

LANGKAH 6

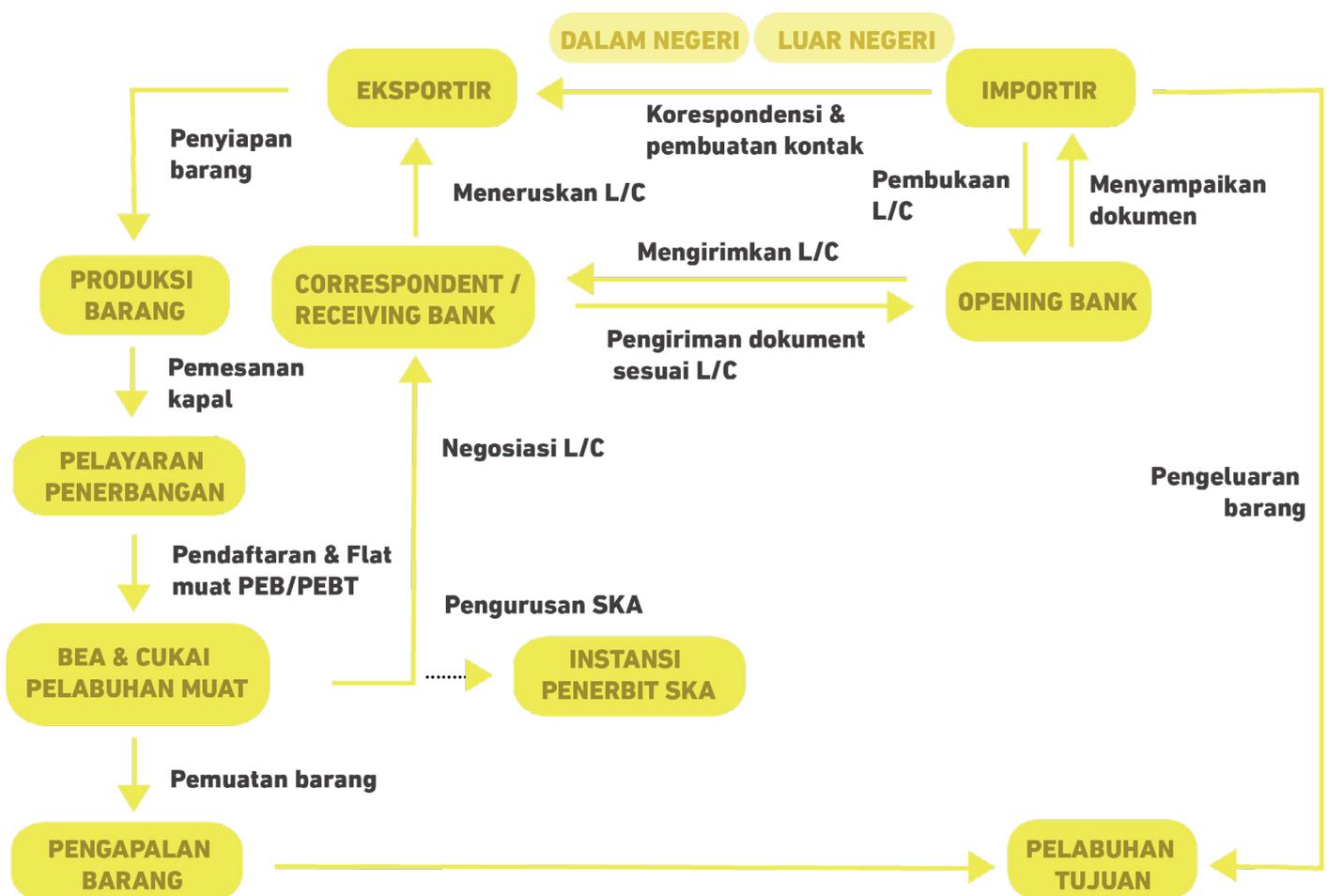
MANAJEMEN KEUANGAN DAN PEMBIAYAAN EKSPOR

6.1. Menetapkan Harga Ekspor Berdasarkan *International Commercial Terms (Incoterms)*

Menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) adalah materi yang Sobat Ekspor perlu pahami. Secara definisi, Harga Pokok Produksi (HPP) adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi barang, baik mengolah barang mentah menjadi barang setengah jadi atau barang setengah jadi menjadi barang jadi.

Menghitung HPP merupakan kegiatan penting dalam ekspor karena terkait dengan menentukan harga penawaran kepada *buyer*. Sebelum menghitung HPP, Sobat Ekspor perlu memahami alur kegiatan ekspor berdasarkan ketentuan penjualan (*Term of Sales*) yang diatur di dalam Incoterm.

Gambar 6.1-1 Alur Kegiatan Ekspor *Terms (Incoterms)*

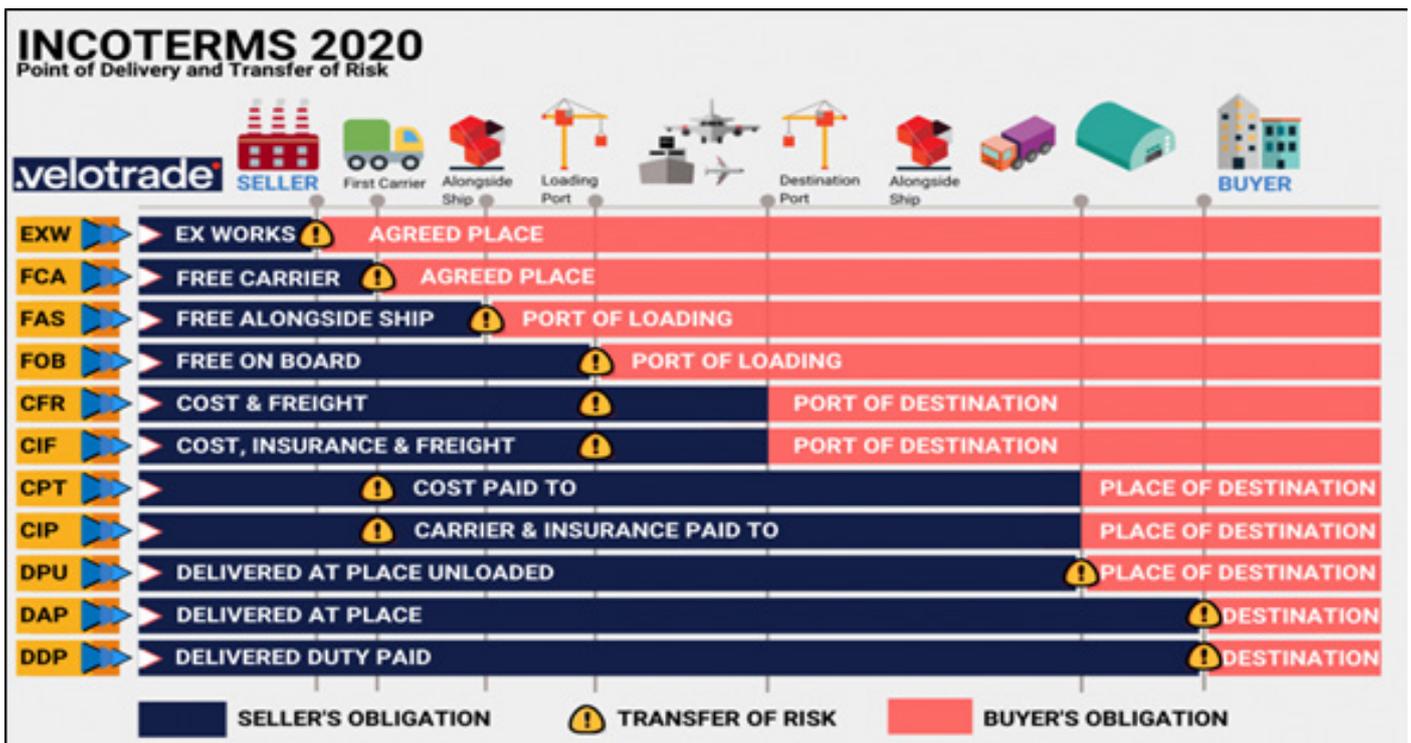


Mengenal Incoterm

Incoterm (International Commercial Terms) atau Istilah Komersial Internasional merupakan suatu terminologi atau ketentuan yang digunakan bagi para pelaku perdagangan internasional ketika mengirim barang dalam **transaksi** atau kontrak. *Incoterm* juga berisi semua tugas, risiko dan biaya bersangkutan selama transaksi penjualan dan pembelian barang berskala internasional.

