



Implementasi Perdagangan Ekspor Pisang Cavendish PT. Great Giant Pineapple (GGP) dengan Jepang pada Tahun 2022

Kurnia Santi¹, Tanti Nurgiyanti², Bagus Subekti Nuswantoro³, Yeyen Subandi⁴

^{1,2,3,4}Program Studi Hubungan Internasional, Fakultas Ilmu Sosial dan Ekonomi, Universitas Respati Yogyakarta, Yogyakarta, Indonesia

Email: ¹kurniasanti2909_@gmail.com, ²tanti_nurgiyanti@yahoo.com, ³bagus.subekti@respati.ac.id, ⁴yeyensubandi@respati.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui terkait implementasi perdagangan ekspor pisang Cavendish PT. Great Giant Pineapple (Indonesia) dengan Jepang. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori keunggulan komparatif (*comparative advantage*) menurut David Ricardo, dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi perdagangan ekspor pisang Cavendish PT. Great Giant Pineapple (Indonesia) dengan Jepang diwujudkan melalui beberapa tahap yaitu tahap pembelian yang terdiri dari *purchasing order* (PO) yaitu dokumen yang dibuat untuk menunjukkan barang yang dibeli, penandatanganan SO dan barang masuk gudang. Selain itu, tahap penjualan yang terdiri dari *sales order* (SO), surat jalan, faktur penjualan, dan terima piutang, serta yang terakhir yaitu tahap proses ekspor yang terdiri stuffing barang, pengiriman barang ke pelabuhan hingga ke negara tujuan yaitu Jepang lalu didistribusikan ke pembeli. Adapun dokumen yang diperlukan dalam implementasi perdagangan ekspor PT GGP ke Jepang meliputi dokumen utama yaitu *invoice*, *packing list*, *shipping instruction*, PEB dan *bill of lading*, serta dokumen pendukung yang terdiri dari COO, *health cert*, dan phytosanitary cert.

Kata Kunci: Perdagangan Ekspor, PT. Great Giant Pineapple, Indonesia, Jepang.

Abstract

This study aims to determine the implementation of the cavendish banana export trade at PT. Great Giant Pineapple (Indonesia) with Japan. The theory used in this study is the theory of comparative advantage according to David Ricardo, using qualitative research methods. The results showed that the implementation of the cavendish banana export trade by PT. Great Giant Pineapple (Indonesia) with Japan was realized through several stages, namely the purchasing stage which consisted of a purchasing order (PO), namely a document made to show the goods purchased, signing the SO and goods entering the warehouse. In addition, the sales stage which consists of sales orders (SO), travel documents, sales invoices, and receipt of accounts receivable, and finally, the export process stage which consists of stuffing goods, sending goods to the port to the destination country, namely Japan, then distributing it to buyers. . The documents needed in implementing PT GGP's export trade to Japan include the main documents, namely invoices, packing lists, shipping instructions, PEB and bills of lading, as well as supporting documents consisting of COO, health cert, and phytosanitary cert.

Keywords: Export Trade, PT. Great Giant Pineapple, Indonesia, Japan.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perdagangan internasional atau dikenal juga sebagai perdagangan dunia, merupakan kegiatan pertukaran barang maupun jasa yang melibatkan lebih dari satu negara. Adapun contoh dari perdagangan internasional adalah kegiatan ekspor maupun impor (Edi, 2022). Kegiatan ini sering dilakukan oleh setiap negara dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan suatu negara sehingga mengharuskan negara untuk

