

BAHAN AJAR

PERDAGANGAN INTERNASIONAL (HAMBATAN, DOKUMEN, ORGANISASI DAN JASA ANGKUTAN)

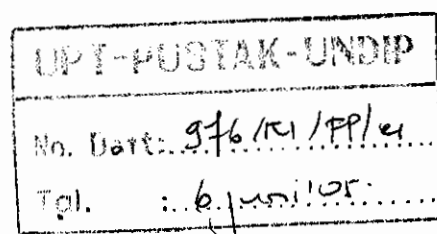


**Penyusun :
Migie Handayani**

**PROGRAM STUDI SOSIAL EKONOMI PETERNAKAN
JURUSAN PRODUKSI TERNAK
FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2004**

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|---------|
| Hambatan dalam Perdagangan Internasional | 1 |
| Dokumen | 11 |
| Organisasi dalam Perdagangan Internasional | 14 |
| Jasa Angkutan | 20 |
| Daftar Pustaka | 25 |



HAMBATAN DALAM PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Pengertian dari kebijaksanaan ekonomi internasional adalah tindakan atau kebijaksanaan ekonomi pemerintah yang secara langsung mempengaruhi perdagangan pembayaran internasional.

Tujuan kebijaksanaan ekonomi internasional yaitu :

1. Autarki

Autarki adalah menghindarkan dari pengaruh-pengaruh negara lain, baik dari pengaruh ekonomi, politik maupun militer.

2. Kesejahteraan (welfare)

Dengan mengadakan perdagangan internasional suatu negara akan memperoleh keuntungan dari adanya spesialisasi. Untuk mendorong adanya perdagangan internasional maka halangan-halangan (tarif, kuota) dihilangkan atau paling tidak dikurangi. Hal ini berarti harus ada perdagangan bebas. Dapat menekan adanya tarif dan kuota diharapkan akan mendatangkan kesejahteraan baik bagi negara eksportir maupun importir.

3. Proteksi

Proteksi perlu dilakukan untuk melindungi industri dalam negeri dari persaingan barang impor. Hal ini dapat dijalankan dengan mengadakan tarif dan kuota.

4. Keseimbangan neraca pembayaran

Apabila suatu negara mempunyai kelebihan cadangan valuta asing maka kebijaksanaan pemerintah untuk mengadakan stabilisasi ekonomi dalam negeri akan tidak banyak menimbulkan masalah dalam neraca pembayaran

internasionalnya. Namun untuk negara berkembang posisi cadangan valuta asingnya lemah sehingga memaksa pemerintah negara berkembang untuk mengambil kebijaksanaan ekonomi internasional untuk menyeimbangkan neraca pembayaran internasionalnya. Kebijakan tersebut umumnya berbentuk pengawasan devisa (exchange control), jadi tidak hanya mengawasi atau mengatur lalu lintas barang tetapi juga modal.

5. Pembangunan ekonomi

Untuk mencapai tujuan pemerintah yaitu mengembangkan perdagangan internasional guna menunjang pembangunan ekonomi dalam negeri, pemerintah dapat mengambil kebijaksanaan sebagai berikut :

- a. Perlindungan terhadap industri dalam negeri, dengan cara mengurangi impor barang konsumsi yang non essential dan mendorong impor barang yang essential.
- b. Mendorong ekspor.

Setiap eksportir harus mempelajari setiap kendala atau hambatan yang sengaja dikeluarkan oleh negara lain untuk setiap komoditi yang diimpor negaranya. Selain itu perlu juga dipelajari kemudahan dan keringanan fasilitas yang diberikan pada negara importir pada komoditi yang dikirim oleh eksportir.

Banyak negara di dunia memberikan pembatasan atas jenis dan jumlah barang yang boleh diimpor negaranya sehingga ada pembatasan kuantum tanpa melihat negara asal barang. Hambatan yang biasanya diterapkan oleh suatu negara adalah tarif dan kuota.

TARIF

Pengertian dari tarif adalah pembebanan pajak atau custom duties terhadap barang-barang yang melewati batas suatu negara.

Tarif digolongkan menjadi :

1. Bea ekspor (export dutie)

Adalah pajak atau bea yang dikenakan terhadap barang yang diangkut menuju ke negara lain. jadi pajak untuk barang-barang yang dikeluarkan dari custom area suatu negara yang memungut pajak. Custom area adalah daerah dimana barang-barang bebas bergerak dengan tidak dikenai bea pabean. Batas custom area biasanya sama dengan batas wilayah suatu negara, tetapi kesamaan ini bukanlah merupakan keharusan. Dengan adanya free trade area maka custom area lebih sempit daripada batas wilayah suatu negara.

