

Laporan Kegiatan Pendampingan

Pendampingan Pelatihan Materi Ekspor

Materi Kegiatan	Pendampingan Pelatihan Materi Ekspor
Waktu Pelaksanaan	Rabu, 17 Mei 2023
Tempat Pelaksanaan	Online Via Zoom
Pukul	09.00 - 13.00
Narasumber	Cocos Trisada
Total Peserta	25 Tenant
Link Absensi	https://forms.gle/cvDMUR9KGzPJuns6A
Link Zoom	https://us06web.zoom.us/j/84988037775?pwd=MG8xaExsWUEyYzFoMUx0bzlxODFnZz09
Rangkuman Kegiatan	<p>Progress Peserta Di Kegiatan Ini Dalam Pelatihan Ini Adalah :</p> <ul style="list-style-type: none">• Penyampaian materi paparan memulai ekspor untuk pemula• Tata cara proses kontrak penjualan, Menjelaskan biaya ekspor. Menjelaskan biaya bank yang timbul• Pelatihan ekspor memberikan pemahaman yang lebih baik tentang proses ekspor, persyaratan hukum dan regulasi, strategi pemasaran internasional, manajemen rantai pasok, dan keuangan internasional. Dengan pemahaman ini, UKM dapat mengembangkan keterampilan yang diperlukan untuk sukses dalam ekspor.• Pelatihan ekspor dapat membantu UKM memahami peluang pasar internasional dan membuka pintu untuk akses ke pasar-pasar baru.
List Pertanyaan	<p>Ada beberapa Pertanyaan dari peserta berkaitan dengan Produk Fashion craft :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Tahapan apa saja dalam melakukan proses penawaran produk ekspor yg dilakukan ?<ul style="list-style-type: none">• Melalui diaspora yg ada di luar negeri / titip jual, melalui media sosial atau melalui aplikasi berbayar, melalui pameran / business matching2. Bagaimana pendampingan dalam inkubasi ini terhadap produk peserta yg bisa di ekspor ?<ul style="list-style-type: none">• Peningkatan produk peserta secara

berkesinambungan hingga menjadikan produknya nanti sesuai design dan standar mutu ekspor yg dipandu oleh narasumber hingga siap jual

3. Bagaimana menentukan harga produk ekspor di dalam berorganisasi dengan calon buyer ketika pameran ?
 - Calon eksportir memberikan harga maksimal ketika produk yang dibeli berupa sampel atau penjualan retail
 - Memberikan harag separuh dari harga jual retail ketika membeli dalam mejual produknya di negara calon buyer.
 - Melakukan perhitungan dan negosiasi ulang ketika terjadi penawaran dalam quantity yang lebih banyak dan kontinuitas ordernya berlanjut dalam jangka panjang.

Materi

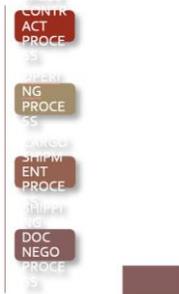
BAGAIMANA MEMULAI EKSPOR SEBAGAI PEMULA

Fashion craft incubation SMESCO 2023

SURAT KONTRAK PENJUALAN -> DOKUMEN PERSETUJUAN ANTARA EKSPORTIR DENGAN IMPORTIR UTK MELAKUKAN PROSES JUAL BELI YG BERISI : HARGA, MUTU , JUMLAH, CARA PENGIRIMAN, ASURANSI, DLL

4 TATA CARA MENJADI REFERENSI DASAR UNTUK PEMULA :

1. Membuat Surat Kontrak Penjualan
2. Penerbitan Surat Jaminan Pembayaran Importir kepada Exportir atau Letter of credit (LC)
3. Penerbitan Dokumen Pengapalan/Pengiriman
4. Pencairan Dokumen Pengapalan atau Klaim atas barang yang sudah dibayarkan Importir



PROSES SEBELUM MASUK KE DALAM 4 LANGKAH ADA PROSES YANG BERJALAN

Promosi – Pengenalan produk siap ekspor

Inquiry – Surat Permintaan barang yang berisi deskripsi barang, mutu, harga, dan waktu pengiriman

Offer Sheet – Surat berisi keterangan sesuai permintaan eksportir (keterangan pembayaran, pengiriman sampel/brosur)

Order Sheet – Persetujuan dalam bentuk PO (Purchase Order)

Sales Contract – Surat kontrak Jual beli

Sales Confirmation – Surat yang sudah ditandatangani dan dikembalikan kepada eksportir

INQUIRY

Offer
Sheet
Order
Sheet
Sales Contract
~~Sales Confirmation~~

PROSES SETELAH SALES CONTRACT

Importir akan membuka atau meminta Bank Devisa untuk membuka LC yang akan diberikan kepada calon exportir sesuai kesepakatan dalam SALES CONTRACT

Bank Devisa importir membuka LC di jaringan yang ada dengan di negara exportir (Advising Bank)

Advising Bank akan memeriksa keabsahan LC dr Bank Importir, jika sudah benar bank akan mengirimkan LC sebagai jaminan atas barang yang akan di ekspor

Open LC process

Bank Importir

Bank Importir

Bank Eksportir

Advising Bank

Cargo Shipment Process...

Pemesanan Kapal kepada perusahaan pengapalan sesuai sales contract

Proses PEB di kantor Bea cukai
Proses dokumen ke bank pembuka dan bank korespondensi eksportir adalah proses penting berkaitan dengan pembayaran

- Shipment Order
- Penerbitan PEB
- Proses Dokumen Advising Bank
- Payment
- Check Dokumen
- Pengambilan Barang



KOMPONEN BIAYA EKSPOR

- BIAYA HARGA POKOK PRODUKSI / HPP
- BIAYA PENGEMASAN PRODUK
- BIAYA TRANSPORTASI DARI GUDANG KE PELABUHAN
- BIAYA FORWARDER
- BIAYA PENGURUSAN DOKUMEN
- BIAYA TERMINAL HANDLING CHARGE (THC)
- BIAYA KELUAR BARANG

BIAYA BANK

Biaya Bank yang timbul biasanya :

- Telegraphic Transfer , antara 5-10 dollar per transfer
- Letter of credit (LC), antara 75-150 dollar per proses pembayaran
- CAD (Cash Against Document), antara 75-150 dollar per proses pembayaran

- Biaya Bank
- Cash Against Document
- Telegraphic Transfer
- Letter of credit

CONTOH CARA MENGHITUNG BIAYA EKSPOR SEBUAH PRODUK :

Contoh Kasus Fiktif metode pembayaran EXW

- PT. Pilasto mendapat kontrak ekspor Tas Karung Goni dari Semarang ke Belgia
- Jumlah ekspor 200 karton dengan isi karton masing-masing 5 pcs tas karung goni, total 1.000 pcs
- Hitung biaya :

Harga Pokok Produksi = Rp. 10.000/pcs

Harga Pengemasan = Rp. 1.100/pcs

Biaya Bank = Rp. 572/pcs

- Harga Pokok Penjualan EXW = HPP + Pengemasan +Biaya Bank
- Rp. 10.000 + 1.100 + 572 = Rp. 11.672/pcs

Target Keuntungan Kotor = Rp. 1.000/pcs

Harga Penawaran EXW = Rp. 12.672/pcs=USD 0,905/pcs (kurs Rp. 14.000)