mensupplay dari negara lain. Ekspor merupakan kegiatan produksi barang atau jasa di dalam negeri untuk dijual ke luar negeri. Sedangkan impor merupakan barang dan jasa yang di produksi di luar negeri untuk dijual di dalam negeri. Kegiatan ekspor impor dapat mempengaruhi pertumbuhan ekonomi suatu negara. Hal ini tentu saja menjadi pendorong kegiatan ekspor dan impor terus berlangsung hingga saat ini (Wulandari & Zuhri, 2019). Ekspor impor terjadi tidak hanya bertujuan untuk memenuhi kebutuhan suatu negara saja, akan tetapi bertujuan untuk mendapatkan manfaat dari spesialisasi barang maupun jasa dari pihak yang bersangkutan. Adapun faktor yang mendorong adanya kegiatan ini yaitu terdapat perbedsaan harga dan penghematan biaya ketika di produksi baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Dengan adanya pertimbangan pertimbangan tersebut, maka terjadilah perdagangan internasional yang meliputi kegiatan ekspor dan impor.

Pelaksanaan perdagangan internasional tidak terlepas dari hubungan antara negara berkembang dengan negara maju yang memang tidak dapat dipisahkan. Keduanya tentu saja saling membutuhkan dan menguntungkan. Salah satu contohnya adalah dalam bidang perekonomian. Begitu juga dalam konteks perdagangan internasional antara negara berkembang dengan negara maju. Negara berkembang bertugas memproduksi bahan baku atau bahan mentah seperti kayu, buah-buahan segar (kopi, coklat, nanas, pisang), karet, minyak kelapa sawit, dan masih banyak lagi bahan mentah yang di produksi negara-negara berkembang. Sementara negara maju yang bertugas mengolah secara industri. Seperti furniture atau mebel, buah-buahan seperti pisang diolah menjadi selai, pudding, kakau diolah menjadi coklat batang atau bubuk premium. Yang mana bahan baku yang sudah diolah tadi akan dipasarkan kembali ke negara berkembang. Tentunya dengan harga yang jauh lebih mahal. Adapun tujuan negara berkembang melakukan perdagangan dengan negara maju, agar negara berkembang dapat mengendalikan harga ekspor di negaranya. Sehingga dapat menaikkan devisa negara berkembang.

Indonesia merupakan negara yang dikenal dengan kekayaan sumber daya alam yang melimpah, khususnya disektor pertanian dan kelautan. Yang mendorong Indonesia melakukan ekspor ke berbagai negara untuk meningkatkan perekonomiannya. Indonesia tidak hanya melakukan ekspor namun juga melakukan kegiatan impor yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan negara. Secara umum Indonesia memiliki keunggulan komparatif yang tinggi. Meskipun saat ini Indonesia masih memiliki pesaing yang berat dari beberapa negara di ASEAN. Yang memiliki kesamaan komoditas dalam keunggulan komparatif, khususnya pada subsektor pertanian maupun perkebunan (Artdiyasa, 2008).

Indonesia berhasil melakukan ekspor ke berbagai negara. Jepang adalah salah satu negara tujuan ekspor Indonesia. Selain menjadi negara tujuan ekspor, Jepang merupakan negara importir Indonesia. Kedua negara memiliki hubungan yang sangat baik, terlihat dari banyaknya kerjasama yang telah dilakukan. Meskipun pada tahun 2008 2009 perkembangan ekspor Indonesia ke Jepang sempat menurun. Dikarenakan sistem IJEPA (*Indonesia-Japan Economic Partnership Agreement*) yang masih baru menyebabkan pemanfaatan IJEPA masih kurang optimal. Perkembangan ekspor Indonesia ke Jepang mulai stabil pada tahun 2011(Zulfira, 2019).

Pada zaman modern perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi semakin maju. Hal ini mendorong perkembangan dunia usaha yang semakin pesat. Menuntut adanya sistem pemasaran yang semakin baik pada setiap perusahaan, yang bergerak dalam bidang industri maupun jasa. Setiap perusahaan dapat menempatkan pelayanan sebagai ujung tombak dalam usahanya. Agar dapat bertahan dan memenangkan persaingan. Acuan bagi perusahaan untuk terus meminimalkan ketidakpuasan konsumen dengan cara memberikan pelayanan yang tepat dan berkualitas. Kualitas bukan hanya ditekankan pada aspek hasil akhir yaitu produk dan jasa. Akan tetapi menyangkut sumber daya manusianya (SDM). Karena tanpa ada sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas maka tidak akan menghasilkan produk dan jasa yang terbaik.