Kita bisa menentukan harga jual produk berdasarkan term of sales yang diselaraskan menurut *Incoterms* dengan skema yang ditunjukkan pada gambar berikut. Perbedaan *Incoterms* ditentukan berdasarkan kesepakatan yang ditanggung antara penjual dan pembeli.

Gambar 6.1-2 Diagram *Incoterms*



Sumber: Velotrade.com

Berdasarkan diagram tersebut, jenis *Incoterms* yang digunakan oleh pelaku usaha dalam menghitung HPP adalah *Ex Works (EXW)*, *Freight on Board (FOB)*, *Cost and Freight (CFR)*, dan *Cost, Insurance, and Freight (CIF)*. Warna biru pada diagram menunjukkan area batas tanggung jawab pihak penjual atau eksportir, sedangkan warna merah muda menunjukkan tanggung jawab pihak pembeli atau importir.

EXW merujuk pada harga penjualan yang disepakati di gudang penjual dan proses selanjutnya menjadi tanggung jawab *buyer*. Ini merupakan *term of sales* paling sederhana dan banyak diminati oleh pelaku UMKM, Namun untuk kategori ini, perlu dipahami jika memilih EXW sebagai *term of sales*-nya, maka Sobat Ekspor

belum digolongkan sebagai eksportir dan masih digolongkan sebagai penjual lokal.

Sobat Ekspor baru dikatakan sebagai seorang eksportir jika memilih *Free on Board (FOB)* sebagai *term of sales*-nya. Artinya eksportir bertanggung jawab hingga pelabuhan muat dimana Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) yang diterbitkan oleh Bea Cukai mencantumkan nama perusahaan Sobat Ekspor sebagai perusahaan eksportir. FOB tersebut merupakan akumulasi dari biaya EXW, pengiriman barang ke pelabuhan, pengurusan dokumen, komisi agen, dan pajak.

Selanjutnya ada *Cost and Freight (CFR)* dimana eksportir bertanggung jawab terhadap pengiriman hingga pelabuhan bongkar ke negara

tujuan **ekspor** yang dituju. CFR merupakan akumulasi dari harga FOB ditambah dengan *freight* (biaya kapal).

Terakhir, bentuk *term of sales* yang sering digunakan oleh pelaku UMKM adalah *Cost and Insurance* (CIF) dimana tanggung jawab eksportir hingga negara tujuan ekspor dan dilindungi oleh asuransi. CIF merupakan biaya CFR ditambah biaya asuransi.

Sobat ekspor juga perlu mengetahui berbagai jenis istilah biaya yang masuk dalam perhitungan *Incoterms*, yaitu biaya *handling*; biaya pajak, bank dan *courier*; biaya pihak ketiga.

1 Biaya Pengadaan meliputi biaya produksi (*production cost*) dan nilai beli barang (*buying cost*). Biaya produksi meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik, sedangkan biaya pengadaan barang (*buying cost*) adalah biaya pembelian barang yang dilakukan oleh eksportir nonprodusen.

2 Biaya Handling yaitu biaya yang dikeluarkan saat pengepakan hingga pelabuhan tujuan. Komponen biaya ini terdiri atas :

- a** Biaya pengepakan seperti biaya kemasan dan palet kayu;
- b** Upah angkut dari dalam gudang ke pintu gudang;
- c** Upah muat barang dari pintu gudang ke atas alat angkut atau ke dalam peti kemas;
- d** Biaya sewa gudang;
- e** Sewa peti kemas;
- f** Biaya angkut dari gudang penimbunan sampai ke CY (*container yard*), dermaga peti kemas (*container freight station*) atau depo, dan sisi kapal (*side ship*);
- g** Biaya muat barang dari dermaga ke atas kapal; dan
- h** Biaya pelabuhan pemuatan/ pelabuhan tujuan).

3 Biaya Pajak, Bank, dan Courier merupakan biaya administrasi yang dikeluarkan untuk pengiriman seperti pajak, pengurusan dokumen, dan jasa bank. Komponen biaya ini terdiri dari:

- a** Bea Keluar (BK) untuk produk ekspor yang terkena Bea Cukai;
- b** PPh sebesar 0,5% sampai nilai FOB *invoice* di bawah 4.8 miliar rupiah;
- c** Bea Jasa Bank; dan
- d** Bea kurir dokumen.

4 Biaya Pihak Ketiga yaitu biaya yang dikeluarkan untuk jasa pihak ketiga yang komponennya terdiri atas :

- a** Biaya jasa EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut), EMKU (Ekspedisi Muatan Kapal Udara) atau PPJK (Perusahaan Pengurusan Jasa Kepabeanan);
- b** Premi asuransi (*insurance premium*);
- c** Biaya *surveyor* (*inspection certificate*);
- d** Biaya sertifikat mutu (*quality certificate*);
- e** Biaya uji laboratorium atau *health certificate*;
- f** Biaya Surat Keterangan Asal (SKA)/ *Certificate of Origin* (COO)
- g** Biaya sertifikasi karantina hewan (*veterinary certificate*) untuk produk yang terbuat dari hewan seperti daging, susu, kulit, dll;
- h** Biaya karantina tanaman (*phytosanitary certificate*); dan
- i** Biaya sertifikat lainnya.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi HPP

Sebelum mulai menghitung HPP, sebaiknya Sobat Ekspor mengetahui beberapa faktor yang mempengaruhi harga ekspor, terbagi dalam dua kategori yaitu:

- 1 **Faktor internal** yang timbul karena proses produksi, yaitu: biaya produksi, tenaga kerja, operasional, dll.
- 2 **Faktor eksternal** yang bersumber dari luar perusahaan, yaitu: harga pasar, daya beli konsumen, kurs nilai tukar.

Setelah mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi harga ekspor, kita bisa melakukan identifikasi faktor internal seperti yang tertera pada tabel berikut:

Tabel 6.1-1 Identifikasi Faktor Internal Menentukan Harga Ekspor

NO	KOMPONEN	PRODUSEN EKSPOR	EKSPORTIR	BUYING AGENT	AGREGATOR
1	Biaya Produksi	Ya	-	-	-
2	Nilai Beli Barang Berkurang	Ya	Ya	-	-
3	Bea Keluar (%thd INV)	Tidak/Ya	Tidak/Ya	-	-
4	Jasa EMKL (all in)	Ya	Ya	-	Ya
5	Biaya Bank	Ya	Ya	-	Ya
6	<i>Ocean Frieght</i>	Ya	Ya	-	Ya
7	Asuransi	Tidak/Ya	Tidak/Ya	-	Tidak/Ya
8	Komisi Penjualan (%thd INV)	Tidak/Ya	Tidak/Ya	-	-
9	Biaya Tambahan/Dokumen Pendukung	Ya	Ya	-	Ya
10	<i>Overhead</i> (Komunikasi,Promo)	Ya	Ya	Ya	Tidak/Ya
11	Pajak PPH Badan Final UMKM (% 0,5)	Ya	Ya	Tidak/Ya	Ya

Selain itu, Sobat Ekspor juga harus memperhitungkan biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*) yang timbul dari

proses ekspor. Perbedaan antara biaya tetap dan biaya variabel terlampir pada tabel berikut:

Tabel 6.1-2 Mengidentifikasi Biaya Tetap dan Variabel

Dasar Pembeding	Biaya Tetap	Biaya Variable
Pengertian	Biaya yang dikeluarkan tetap berapapun output yang diproduksi.	Biaya ikut berubah sejalan dengan perubahan dalam output.
Penilaian	Waktu	Volume
Waktu Terjadi	Biaya yang bersifat pasti, terlepas dari adanya unit yang diproduksi atau tidak.	Biaya dikeluarkan hanya ketika ada unit yang diproduksi.
Biaya Satuan	Biaya ini merupakan harga satuan unit. Jika unit yang diproduksi meningkat, biaya tetap per-unit menurun.	Biaya variabel tetap sama dalam produksi per-unit.

