**TRANSAKSI EKSPORT DAN IMPORT**

Dalam konteks perekonomian suatu negara, salah satu wacana yang menonjol adalah mengenai pertumbuhan ekonomi. Meskipun ada juga wacana lain mengenai pengangguran, inflasi atau kenaikan harga barang-barang secara bersamaan, kemiskinan, pemerataan pendapatan dan lain sebagainya. Pertumbuhan ekonomi menjadi penting dalam konteks perekonomian suatu negara karena dapat menjadi salah satu ukuran dari pertumbuhan atau pencapaian perekonomian bangsa tersebut, meskipun tidak bisa dinafikan ukuran-ukuran yang lain

Salah satu hal yang dapat dijadikan motor penggerak bagi pertumbuhan adalah perdagangan internasional. Salvatore menyatakan bahwa perdagangan dapat menjadi mesin bagi pertumbuhan ( *trade as engine of growth,* Salvatore, 2004). Jika aktifitas perdagangan internasional adalah ekspor dan impor, maka salah satu dari komponen tersebut atau kedua-duanya dapat menjadi motor penggerak bagi pertumbuhan. Tambunan (2005) menyatakan pada awal tahun 1980-an Indonesia menetapkan kebijakan yang berupa *export promotion*. Dengan demikian, kebijakan tersebut menjadikan ekspor sebagai motor penggerak bagi pertumbuhan.

**PERMASALAHAN PERDAGANGAN EKSPORT IMPORT**

*1. Hambatan Tarif*

 Tarif adalah nilai tertentu yang dibebankan kepada suatu komoditi luar negeri tertentu yang akan memasuki suatu negara. Penetapan tarif ada dua jenis :

- Tarif Ad-volarem yakni tarif yang besar kecilnya ditetapkan berdasarkan prosentase tertentu dari nilai komoditi yang diimpor.

-Tarif spesifik yakni tarif yang besar kecilnya didasarkan pada nilai yang tetap untuk setiap jumlah komoditi impor tertentu.

*2. Hambatan Kuota*

 Kuota diartikan sebagai tindakan pemerintah suatu negara dengan menentukan batas maksimal suatu komoditi impor yang boleh masuk ke negara tersebut.

*3. Hambatan Dumping*

 Suatu tindakan dengan menetapkan harga yang lebih murah di luar negeri dibandingkan harga di dalam negeri utnuk produk yang sama.

*4. Neraca pembayaran luar negeri indonesia dapat dikelompokkan ke dalam berikut ini :*

a. neraca perdagangan, yang merupakan kelompok transaksi-transaksi yang berkaitan dengan kegiatan ekspor dan impor barang, baik migas maupun non migas.

b. Neraca jasa, kelompok transaksi-transaksi yang berkaitan dengan kegiatan ekspor impor di bidang jasa.

c. Neraca berjalan, merupakan hasil penggabungan antara neraca perdagangan dan neraca jasa.

d. Neraca lalu lintas modal, merupakan kelompok pos-pos yang berkaitan dengan lalu lintas

modal pemerintah bersih (selisih antara pinjaman dan pelunasan hutang pokok) dan lalu lintas modal swasta bersih.

e. Selisih yang belum diperhitungkan.

f. Neraca lalu lintas moneter, yang merupakan kelompok pos-pos yang berkaitan dengan perubahan cadangan devisa.

*3. Kurs*

 Kurs valuta asing sering diartikan sebagai nilai mata uang suatu negara yang harus dikorbankan/dikeluarkan utnuk mendapatkan satu unit mata uang asing. Jika kita menggunakan Rupiah dan Dollar, maka kurs valuta asing adalah nilai tukar yang menggambarkan banyaknya Rupiah yang harus dikeluarkan utnuk mendapatkan satu unit. Dollar dalam kurun waktu tertentu. Depresiasi adalah turunnya nilai tukar rupiah terhadap mata uang asing (dollar).

*4. Masalah yang dihadapi dalam perdagangan internasional adalah* :

a. Inflasi

Inflasi yang tinggi dapat menyebabkan komoditi ekspor kita kurang dapat bersaing di pasar dunia, karena dengan adanya inflasi yang tinggi harga eksport akan terasa lebih mahal. Akibatnya jarang yang mau membeli produk ekspor kita.

b. Pengusaha dalam negeri yang tidak terproteksi dengan adanya perdagangan internasional. Perdagangan Internasional banyak berpengaruh kepada pengusaha dalam negeri, mereka bersaing dengan para pengusaha di dalam satu wilayah. Kualiatas dan mutu dari pengusaha sangat menentu dalam bisnis pengusaha

c. Adanya kolonialisme baru oleh negara maju,

Kondisi seperti ini membuat atmosfer seperti pada zaman penjajahan meskipun berbeda secara tidak langsung. Negara berkembang yang tidak memiliki kapasitas lebih baik akan sangat tergantung dengan negara maju. Sebagai konsekuensinya negara berkembang akan mudah terombang ambing dengan negara maju.

Tidak selamanya kegiatan perdagangan internasional dapat berjalan sesuai dengan kondisi yang diinginkan, biasanya sering terjadi hambatan atau masalah-masalah yang menjadi faktor penghalang bagi setiap negara yang terlibat didalamnya.

*Masalah tersebut terbagi dalam dua kelompok utama yaitu masalah internal dan eksternal.*

*A. faktor eksternal*

 Masalah yang bersifat eksternal meliputi hal-hal yang terjadi di luar perusahaan yang akan mempengaruhi kegiatan ekspor impor. Masalah tersebut antara lain :

1. Kepercayaan antara eksportir importer

Kepercayaan adalah salah satu faktor eksternal yang penting untuk menjamin terlaksananya transaksi antara eksportir dan importir. Dua pihak yang tempatnya berjauhan dan belum saling mengenal merupakan suatu resiko bila dilibatkan dengan pertukaran barang dengan uang. Apakah importir percaya untuk mengirimkan uang terlebih dahulu kepada eksportir sebelum barang dikirim atau sebaliknya apakah eksportir mengirimkan barang terlebih dahulu kepada importir sebelum melakukan pembayaran.

 Oleh karena itu, sebelum kontrak jual beli diadakan masing-masing pihak harus sudah mengetahui kredibilitas masing-masing. Beberapa cara yang lazim dilakukan untuk mencari kontrak dagang antara lain :

a. memanfaatkan buku petunjuk perdagangan yang berisi nama, alamat dan jenis usaha

b. mencari dan mengunjungi perusahaan di negeri lain

c. meminta bantuan bank di dalam negeri untuk menghubungkan nasbah kedua bank

d. membaca publikasi dagang dalam dan luar negeri

e. konsultasi dengan perusahaan dalam bidang yang sama

f. melalui perwakilan perdagangan

g. iklan

 Pada dasarnya faktor kepercayaan ini lebih dititikberatkan pada kemampuan kedua belah pihak baik eksportir maupun importir dalam menilai kredibilitas masing-masing.