2. Bea transit (transit duties)

Adalah pajak atau bea yang dikenakan terhadap barang-barang yang melalui wilayah suatu negara (transit) dengan ketentuan bahwa barang tersebut sebagai tujuan akhirnya adalah negara lain.

3. Bea impor (import duties)

Adalah bea atau pajak yang dikenakan terhadap barang-barang yang masuk dalam custom area suatu negara dengan ketentuan bahwa negara tersebut sebagai tujuan akhir.

Pembedaan tarif menurut jenisnya :

1. Ad valorem duties, yaitu bea pabean yang tingginya dinyatakan dalam persentase dari nilai barang yang dikenakan bea tersebut.

2. Specific duties, yaitu bea pabean yang tingginya dinyatakan untuk tiap ukuran fisik barang.
3. Specific ad valorem atau compound duties, yaitu bea yang merupakan kombinasi antara specific dan ad valorem. Misalnya suatu barang tertentu dikenakan 10% tarif ad valorem ditambah Rp 20,- untuk setiap unit.

Sistem tarif :

1. Single – column tariffs

Sistem dimana untuk masing-masing barang hanya mempunyai satu macam tarif. Sifatnya biasanya autonomous tariffs, yaitu tarif yang tingginya ditentukan sendiri oleh suatu negara tanpa persetujuan dengan negara lain. Jika ditentukan dengan perjanjian dengan negara lain disebut conventional tariffs.

2. Double –column tariffs

Sistem dimana untuk setiap barang mempunyai dua tarif. Apabila kedua tarif ditentukan sendiri dengan undang-undang, maka namanya bentuk maksimum dan minimum. Jika tarif maksimum sebagai normal duties maka tarif minimumnya digunakan untuk barang dari negara-negara tertentu yang mengadakan perjanjian tarif dengan negara tersebut. Jika tarif minimum sebagai normal duties maka tarif maksimum digunakan untuk membalas tindakan negara lain yang membebaskan tarif barang yang lebih tinggi. Jika tarif maksimum sebagai normal duties sedang tarif yang lebih rendah ditentukan berdasarkan perjanjian dengan negara lain maka dinamakan general and conventional form.

3. Triple – column tariffs

Biasanya sistem ini digunakan oleh negara penjajah. Sistem ini perluasan dari double – column tariffs, yaitu menambah satu macam tariff preference untuk negara-negara bekas jajahan atau afiliasi politiknya. Contoh : BCP (British Commonwealth Preference).

Pembebanan tarif terhadap suatu barang dapat mempunyai efek terhadap perekonomian suatu negara, khususnya terhadap pasar barang tersebut. Beberapa macam efek tarif tersebut adalah :

1. Efek terhadap harga (price effect)
2. Efek terhadap konsumsi (consumption effect)
3. Efek terhadap produk (protective/import substitution effect)
4. Efek terhadap redistribusi pendapatan (redistribution effect)

Ada beberapa alasan pembebanan tarif baik yang secara ekonomis bisa dipertanggungjawabkan, misalnya untuk mencapai kenaikan penghasilan riil maupun yang secara ekonomis tidak bisa dipertanggungjawabkan.

1. Secara ekonomis dapat dipertanggungjawabkan

a. Memperbaiki dasar tukar (term of trade)

Suatu negara dapat mempengaruhi dasar petukaran antara ekspor dan impornya melalui pembebanan tarif. Pembebanan tarif dapat mengurangi keinginan untuk mengimpor, sejumlah tertentu ekspor menghendaki jumlah impor yang lebih besar sebagian diserahkan kepada pemerintah sebagai pembayaran tarif.

b. Infant industry

Industri-industri yang sedang tumbuh perlu mendapat perlindungan terhadap persaingan industri-industri luar negeri yang lebih besar dan maju. Umumnya efisiensi industri yang sedang tumbuh belum tinggi serta belum dapat menikmati adanya economies of scale. Pembebanan tarif terhadap barang dari luar negeri dapat memberi perlindungan terhadap industri dalam negeri yang sedang tumbuh. Sebaiknya perlindungan ini bersifat sementara saja, jika industri dalam negeri sudah kuat maka tarif dihapuskan. Hal ini untuk menjaga industri ini jangan sampai bekerja kurang efisien dibawah perlindungan tarif.