Cara Menghitung Harga Penjualan Ekspor

Berikut contoh perhitungan Harga Penjualan Ekspor dan *Incoterms* (berdasarkan kasus kerajinan sapu lidi di bagian 2.3) yang dapat Sobat Ekspor lakukan.

A Harga Ex-Works

Jika kita akan ambil margin 20%, perhitungan harga Ex-Work adalah sebagai berikut:

HPP + margin profit

$$\begin{aligned} \text{Ex-Works} &= \text{Rp}518 + (\text{Rp}518 \times 20\%) \\ &= \text{Rp}518 + \text{Rp}103,6 \\ &= \text{Rp}621,6/\text{Kg} \end{aligned}$$

B Harga *Freight on Board* (FOB)

FOB (*free on board*) adalah harga jual sampai pelabuhan muat, rumus perhitungannya adalah sebagai berikut:

Harga Ex-Work + Document + Handling + Pajak/Bank/Courier

Dikarenakan produknya adalah kerajinan lidi sawit, maka biaya dokumen yang timbul adalah pembuatan sertifikat COO/SKA, *phytosanitary*, dan fumigasi. Perhitungan biaya dokumennya adalah sebagai berikut:

Biaya Dokumen

COO/SKA	= Rp200.000/shipment
Phytosanitary	= Rp1.300.000/shipment (sertifikat + visit pemeriksaan)
Fumigasi	= Rp1.500.000/40'
Total	= Rp3.000.000(a)

Biaya Handling

PEB/EDI	= Rp200.000/shipment
BL Document	= USD 10 x Rp15.500 = Rp155.000
Seal	= USD 10 x Rp15.500 = Rp155.000
THC 40'	= USD 145 x Rp15.500 = Rp 2.247.500
Trucking	= Rp2.000.000
Total	= Rp4.757.500(b)

Jika 1 x 40'hc = 25.000 Kg, maka 10.000 ton = 400 x 40'hc selama 1 tahun maka setiap bulan akan ada sekitar 33 x 40' shipment atau 8 x40' setiap minggunya. Sementara itu, jika kita menghitung HPP per container, rumusnya adalah :

Biaya HPP per Container

Harga FOB sebelum Pajak	= Harga <i>Ex-Work</i> + (a) + (b)
FOB sebelum pajak	= (Rp618/kg x 25.000) + 3.000.000 + 4.757.500
	= 23.207.500/40'
PPh (0,5%)	= 116.038
<i>Courier Document</i>	= USD 35 x 15.500 = Rp542.500
<i>Fee Bank</i>	= USD 30 x 15.500 = Rp465.000 (+)
Nilai FOB	= Rp24.331.038 /25 ton
	= Rp973.242 / ton
	= USD 62,79 / ton (kurs 1 usd = Rp15.500)
	= USD 63/Ton (pembulatan)

C Harga Cost and Freight (CFR)

CFR (*Cost and Freight*) adalah harga jual sampai pelabuhan bongkar

Harga CFR	= Harga FOB + <i>Freight</i> Kapal ke Mundra
	= (USD 63 x 25 ton/kontainer) + USD 1000/40'
	= USD 2575/40'
	= USD 103/ Ton (tawarkan di usd 105)
	= USD 105/TON CFR Mundra

D Harga CIF

CIF (*cost insurance freight*) adalah biaya sampai pelabuhan bongkar termasuk asuransi di dalamnya.

$$\begin{aligned}\text{Harga CIF} &= \text{Harga CNF} + \text{Asuransi} \text{ ----- (asumsi asuransi 1\%)} \\ &= (\text{USD } 105 \times 25) + (\text{USD } (105 \times 25) \times 1\%) \\ &= \text{USD } 2625 + \text{USD } 26,25 \\ &= \text{USD } 2.651,25 / 40' \\ &= \text{USD } 106,05 / \text{Ton (tawarkan USD } 107) \\ &= \text{USD } 107 / \text{Ton CIF Mundra}\end{aligned}$$

Catatan penting :

Nilai <i>Project</i>	Rp81.307.931
DP dari <i>Buyer</i>	Rp24.392.379
Modal Aktual yang Dibutuhkan	Rp56.915.552
<i>Margin</i>	Rp16.500.000
Persentase <i>Margin</i> didapat : Modal dikeluarkan	29,0%

Dari harga FOB, CFR, dan CIF tersebut, kita juga bisa membulatkan ke atas harga penawaran setiap ton-nya. Misalnya, biaya FOB sebesar \$406/ton bisa dibulatkan menjadi \$410/ton. Alhasil, kita masih memiliki margin dan potensi keuntungan dari harga pembulatan dan konversi kurs nantinya.



Menghitung HPP merupakan kegiatan penting dalam ekspor karena terkait dengan menentukan harga penawaran kepada *buyer*.



Box 6.1 Daftar materi tambahan yang dapat dibaca untuk mendalami pengetahuan:

- 1 Cara Menghitung Biaya dan Harga Ekspor dari ukmindonesia.id
- 2 Aplikasi Berbagai *International Commercial Terms* dalam Ekspor dari ukmindonesia.id
- 3 Mempersiapkan Dokumen Ekspor dari ukmindonesia.id
- 4 *Letter of Credit* dari ukmindonesia.id
- 5 Sertifikat Keterangan Asal dari ukmindonesia.id
- 6 Sistem Transaksi dan Pembayaran Perdagangan *Global* dari ukmindonesia.id
- 7 11 Metode dan Cara Pembayaran Perdagangan *Global* dari ukmindonesia.id

6.2. Mengukur Risiko Fluktuasi Nilai Tukar

Risiko nilai tukar adalah risiko yang diakibatkan oleh fluktuasi nilai tukar mata uang asing. Hal ini perlu diperhatikan Sobat Ekspor karena dapat mempengaruhi pendapatan yang kita terima dari transaksi ekspor. Kita bisa mengalami kerugian saat bertransaksi dengan *buyer* jika tidak memperhatikan fluktuasi nilai tukar.

Perubahan nilai tukar mata uang asing akan berdampak pada proses [transaksi perdagangan internasional](#). Bagi eksportir, [nilai tukar](#) akan mempengaruhi harga jual produknya di luar negeri, sedangkan bagi importir perubahan nilai tukar akan mempengaruhi harga bahan baku dan modal ketika masuk ke pasar domestik.

Sebagai gambaran, seorang eksportir akan mengekspor [kopi](#) seharga Rp8.000 per kilogram ke negara Amerika Serikat. Nilai tukar yang

berlaku saat itu adalah Rp14.000 per USD\$1. Estimasi keuntungan yang akan diperoleh eksportir ketika ia mengekspor 6.000 kg kopi adalah sebesar Rp48.000.000 atau sebesar USD\$ 3.429.

Beberapa minggu kemudian, terjadi apresiasi nilai tukar rupiah terhadap dolar yaitu Rp13.500 per USD\$1 sehingga nilai transaksi yang diperolehnya bisa lebih besar yaitu sebesar USD\$ 3.555. Sebaliknya, ketika terjadi [depresiasi rupiah](#) terhadap dolar terjadi di tingkat Rp14.500 per USD\$1, pendapatan yang akan eksportir peroleh hanya sebesar USD\$ 3.310.

Oleh karena itu, penting bagi eksportir mempertimbangkan fluktuasi nilai tukar karena akan mempengaruhi pendapatan yang diterimanya saat bertransaksi. Sobat Ekspor dapat mengunjungi [website](#) Bank Indonesia untuk mengetahui nilai kurs yang berlaku pada [link kurs transaksi BI](#).