2. Pemasaran

 Faktor yang perlu dipertimbangkan dalam masalah ini adalah ke negara mana barang akan dipasarkan untuk mendapatkan harga yang sebaik-baiknya. Sebaliknya bagi importir yang penting diketahui adalah dari mana barang-barang tertentu sebaiknya akan diimpor untuk memperoleh kondisi pembayaran yang lebih baik. Dalam hal penetapan harga komoditi ekspor dan konsep pemasarannya, eksportir perlu mengetahui apakah dapat bersaing dalam penjualannya di luar negri, dengan mengetahui informasi mengenai :

a. ongkos atau biaya barang

b. sifat dan tingkat persaingan

c. luas dan sifat permintaan

Sedangkan penentuan jenis-jenis barang didasarkan pada informasi mengenai :

Masalah pokok lain dalam hal pemasaran yang sering dihadapi oleh eksportir maupun importir adalah daya saing, yang meliputi :

a. peraturan perdagangan negara setempat

b. pembatasan mutu dan volume barang-barang tertentu

c. kontinuitas produksi barang

d. negara tujuan barang-barang ekspor

Masalah pokok lain dalam hal pemasaran yang sering dihadapi oleh eksportir maupun importir adalah daya saing, yang meliputi :

a. daya saing rendah dalam harga dan waktu penyerahan

b. daya saing dianggap sebagai masalah intern eksportir, padahal sesungguhnya menjadi masalah

    nasional

c. saluran pemasaran tidak berkembang di luar negeri

d. kurangnya pengetahuan akan perluasan pemasaran serta teknik-teknik pemasaran

3. Sistem kuota dan kondisi hubungan perdagangan dengan negara lain

  Keinginan Eksportir dan importir untuk mencari, memelihara atau meningkatkan hubungan dagang dengan sesamanya juga tergantung pada kondisi negara kedua pihak yang bersangkutan. Bilamana terdapat pembatasan seperti ketentuan kuota barang dan kuota negara, maka upaya meningkatkan transaksi yang saling menguntungkan tidak sepenuhnya dapat terlaksana.

 Upaya yang dapat dilakukan oleh setiap negara adalah dengan meningkatkan hubungan antar negara baik yang bersifat bilateral, multilateral, regional maupun internasional, guna menciptakan suatu turan dalam hal pembatasan barang (kuota) bagi transaksi perdaganga. Hal ini membuktikan bahwa pembatasan terhadap barang-barang yang masuk ke suatu negara serta hubungan antara negara tempat terjadinya perdagangan menjadi faktor penentu kelancaran proses ekspor impor.

4. keterkaitan dalam keanggotaan organisasi internasional

 Keikutsertaan suatu negara dalam organisasi internasional dimaksudkan untuk mengatur stabilitas harga barang ekspor di pasar internasional. Namun terlepas dari manfaat yang diperoleh dari keanggotaan organisasi tersebut, keanggotaan didalamnya tak jarang merupakan penghambat untuk dapat melakukan tindakan tertentu bagi peningkatan transaksi komoditi yang bersangkutan, seperti contoh ICO dengan kuota kopi, serta penentuan harga yang lebih bersaing yang sering dihadapi anggota-anggota OPEC.

5. kurangnya pemahaman akan tersedianya kemudahan-kemudahan internasional

Kemudahan-kemudahan internasional seperti ASEAN Preferential Trading Arrangement yang menyediakan kemudahan trarif sangat berguna bagi pengembangan perdagangan antara negara ASEAN. Kemudahan tarif yang disediakan bersifat timbal balik dan pemanfaatannya dilakukan dengan menerbitkan Formulir C oleh negara asal barang. Juga adanya tax treaty antar negara-negara tersebut.

*B. Faktor internal*

Keharusan perusahaan-perusahaan ekspor impor untuk memenuhi persyaratan berusaha adakalanya tidak mendapat perhatian sungguh-sungguh. Persiapan teknis yang seharusnya telah dilakukan diabaikan karena diburu oleh tujuan yang lebih utama yakni mendapatkan keuntungan yang cepat dan nyata.

 Masalah yang bersifat internal meliputi hal-hal yang terjadi di dalam perusahaan yang akan mempengaruhi kegiatan ekspor impor. Masalah tersebut antara lain :

1. Menyangkut persyaratan-persyaratan dasar untuk pelaksanaan transaksi ekspor impor berupa :

a. Status badan hukum perusahaan

b. Adanya izin usaha (SIUP) seta izin ekspor maupun impor (APE,APES,API,APIS,APIT)

c. Kemampuan meyiapkan persyaratan-persyaratan antara lain seprti dokumen penghapalan, realisasi penghapalan serta kejujuran dan kesungguhan berusaha termasuk itikad baik.

Dari sisi eksportir terkadang masalah yang timbul adalah kemampuang yang bersangkutan dalam menyiapkan dokumen-dokumen pengapalan serta itikad baik dan kejujuran untuk mengirimkan barangnya.

 Perusahaan ekspor impor haruslah menjaga reputasi perusahannya, disamping itu untuk menjamin kelangsungan izin usahanya maka kontinuitas aktivitas–aktivitas transaksinya harus dipertahankan dan ditingkatkan.

2. Kemampuan dan Pemahaman Transaksi Luar Negeri

Keberhasilan transaksi ekspor impor sangat didukung oleh sejauhmana pengetahuan atau pemahaman eksportir/importir menyangkut dasar-dasar transaksi ekspor impor, tata cara pelaksanaan, pengisian dokumen serta peraturan-peraturan dalam dan luar negri.

3. Pembiayaan

 Pembiayaan transaksi merupakan masalah yang penting yang tidak jarang dihadapi oleh para pengusaha eksportir/importir kita. Biasanya masalah yang dihadapi antaralain ketercukupan akan dana, fasilitas pembiayaan dana yang dapat di peroleh serta bagaimana cara memperolehnya. Dalam hal ini para pengusaha harus mampu mengatur keuangannya secara bijak dan mempelajari serta memanfaatkan kemungkinan fasilitas-fasilitas pembiayaan untuk pelaksanaan transaksi-transaksi yanmg dilakukan.

Menyangkut bagaimana para eksportir/importir membiayai transaksi perdagangan.

4. Kekurangsempurnaan dalam mempersiapkan barang

Khusus dalam transaksi ekspor, kurang mampunya eksportir dalam menanggulangi penyiapan barang dapat menimbulkn akibat yang tidak baik bagi kelangsungan hubungan transaksi dengan rekannya di luar negri.

Masalah-masalah yang timbul adalah akibat dari hal-hal berikut :

a.    Pengiriman barang terlambat disebabkan oleh kesulitas administrasi dan pengaturan

pengangkutan, peraturan-peraturan pemerintad dan sebagainya.

b. Mutu barang yang tidak dapat dipertahankan sesuai dengan perjanjian

c. Kelangsungan penyediaan barang sesuai dengan perjanjian tidak dapat dipenuhi.

d. Pengepakan yang tidak memenuhi syarat

e. Keterlambatan dalam pengiriman dokumen-dokumen pengapalan.

5. Kebijaksanaan dalam pelaksanaan Ekspor Impor

Kelancaran transaksi ekspor impor sangat tergantung pada peraturan-peraturan yang mendasarinya. Peraturan-peraturan yang apabila sering berubah-ubah dapat membingungkan dan menimbulkan salah pengertian dan kekliruan, baik di pihak pengusaha di dalam negri maupun pengusaha d luar negri. Diperlukan penjelasan yang cukup tentang latar belakang perubahan-perubahan dan tujuannya, sehingga masing-masing pihak memaklumi dan mengetahui aturan main dalam transaksi selanjutnya.