c. Diversifikasi

Alasan adanya diversifikasi ini sangat erat dengan alasan infant industry, tetapi lebih dititikberatkan pada negara yang hanya menghasilkan satu atau beberapa macam produk saja. Negara tersebut akan mengalami kesulitan apabila harga produk hasil produksinya di pasaran dunia goncang. Dengan pembebanan tarif, industri dalam negeri dapat berkembang sehingga dapat memperbanyak jenis produk yang dihasilkan. Semakin banyak jenis produk yang dihasilkan, ekonomi negara tersebut akan semakin stabil karena penurunan harga satu jenis produk mungkin dapat diimbangi dengan kenaikan harga produk lainnya.

d. Employment

Pembebanan tarif akan mengakibatkan turunnya impor dan menaikkan produksi dalam negeri. Kenaikan produksi dapat menaikkan kesempatan

kerja, dalam hal ini pembebanan tarif dapat digunakan untuk memperluas kesempatan kerja.

e. Anti dumping

Arti dumping adalah menjual produk di luar negeri jauh lebih murah daripada di dalam negeri. Ini tidak berarti bahwa harga murah tersebut dibawah harga pokok. Negara yang menjalankan politik dumping pada umumnya bermaksud untuk menguasai pasar. Untuk mencegah politik tersebut, suatu negara dapat membebankan tarif terhadap produk yang berasal dari negara yang menjalankan politik dumping agar tidak terkena akibat jelek dari politik tersebut.

2. Secara ekonomis tidak dapat dipertanggungjawabkan

a. To keep money at home

Apabila penduduk suatu negara membeli produk dari luar negeri maka negara tersebut memperoleh produk dan negara lain memperoleh uang. Apabila membeli barang produksi dalam negeri maka uang tersebut tidak lari keluar negeri. Jadi dengan pembebanan tarif impor, maka impor akan berkurang dan akan mencegah larinya uang keluar negeri.

b. The low-wage

Negara yang tingkat upahnya tinggi tidak mengadakan hubungan dengan negara yang tingkat upahnya rendah tanpa menanggung risiko akan turunnya tingkat upah. Untuk melindungi pada pekerja yang upahnya tinggi dari persaingan dengan pekerja yang tingkat upahnya rendah, maka negara yang tingkat upah pekerjanya tinggi perlu memberlakukan

pembebanan tarif bagi produk yang berasal dari negara yang tingkat upah pekerjanya rendah..

c. Home market

Tarif akan mengakibatkan turunnya atau hilangnya impor dan diganti dengan produksi dalam negeri. Kenaikan produksi berarti meningkatnya kesempatan kerja yang akhirnya meningkat pula kegiatan ekonomi.

QUOTA

Quota adalah pembatasan jumlah fisik terhadap produk atau barang masuk (quota import) dan produk atau barang yang keluar (quota export).

1. Quota import

- a. Absolute atau uniteral, yaitu quota yang besar/kecilnya ditentukan sendiri oleh suatu negara tanpa persetujuan dengan negara lain. Quota ini ini sering menimbulkan tindakan balasan oleh negara lain.
- b. Negotiated atau bilateral quota, yaitu quota yang besar kecilnya ditentukan berdasarkan perjanjian antara dua negara.
- c. Tarif quota, yaitu gabungan antara tarif dan quota. Produk dengan jumlah tertentu diijinkan masuk (impor) dengan tarif tertentu, tambahan impor masih diijinkan tetapi dikenakan tarif yang lebih tinggi.
- d. Mixing quota, yaitu membatasi penggunaan bahan mentah yang diimpor dalam proporsi tertentu dalam produksi barang akhir. Pembatasan ini untuk mendorong berkembangnya industri di dalam negeri.

Pembatasan jumlah produk yang diimpor akan menyebabkan berkurangnya produk impor tersebut di pasar dalam negeri, sedangkan permintaan relatif

tetap. Keadaan ini akan mengakibatkan harga produk impor di pasar dalam negeri lebih tinggi daripada di pasar dunia sehingga akan menimbulkan adanya "monopoly profit" (keuntungan karena monopoli).

2. Quota export

Pembatasan jumlah ekspor bertujuan :

- a. Untuk mencegah produk yang penting jatuh/berada di tangan musuh.
- b. Untuk menjamin tersedianya produk di dalam negeri dalam proporsi yang cukup.
- c. Untuk mengadakan pengawasan produksi serta pengendalian harga guna mencapai stabilitas harga.

Quota ekspor biasanya dikenakan pada bahan mentah yang merupakan produk perdagangan penting dan dibawah suatu pengawasan badan internasional (misal kopi dan timah).