Cara Memperhitungkan Fluktuasi Nilai Tukar

Kita asumsikan ada pengusaha bernama Amir yang ingin mengekspor kopi bubuk sebanyak 3000 kg ke Amerika Serikat. Kurs yang berlaku saat terjadi pemesanan adalah Rp14.000 dengan kondisi sebagai berikut:

1. Harga Pokok Produksi	: Rp7.000/kg
2. Biaya Pengemasan Produk	: Rp2.500/kg
3. Biaya Pembayaran Bank	: Rp400.000
4. Biaya Jasa <i>Forwarder</i>	: Rp2.000/kg
5. Biaya Dokumen Ekspor/SKA	: Rp200.000
6. Biaya Pengiriman <i>Sea Cargo</i>	: USD\$ 30/CBM x 5 = USD\$ 150 atau Rp2.100.000 1 CBM, maksimal 600 kg
7. Asuransi Pengiriman	: 0,1%
8. Keuntungan kotor yang ditargetkan Amir adalah	Rp5.000/kg

Perhitungan biaya pengirimannya adalah sebagai berikut:

1. Harga Pokok Produksi	: 3000 kg x Rp7.000	= Rp 21.000.000
2. Biaya Pengemasan Produk	: 3000 kg x Rp2.500	= Rp 7.500.000
3. Biaya Pembayaran Bank	:	= Rp 400.000
4. Keuntungan Kotor yang Ditargetkan	: 3000 kg x Rp5.000	= Rp15.000.000 +
Ex Works	:	= Rp43.900.000
Harga Penawaran Ex Works	:	Rp14.633/kg atau USD\$ 1,04/kg
5. Biaya Jasa <i>Forwarder</i>	: 3000 kg x Rp2000	= Rp 6.000.000
6. Biaya Dokumen Ekspor	:	= Rp 200.000 +
Freight on Board (FOB)	:	= Rp50.100.000
Harga Penawaran FOB	:	Rp16.700/kg atau USD\$ 1,19/kg
7. Biaya Pengiriman <i>Sea Cargo</i>	:	= Rp 2.100.000 +
Cost and Freight (CFR)	:	= Rp52.200.000
Harga Penawaran CFR	:	Rp17.400/kg atau USD\$ 1,24/kg
8. Asuransi	: 0,1% x USD\$ 1,24	= USD\$0,124/ kg
Cost, Insurance, and Freight (CIF)	:	USD\$ 1,36/kg

Umumnya, para pelaku ekspor menetapkan fluktuasi nilai tukar sebesar Rp300-500. Jika kurs yang berlaku saat pemesanan adalah sebesar Rp14.000, maka harga penjualan setelah memasukkan variabel nilai kurs adalah sebesar Rp13.700-13.500.

Total nilai *invoice* untuk penjualan ekspor 3000 kg kopi bubuk dengan memasukkan variabel fluktuasi nilai tukar adalah:

Keterangan	Harga Penawaran (Kurs Rp14.000/USD\$)	Harga Setelah Memasukan Fluktuasi Nilai Tukar (Kurs Rp13.500/USD\$)
<i>Ex Works</i>	USD\$ 1,04	USD\$ 1,08
FOB	USD\$ 1,19	USD\$ 1,23
CFR	USD\$ 1,24	USD\$ 1,27
CIF	USD\$ 1,36	USD\$ 1,39

Dengan memasukkan variabel nilai tukar, terjadi perubahan harga penawaran seperti yang ditunjukkan pada tabel. Harga penawaran *Ex Works* dari USD\$ 1,04 menjadi USD\$ 1,08, FOB dari USD\$1,19 menjadi USD\$ 1,23, dan seterusnya.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Fluktuasi Nilai Tukar

Untuk menentukan besarnya variabel perubahan nilai tukar dalam perhitungan harga penawaran, sebaiknya kita mencari tahu informasi terkini situasi perekonomian dalam negeri. Umumnya, fluktuasi kurs itu disebabkan oleh beberapa faktor berikut:

1 Inflasi

Inflasi merupakan kondisi dimana terjadi kenaikan harga barang dan jasa secara umum dan terus menerus dalam jangka waktu tertentu, yang menjadi salah satu penyebab terjadinya perubahan nilai tukar. Tingkat inflasi yang rendah menyebabkan apresiasi atau kenaikan nilai tukar, sedangkan tingkat inflasi yang tinggi menyebabkan depresiasi dan penurunan nilai tukar.

2 Suku Bunga

Suku bunga yang ditetapkan oleh bank sentral berpengaruh tidak hanya terhadap tingkat inflasi, tetapi juga nilai mata uang. Jika bank menetapkan suku bunga yang lebih tinggi, nilai tukar akan naik. Sebaliknya, jika bank sentral menurunkan suku bunga, nilai tukar pun turun.

3 Defisit Neraca Perdagangan

Defisit neraca perdagangan menunjukkan jika suatu negara mengimpor lebih banyak dibandingkan mengekspor barang. Negara yang mengalami defisit membutuhkan lebih banyak mata uang asing dibandingkan yang diterimanya dari ekspor barang. Kelebihan permintaan untuk mata uang asing bisa menurunkan nilai tukar mata uang dalam negeri.

4 Utang yang Besar

Ketika mendanai proyek infrastruktur dan berbagai program pemerintah untuk merangsang ekonomi domestik, negara mengeluarkan banyak uang sehingga jumlah uang yang beredar semakin banyak. Selain itu, tidak sedikit negara yang mendanai proyek dan programnya menggunakan utang. Negara dengan utang besar kurang menarik bagi investor karena nilai inflasinya relatif tinggi dan risiko ekonominya besar. Akibatnya, nilai tukar mata uang dalam negerinya mengalami depresiasi.

5 Stabilitas Politik dan Kinerja Ekonomi

Kondisi politik dan ekonomi yang tidak stabil menyebabkan hilangnya kepercayaan terhadap mata uang sehingga investor cenderung menarik modalnya dan mengalihkan investasi ke negara-negara yang lebih stabil. Situasi ini juga bisa menurunkan nilai tukar.

Nilai tukar yang fluktuatif mencerminkan kondisi perekonomian yang sedang tidak stabil. Kita perlu mencermati hal ini untuk menakar seberapa besar variabel fluktuasi nilai tukar yang akan diperhitungkan dalam **harga ekspor**.

Mengatasi Risiko Fluktuasi Nilai Tukar

Selain itu, jika ingin menghindari risiko fluktuasi nilai tukar, kita bisa melakukan beberapa solusi berikut:

1 Future Contracts

Kita bisa melindungi nilai transaksi dengan metode *future contracts* yang memungkinkan kita membuat suatu kesepakatan harga dengan importir jika terjadi perubahan nilai tukar di kemudian hari.

2 Foreign Exchange Swap (FX Swap)

Metode *FX Swap* memungkinkan kita membuat kesepakatan dengan *buyer* untuk menggunakan mata uang pengganti

selain dollar. Hal ini dapat melindungi nilai transaksi jika kondisi mata uang domestik sedang tidak menentu pergerakannya.

3 *Future Exchange Options (FX Option)*

Kita juga dapat membuat suatu kontrak untuk memperoleh hak membeli atau menjual suatu mata uang pada tingkat nilai tukar tertentu atau sebelum tanggal jatuh tempo. Untuk menggunakan ini fasilitas ini, kita harus membayar sejumlah premi kepada bank yang menjual *FX Option*.

Perubahan nilai tukar dapat mempengaruhi pendapatan dari penjualan ekspor. Semakin fluktuatif nilai kurs, semakin besar variabel pengurangnya. Karenanya, penting bagi eksportir memperhitungkan variabel nilai tukar ketika menentukan harga ekspor.

Box 6.2 Daftar materi tambahan yang dapat dibaca untuk mendalami pengetahuan:

- 1 **Penggunaan *Hedging* Di Indonesia Dalam Meminimalisir Risiko Nilai Tukar** dari Dewan Perwakilan Rakyat.
- 2 **Risiko Bisnis: Finansial, Sosial, dan Emosional serta Cara Memitigasinya** dari ukmindonesia.id

6.3. Mengetahui Jenis Akses Pembiayaan Ekspor

Sobat Ekspor, apakah pernah mengalami keterbatasan modal kerja saat mengekspor barang? Kejadian ini ternyata cukup sering dialami para eksportir ketika melayani permintaan dengan skala besar, sedangkan pembayaran baru akan diterima setelah pengiriman barang dilakukan. Akibatnya, tidak sedikit eksportir yang gagal mengekspor karena modalnya kurang.