*5. Dampak Pendirian ACFTA*

Mulai awal tahun 2010, siap atau tidak, Indonesia harus membuka pasar dalam negeri secara luas kepada negara-negara ASEAN dan Cina. Pendirian ACFTA akan mempunyai dampak kepada Indonesia, baik dampak positif maupun negatif. Positifnya, Indonesia dengan mudahnya mendapatkan barang impor hasil olahan China, dimana masyarakat Indonesia bisa memenuhi kebutuhannya yang tidak bisa diproduksi dalam negeri. Namun, adanya ACFTA juga akan berdampak negatif terhadap perekonomian dan masyarakat Indonesia. Salah satunya sifat ketergantungan terhadap barang impor khususnya buatan China. Sebelum adanya perjanjian perdagangan bebas dengan Cina saja, kita sudah mendapatkan hampir segala lini produk yang dipergunakan di rumah dan perkantoran bertuliskan *Made in China*. Oleh karena itu, pemberlakuan pasar bebas ASEAN-China sudah pasti menimbulkan dampak sangat negatif, diantaranya:

1.          Serbuan produk asing terutama dari Cina dapat mengakibatkan kehancuran sektor-sektor ekonomi yang diserbu. Padahal sebelum tahun 2009 saja Indonesia telah mengalami proses deindustrialisasi (penurunan industri). Berdasarkan data Kamar Dagang dan Industri (KADIN) Indonesia, peran industri pengolahan mengalami penurunan dari 28,1% pada 2004 menjadi 27,9% pada 2008. Diproyeksikan 5 tahun ke depan penanaman modal di sektor industri pengolahan mengalami penurunan US$ 5 miliar yang sebagian besar dipicu oleh penutupan sentra-sentra usaha strategis IKM (industri kecil menegah). Jumlah IKM yang terdaftar pada Kementrian Perindustrian tahun 2008 mencapai 16.806 dengan skala modal Rp 1 miliar hingga Rp 5 miliar. Dari jumlah tersebut, 85% di antaranya akan mengalami kesulitan dalam menghadapi persaingan dengan produk dari Cina.

2.          Pasar dalam negeri yang diserbu produk asing dengan kualitas dan harga yang sangat bersaing akan mendorong pengusaha dalam negeri berpindah usaha dari produsen di berbagai sektor ekonomi menjadi importir atau pedagang saja. *“Buat apa memproduksi tekstil bila kalah bersaing? Lebih baik impor saja, murah dan tidak perlu repot-repot jika diproduksi sendiri.*

3.          Karakter perekonomian dalam negeri akan semakin tidak mandiri dan lemah. Segalanya bergantung pada asing. Bahkan produk “sepele” seperti jarum dan peniti saja harus diimpor. Jika banyak sektor ekonomi bergantung pada impor, sedangkan sektor-sektor vital ekonomi dalam negeri juga sudah dirambah dan dikuasai asing, maka apalagi yang bisa diharapkan dari kekuatan ekonomi Indonesia?

4.          Jika di dalam negeri saja kalah bersaing, bagaimana mungkin produk-produk Indonesia memiliki kemampuan hebat bersaing di pasar ASEAN dan Cina? Data menunjukkan bahwa tren pertumbuhan ekspor non-migas Indonesia ke Cina sejak 2004 hingga 2008 hanya 24,95%, sedangkan tren pertumbuhan ekspor Cina ke Indonesia mencapai 35,09%. Kalaupun ekspor Indonesia bisa digenjot, yang sangat mungkin berkembang adalah ekspor bahan mentah, bukannya hasil olahan yang memiliki nilai tambah seperti ekspor hasil industri. Pola ini malah sangat digemari oleh Cina yang memang sedang “haus” bahan mentah dan sumber energi untuk menggerakkan ekonominya.

5.          ACFTA akan membuat Indonesia mengalami deindustrialisasi, karena produk hasil industri Indonesia kalah bersaing dengan produk China. Dampaknya, ketersediaan lapangan kerja semakin menurun. Padahal setiap tahun angkatan kerja baru bertambah lebih dari 2 juta orang, sementara pada periode Agustus 2009 saja jumlah pengangguran terbuka di Indonesia mencapai 8,96 juta orang. Pengangguran besar-besaran pasti akan terjadi. Padahal salah satu cara untuk menyerap tenaga kerja adalah melalui industri. Walhasil, perdagangan bebas yang dijalani Pemerintah Indonesia pada hakikatnya adalah ‘bunuh diri’ secara ekonomi

.

*6. Kebijakan-Kebijakan yang Dapat dilakukan Pemerintah*

 Setiap negara mempunyai kebijakan-kebijakan tersendiri untuk melindungi perekonomian dalam negeri mereka dari dampak negatif persaingan yang ditimbulkan dalam perdagangan internasional. Perdagangan internasional memungkinkan masuknya barang-barang dan jasa dari luar negeri ke dalam negeri. Jika barang dan jasa dari luar negeri lebih banyak dan lebih diminati oleh masyarakat dibandingkan produk dalam negeri, maka hal itu akan berdampak buruk bagi perekonomian dalam negeri. Oleh karena itu, pemerintah perlu membuat suatu kebijakan perdagangan internasional. Macam-macam kebijakan perdagangan internasional yang biasa dilakukan pemerintah, yaitu:

1.        Tarif atau bea masuk.

Pemerintah menetapkan kebijakan bahwa setiap barang yang diimpor harus membayar pajak, yang dikenal sebagai tarif atau bea masuk.

Tujuan penetapan tarif atau bea masuk ini adalah sebagai berikut :

a.   menghambat impor barang-barang/ jasa luar negeri.

b.  melindungi barang/ jasa produksi dalam negeri.

Pajak atau bea masuk akan menambah harga jual suatu barang/ jasa impor, sehingga diharapkan harga barang produksi dalam negeri akan lebih murah dari harga barang produksi luar negeri yang diimpor tersebut. Hal ini dapat melindungi barang/ jasa produksi dalam negeri karena lebih murah dan lebih bisa bersaing untuk memperebutkan pelanggan.

c.   menambah pendapatan pemerintah dari pajak.

2. Kuota

Pengertian kuota adalah suatu kebijaksanaan untuk membatasi jumlah maksimum yang dapat diimpor

3 Larangan impor

4.   Subsidi

Agar produksi di dalam negeri dapat ditingkatkan maka pemerintah memberikan subsidi kepada produsen dalam negeri. Subsidi yang diberikan dapat berupa mesin-mesin, peralatan, tenaga ahli, keringanan pajak, fasilitas kredit, dll.

5.        Politik dumping.

Dumping adalah salah satu kebijakan perdagangan internasional dengan cara menjual suatu komoditi di luar negeri dengan harga yang lebih murah dibandingkan harga yang dijual di dalam negeri. Namun, pelaksanaan politik dumping dalam praktik perdagangan internasional dianggap sebagai tindakan yang tidak terpuji (unfair trade) karena dapat merugikan negara lain.

6.    Diskriminasi harga.

7.  Meningkatkan kualitas sumber daya manusianya, yaitu dengan cara memberikan pelatihan

kepada pengusah-pengusaha terampil dan memberikan pendidikan atau pengetahuan

8.  Premi.

Pengertian premi adalah “bonus” yang berbentuk sejumlah uang yang disediakan pemerintah untuk para produsen yang berprestasi atau mencapai target produksi yang ditetapkan oleh pemerintah.

**B. Penggolongan Jenis Barang Dalam Export dan Import**

Menetapkan klasifikasi barang impor - 28 May 2012

Penatapan klasifikasi barang adalah langkap penting yang harus dilakukan importer atau kuasanya atau Pengusaha Pengurusan Jasa Kepabeanan (PPJK). Sebab bila salah dalam menetapkan klasifikasi barang, maka akan berdampak kepada kesalahan dalam penetapan nilai Bea Masuk barang impor.