SUBSIDI

Jika pemerintah bertujuan menaikkan produksi dalam negeri atau menurunkan impor, maka dengan subsidi lebih baik daripada dengan tarif. Konsumen dapat menikmati harga yang lebih rendah serta tidak kehilangan surplus konsumen. Subsidi biasanya dibiayai pemerintah dengan kenaikan pajak sehingga manfaat subsidi atas tarif tidak sama dengan berkurangnya kerugian surplus konsumen dan produsen. Subsidi secara periodik harus dianggarkan dalam anggaran belanja, oleh karena itu manfaatnya harus ditinjau setiap tahun sejalan dengan perkembangan/perubahan keadaan sosial ekonomi.

PROTEKSI

Berbagai pendapat mengenai proteksi :

- ❖ Pendapat mengenai proteksi yang keliru dan yang diragukan
 - a. Pembatasan perdagangan dibutuhkan untuk melindungi tenaga kerja yang murah dari luar negeri sekalipun upah dalam negeri lebih tinggi dari upah di luar negeri, biaya tenaga kerja di dalam negeri dapat lebih rendah jika produktivitas kerja lebih tinggi di dalam negeri.
 - b. Scientific tariff, yaitu tingkat tarif yang membuat harga impor sama dengan harga domestik dan mengizinkan produsen dalam negeri menghadapi pesaing luar negeri.
 - c. Proteksi dibutuhkan untuk mengurangi pengangguran domestik.
 - d. Menghilangkan defisit dalam neraca perdagangan negara.

- ❖ Pendapat industri bayi terhadap proteksi

Bahwa suatu negara mungkin memiliki keunggulan komparatif yang potensial dalam sebuah komoditi, tetapi karena miskin ketrampilan/kecakapan teknis dan tingkat output awal kecil, industri tidak dapat bersaing dengan perusahaan lainnya yang sudah berdiri. Argumen tersebut tepat, tetapi perlu kualifikasi tertentu :

 - a. Lebih cocok untuk negara berkembang
 - b. Sulit diidentifikasi industri yang bagaimana yang cocok untuk argumen itu dan pengalaman menunjukkan bahwa proteksi sulit untuk dihentikan.

DOKUMEN

Dokumen didalam transaksi perdagangan internasional ada dua macam :

1. **Dokumen pokok** : dikeluarkan oleh badan pelaksana utama perdagangan internasional sebagai alat pembuktian realisasi suatu transaksi.
2. **Dokumen tambahan** : dokumen untuk memperkuat keterangan pada dokumen pokok

Dokumen pokok terdiri atas :

1. **Faktur perdagangan**, yaitu nota perhitungan yang dibuat eksportir untuk importir. Didalam faktur perdagangan tersebut terdapat jumlah barang, harga satuan, harga total dan perhitungan pembayaran.
2. **Letter of credit (L/C)**, yaitu surat yang dikeluarkan oleh bank devisa atas permintaan importir yang memberi hak kepada eksportir menarik wesel atas importir untuk sejumlah uang yang disebut dalam L/C.
3. **Bill of lading (B/L)**, yaitu tanda terima penyerahan barang yang dikeluarkan oleh perusahaan pelayaran sebagai tanda bukti pemilikan atas barang yang dimuat di kapal laut oleh eksportir diserahkan pada importir.
4. **Polis asuransi**, yaitu surat bukti pertanggungan yang dikeluarkan maskapai asuransi atas permintaan eksportir maupun importir untuk menjamin keselamatan barang yang dikirim dari bencana dan kerusakan. Baik eksportir maupun importir harus membayar premi agar bisa mengajukan klaim asuransi jika terjadi sesuatu hal pada barang yang dikirim.

Dokumen tambahan terdiri atas :

1. **Packing list**, yaitu daftar perincian lengkap mengenai jenis dan jumlah satuan dari barang yang terdapat di tiap peti kemas.
2. **Weight note**, yaitu perincian berat dari tiap peti kemas mengenai berat kotor dan berat bersih. Hal tersebut dapat menentukan penggunaan alat angkut atau alat bongkar : forklift, truk, trailer.
3. **Measurement list**, yaitu daftar mengenai ukuran dan takaran tiap peti kemas.
4. **Inspection certificate**, daftar yang memuat mutu, jenis, jumlah, harga yang dikeluarkan oleh badan independen atas permintaan eksportir/instansi, misal dikeluarkan oleh sucofindo.
5. **Chemical analysis**, yaitu surat mengenai barang yang dikirim, dikeluarkan oleh laboratorium kimia.
6. **Test certificate**, yaitu pemberian sertifikat untuk kemasan, alat angkut, mesin industri yang menyatakan bahwa barang atau alat-alat tersebut layak untuk digunakan.
7. **Manufacturer's certificate**, yaitu sertifikat yang berisi tentang hasil produksi dari suatu perusahaan, sertifikat ini dikeluarkan oleh perusahaan yang bersangkutan.
8. **Certificate of origin**, sertifikat ini dikeluarkan oleh pemerintah dalam hal ini adalah departemen perindustrian dan perdagangan yang menunjukkan bahwa barang tersebut benar-benar berasal dari negara yang mengeluarkan certificate of origin sesuai yang tertera di certificate of origin tersebut.