Berlatar belakang masalah itu, kini beberapa lembaga keuangan sudah menyediakan akses pembiayaan yang memudahkan pelaku usaha mendapatkan modal kerja untuk kebutuhan ekspor. Pemerintah juga turut serta memfasilitasi pembiayaan ekspor, dengan tujuan mempercepat laju pertumbuhan perdagangan luar negeri Indonesia, meningkatkan daya saing pelaku bisnis, serta menunjang kebijakan pemerintah.

Jenis-Jenis Pembiayaan Ekspor

Secara garis besar, ada dua jenis pembiayaan modal kerja yang perlu Sobat Ekspor ketahui, yaitu:

- 1 ***Pre-Shipment Financing*** yang umumnya ditujukan untuk membiayai kegiatan produksi dan pengeluaran lainnya sebelum barang dikirim, meliputi:
 - a *Import for export purpose* yaitu pembelian bahan baku dari luar negeri untuk kebutuhan ekspor, misalnya pembelian karung goni dari India untuk ekspor biji kopi.
 - b *Export working capital* atau biaya modal kerja untuk produksi barang ekspor, seperti membiayai tenaga kerja, bahan baku, alat produksi, biaya operasional, dan sebagainya.
- 2 ***Post-Shipment Financing*** yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja setelah barang dikirimkan tetapi belum terjadi pembayaran oleh pihak pembeli/importir. Pembiayaan ini meliputi:
 - a *Export Receivables Negotiation* adalah pengambilalihan wesel/tagihan/dokumen ekspor oleh lembaga keuangan dari eksportir.
 - b *Discounting* yaitu pembiayaan atas piutang ekspor sebelum jatuh tempo.

- c *Forfaiting* yaitu penyediaan dana oleh suatu perusahaan kepada perusahaan lain (eksportir) dengan membeli barang-barang yang telah dijual oleh eksportir kepada importir tetapi pembayarannya belum diterima.
 - d *Factoring* adalah penjualan piutang dagang eksportir kepada perusahaan *factoring* untuk mendapatkan uang tunai dengan cara membayar komisi tertentu. Umumnya, eksportir akan menerima pembayaran 75%-85%.
 - e *Banker Acceptance* adalah instrumen akseptasi yang dilakukan oleh bank atas suatu penarikan wesel suatu *Usance L/C*.
- a Pembiayaan konvensional yang meliputi: kredit importir, kredit investasi ekspor, kredit modal kerja ekspor, pembiayaan *Letter of Credit (L/C)* impor, penerbitan L/C Impor, *Standby Letter of Credit (SBLC)*, tagihan ekspor, *trust receipt*, dan *warehouse receipt financing*.
 - b Pembiayaan syariah yang meliputi: anjak utang syariah, pembiayaan investasi ekspor syariah, pembiayaan L/C impor syariah, dan pembiayaan modal kerja ekspor syariah.
 - c Penjaminan yang meliputi: penjaminan kredit modal kerja ekspor dan penjaminan L/C impor.

Dengan berbagai pilihan pembiayaan tersebut, kita dapat mengajukan pembiayaan mana yang sesuai dengan kebutuhan. Jika membutuhkan modal produksi, kita bisa ajukan pembiayaan *pre-shipment financing*. Namun jika membutuhkan modal kerja untuk operasional perusahaan ketika barang sudah dikirim, kita bisa mengajukan pembiayaan *post-shipment financing*.

Daftar Lembaga yang Menyediakan Akses Pembiayaan Ekspor

Sobat Ekspor mungkin tertarik mengakses pembiayaan ekspor dan berpikir untuk mengajukan pembiayaan kepada lembaga keuangan terkait. Saat ini, sudah ada beberapa lembaga keuangan yang menyediakan pembiayaan ekspor, antara lain:

1 Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI)

Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) atau *Indonesian Eximbank* memberikan berbagai fasilitas pembiayaan bagi badan usaha dan perorangan yang membutuhkan pembiayaan ekspor. Untuk mengetahui LPEI secara detail, kita dapat mengunjungi *website Indonesia Eximbank*. LPEI menyediakan fasilitas pembiayaan yang cukup lengkap, antara lain:

- d Asuransi yang meliputi: asuransi risiko kegagalan ekspor, asuransi risiko kegagalan pembayaran, asuransi investasi perusahaan Indonesia di luar negeri, dan asuransi atas politik di suatu negara tujuan ekspor.
- e Jasa konsultasi yang meliputi: pelatihan dan penyediaan informasi *trade finance* dan pendampingan teknis.

2 Bank Negara Indonesia (BNI)

Melalui Xpora, Bank Negara Indonesia (BNI) menawarkan pembiayaan ekspor *Fast Trex* hingga Rp25 Miliar kepada pelaku usaha. Pembiayaan ini mencakup *pre-financing* dan *post-financing* dengan suku bunga yang kompetitif hingga 8,5%. Kita dapat mempelajari ketentuan pinjaman lebih lanjut di *website Bank BNI*.

3 Bank Rakyat Indonesia (BRI)

Bank Rakyat Indonesia (BRI) menyediakan akses pembiayaan ekspor bagi Sobat Ekspor yang membutuhkannya. Kita dapat mempelajari lebih lanjut informasi jasa yang ditawarkan di *website Bank BRI*. Layanan pembiayaan yang tersedia, mencakup:

- a Layanan Jasa Ekspor dan Impor seperti penerbitan L/C, back to back L/C, *Inward Documentary Collection* (nonL/C), *shipping guarantee*, dan pembayaran pajak impor PIB.
- b Pembiayaan Ekspor dan Impor seperti pembiayaan *pre* dan *post* ekspor-impor dan *refinancing* L/C.

4 Bank Mandiri

Bank Mandiri memberikan pelayanan dengan memberikan fasilitasi transaksi perdagangan dan pembiayaan ekspor-impor. Lebih lanjut, Sobat Ekspor dapat mempelajarinya di *website* [Bank Mandiri](#). Layanan yang tersedia meliputi: penerusan tagihan pembayaran, pemberitahuan L/C, pembiayaan sebelum dan sesudah ekspor, pengambilalihan wesel ekspor, dan *forfaiting*.

5 Bank-Bank Internasional

Mayoritas bank-bank internasional yang melayani transaksi dengan valuta asing dan dapat melayani pengeluaran LC juga dapat dieksplor, seperti Bank DBS, UOB, HSBC, Citibank, dan lain sebagainya. Sobat Ekspor juga bisa menanyakan rekening *buyer*, siapa tahu bank tersebut juga beroperasi di Indoensia. Tentunya bertransaksi menggunakan ekosistem perbankan yang sama akan membantu melancarkan keamanan dan kenyamanan transaksi.

Mengajukan Pembiayaan Ekspor

Sebagai eksportir, Sobat Ekspor mungkin berpikir mengajukan pembiayaan yang akan memperlancar proses ekspor. Prinsipnya, pembiayaan ekspor bisa kapan saja kita ajukan ketika membutuhkan modal kerja untuk ekspor.

- 1 Langkah pertama, kita perlu memiliki perencanaan ekspor yang matang agar bisa mengetahui seberapa besar modal yang diperlukan. Apabila mendapat permintaan dari seorang *buyer*, hitung seluruh biaya

yang dibutuhkan untuk memenuhi skala produksi dan prosedur ekspor.

- 2 Langkah kedua, jika sudah mengetahui total biaya yang dibutuhkan, hitunglah berapa modal yang Sobat Ekspor miliki saat ini. Apakah sudah cukup menutupi seluruh pengeluaran? Jika belum, hitung berapa kekurangannya. Lalu, pikirkan beberapa opsi perolehan modal lainnya sebelum kita mengajukan pembiayaan ekspor. Misalnya, kita mungkin bisa menggunakan tabungan pribadi atau mengajukan pinjaman kepada keluarga terdekat.
- 3 Langkah ketiga, jika tidak ada opsi perolehan modal, Sobat Ekspor bisa ajukan pembiayaan ekspor kepada lembaga keuangan yang disebutkan di atas. Pahami syarat dan ketentuan sebelum ajukan pembiayaan. Bandingkan produk pembiayaan dari beberapa lembaga sekaligus sebelum memutuskan pilihan. Sesuaikan dengan kebutuhan saat ini, apakah Sobat Ekspor membutuhkan pembiayaan *pre-shipment* atau *post-shipment*?

