas dan terarah pada hal-hal yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti.

Untuk memudahkan penelitian dan pemahamannya, maka penulis merumuskan permasalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur administrasi penjualan ke luar negeri pada CV. Rempah Sari ?
2. Bagaimana metode pembayaran pada CV.Rempah Sari ?
3. Dokumen-dokumen apa saja yang dibutuhkan dalam penjualan barang ke

luar negeri pada CV. Rempah Sari ?

4. Kendala-kendala apa saja yang dihadapi oleh CV.Rempah Sari dalam penjualan luar negeri ?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan agar penelitian tersebut dapat memberikan manfaat dan menambah pengetahuan pembaca yang sesuai apa yang dikehendaki. Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui prosedur administrasi penjualan ke luar negeri pada CV. Rempah Sari.
2. Untuk mengetahui metode pembayaran ekspor pada CV. Rempah Sari
3. Untuk mengetahui dokumen-dokumen ekspor yang dibutuhkan dalam penjualan barang ke luar negeri pada CV. Rempah Sari
4. Untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi oleh CV.Rempah Sari dalam penjualan luar negeri

D. Manfaat penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara langsung dan tidak langsung. Dalam penelitian ini beberapa manfaat dapat diperoleh bagi beberapa pihak yaitu:

1. Bagi Peneliti
 - a. Hasil penelitian ini membantu peneliti dalam memperoleh pengalaman dan pengetahuan prosedur penjualan ekspor serta gambaran tentang praktek ekspor secara nyata.
 - b. Untuk menambah wawasan, pengetahuan serta pengalaman dalam

melakukan penulisan karya ilmiah dan melatih diri dalam menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama masa kuliah

2. Bagi Universitas

Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat dan menambah perbendaharaan perpustakaan serta sebagai bahan perbandingan bagi rekan-rekan mahasiswa yang mengadakan penelitian dengan masalah yang sama di masa yang akan datang.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan sistem penjualan ekspor pada CV.Rempah Sari, maka diperoleh kesimpulan bahwa sistem penjualan ekspor pada CV.Rempah Sari merupakan sistem yang dilaksanakan secara rutin dan berulang-ulang, karena sistem penjualan ekspor merupakan sistem yang menunjang kegiatan pokok perusahaan dan merupakan kegiatan utama perusahaan untuk meningkatkan pendapatan perusahaan.

Sistem penjualan ekspor pada CV.Rempah Sari sudah cukup baik terbukti dengan adanya pemisahan fungsi yang tegas antara fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi kas, dan fungsi pencatatan. Dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan juga sudah memadai meskipun masih ada yang perlu diperbaiki. Pengurusan dokumen-dokumen ekspor seperti pemberitahuan ekspor barang (PEB), Persetujuan Ekspor (PE), *Certificate of Origin* (COO) ke lembaga yang terkait, tidak menggunakan jasa *forwarder*, sehingga dinilai efektif dan efisien karena lembaga terkait langsung berhubungan dengan perusahaan dan apabila terjadi masalah atau kesalahan dalam pembuatan dokumen ekspor, perusahaan langsung mengetahuinya. Selain itu biaya yang dikeluarkan untuk pengurusan dokumen relatif tidak mahal.

CV.Rempah Sari mengalami beberapa kendala dalam menjalankan kegiatan ekspor. Kendala-kendala tersebut yaitu pengiriman barang dagangan ke *buyer* tidak tepat waktu, kesulitan mencari *buyer* baru, tidak dibayarnya

pengiriman barang, dan terdapat klaim dari *buyer*. Pengiriman barang dagangan ke *buyer* yang tidak tepat waktu seringkali mendapat keluhan bahkan denda dari *buyer*. Sistem pembayaran yang digunakan oleh perusahaan sudah menggunakan sistem pembayaran *Letter of Credit* (L/C) sehingga pembayarannya lebih aman dan lebih terjamin, karena jika pihak importir belum membayar ada pihak yang menjamin pembayarannya, yaitu *advise bank*.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang ditemukan dalam prosedur penjualan ekspor pada CV.Rempah Sari, maka penulis dapat memberikan saran sebagai bahan pertimbangan bagi pihak perusahaan.

1. Sebaiknya pengurusan pembuatan dokumen-dokumen ekspor seperti Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB), Persetujuan Ekspor (PE), dan *Certificate of Origin* (COO) ke lembaga atau instansi terkait langsung dilaksanakan oleh perusahaan lebih baik lagi, sehingga bila terjadi masalah dalam pembuatan dokumen ekspor, dapat ditangani dengan baik. Selain itu, biaya yang dikeluarkan perusahaan dapat ditekan sehingga relatif tidak mahal.
2. Sebaiknya dalam memasarkan produk, CV.Rempah Sari perlu lebih kreatif lagi agar *buyer* baru tertarik bekerjasama dengan perusahaan.
3. Dalam proses produksi barang sebaiknya bagian produksi melakukan perencanaan produksi secara matang dan tepat waktu, sehingga proses produksi barang dapat selesai tepat waktu sesuai yang direncanakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amir, M.S. (2005). *Ekspor Impor Teori dan Penerapannya*. PPM. Jakarta.
- Emory, Cooper. (1999). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Edisi Lima. Buku Satu. Jakarta: Erlangga.
- Hunger, David J & Wheelen, L Thomas. (2003). *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: Andi. Buku asli diterbitkan tahun 1996.
- <http://necel.wordpress.com/2009/06/28/pengertian-prosedur/>
(Diunduh pada tanggal 16 April 2014).
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Edisi ketiga. Jakarta: Salemba Empat
- Uma Sekaran. 2006. *Metodologi Penelitian untuk Bisnis*. Edisi Empat. Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat.
- Pasolong, Harbani. 2008. *Teori Administrasi Publik*. Bandung: Alfabeta.
- Simbolon, Maringan Masry. 2004. *Dasar-Dasar Administrasi dan Manajemen*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Soemarso SR. 2005. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT Rineka Citra.
- (2006). *Kebijakan Umum di Bidang Ekspor*. Direktorat Jendral Perdagangan Luar Negeri. Departemen Perdagangan.
- 2010). *Buku Pedoman Ekspor Impor*. Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan .Pemerintah Propinsi Sumatera Barat.
- (1993). *Kebijaksanaan Dan Pokok-Pokok Ketentuan di Bidang Perdagang Luar Negeri*. Proyek Pengembangan Perdagangan Luar Negeri Pusat Departemen Perdagangan.