Sertifikat ini perlu disertakan oleh eksportir maupun importir dikarenakan untuk memperoleh fasilitas bea masuk, alat penghitung quota di negara tujuan dan mencegah masuknya barang terlarang.

ORGANISASI DALAM PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Pelaksana dalam proses perdagangan internasional ada lima kelompok :

1. Kelompok Indentor
2. Kelompok Importir
3. Kelompok Promosi
4. Kelompok Eksportir
5. Kelompok Pendukung

Kelompok Indentor

Tidak semua peminat produk impor melaksanakan impor sendiri secara langsung dari luar negeri, tetapi melalui perusahaan yang sudah terbiasa mengimpor jenis produk yang dibutuhkan. Indentor ada tiga macam :

1. Pemakai langsung, misal kontraktor minyak dari Amerika sudah biasa memesan makanan dan minuman kaleng langsung dari negerinya untuk konsumsi tenaga kerja yang bekerja di Indonesia .
2. Para pedagang, contohnya adalah para pedagang grosir.
3. Pengusaha perkebunan, industriawan dan instansi pemerintah mengadakan kontrak pengadaan barang impor, menunjuk importir sebagai handling importers mereka.

Di dalam prakteknya terkadang kontrak indent dapat menimbulkan kericuhan, sering dijadikan sebagai alat manipulasi impor, baik oleh indentor maupun importir. Contoh : indentor meminta importir mengimpor 50.000 yards bahan wool senilai US\$ 500.000. indentor memberitahu nama dan alamat

pensuplai serta L/C yang harus dibuka. Indentor bersedia membayar uang muka 20% = US\$ 100.000. Pensuplai segera mengirim barang tersebut dalam L/C dan kemudian menguangkan shipping document dengan bank-nya. Selesai tugas pensuplai mengirim barang dan menerima US\$ 500.000. Shipping document sampai di bank yang membuka L/C, biasanya importir diminta membayar sisanya. Importir membayar ditambah biaya dan komisi bank, kemudian mendapatkan dokumen, importir menagih indentor untuk melunasi kontrak. Bila indentor tidak bonafit akan mengatakan kesulitan dana. Uang muka sebesar 20% yang diberikan pada importir dianggap uang hilang oleh indentor. Indentor memanfaatkan kelengahan importir. Sebenarnya ada kerjasama antara indentor dan pensuplai, sedangkan barang yang dipesan nilainya tidak lebih dari US\$ 150.000 sehingga indentor dan pensuplai mendapatkan keuntungan sebesar US\$ 250.000.

| | |
|--|---------------------|
| Hasil negosiasi | US\$ 500.000 |
| Nilai barang | <u>US\$ 150.000</u> |
| Sisa keuntungan | US\$ 350.000 |
| Uang muka indent | <u>US\$ 100.000</u> |
| Keuntung bersih (indentor dan pensuplai) | US\$ 250.000 |

KELOMPOK IMPORTIR

1. Pengusaha impor (impor merchant)

Pengusaha impor adalah badan usaha yang diberi ijin oleh pemerintah dalam bentuk TAPPI (tanda pengenal pengakuan importir) untuk mengimpor produk/barang khusus sesuai ijin dan tidak berlaku untuk produk/barang lain.

2. Approved importer (approved traders)

Merupakan pengusaha impor biasa yang secara khusus diistimewakan oleh pemerintah. Misal importir bahan baku plastik, gandum.

3. Importir terbatas

Importir ini mengimpor mesin-mesin dan bahan baku yang diperlukan sendiri.

4. Importir umum

Importir ini mengimpor beraneka macam produk/barang (barang kelontong sampai instalasi lengkap suatu pabrik)

5. Solo agent importer

Merupakan perusahaan setempat yang diangkat perusahaan asing, misal elektronik, kendaraan bermotor.