Tak dipungkiri, faktor finansial dibutuhkan untuk menunjang bisnis ekspor kita. Jika memiliki keterbatasan modal kerja untuk produksi ekspor, kita bisa memilih opsi pembiayaan sebagai alternatif. Kesempatan ekspor kini terbuka lebar bagi siapa saja yang benar-benar serius ingin melakukannya. Apalagi dengan tersedianya fasilitas pembiayaan ekspor, kekurangan modal bukan lagi hambatan.

Kesempatan ekspor kini terbuka lebar bagi yang benar-benar serius. Tersedianya fasilitas pembiayaan ekspor, kekurangan modal bukan lagi hambatan.

Box 6.3 Daftar materi tambahan yang dapat dibaca untuk mendalami pengetahuan:

- 1 LPEI Beri Fasilitas Pembiayaan Bagi UMKM Berorientasi Ekspor dari Indonesia *Eximbank*.
- 2 Jangan Takut Keterbatasan Modal untuk Ekspor dengan Program Pembiayaan Ini dari ukmindonesia.id
- 3 Berbagai Alternatif Permodalan yang UKM Perlu Ketahui dari ukmindonesia.id
- 4 Cara Mengetahui Kebutuhan Modal Kerja dengan Tepat dari ukmindonesia.id
- 5 Cara Menghitung Biaya Modal Dengan Tepat dari ukmindonesia.id
- 6 Ragam Akses Modal Ekuitas dari ukmindonesia.id
- 7 Ragam Akses Modal Pinjaman Berdasarkan Tujuan Pemanfaatan dari ukmindonesia.id

6.4. Membuat Perencanaan Keuangan Ekspor

Analisis keuangan adalah bagian penting dari perencanaan ekspor. Jika perencanaan keuangan tidak dilakukan, bagaimana Sobat Ekspor tahu kapan akan mendapatkan keuntungan. Dalam materi ini, kita akan membahas bagaimana membuat perencanaan ekspor dalam aspek keuangan.

Saat melakukan analisis keuangan, penting untuk bersikap realistis dengan angka-angka. Jangan menggunakan “skenario optimis”

untuk semua proyeksi kita. Sebaliknya, Sobat Ekspor harus menimbang semua variabel dan menggunakan angka realistis.

Membuat perencanaan keuangan ekspor bisa dilakukan untuk setiap pelanggan dalam suatu kontrak dagang ekspor dan Negara Tujuan Ekspor (NTE). Jika sudah dilakukan rutin, Sobat Ekspor bisa melakukan perencanaan keuangan untuk suatu periode.

Menghitung Proyeksi Penjualan

Saat akan melakukan proyeksi keuangan, menentukan proyeksi penjualan perlu dilakukan terlebih dahulu. Perkiraan kita harus realistis, dapat dicapai, dan cukup untuk menghasilkan keuntungan. Menurut Sobat Ekspor, apa yang akan terjadi pada penjualan ekspor? Berapa harga jual yang akan dikenakan untuk transaksi ekspor tersebut?

Sobat Ekspor dapat menggunakan [Tabel Proyeksi Penjualan](#) di bawah untuk menghitung perkiraan penjualan atau mengikuti langkah-langkah berikut.

- a **Langkah 1:** Isi Unit Terjual. Berapa yang akan menjadi penjualan untuk tahun depan?
- b **Langkah 2:** Isi Harga Penjualan. Harga berapa kita akan menjual unit di pasar ekspor?
- c **Langkah 3:** Hitung nilai penjualan dengan mengalikan unit yang terjual dengan harga jual per unit.
- d **Langkah 4:** Hitung total penjualan dengan menjumlahkan semua produk.

Catatan: Sobat Ekspor perlu untuk menghitung proyeksi penjualan untuk setiap produk.

Tabel 6-3 Tabel Proyeksi Penjualan

	Unit Terjual	Harga Penjualan	Nilai Penjualan
Produk Keripik Tempe			
Produk Keripik Singkong			
Produk Sambal			
Seterusnya			
Total Penjualan			

Menghitung Proyeksi Harga Pokok Penjualan Ekspor (HPP-Ekspor)

Pada bagian 2.3 Sobat Ekspor telah menghitung Harga Pokok Produksi. Untuk menetapkan harga jual ekspor, kita juga harus menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) ekspor yang mencakup biaya-biaya selain produksi, misalnya biaya dokumen, pengiriman, asuransi, komisi, dan lain sebagainya. Saat menghitung HPP, penting untuk mengetahui berapa harga yang harus dibebankan kepada pembeli. Ini juga membantu kita menentukan apakah harga jual menutupi biaya produksi barang dan operasional ekspor. Hitung keuntungan yang realistis untuk diperoleh. Berikut adalah hal-hal yang perlu dipikirkan dalam perhitungan ini:

- 1 Berapa biaya di pabrik untuk memproduksi produk?
- 2 Berapa pengeluaran yang harus dibayarkan agar produk sampai kepada pembeli?

Rekan ekspor dapat menggunakan Tabel 6-4 Proyeksi HPP dibawah untuk menghitung perkiraan penjualan atau mengikuti langkah-langkah berikut.

- a **Langkah 1:** Isi komponen biaya-biaya yang terjadi beserta nominalnya. Perhatikan *Incoterm* yang disetujui dengan *buyer* karena akan mempengaruhi komponen biaya yang akan kita bayar.
- b **Langkah 2:** Hitung total biaya per unit.
- c **Langkah 3:** Hitung total HPP dengan mengalikan total biaya per unit dengan proyeksi unit terjual.

Lakukan ini untuk semua produk yang akan dijual.

Tabel 6-4 Tabel Proyeksi HPP

Komponen Biaya	Nominal
Bahan Baku	
Tenaga Produksi	
Operasional Pabrik	
Pengemasan dan Labeling	
Transportasi dari Gudang ke Pelabuhan	
Jasa <i>Forwarder</i>	
Dokumen Ekspor SKA atau COO	
<i>Terminal Handling Charge</i> (THC)	
Bea Keluar	
Komisi Agen Penjualan	
Asuransi	
Total Biaya per Unit	
Unit Terjual	
Total Harga Pokok Penjualan	

Menghitung Proyeksi Laba Rugi

Proyeksi **laba rugi**, juga dikenal sebagai *income statement*, digunakan untuk menghitung proyeksi laba bersih atau rugi bersih sesudah pajak. Dokumen tersebut menunjukkan perbedaan antara pendapatan dan pengeluaran, serta memberi tahu kita apakah bisnis akan menguntungkan atau tidak. Sobat Ekspor dapat menggunakan Tabel Proyeksi Laba Rugi 6-5 di bawah atau mengikuti langkah-langkah berikut.

- a **Langkah 1:** Isi total penjualan dan total HPP.
- b **Langkah 2:** Hitung laba (rugi) kotor dengan mengurangi penjualan dengan HPP.
- c **Langkah 3:** Isi komponen biaya-biaya operasional tetap dan nominalnya. Lalu hitung total biaya operasional.
- d **Langkah 4:** Hitung laba (rugi) bersih dengan mengurangi laba (rugi) kotor dengan biaya operasional.

Tabel 6-5 Tabel Proyeksi Laba Rugi

Komponen	Nominal
Penjualan	
Harga Pokok Penjualan (HPP)	
Laba (Rugi) Kotor	
Biaya Gaji	
Biaya Pemasaran	
Biaya Sewa (Kantor, Gudang, dll.)	
Biaya Asuransi	
Biaya Depresiasi	
Biaya Pajak	
Biaya Bunga Bank	
Biaya-Biaya Lainnya	
Total Biaya Operasional	
Laba (Rugi) Bersih	

Menghitung Proyeksi Arus Kas

Laporan arus kas sangat penting untuk menentukan apakah penjualan dan situasi keuangan saat ini akan mendukung peluncuran produk ekspor. Arus kas adalah uang yang masuk dan keluar dari usaha kita selama periode tertentu.