Produk terbaik memberikan suatu dorongan kepada konsumen untuk menjalin ikatan hubungan yang kuat dengan perusahaan. Dengan demikian perusahaan dapat meningkatkan kepuasan konsumen dan meniadakan pengalaman konsumen yang kurang menyenangkan. Melihat kondisi persaingan pasar yang semakin tinggi antar perusahaan. Setiap perusahaan saling berkompetisi dalam memperluas pasar sasarannya. Hal ini akan menyebabkan terjadinya persaingan bisnis yang sangat ketat. Sehingga menuntut perusahaan untuk meningkatkan mutu produk dan pelayanannya.

PT Great Giant Pineapple (GGP) merupakan anak perusahaan dari Gunung Sewu Group yang berbentuk perseroan. Berdiri sejak tanggal 14 Mei 1979 (Waliudin, 2022). Berlokasi di Jalan Raya Manggala Km 77, Terbanggi Besar, Lampung Tengah. PT. Great Giant Pineapple merupakan perusahaan yang bergerak dibidang produksi buah segar dan olahan. Yang memiliki tujuan untuk memenuhi kebutuhan pasar-pasar internasional maupun pasar-pasar domestik (lokal). PT. Great Giant Pineapple memiliki lahan yang luasnya

sekitar 35,034 ha di Lampung Tengah. 1,600 ha di dimanfaatkan untuk menanam buah pisang Cavendish. Dan memiliki jumlah karyawan lebih dari 25,000 karyawan (Great Giant Food's, 2022).

PT. Great Giant Pineapple sudah melakukan ekspor buah segar maupun buah olahan ke beberapa benua yakni benua Eropa, Amerika dan Asia dan lebih dari 65 negara di dunia, yakni Jerman, Prancis, Spanyol, Inggris, Italia, Austria, Belgia, Skandinavia, Belanda, Swedia dan sejumlah negara Eropa barat. Sementara di benua Amerika yaitu Amerika Serikat, Kanada, Meksiko, Brazil dan Puerto Rico. Selanjutnya di benua Asia yaitu Jepang, Singapura, China, Hongkong, Korea Selatan dan Australia. Untuk di Kawasan Timur Tengah yakni Uni Emirat Arab, Lebanon, Libya dan Arab Saudi. PT.GGP tidak hanya melakukan ekspor. Akan tetapi PT.GGP juga melakukan impor ke beberapa negara di atas (Great Giant Food's, 2022).

PT. Great Giant Pineapple mulai melakukan ekspor buah segar maupun olahan ke Jepang sejak tahun 90-an. Untuk ekspor pisang cavendish sendiri dimulai sejak tahun 2014. Perjalanan awal PT. GGP dapat ekspor ke Jepang membutuhkan waktu kurang lebih 3 bulan, untuk melakukan ekspor perdana pisang cavendish. Setelah penulis melakukan penelusuran lewat beberapa website dan wawancara dengan pihak perusahaan. Ternyata pisang merupakan buah favorit warga Sakura. Sementara pohon pisang sangat sulit di temukan di Jepang (Great Giant Food's, 2022). Jepang memiliki suhu yang dingin. Suhu dingin sangat tidak cocok untuk menanam pohon pisang. Hal inilah yang melatar belakangi mengapa Jepang memilih impor buah pisang dari negara lain. Salah satu negara importir pisang cavendish Jepang adalah Indonesia.