Jika salah menetapkan nilai Bea Masuk barang impor maka akan terkena nota pembetulan atau sering disebut Notul, sehingga terkena tambah bayar denda dll yang menimbulkan ekonomi biaya tinggi dan merugikan pelaku usaha karena proses impor menjadi terhambat. Maka dari itu, importer atau kuasanya harus tepat dalam membuat klasifikasi barang impor.

Dalam penggolongan jenis barang impor telah ada cara standard internasional, yaitu menggunakan Harmonized System (HS). Ini merupakan system internasional dalam kode, penggolongan dan penjelasannya. Sistem ini diterapkan agar memudahkan dalam pengumpulan dan penganalisaan statistik perdagangan dunia dengan bahan pabean yang sudah baku.

HS memiliki struktur yang terdiri dari Bagian, Bab, Pos dan Subpos. Misalnya, bila kita mengimpor Kambing Hidup. Komoditi impor ini termasuk Bagian I (Binatang Hidup: produk hewani); Bab 1. Binatang Hidup; Pos 01.04 (Biri-biri dan Kambing, hidup); Subpos 01.04.20 (kambing).

Paling tidak ada lima tahapan dalam menetapkan klasifikasi barang, yaitu sebagai berikut:

*Pertama* :  kenali nama dan jenis barang.

*Kedua*     :  cari informasi tentang kegunaan, fungsi dan spesifikasi lain barang yang kita   impor.

*Ketiga* : buka Buku Tarif Bea Masuk Indonesia (BTBMI) dal lihat bagian  dan bab terkait, lihat catatan bagian, bab dan subpos. Bila diperlukan lihat   KUM-HS.

*Keempat*   :  Menentukan pos tariff; secara rubut lihat bab, pos dan subpos. Lalu tentukan   pos tarif Bea Masuk yang paling tepat.

*Kelima*      :  Membuat nota penelitian klasifikasi barang:

1. Nama dan jenis barang;

2. Alasan klasifikasi;

3. Uraian klasifikasi;

4. Kesimpulan.

Adapun urutan langkahnya adalah membuat identifikasi barang dengan mencari informasi sebanyak-banyaknya tentang spesifikasi teknis barang yang akan kita klasifikasikan. Dalam mengidentifikasi biaya menggunakan rumus 3W + 1 H.

*What is it ?* Barang apa yang diimpor; Bahan baku atau setengah jadi? Apakah produk pertanian, kimia, elektronika atau mesin?

*What is it made of ?* Dibuat dari apa barang tersebut? Kompisisi, campuran dan bahan yang dominan?

*What is it for ?* Akan digunakan untuk apa barang yang akan kita impor tersebut? Kegunaan tertentu, bagian dari barang lain, asesoris atau lebih dari satu macam kegunaan?

 *How is it imported?* Bagaimana saat diimpor? Dalam kemasan? Belum lengkap? Terurai? Atau dalam bentuk set?

Urutan langkah dalam mengidentifikasi barang yang akan diimpor:

*Pertama* : lihat daftar isi, lalu tentukan bab-bab terkait;

*Kedua* :  teliti masing-masing bab dan jangan lupa baca catatan bagian/bab;

*Ketiga* :  tentukan pos-pos yang relevan, bila perlu satu pos yang menyebut langsung   spesifikasi barang tersebut, cek ulang;

*Keempat* :  bandingkan uraian masing-masing pos menggunakan General Rules for the   Intepretation of HS (GIR), perlu diingat mulai dari GIR.1;

*Kelima*            :  Gunakan proses eliminasi, hingga menemukan pos yang paling sesuai.

*Keenam*          :  Lanjutkan dengan langkah yang sama untuk menemukan subpos HS (ASEAN)   dan Pos Tarif Nasional yang paling sesuai.

*Ketujuh*           :  Setelah yakin menemukan pos tarif  yang paling sesuai, lihat pembebanan tariff   Bea Masuk, PDRI, dan ada tidaknya ketentuan khusus (larangan/pembatasan)   atas impor barang bersangkutan.

Penetapan besaran bea masuk barang yang kita impor sesuai dengan Buku Tarif Bea Masuk Indonesia (BTBMI) yang diterbitkan Ditjen Bea dan Cukai Kementerian Keuangan pada tahun 2007 dan telah disempurnakan dengan Buku Tarif Kepabeanan Indonesia (BTKI) yang diterbitkan pada tahun 2012.

Misalnya, Nama dan jenis barang yang kita impor tersebut adalah Sekrup berulir tidak menakik sendiri dengan diameter 0,6 cm dari baja. Alasan klasifikasi; logam tidak mulia … (masuk Bagian XV), catatan 2 Bagian XV (sekrup masuk bagian untuk pemakaian umum), sekrup dari baja masuk Bab 73.  Uraian Klasifikasi: Bab. 73 … barang dari baja; Pos 7318 sekrup … baut; Subpos 7318.15… Sekrup; Subpos 7318.15.10 diameter tidak lebih dari 16 mm;  Pos Tarif 7318.15.11.00 untuk logam.  Kesimpulan: Sekrup tersebut diklasifikasi pada Pos Tarif  7318.15.11.00.

**Penggolongan jenis barang dalam expor impor**

* 1. Pengelompokan Barang Ekspor
	2. *Barang Yang Diatur Ekspornya* :

Barang yang ekspornya hanya dapat dilakukan olehEksportir Terdaftar

Contoh :Produk Perkebunan (kopi)

Produk Industri (asam sulfat)

Produk Kehutanan (rotan)

Produk Pertambangan (intan)

* 1. *Barang Yang Diawasi Ekspornya :*

Barang yang ekspornya hanya dapat dilakukan dengan persetujuan Menteri Perindustrian danPerdagangan atau Pejabat yang ditunjuk

Contoh :Produk Perikanan (Nener)

Produk Peternakan (bibit sapi)

Produk Pertambangan (petrol)

Produk Industri (Pupuk Urea)

* 1. *Barang Yang Dilarang Ekspornya :*

Barang yang tidak boleh diekspor

Contoh :Produk Kehutanan (rotan asalan)

Produk Perikanan (anak ikan arwana)

Produk Perkebunan (karet bongkah)

Produk Pertambangan (pasir laut)

Produk Peternakan (wetblue reptil)

* 1. Barang Yang Bebas Ekspor:

Terdiri dari barang selain barang diatas

Pengelompokan barang impor:

* + 1. Barang yg diatur tata niaga impornya

Contoh : Mesin bekas, bahan baku plastik, garam, tekstil & produk tekstil, prekursor, bahan perusak ozon, nitrocellulose,minyak pelumas, gula, beras, bahan berbahaya, bahan peledak, mmea, cengkeh, fotocopy berwarna.

* + 1. Barang yg dilarang impornya

Contoh : Gombal baru/bekas, limbah B3, sisareja/scrap dr plastik, brg cetakan berbahasa indonesia/daerah, pestisida etilin dibromida, brg bekas, turunan halogenisasi dr fenol yg hanya mengandung halogen dan garam,psikotropika, narkotika, bhn senjata kimia

* + 1. Barang yg bebas impornya

Selain tersebut di atas dan memiliki API

**C. PIHAK YANG TERLIBAT DALAM PERDAGANGAN INTERNASIONAL**

Pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan perdagangan internasional dapat di bedakan menjadi beberapa kelompok antara lain :

A. KELOMPOK EKSPORTIR

Sering disebut dengan penjual (*seller*) atau pensuplai (pemasok) atau supplier, terdiri dari :

1. Produsen-Eksportir

Para produsen yang sebagaian hasil produksinya memang diperuntukkan untuk pasar luar negri, pengurusan ekspor dilakukan oleh perusahaan produsen yang bersangkutan.