Dalam lembar kerja ini, kita akan membuat proyeksi arus kas untuk setiap bulan selama setahun ke depan, serta memberi Sobat Ekspor cara menangani arus kas negatif yang telah diprediksi. Arus kas terbagi menjadi tiga, yaitu:

- 1 Kegiatan operasional meliputi produksi, penjualan, dan pengiriman produk usaha serta menerima pembayaran dari pelanggan. Kegiatan ini dapat mencakup pembelian bahan mentah, kegiatan investasi, iklan, dan pengiriman produk.
- 2 Kegiatan investasi meliputi pembelian atau penjualan aset (tanah, bangunan, peralatan, surat berharga, dll), dan pinjaman yang diberikan kepada pemasok atau diterima dari pelanggan.
- 3 Kegiatan pembiayaan termasuk arus kas masuk dari investor, seperti bank, pemegang saham, dan arus kas keluar ke pemegang saham.

Saat menyiapkan proyeksi arus kas untuk aktivitas ekspor, Sobat Ekspor dapat menyiapkan laporan arus kas versi ringkas seperti di Tabel 6-6 Proyeksi Arus Kas di bawah. Selain itu, Sobat Ekspor juga dapat menerapkan langkah-langkah berikut:

- a **Langkah 1:** isi Uang Kas di Awal Periode. Artinya, jika usaha sudah mulai beroperasi, kemungkinan besar masih terdapat sisa uang operasional dari tahun-tahun sebelumnya. Sisa uang kas dapat berbentuk tunai dalam simpanan usaha atau mungkin saldo di rekening bank usaha.

- b **Langkah 2:** Isi daftar *item* arus kas dari kegiatan operasional, kegiatan investasi, dan kegiatan pembiayaan/keuangan. Lalu, tulis nominal dari masing-masing item yang diperkirakan.

- c **Langkah 3:** Hitung arus kas bersih dari kegiatan operasional, kegiatan investasi, dan kegiatan pembiayaan/keuangan dengan mengurangi arus kas masuk dengan arus kas keluar.

- d **Langkah 4:** Hitung kas akhir dengan mengurangi kas yang tersedia dengan arus kas bersih kegiatan operasional, kegiatan investasi, dan kegiatan pembiayaan/keuangan.

Laporan arus kas sangat penting untuk menentukan apakah penjualan dan situasi keuangan saat ini akan mendukung peluncuran produk ekspor.

Tabel 6-6 Tabel Proyeksi Arus Kas

Komponen	Nominal
KAS YANG TERSEDIA	
KEGIATAN OPERASIONAL	
Arus Kas Masuk:	
Proyeksi Penjualan	
Pendapatan Operasional Lainnya	
Total Arus Kas Masuk	
Arus Kas Keluar:	
Pembayaran ke Pemasok	
Pembayaran gaji karyawan dan tenaga kerja	
Pembayaran Operasional Pabrik	
Pembayaran Pengemasan dan Labeling	
Pembayaran Transportasi dari Gudang ke Pelabuhan	
Pembayaran Jasa <i>Forwarder</i>	
Pembayaran Dokumen Ekspor SKA atau COO	
Pembayaran <i>Terminal Handling Charge</i> (THC)	
Pembayaran Bea Keluar	
Pembayaran Komisi Agen Penjualan	
Pembayaran Asuransi	
Pembayaran Pajak	
Arus Kas Bersih untuk Kegiatan Operasional	
KEGIATAN INVESTASI	
Arus Kas Masuk:	
Penjualan properti/peralatan	
Penjualan aset investasi	
Arus Kas Keluar:	
Pembelian properti/peralatan	

Pembelian aset investasi	
Arus Kas Bersih untuk Kegiatan Investasi	
KEGIATAN PEMBIAYAAN/KEUANGAN	
Arus Kas Masuk:	
Peminjaman	
Penerbitan saham (investasi dari pihak eksternal)	
Arus Kas Keluar:	
Pembayaran pinjaman dan bunga	
Pembelian saham ulang (investasi pihak eksternal)	
Dividen	
Arus Kas Bersih untuk Kegiatan Keuangan	
Kas Akhir	

Bagaimana jika kas akhir negatif? Setelah mengisi arus kas, kita mungkin mengalami saldo penutupan negatif (kas di akhir periode). Saat memperkirakan saldo akhir yang negatif, berikut adalah langkah-langkah yang dapat kita terapkan:

1. Pahami alasannya dan lakukan analisis pada setiap transaksi masuk dan keluar dari usaha kita.
2. Pelajari kemungkinan mengubah waktu pembelian investasi properti/peralatan.
3. Pelajari akses modal atau pinjaman untuk mengatasi kas akhir negatif. Dalam beberapa kasus, *invoice factoring* bisa menjadi pilihan. Caranya, kita dapat mendanai arus kas dengan menjual faktur kepada pihak ketiga (faktur atau perusahaan anjak piutang) dengan harga diskon. Pertimbangkan plus-minus sebelum mencoba pilihan ini.
4. Amati apakah Sobat Ekspor dapat mengurangi biaya dan/atau meningkatkan pendapatan.

Box 6.4 Daftar materi tambahan yang dapat dibaca untuk mendalami pengetahuan:

1. **Tips Mengelola *Cashflow* Usaha Agar Tetap Positif** dari ukmindonesia.id
2. **Menganalisis Laporan Arus Kas** dari ukmindonesia.id
3. **Membaca Laporan Laba Rugi** dari ukmindonesia.id
4. **Tips Mudah Bikin Laporan Keuangan Dengan Aplikasi Digital** dari ukmindonesia.id
5. **Menerapkan *Mobile Banking* Dalam Pencatatan Keuangan** dari ukmindonesia.id

6.5. Memperhitungkan Risiko Transaksi dan Jaminan (Asuransi) Ekspor

Secara definisi, risiko diartikan sebagai kondisi yang tidak diinginkan karena menimbulkan kerugian tertentu. Tidak terkecuali dalam ekspor, ada risiko yang bisa Sobat Ekspor hadapi ketika mengirimkan barang ke luar negeri.

Risiko bisa berkembang menjadi masalah ketika kita tidak mengelolanya dengan baik. Risiko seperti inilah yang bisa merugikan. Jika bisa mengenali risiko itu sejak dini dan mengambil langkah antisipatif yang tepat, kita bisa meminimalisir dampak kerugiannya.

Langkah pertama mengelola risiko adalah mengetahui terlebih dahulu darimana sumber risiko itu muncul. Dalam perdagangan internasional, risiko diklasifikasikan dalam lima kategori, antara lain:

- 1 Risiko ekonomi yaitu risiko yang ditimbulkan karena perubahan drastis kondisi ekonomi di suatu negara yang mempengaruhi kondisi bisnis suatu perusahaan, contohnya:
 - Monopoli ekonomi;
 - Krisis ekonomi; dan
 - Kebijakan larangan impor.
- 2 Risiko finansial merupakan risiko yang menyebabkan terjadinya kehilangan sebagian atau seluruh uang perusahaan karena faktor keuangan. Contohnya, fluktuasi nilai tukar.
- 3 Risiko komersial yaitu risiko yang terjadi ketika salah satu pihak dalam perdagangan gagal memenuhi kewajibannya sesuai perjanjian, contohnya:
 - Importir gagal bayar;
 - Importir pailit; dan
 - Penolakan barang karena tidak sesuai pesanan.

- 4 Risiko politik adalah ketidakpastian yang disebabkan karena perubahan kebijakan dan kekuasaan di suatu negara.
 - Peperangan;
 - Perubahan izin ekspor dan impor;
 - Kudeta politik dan penyerahan kekuasaan; dan
 - Embargo dagang.

Risiko-risiko tersebut bisa menimbulkan kerugian yang tidak sedikit bagi bisnis Sobat Ekspor. Contohnya, Andi mengirim jahe ke suatu negara yang secara tiba-tiba merubah politik dagangnya dengan membatasi impor jahe dari luar negeri. Andi sudah terlanjur mengirim jahe ke negara tersebut dan baru mengetahuinya ketika jahe ditolak masuk oleh bea cukai setempat.