Hal ini tentunya menjadi peluang emas bagi perusahaan-perusahaan di Indonesia yang bergerak di bidang perkebunan. Agar mendapatkan keuntungan yang besar. Perusahaan tersebut memiliki tanggung jawab dalam memenuhi pasar-pasar di Jepang. PT. GGP merupakan perusahaan yang berhasil ekspor pisang ke Jepang. Tercatat pada akhir 2022 PT. GGP mampu menghasilkan 5.950 box seberat 13 kg. kurang lebih sudah melakukan ekspor ke Jepang sebanyak 960 kali.(Edi, 2022) PT. GGP tidak hanya melakukan ekspor ke Jepang. Akan tetapi PT. GGP juga melakukan impor dari Jepang. Adapun barang yang di impor dari Jepang seperti kardus (*box*), bahan pembuatan stiker, plastik untuk membungkus buah dan lain sebagainya.

Tujuan utama PT. GGP melakukan ekspor adalah untuk mendapatkan keuntungan. Karena adanya perbedaan harga ketika di pasarkan di luar negeri dan di dalam negeri. Perbandingan harga Ketika didalam negeri 1(satu) sisir pisang seharga 10.000. Sementara di Jepang untuk mendapatkan 1(satu) sisir pisang, harus menyiapkan uang sebesar 400.000. Adapun tujuan PT. GGP memilih untuk melakukan impor material pengemas buah ke Jepang untuk menghemat biaya. Karena apabila PT. GGP membuat sendiri atau membeli di dalam negeri, biaya yang dikeluarkan akan jauh lebih mahal. Selain itu akan memakan waktu yang lama. Perbandingan harga produksi sendiri 1(satu) kardus membutuhkan biaya 10.000. Sementara impor biaya 10.000 dapat menghasilkan 10 kardus. Sehingga PT. GGP memilih untuk impor dari luar negeri. PT. GGP lebih dulu melakukan impor dalam kegiatan ekspor-impor yang dilakukan Indonesia dan Jepang adalah spesialisasi barang. Selama magang di PT. GGP penulis banyak mendapatkan pengetahuan terkait strategi penjualan barang antar negara agar mendapatkan keuntungan yang berlipat salah satunya adalah melakukan spesialisasi barang (Edi, 2022).

METODE

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian kualitatif yaitu metode yang berdasarkan pada analisis deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan menggunakan teknik observasi dimana penulis melakukan penelitian langsung di tempat. Adapun lokasi yang menjadi tempat penelitian yaitu di PT. Great Giant Pineapple yang terletak di Kota Lampung Tengah. Penulis melakukan kegiatan magang di sana selama satu bulan sejak 15 Agustus hingga 15 September 2022. Selama magang, penulis tidak hanya melakukan pekerjaan sesuai posisi magang namun juga mencari data-data yang diperlukan untuk penelitian melalui wawancara. Penulis melakukan wawancara dengan 9 narasumber yang terdiri dari HRD, Manager, dan Staff lainnya yang terbagi pada bagian pusat dan bagian cabang. Selain observasi, penulis juga menggunakan teknik studi kepustakaan untuk mengumpulkan data. Studi kepustakaan membantu penulis untuk menganalisis topik yang diteliti. Adapun studi kepustakaan yang dimaksud yaitu bersumber dari jurnal dan *website* resmi yang bersifat akurat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Implementasi Perdagangan Ekspor Pisang Cavendish PT. Great Giant Pineapple Dengan Jepang Tahun 2022

Implementasi perdagangan ekspor pisang cavendish PT. GGP dengan Jepang terbagi melalui dua tahapan utama yang terdiri dari tahapan internal dan eksternal. Tahapan internal sendiri merupakan proses persiapan dari PT. GGP itu sendiri sebelum melakukan ekspor Pisang Cavendish ke Jepang. Tahapan

internal menjadi syarat yang wajib dipenuhi. Sedangkan tahapan eksternal merupakan tahapan dimana Pisang Cavendish siap dikirimkan ke Jepang setelah melewati tahap internal.