KELOMPOK PROMOSI

Promosi perlu dilakukan terhadap produk yang akan atau dijual ke luar negeri (diekspor) agar produk tersebut dikenal oleh konsumen di luar negeri serta mereka berminat dan mau untuk mengkonsumsi. Hal tersebut mutlak dilakukan untuk meningkatkan jumlah penjualan sehingga dapat meningkatkan nilai ekspor suatu negara. Promosi ini biasanya dilakukan oleh eksportir dan badan-badan khusus serta aparat pemerintah. Contoh dalam melakukan promosi suatu produk yang diekspor :

1. Kantor perwakilan dari produsen/eksportir asing di negara konsumen/importir
2. Kantor perwakilan Kadin di luar/di dalam negeri
3. Misi perdagangan dan pameran dagang, misal Jakarta Fair, Tokyo Fair
4. Kantor bank devisa

5. Atase perdagangan
6. Majalah dagang dan industri
7. Brosur dan leaflet

KELOMPOK EKSPORTIR

1. Produsen eksportir

Eksportir ini mengurus sendiri penjualan ke luar negeri.

2. Confirming house

Merupakan anak perusahaan asing yang melakukan pengumpulan, sortasi, up grading dan pengepakan ekspor. Misal komoditi karet rakyat, kopi.

3. Pedagang ekspor

Pedagang ini diberi ijin pemerintah dalam bentuk surat pengakuan eksportir dan diberi angka pengenal ekspor (APE) melakukan ekspor sesuai dengan surat yang diberikan.

4. Agen ekspor

Hubungan pedagang ekspor dengan produsen sudah meningkat menjadi suatu ikatan perjanjian keagenan.

5. Wisma dagang (trading house)

Merupakan tempat dimana terdapat beraneka macam komoditi.

KELOMPOK PENDUKUNG

1. Bank-bank devisa

Jasa perkreditan (kredit ekspor, jaminan L/C). pihak bank ini meneliti keaslian dokumen pengapalan serta dalam verifikasi jenis dan isi masing-masing dokumen pengapalan.

2. Badan usaha transportasi

Badan usaha transportasi dalam perdagangan internasional disebut juga dengan freight forwarder. Tugas dari freight forwarder ini adalah melakukan pengumpulan muatan, menyelenggarakan pengepakan, membukukan muatan yang biasa diperdagangkan.

3. Maskapai pelayaran

Sebagian besar produk yang diekspor maupun yang diimpor menggunakan kapal laut sehingga maskapai pelayaran memegang peranan penting dalam perdagangan internasional.

4. Maskapai asuransi

Setiap produk yang diekspor maupun diimpor perlu ada asuransi untuk mengantisipasi risiko yang mungkin terjadi, selain itu asuransi juga dapat menjamin risiko yang terjadi dalam setiap transaksi perdagangan internasional.

5. Kantor perwakilan/kedutaan

Kantor perwakilan/kedutaan mengeluarkan dokumen legalitas, consuler invoice yang mengecek dan mensahkan pengapalan suatu produk ke negara tertentu.

6. Surveyor

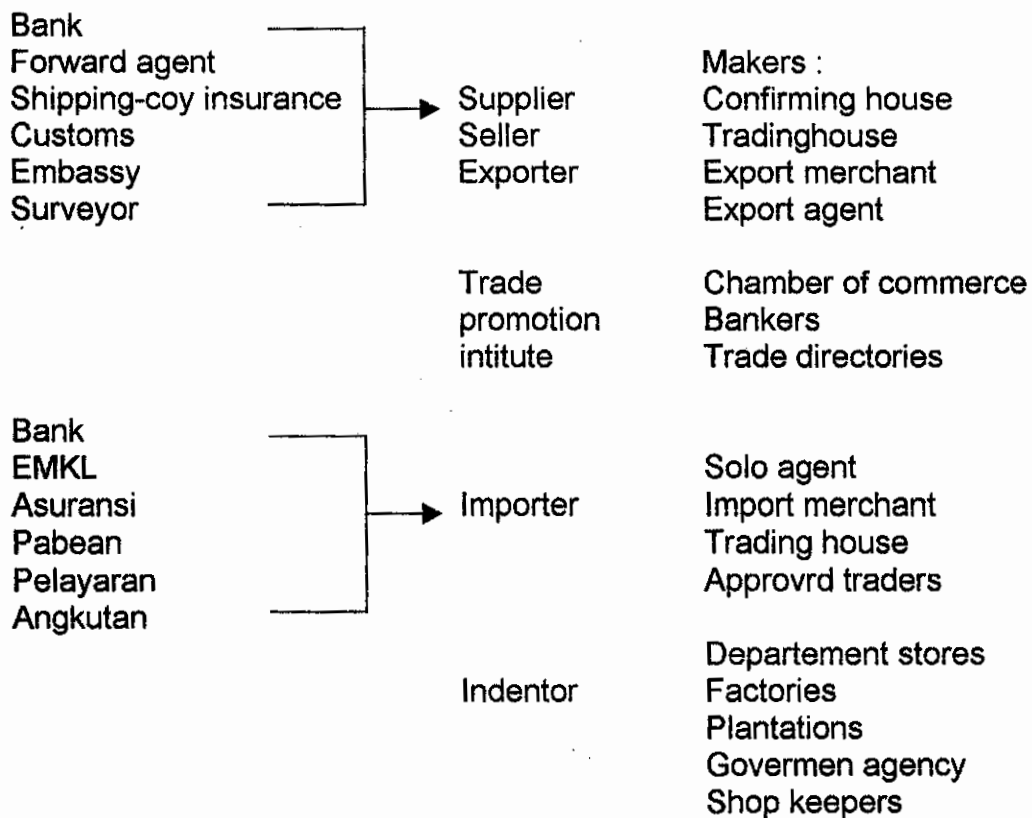
Peranan badan usaha/juru periksa sangat penting dalam perdagangan internasional. Badan tersebut mengamankan bea masuk impor/sertifikat ekspor yang merupakan laporan kebenaran pemeriksaan. Contoh di Indonesia adalah PT Sucofindo (Super Intending Company of Indonesia).