1. Confirming House

Perusahan lokal yang didirikan sesuai dengan perundang-undangan dan hukum setempat tetapi bekerja untuk dan atas perintah kantor induknya yang berada diluar negri. Perusahaan asing banyak yang mendirikan kantor cabang atau bekerja sama dengan perusahaan setempat untuk mendirikan anak perusahaan di dalam negri. Kantor cabang atau anak perusahaan yang semacam ini bekerja atas perintas dan untuk kepentingan kantor induknya. Badan usaha semacam ini disebut dengan confirming house. Tugas kantor cabang atau anak perusahaan biasanya melakukan usaha pengumpulan, sortasi, *up grading*, dan pengepakan ekspordari komoditi lokal.

1. Pedagang Ekspor ( *Eksport-Merchant* )

Badan usaha yang diberi izin oleh pemerintah dalam bentuk Surat Pengakuan Eksportir dan diberi kartu Angka Pengenal Ekspor (APE) dan diperkenankan melaksanakan ekspor komoditi yang dicantumkan dalam surat tersebut. *Export* *Merchant* lebih banyak bekerja untuk dan atas kepentingan dari produsen dalam negri yang diwakilinya.

1. Agen Ekspor ( *Eksport-Agent* )

Jika hubungan antara *Export Merchant* dengan produsen, tidak hanya sebagai rekan bisnis tapi sudah meningkat dengan suatu ikatan perjanjian keagenan, maka dalam hal ini *Export Merchant* disebut juga sebagai *Export Agent*.

1. Wisma Dagang ( *Trading House* )

Bila suatu perusahaan atau eksportir dapat mengembangkan ekspornya tidak lagi terbatas pada satu atau dua komoditi saja, tapi sudah beraneka macam komoditi maka eksportir demikian mendapat status *General Exporters*. Perusahaan yang telah memiliki status seperti ini sering disebut dengan Wisma Dagang (*Trading House*) yang dapat mengekspor aneka komoditi dan mempunyai jaringan pemasaran dan kantor perwakitan di pusat-pusat dagang dunia, dan memperoleh fasilitas tertentu dari pemerintah baik dalam bentuk fasilitas perbankan maupun perpajakan.

B. KELOMPOK IMPORTIR

Dalam perdagangan internasional, memikul tanggungjawab atas terlaksananya dengan baik barang yang diimpor. Hal ini berarti pihak importir menanggung resiko atas segala sesuatu mengenai barang yang diimpor, baik resiko kerugian, kerusakan, keterlambatan serta resiko manipulasi dan penipuan.

Kelompok ini biasanya sering disebut dengan pembeli ( *buyer* ), yang terdiri dari :

1. Pengusaha Impor (*Import-Merchant*)

Lazim disebut dengan Import Merchant adalah badan usaha yang diberikan izin oleh pemerintah dalam bentuk Tanda Pengenal Pengakuan Impor (TAPPI) untuk mengimpor barang-barang yang bersifat khusus yang disebutkan dalam izin tersebut, dan tidak berlaku untuk barang lain selain yang telah diizinkan.

1. Aproved Importer (*Approved-Traders*)

Merupakan pengusaha impor biasa yang secara khusus disistimewakan oleh pemerintah dalam hal ini Departemen Perdagangan untuk mengimpor komoditi tertentu untuk tujuan tertentu pulayang dipandang perlu oleh pemerintah.

1. Importir Terbatas

Guna memudahkan perusahaan-perusahaan yang didirikan dalam rangka UU PMA/PMDN maka pemerintah telah memberi izin khusus pada perusahaan PMA dan PMDN untuk mengimpor mesin-mesin dan bahan baku yang diperlukannya sendiri (tidak diperdagangkan).Izin yang diberikan dalam bentuk APIT (Angka Pengenal Impor Terbatas), yang dikeluarkan oleh BKPM atas nama Menteri Perdagangan.

1. Importir Umum

Perusahaan impor yang khusus mengimpor aneka macam barang dagang, perusahaan yang biasanya memperoleh status sebagai impotir umum ini kebanyakan hanyalah Persero Niaga yang sering disebut dengan Trading House atau Wisma Dagang yang dapat mengimpor barang-barang mulai dari barang kelontong sampai instalasi lengkap suatu pabrik.

1. Sole Agent Importer

Perusahaan asing yang berminat memasarkan barang di Indonesia seringkali mengangkat perusahaan setempat sebagai Kantor Perwakilannya atau menunjuk suatu Agen Tunggal yang akan mengimpor hasil produksinya di Indonesia.

C. KELOMPOK IDENTOR

Bilamana kebutuhan atas suatu barang belum dapat dipenuhi dari produksi dlam negri, maka terpangsa diimpor dari luar negri. Di antara barang-barang kebutuhan itu ada yang di impor untuk konsumsi sendiri dan adakalanya untuk dijual kembali.

Dalam melakukan pembelian barang terkadang importir atau pembeli membeli langsung ke penjual ataau eksportir tapi terkadang juga pihak pembeli menggunakan pihak ketiga sebagai importir, hal ini karena mereka telah terbiasa dalam mengimpor barang dengan cara memesannya (indent).

Para indentor ini pada umumnya terdiri atas :

1. Para pemakai langsung

Para kontraktor minyak dari Amerika sudah biasa memesan makanan dan minuman kaleng langsung dari negrinya, yang impor untuk kebutuhan konsumsi tenaga asing yang bekerja di Indonesia.

1. Para pedagang

Pengusaha toko yang ada di Tanah Abang, para pengelola swalayan, department store biasanya melakukan indent dalam memenuhi kebutuhan barang-barang dagangnya.

1. Para pengusaha perkebunan, industriawan, dan instansi pemerintah

Kebanyakan para pengusaha industri dan perkebunanserta instansi pemerintahdalam memenuhi kebutuhannya biasanya menempatkan indentpada para importir.

Dalam menyusun dan menandatangani kontrak indentantara indentor dan importir, kedua belah pihak seyogyanya haruslah berhati-hati.Dalam prakteknya tidak jarang kontrak indent dapat membawa kericuhan, dan bahkan seringkali dijadikan alat manipulasi impor, baik oleh indentor maupun importir.

D. KELOMPOK PROMOSI

Masalah perdagangan luar negri sudah merupakan bagian yang tidak dapat dipasahkan dari masalah ekonomi nasional seluruhnya. Agar kegiatan perdagangan ekspor impor dapat berjalan dan mendatangkan devisa yang besar bagi negara perlu pula dukungan dari berbagai pihak yang secara tidak langsung terlibat dalam kegiatan tersebut, salah satunya adalah kelompok promosi. Kelompok promosi iji terdiri atas berbagai bagian antara lain :

1. Kantor Perwakilan dari produsen / eksportir asing di negara konsumen atau importir
2. Kantor Perwakilan Kamar Dagang dan Industri dalam dan luar negri
3. Misi perdagangan dan pameran dagang internasional 9trade fair) yang senantiasa diadakan di pusat perdagangan dunia seperti Jakarta Fair, Tokyo Fair, Hannover Fair dan sebagainya.
4. Badan Pengembangan Ekspor Nasional ( BPEN )- suatu instansi khusus yang didirikan oleh Departemen Perdagangan untuk melakukan kegiatan pengembangan dan promosi komoditi Indonesia ke luar negri, serta badab usaha lain seperti Indonesian Trade Center yang didirikan disejumlah negara.
5. Kantor Bank Devisa ( DN/LN )
6. Atase Perdagangan di tiap-tiap kedutaan di luar negri.
7. Majalah Dagang dan Industri termasuk lembaran buku kuning buku petunjuk telepon yang merupakan sarana promosi yang lazim juga.
8. Brosur dan leaflet yang dibuat oleh masing-masing pengusaha ekspor termasuk price list yang dikirim dengan cuma-cuma.