Akibatnya, Andi mengalami kerugian yang besar karena dia tetap harus membayar biaya pengiriman, sewa kontainer, dan pengurusan dokumen. Andi juga menanggung kerugian produksi yang sudah dikeluarkan dan tidak bisa menjual jahe tersebut karena sudah membusuk dalam perjalanan laut selama berminggu-minggu.

Disinilah pentingnya mengetahui segala jenis risiko dan cara mengantisipasinya agar kejadian tersebut tidak Sobat Ekspor alami.

Mengenal Asuransi Ekspor dan Kegunaannya

Langkah berikutnya setelah mengetahui apa saja jenis risiko yang mungkin timbul dari bisnis ekspor adalah mempelajari bagaimana cara mengantisipasi dan mengelola risiko tersebut. Jangan sampai karena takut rugi, kita akhirnya tidak mau mengekspor barang.

Sebelum ekspor, cari tahu berbagai situasi terkini di negara tujuan ekspor kita. Apakah ada situasi tertentu yang mungkin terjadi dalam waktu dekat? Kita dapat memanfaatkan

layanan konsultasi ke [atase perdagangan](#) jika ingin ekspor ke negara tertentu. Silakan untuk memeriksa daftar negaranya pada tautan berikut [Atase Perdagangan](#).

Salah satu upaya memitigasi risiko ekspor adalah dengan menggunakan produk asuransi ekspor. Asuransi ekspor adalah asuransi yang memberikan perlindungan kepada eksportir atas risiko tidak diterimanya sebagian atau seluruh pelunasan tagihan ekspor dari importir akibat risiko komersial dan risiko politik.

Jadi, jika masih ragu dan tidak mau terlalu ambil risiko, seperti menghadapi importir gagal bayar, barang tidak sesuai pesanan, barang ditolak kepabeanan ketika masuk negara tujuan, dan sebagainya, Sobat Ekspor bisa pertimbangkan menggunakan produk asuransi ekspor. Salah satu keunggulan yang ditawarkan adalah memberikan ganti rugi hingga 85% jika terjadi risiko tersebut. Walaupun tidak sampai 100%, setidaknya kita masih bisa menerima kompensasi untuk operasional bisnis karena sebagian modal kerja kita dikembalikan.

Daftar Perusahaan Penyedia Asuransi Ekspor Saat ini cukup banyak perusahaan asuransi yang menyediakan layanan asuransi ekspor. Jika tertarik menggunakan produk asuransi ekspor, Sobat Ekspor bisa menghubungi beberapa perusahaan berikut ini:

1 [Asuransi Asei Indonesia](#)

Perusahaan yang sudah berdiri sejak tahun 2014 ini menyediakan asuransi perdagangan bagi eksportir. Kita bisa mempelajari lebih lanjut tentang [Asuransi Asei](#) dapat melalui [website Asei](#).

2 [Jasindo](#)

Asuransi [Jasindo](#) menyediakan asuransi perlindungan kontainer yang akan dikirim ke luar negeri melalui jalur laut. Layanan ini cocok bagi Sobat Ekspor yang akan mengekspor barang dalam jumlah besar melalui jalur laut. Untuk keterangan lebih lanjut, kita bisa mengunjungi [website Jasindo](#).

3 [Askrindo](#)

Perusahaan ini menyediakan jasa asuransi pengangkutan barang bagi perusahaan ekspor impor dan logistik. Asuransi ini menanggung kerugian apabila barang mengalami kerusakan total dengan mengganti rugi atau membiayai perbaikannya. Kita bisa pelajari lebih lanjut di [website Askrindo](#).

Selain perusahaan yang disebutkan di atas, terdapat beberapa perusahaan swasta yang kini menyediakan layanan asuransi ekspor-impor dan sudah terdaftar resmi di Kementerian Perdagangan, diantaranya:

- [PT Asuransi Sinar Mas](#)
- [PT Asuransi Adira Dinamika](#)
- [PT Asuransi Tokio Marine Indonesia](#)
- [PT Lippo General Insurance Tbk](#)
- [PT Asuransi Multi Artha Guna Tbk](#)
- [PT Asuransi MSIG Indonesia](#)
- [PT Asuransi Wahana Tata](#)
- [PT AIG Insurance Indonesia](#)
- [PT Sampo Insurance Indonesia](#)
- [PT Asuransi Astra Buana](#)
- [PT Asuransi Central Asia](#)
- [PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia Tbk](#)
- [PT Chubb General Insurance Indonesia](#)
- [PT Asuransi Kresna Mitra Tbk](#)
- [PT Asuransi Allianz Utama Indonesia](#)
- [PT MNC Asuransi Indonesia](#)
- [PT KB Insurance Indonesia](#)

Kapan Saatnya Menggunakan Asuransi Ekspor?

Secara umum, Sobat Ekspor bisa menggunakan asuransi ekspor kapan saja saat mengirim barang ke luar negeri. Namun, ada kondisi tertentu dimana kita sebaiknya mempertimbangkan secara serius asuransi ekspor, yaitu:

1 Melakukan transaksi dengan *buyer* yang baru dikenal

Sobat Ekspor perlu melakukan *riset* terhadap perusahaan *buyer* untuk memeriksa latar belakangnya. Hal ini bisa mencegah kita menjalin kerjasama dengan pihak yang kurang bertanggung jawab. Jika masih ragu menjalin kerjasama dengan *buyer* tersebut tetapi tetap ingin menjajaki peluang bisnis yang ditawarkan, ada baiknya kita mempertimbangkan asuransi ekspor.

2 Mengekspor ke negara yang kondisi politiknya kurang stabil

Risiko yang kerap dialami eksportir ketika mengirim barang ke negara dengan kondisi politik kurang stabil adalah rentan terjadi konflik dalam negeri, perubahan kebijakan, politik dagang, dan sebagainya. Akibatnya, barang yang sudah tiba ke negara tujuan bisa ditolak masuk dan dikembalikan ke negara asal.

3 Kondisi cuaca ekstrem

Kita juga perlu mempelajari gejala cuaca ekstrem yang terjadi di area perairan domestik dan negara tujuan. Jika akhir-akhir ini mendapatkan informasi kejadian cuaca ekstrem di wilayah tersebut, sebaiknya kita pertimbangkan menggunakan asuransi ekspor saat pengiriman.

Pada dasarnya, melakukan *riset* terhadap negara tujuan itu penting dilakukan. Sobat Ekspor bisa mempelajari situasi dan kondisi terkini negara tujuan sebelum mengambil keputusan dagang. Ketika melakukan *riset*, galilah informasi sedetail mungkin negara tujuan ekspor. Tidak

hanya potensi dan peluang pasarnya, tetapi juga kebijakan perdagangan, kondisi ekonomi, situasi politik, karakteristik masyarakat, hingga kondisi cuacanya.

Dengan berbekal informasi itu, Sobat Ekspor akan mengetahui kapan saat yang tepat menggunakan asuransi ekspor. Demikian penjelasan tentang risiko ekspor dan asuransi ekspor. Semoga bermanfaat.

Box 6.5 Daftar materi tambahan yang dapat dibaca untuk mendalami pengetahuan:

- 1 Memperhitungkan Risiko Transaksi dan Jaminan lainnya, dapat mengakses [materi](#) dari [ASEI](#).
- 2 [Mengetahui Validasi Risiko dan Potensi Pasar Untuk Menumbuhkan Rasa Percaya Diri](#) dari [ukmindonesia.id](#)
- 3 [Tips Melakukan Riset Pasar Bagi UMKM](#) dari [ukmindonesia.id](#)
- 4 [Risiko Strategik](#) dari [ukmindonesia.id](#)
- 5 [Mitigasi Risiko](#) dari [ukmindonesia.id](#)

Risiko bisa berkembang menjadi masalah ketika kita tidak mengelolanya dengan baik. Jika bisa mengenali risiko itu sejak dini dan mengambil langkah antisipatif yang tepat, kita bisa meminimalisir dampak kerugiannya.