7. Pabean

Pabean merupakan badan milik pemerintah yang bertugas :

- a. Sebagai penjaga lalu lintas komoditi internasional
- b. Mengamankan pemasukan keuangan negara dimana dapat menambah APBN
- c. Membantu eksportir dan importir memperlancar arus produk/barang

Lembaga pelaksana perdagangan internasional :



JASA ANGKUTAN

Tugas eksportir adalah :

- ❖ Mempersiapkan barang siap ekspor
- ❖ Mengurus pengangkutan

Cara pengangkutan yang biasa digunakan dalam ekspor produk yaitu :

- ❖ Angkutan laut
- ❖ Angkutan udara
- ❖ Angkutan darat
- ❖ Combined transport

Peti kemas adalah peti yang terbuat dari logam, dimana barang-barang (produk) yang lazim disebut muatan umum dimasukkan ke dalamnya.

Penggunaan peti kemas ini membuat produk/barang sejak pemuatan sampai tujuan barang dikirim tidak dijamah orang, karena dengan peti kemas tersebut barang dimuat ke atas kapal dan bersama peti itu pula barang/produk dibongkar dari kapal dan diturunkan ke darat.

Keuntungan menggunakan peti kemas sebagai berikut :

1. Bongkar muat dapat dilakukan dengan cepat
2. Menurunkan persentase kerusakan
3. Berkurangnya persentase barang hilang
4. Memudahkan pengawasan
5. Dapat menghindari pencampuran barang/produk

Istilah pada peti kemas :

1. Cellular ships

Kapal-kapal khusus yang mempunyai rongga untuk menyimpan peti kemas yang berukuran standar yang dapat dimuat dan dibongkar dengan cepat.

2. TEU (Twenty Foot Equivalent Unit)

Peti kemas yang biasa digunakan untuk memuat produk/barang mempunyai ukuran 20' (20 kaki atau 35 m³), 40' (40 kaki atau 65 m³) dan 40'HC (40 kaki high cude atau 76 m³).

3. FCL (Full Container Load)

Peti kemas yang digunakan untuk memuat barang diisi penuh dari satu pemilik dan ditujukan pada satu alamat penerima.

4. Consolidation

Beberapa muatan yang berbeda disatukan untuk mengisi satu peti kemas agar menjadi penuh. Hal tersebut dilakukan oleh pemilik barang sendiri atau EMKL (Ekspedisi Maskapai Kapal Laut).

5. LCL (Less than Container Load)

Peti kemas tidak berisi penuh, sehingga harus disatukan dengan barang lain. LCL ini biasanya lebih dari satu pemilik produk yang akan diekspor.

6. Reefers.(pendingin)

Reefers adalah peti kemas yang dilengkapi dengan fasilitas pendingin. Biasanya untuk memuat produk yang harus disimpan dalam keadaan dingin atau beku, misal sayur, susu, daging.

7. Stuffing

Stuffing adalah istilah dalam penyusunan peti kemas didalam kapal maupun di terminal peti kemas.

Jenis-jenis peti kemas sebagai berikut :

a. RORO (Roll On Roll Off)

Yaitu peti kemas yang beroda.

b. LASH (Lighter Aboard Ships)

Disebut juga dengan peti kemas apung. Pembongkaran dapat dilakukan di tengah laut sehingga mampu diapungkan diatas air dengan kapal tunda (untuk yang tidak bermesin) ditarik ke tempat tujuan.

c. Sea-Train

Sea-train ini sama dengan LASH.