E. KELOMPOK PENDUKUNG

Walaupun ekspotir maupun importir menjadi pelaku utama dalam perdagangan internasional namun kita tidak dapat mengabaikan peran dari pihak lain yang dapat melancarkan kegiatan eksportir dan importir. Pihak-pihak yang dimaksud adalah kelompok pendukung, yang mendukung terlaksananya kegiatan ekspor impor atau perdagangan internasional.

Termasuk dalam kelompok ini antara lain :

1. Badan Usaha Transportasi

Dengan berkembangnya ekspor dan juga dengan adanya perombakan dalam bidang angkutan baik darat, laut maupun udara, dengan munculnya jasa pengangkutan yang dikenal dengan istilah freight forwader. Tugas dari badan ini adalah pengumpulan muatan, penyelenggaraan pengepakan sampai membukukan muatan yang diperdagangkan.

1. Bank Devisa.

Pihak yang memberikan jasa perkreditan dan pembiayaan, baik dalam bentuk kredit ekspor maupun sebagai uang muka jaminan L/C impor. Disamping itu bank devisa sangat diperlukan pada pembukaan L/C, penerimaan L/C, penyampaian dokumen-dokumen, maupun pada saat menegosiasi dokumen-dokumen tersebut.

1. Maskapai Pelayaran

Perusahaan pelayaran masih memegang peranan yang amat penting dalam pengangkutan barang atau muatan hingga sampai ke tujuan.

1. Maskapai Asuransi

Resiko atas barang baik di darat maupun di laut tidak mungkin dipikul sendiri oleh para eksportir dan importir. Dalamhal ini maskapai asuransi memegang peranan yang tidak dapat diabaikan dalam merumuskan persyaratan kontrak yang dapat menjamin resiko yang terkecil dalam tiap transaksi itu.

1. Kantor Perwakilan atau Kedutaan

Selain untuk membantu promosi, kantor kedutaan di luar negri dapat pula mengeluarkan dokumen legalitas seperti consuler invoice yang berfungsi mengecek dan mensahkan pengapalan suatu barang dari negara tertentu.

1. Surveyor

Badan ini bertugas sebgai juru periksa terhadap kualitas, cara pengepakan, keabsahan dokumen-dokumen bagi barang-barang yang akan di ekspor atau di impor, di Indonesia perusahaan yang ditunjuk sebagai juru periksa adalah PT. Sucofindo.

1. Pabean.

Pabean sebagai alat pemerintah bertindak sebagai pengaman lalulintas barang serta dokumen yang masuk ke wilayah pabean.

**D. POLA PEMBAYARAN PERDAGANGAN INTERNASIONAL**

Devisa adalah semua benda yang dapat digunakan sebagai alat pembayaran internasional, bisa berbentuk mata uang asing, emas, wesel, cek dan surat-surat berharga lain.

Pertanyaannya sekarang, bagaimana cara menggunakan devisa tersebut dalam pembayaran internasional. Betulkah bila importir Indonesia ingin membayar eksportirnya di Amerika, dia harus selalu mengantar sendiri sejumlah uang dolar ke Amerika? Tidak adakah cara-cara pembayaran lain yang lebih mudah, cepat dan aman?

Tentu saja ada. Itulah yang akan kita pelajari sekarang, dan umumnya sebagian besar cara pembayaran internasional menggunakan jasa bank sebagai perantara. Cara-cara pembayaran internasional tersebut meliputi:

1. Tunai (Cash)

Cara pembayaran tunai bisa dilakukan dengan menggunakan mata uang asing yang disebut valas (valuta asing) atau bisa juga dengan menggunakan mata uang dalam negeri. Hal itu tergantung kesepakatan kedua belah pihak. Pembayaran cara ini dilakukan bila eksportir belum kenal baik dengan importir atau bila eksportir belum mempercayai importir.

2. Transfer Telegrafis

Transfer telegrafis atau cable order adalah cara pembayaran yang dilakukan bank atas perintah nasabah dengan mengirimkan telegram, telex atau telepon kepada bank di luar negeri, agar membayar sejumlah uang kepada orang atau badan yang berhak menerimanya.

3. Clearing Internasional

*Clearing internasional*adalah pembayaran yang terjadi antar bank di negara yang berlainan dengan cara memindahkan saldo kepada pihak yang berhak sebagai hasil rekapitulasi (pengumpulan) transaksi tiap akhir hari kerja. Dalam sistem ini diperlukan satu lembaga yang bertugas mengatur tata cara transaksi yang disebut *clearing house*.

4. Wesel (Bill of Exchange)

Istilah lain dari wesel, yaitu *bill of exchange*, *commercial bill of exchange*, *draft*atau *trade bills*. Cara pembayaran dengan menggunakan wesel paling umum dipakai dalam perdagangan. Wesel adalah surat yang ditulis penjual (eksportir) yang berisi perintah kepada pembeli (importir) untuk membayar sejumlah uang pada waktu tertentu di masa yang akan datang. Dalam perdagangan internasional, cara pembayaran dengan menggunakan wesel dapat mengikutsertakan peran bank agar lebih mudah, mengingat jarak eksportir dan importir sangat jauh.

Cara pembayaran dengan wesel yang mengikutsertakan peran bank langkah-langkahnya sebagai berikut:

a. Eksportir mengirimkan barang kepada importir melalui maskapai pelayaran.

b. Eksportir mengirimkan dokumen pengiriman kepada importir dan memberitahukan adanya penarikan wesel.

c. Eksportir datang ke bank A dengan membawa wesel yang sudah dilampiri dokumen pengiriman.

d. Bank A membayar kepada eksportir. Bank A bersedia membayar karena bank memperoleh keuntungan berupa bunga diskonto. Selain itu, pada umumnya berlaku pula persyaratan bila importir tidak bisa membayar pada saat jatuh tempo maka eksportirlah yang bertanggung jawab melunasi wesel tersebut kepada bank.

e. Selanjutnya bank A mengirimkan wesel tersebut kepada bank B di negara tempat importir tinggal. Dengan diterimanya wesel, bank B akan membayar kepada bank A. Pembayaran tidak dilakukan dengan cara mengirimkan uang, tapi hanya dalam bentuk pencatatan saldo,karena sebelumnya sudah ada perjanjian kerja sama antara bank A dengan bank B.

f. Langkah terakhir, bank B menagih kepada importir. Apabila importir memiliki rekening di bank B maka bank B tinggal mengurangi jumlah yang tersimpan di rekeningnya. Sebagai catatan, wesel yang belum jatuh tempo dan sudah di-*accept*(diakui) oleh importir bisa diperjualbelikan untuk mendapat keuntungan, di antaranya berupa bunga diskonto.

Wesel yang dipergunakan dalam perdagangan internasional dapat digolongkan berdasarkan:

1) Ada tidaknya dokumen, yang terdiri atas:

(a) *Clean draft*, yaitu wesel yang tidak disertai dokumen pengiriman. *Clean draft*dipakai oleh eksportir dan importir yang saling percaya.

(b) *Documentary draft*, yaitu wesel yang disertai dokumen pengiriman.

2) Waktu pembayaran (*tenor*/*usance*). Terdiri atas:

(a) *Sight draft*, yaitu wesel yang harus segera dibayar setelah wesel dan dokumen diperlihatkan. Ada kemungkinan pembayaran telah terjadi sebelum penerimaan barang, karena umumnya pengiriman barang membutuhkan waktu lebih lama dibanding pengiriman wesel.

(b) *Arrival draft*, yaitu wesel yang dibayar bila barang sudah datang (diterima).

(c) *Date draft*, yaitu wesel yang dibayar pada tanggal tertentu seperti yang tercantum pada wesel.

5. Letter of Credit (LC)

*Letter of credit*adalah surat pernyataan tertulis yang dibuat bank atas permohonan nasabah (importir) untuk menyediakan sejumlah uang sebagai pembayaran kepada eksportir. Ada tiga pihak yang terlibat dalam transaksi LC, yaitu:

a. *Opener*, yakni importir (pembeli) yang membuka LC di bank.

b. *Issuer*, yakni bank yang menyetujui pembukaan LC.

c. *Beneficiary*, yakni eksportir (penjual).

Selain tiga pihak di atas, umumnya transaksi LC masih menggunakan jasa *confirming bank*, yakni bank yang bersedia menjamin transaksi LC. Secara ringkas, transaksi LC menggunakan langkah-langkah sebagai berikut:

a. Importir dan eksportir membuat perjanjian tentang cara pembayaran menggunakan LC.

b. Importir membuka LC pada bank di negaranya dengan mengisi surat permohonan.

c. Bank bersedia menandatangani LC bila permohonan importir disetujui.

d. Dengan penandatanganan LC oleh bank, berarti telah tersedia dana (kredit) untuk menjamin pembayaran kepada eksportir.

e. Confirming bank ikut membubuhkan tanda tangan pada LC untuk memperkuat jaminan pembayaran kepada eksportir.

f. Barang kemudian dikirim oleh eksportir.

g. Eksportir menarik (membuat tagihan) wesel kepada *issuer*dan mengirimkan wesel yang disertai dokumen pengiriman barang kepada issuer.

h. Apabila wesel dan dokumen pengiriman barang sudah diterima dan ditandatangani *issuer*, barang yang ada di pelabuhan bisa dikeluarkan dan dikirimkan ke tempat importir.

i. Selanjutnya, *issuer*membayar kepada eksportir, dan importir membayar kepada issuer sesuai tanggal jatuh tempo.

6. Private Compensation

*Private compensation*adalah cara pembayaran yang dilakukan importir dan eksportir dengan cara menukarkan utang piutang. Contohnya, Toni di Indonesia mempunyai utang 1000 ringgit kepada Farhan di Malaysia. Di lain pihak, Najib di Malaysia mempunyai utang kepada Diki di Indonesia. Atas kesepakatan mereka, untuk mempermudah transaksi, utang piutang tersebut diselesaikan dengan cara: Toni membayar utangnya kepada Diki; Najib membayar utangnya kepada Farhan.

7. Open Account

*Open Account*adalah cara pembayaran dengan terlebih dulu mengirimkan barang kepada importir tanpa disertai surat perintah membayar dan dokumen pengiriman. Pembayaran diterima eksportir beberapa waktu kemudian atau tergantung kesanggupan importir. Cara pembayaran ini sangat berisiko bagi eksportir. Oleh karena itu, cara ini sebaiknya dilakukan bila eksportir sudah mengenal (percaya) kepada importir dan lokasi importir tidak terlalu jauh.

**E. DOKUMEN EXIM KONSEP DAN PRACTICE**

Semua jenis dokumen yang terdapat dalam perdagangan internasional (ekspor impor), baik yang dikeluarkan pengusaha, perbankan, pelayaran, dan instansi lainnya mempunyai arti dan peranan penting. Oleh sebab itu semua dokumen yang menyangkut kegiatan tersebut harus dibuat dan diteliti dengan seksama.

Dokumen-dokumen dlam perdagangan internasional (ekspor impor0 tersebut dapat dibedakan ke dalam tiga kelompok yaitu dokumen induk, dokumen penunjang dan dokumen pembantu.

*A. DOKUMEN INDUK*

Yang dimaksud dengan dokumen induk adalah dokumen inti yang dikeluarkan oleh Badan Pelaksana Utama Perdagangan internasional, yang memiliki fungsi sebagai alat pembuktian pelaksanaan suatu transaksi.. Termasuk dalam dokumen ini antara lain :

1. **Letter Of Credit (L/C)**

Suatu surat yang dikeluarkan oleh suatu bang atas permintaan importir yang ditujukan kepada eksportir di luar negri yang menjadi relasi importir tersebut, yang memberikan hak kepada eksportir itu untuk menarik wesel-wesel atas importir bersangkutan. Penjelasan mengenai L/C telah dibahas pada ban sebelumnya.

1. **Bill Of Lading (B/L)**

Surat tanda terima barang yang telah dimuat di dalam kapal laut yang juga merupakan tanda bukti kepemilikan barang dan juga sebagai bukti adanya kontrak atau perjanjian pengangkutan barang melalui laut. Penjelasan rinci tentang B/L telah diterangkan pada bab sebelumnya.

1. **Faktur (**Invoice**)**

Adalah suatu dokumen yang penting dalam perdagangan, data-data dalam invoice akan dapat diketahui berapa jumlah wesel yang akan dapat ditarik, jumlah penutupan asuransi, dan penyelesaian segala macam bea masuk.

Faktur (invoice) dapat dibedakan ke dalam tiga bentu yaitu :

**a.** **Proforma Invoice**

Merupakan penawaran dalam bentuk faktur biasa dari penjual kepada pembeli yang potensial juga merupakantawaran pada pembeli untuk menempatkan pesanannya yang pasti dan sering dimintakan oleh pembeli supaya instansi yang berwenang di negara importir akan memberikan izin impor.Faktu ini biasanya menyatakan syarat-syarat jual beli dan harga barang sehingga segera setelah pembeli yang bersangkutan telah menyetujui pesanan maka akan ada kontrak yang pasti.Penggunaan faktur ini juga digunakan bilamana penyelesaian akan dilakukan dengan :

* + Dengan pembayaran terlebih dahulu sebelum pengapalan.
	+ Atas dasar consignment
	+ Tergantung pada tender

b. Commercial Invoice

Nota perincian tentang keterangan jumlah barang-barang yang dijual dan harga dari barang-barang tersebut serta perhitungan pembayaran. Faktur ini oleh penjual (eksportir) ditujukan kepada pembeli (importir) yang nama dan alamatnya sesuai dengan yang tercantum dalam L/C dan ditandatangani oleh yang berhak menandatangani.

**c. Consular Invoice**

Faktur yang dikeluarkan oleh instansi resmi yaitu kedutaanatau konsulat.Faktur ini terkadang ditandatangani oleh konsul perdagangan negri pembeli, dibuat oleh eksportir dan ditandatangani oleh konsul negara pembeli, atau dibuat dan ditandatangani negara sahabatdari negara pembeli.

Peraturan-peraturan antar negara memiliki perbedaan antar satu dengan yang lainnya tetang faktur ini, tetapi yang jelas kegunaan dari faktu ini antara lain untuk memeriksa harga jual dibandingkan harga pasar yang sedang berlakudan untuk memastikan bahwa tidak terjadi dumping, selain itu juga diperlukan untuk menghitung bea masuk di tempat importir.

1. Dokumen (Polis) Asuransi

Surat bukti pertanggungan yang dikeluarkan perusahaan asuransi atas permintaan eksportir maupun importir untuk menjamin keselamatan atas barang yang dikirim.