Cara pengiriman barang ekspor atau impor :

- a. Pengiriman general cargo dalam pengepakan peti-peti yang konvensional dan dengan kapal yang konvensional.
- b. Dengan kapal peti kemas atau semi peti kemas.
- c. Kapal khusus untuk pengiriman barang cair (tankers).
- d. Peti kemas diangkut dengan kapal biasa kemudian dipindah ke kapal khusus peti kemas. Hal tersebut dinamakan feeder line service.

Cara penerimaan dan penyerahan muatan peti kemas :

1. Melalui dermaga; barang dimuat di peti kemas, diangkut kapal laut, sampai

tempat tujuan disimpan di gudang dermaga. Dokumen beres maka barang dapat dikeluarkan kemudian diserahkan ke penerima barang.

2. Pemuatan di tempat si pengirim; peti kemas dibawa ke area pergudangan pengirim.
3. Pemuatan sebagian part cargo; diisi sebagian oleh suatu perusahaan, dikirim ke perusahaan lain sampai peti kemas tersebut penuh.
4. Pemuatan FCL; untuk muatan penuh satu unit peti kemas.

Usaha jasa transportasi dalam perdagangan internasional bertujuan mewakili tugas pengirim barang atau mewakili tugas penerima barang untuk terlaksananya ekspor impor. Usaha jasa transportasi meliputi :

- ❖ Menerima barang dari eksportir
- ❖ Menyimpan dalam gudang
- ❖ Melakukan sortasi
- ❖ Melakukan pengepakan
- ❖ Mengukur volume produk yang akan dimuat
- ❖ Menyelesaikan dokumen ekspor dan pengapalan
- ❖ Mengurus booking kapal yang akan digunakan untuk mengangkut peti kemas
- ❖ Mengurus biaya angkutan
- ❖ Menyerahkan barang pada penerima
- ❖ Mengamankan barang

Shipping company adalah perusahaan pelayaran yang mempunyai jaringan pelayaran antar pelabuhan di pelosok dunia.

Didalam pelayaran perdagangan internasional, kapal yang memuat barang untuk dikirim ke negara lain terdapat istilah liner dan tramper. Liner adalah kapal yang memuat barang menempuh rute tertentu, tetap dan teratur. Sedangkan tramper adalah kapal yang emmuat barang menepuh rute tidak tentu.

Bill of lading adalah merupakan tanda bukti terima barang, bukti kepemilikan dan bukti adanya perjanjian pengangkutan barang yang dimuat. Bill of lading yang mengeluarkan adalah shipping company. Bill of lading ini rangkap tiga, 1 lembar untuk shipper dan 2 lembar untuk penerima barang.

Jenis bill of lading :

1. Received for shipment bill of lading; merupakan keterangan untuk barang yang akan dimuat keatas kapal.
2. Shipped on board bill of lading; yaitu keterangan untuk barang yang sudah dimuat ke atas kapal tertentu. "Shipped in apparent good order and conditions on board the steamship".

Berdasarkan keadaan bill of lading dapat berupa :

1. Clean bill of lading, yaitu barang yang dimuat dapat dikeluarkan dari dermaga peti kemas karena bill of lading tersebut tidak cacat.
2. Unclean bill of lading, yaitu barang yang dimuat tidak dapat dikeluarkan dan jika akan mengeluarkan barang tersebut harus mengurus dokumen yang membuktikan bahwa barang tersebut milik penerima.

Dalam pengangkutan diperlukan juga ongkos angkut. Ongkos angkut ditetapkan berdasarkan :

1. Berat barang
2. Volume barang
3. Harga barang

Contoh : perusahaan jasa pengangkutan menetapkan per weight ton = 2240 lbs, per measurement ton = 40 cubic feet. Barang dimasukkan dalam peti kemas panjang 5 feet, lebar 4 feet, tinggi 3 feet dan berat 2240 lbs. Kemudian diperoleh volume barang sebesar 60 cubic feet. Berat 2240 lbs.

Volume = 1,5 measurement ton

Berat = 1 weight ton.

Maka perusahaan jasa pengangkutan tersebut sebaiknya dalam menetapkan ongkos angkut dengan menggunakan dasar volume barang karena dianggap lebih menguntungkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amir, M.S. 2001. Ekspor Impor Teori dan Penerapannya. Penerbit PPM, Jakarta.
- Nopirin. 1999. Ekonomi Internasional. Edisi Ketiga Cetakan Keempat. Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Rusdin. 2002. Bisnis Internasional dalam Pendekatan Praktek. Penerbit Alfabeta, Bandung.