Dokumen asuransi ini pentingkarena dapat membuktikan bahwa barang-barang yang disebut di dalamny telah diasuransi. Jenis-jenis resikoyang ditutup juga disebutkan dalam dokumen ini. Dokumen ini menyatakan pihak mana yang meminta asuransi dan kepada siapa klaim dibayarkan.Setiap asuransi wajib dibayar dengan valuta yang sama dengan L/C kecuali syarat-syarat L/C menyatakan lain.

Besarnya asuransi tidak perlu sama dengan besarnya L/C, dapat lebih besar atau lebih kecil tergantung pada jumlah penarikan, syarat-syarat pengapalan, atau syarat-syarat L/C.

Penggantian kerugian apabila terjadi kerusakan atau kehilangan akan dibayarkan senilai yang dinyatakan dalam dokumen asuransi tersebut kepada eksportir juga kepada importirapabila telah di endorse. Dokumen asuransi dapat dibuat atas nama pengasuransi, atas order bank, atas nama pembawa.

*B.* ***DOKUMEN PENUNJANG***

Dokumen yang dikeluarkan untuk memperkuat atau merinci keterangan yang terdapat dalam dokumen induk, terutama faktur (invoice). Termasuk dalam dokumen ini antara lain :

**1. Daftar Pengepakan (**Packing List**)**

Dokumen ini dibuat oleh eksportir yang menerangkan uraian dari barang-barang yang dipak, dibungkus atau diikat dalam peti dan sebagainya dan biasanya diperlukan oleh bea cukai untuk memudahkan pemeriksaan. Uraian barang tersebut meliputi jenis bahan pembungkus dan cara mengepaknya. Dengan adanya packing list maka importir atau pemeriksa barang tidak akan keliru untuk memastikan isinya. Nama dan uraian barang haruslah sama dengan seperti tercantum dalam commercial invoice.

1. **Surat Keterangan Asal (**Certificate Of Origin **)**

Surat pernyataan yang ditandatangani untuk membuktikan asal dari suatu barang, digunakan untuk memperoleh fasilitas bea masuk atau sebagai alat penghitung kuota di negara tujuan dan untuk mencegah masuknya barang dari negara terlarang.

**3. Surat Keterangan Pemeriksaan (**Certificate Of Inspection**)**

Keterangan tentang keadaan barang yang dimuat oleh independent surveyor, juru pemeriksa barang atau badan resmi yang disahkan oleh pemerintah dan dikenal oleh dunia perdagangan internasional, berfungsi sebagai jaminan atas mutu dan jumlah barang, ukuran dan berat barang, keadaan barang, pengepakan barang, banyak isi pengepakan. Laporan yang dibuat atas pemeriksaan kualitatif dan analitis didasarkan pada pemeriksaan sampling 2% dari berat yang sebenarnya, dan merupakan dokumen yang disyaratkan L/C.

**4. Sertifikat Mutu (**Certificate Of Quality **)**

Keterangan yang dibuat berkaitan dengan hasil analisis barang-barang di laboratorium perusahaan atau badan penelitian independen yang menyangkut mutu barang yang diperdagangkan. Dalam hubungannya dengan hal tersebut di Indonesia berlaku peraturan yang mengharuskan adanya standarisasi dan pengendalian mutu untuk barang-barang ekspor,yaitu dengan menerbitkan sertifikat mutu (certificate of quality). Sertifikat ini wajib dimiliki oleh setiap eksportir untuk keperluan persagangan apabila diminta oleh pembeli.

**5. Sertifikat Mutu Dari Produsen (**Manufacture’s Quality Certificate**)**

Dokumen ini lazimnya dibuat oleh produsen atau pabrik pembuat barang yang diekspor atau supplier yang menguraikan tentang mutu dari barang-barang, termasuk penjelasan tentang baru atau tidaknya barang dan apakah memenuhi standar barang yang ditetapkan. Dokumen ini juga menunjukkan keterangan mengenai barang yang diproduksi oleh produsen yang membawa merek dagangnya (trade mark).

**6. Keterangan Timbangan (**Weight Note**)**

Catatan yang berisi perincian berat dari tiap-tiap kemasan barang seperti yang tercantum dalam commercial invoice. Keterangan berat dari barang-barang yang dikapalkan atas dasar suatu L/C haruslah sama dengan yang tercantum pada dokumen-dokumen pengapalan. Dokumen ini disamping untuk mengetahui berat barang , juga diperlukan untuk mempersiapkan alat-alat pengangku barang pada saat pemeriksaan barang.

**7. Daftar Ukuran (**Measurement List**)**

Daftar yang berisi ukuran dan takaran dari tiap-tiap kemasan seperti panjang, tebal, garis tengah serta volume barang. Ukuran dalam dokumen ini haruslah sama dengan syarat-syarat yang tercantum dalam L/C. Volume pengepakan setiap barang tersebut diperlukan untuk menghitung biaya angkut atau untuk keperluan persiapan barang.

**8. Analisa Kimia (**Chemical Analysis**)**

Pernyataan yang dikeluarkan oleh labotaturium kimia yang berisi komposisi kimiawi dari suatu barang. Dokumen ini juga menjelaskan tentang bhan-bahan dan proporsi serta kandungan bahan yang terdapat dalam barangyang diharuskan pemeriksaannya. Penelitian tersebut dilakukan oleh badan analisa obat-obatan, dan bahan-bahan kimia.

**9. Wesel (**Bill Of Exchange**)**

Sebuah alat pembayaran yang memberikan perintah yang tidak bersyarat dalam bentuk tertulis, yang ditujukan oleh seseorang kepada orang lain.

Pihak-pihak yang terlibat dalam wesel antara lain

a. drawer = yang menandatangani wesel (penarik)

b. drawee = yang membayar (tertarik)

c. payee = yang menerima pembayaran

d. endorsee = pihak yang menerima perpindahan atau pengalihan wesel

Dalam sebuah wesel juga terdapat jangka waktu pembayaran yang dikenal dengan istilah tenor wesel , yaitu jangka waktu pada saat mana sebuah wesel dapat dibayarkan yang tercantum pada setiap wesel. Tenor dala sebuah wesel dapat dibedakan menjadi :

* 1. Sight draft : wesel yang dibayar pada saat diperlihatkan atau saat diminta pembayarannya.
	2. Time (term/usance) draft : wesel berjangka yang dibayarkan setelah beberapa waktu kemudian, dibedakan atas : time sight draft (wesel yang pembayarannya harus dilakukan pada waktu tertentu setelah wesel diajukan atu di aksep), time date draft (wesel yang harus dibayar pada tanggal tertentu yang telah ditetapkan misalnya 30 hari setelah pengapalan.

**BAB III**

**PENUTUP**

**KESIMPULAN**

Sebagaimana materi yang telah dipaparkan diatas di atas dapat di simpulkan bahwa perdaganagan internasional adalah perdangan yang dilakukan lintas Negara

* negara berdagang kapan mereka berbeda satu sama lain dan Untuk mencapai skala ekonomis dalam produksi begitu pula dalam perdaganagan internasional tersebut memilki beberapa sumber-sumber:
* keragaman sumber daya alam
* perbedaan selera
* perbedaaan biaya
* Perbedaan produksi

Keuntungan dalam perdagangan yaitu menguntungkan bagi kedua belah pihak.
Adapun pengaruh dari perdagangan internasional terhadap prekonomian salah satunya adalah saling menguntungkan dan saling melengkapi satu sama lain dimana dengan adanya perdagangan internasional maka prekonomian negara akan semakin berkembang dan saling bersentuhan serta di setiapnegara-negara merasakan kesejahteraan.