A. Tahapan Internal

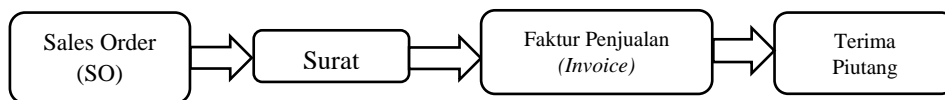
1. Alur Sistem Pembelian



Purchasing Order (PO) merupakan dokumen yang dibuat untuk menunjukkan barang yang ingin dibeli. PO biasanya dikenal dengan nota pembelian. Yang digunakan sebagai bukti pemesanan barang, agar terhindar dari kesalahan atau perselisihan dalam jumlah barang, harga barang, dan spesifikasi barang. PO juga dapat membantu melacak pesanan yang masuk sehingga akan memudahkan dalam proses pengiriman. Pada dokumen PO akan mencantumkan nama produk yang dipesan, kuantitas setiap produk yang dipesan, harga setiap unit produk yang dipesan, total harga sesuai dengan harga per unit, serta tertera tanggal transaksi dan tanggal jatuh tempo pembayaran. Perusahaan melakukan pengecekan jumlah stok barang dan jumlah permintaan pembeli.

Setelah barang sudah dipastikan tersedia dokumen PO akan ditandatangani. Penandatanganan PO menandakan stok barang sudah sesuai dengan permintaan. Penandatanganan PO dilakukan oleh pihak perusahaan. Perusahaan juga yang menentukan estimasi barang sampai pada *buyer*. Setelah itu perusahaan akan mempersiapkan barang dan memisahkannya di dalam gudang. Barang siap untuk dikemas dan dikirimkan. Sesuai dengan antrian pengiriman.

2. Alur sistem penjualan

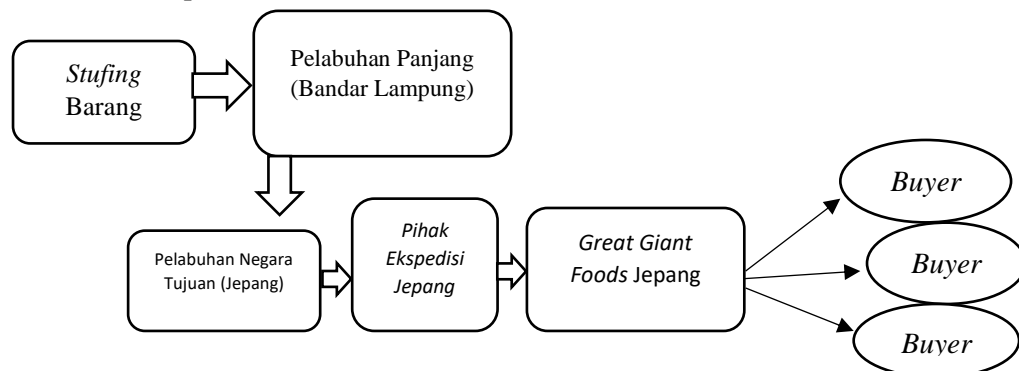


Sales Order (SO) merupakan dokumen yang dibuat setelah perusahaan menerima dan menyetujui *Purchasing Order* (PO). SO diberikan kepada pembeli sebagai sebuah konfirmasi. Ketika perusahaan sudah menerbitkan SO maka proses selanjutnya adalah pengiriman barang. Penerbitan SO digunakan untuk menerbitkan surat jalan. Karena apabila tidak ada surat jalan maka, barang tidak bisa dikirim. Transportasi yang digunakan untuk mengangkut barang harus membawa surat jalan tersebut. SO juga berfungsi untuk mengeluarkan faktur penjualan (*invoice*).

Faktur penjualan atau *Invoice* berisi tentang transaksi penjualan. Yang digunakan untuk penagihan terhadap pembeli. *Invoice* sering dikenal sebagai nota penagihan atau dokumen piutang, yang ditujukan kepada pembeli atau *buyer*. Dalam transaksi perdagangan ekspor maupun impor terdapat kesepakatan antar pembeli dan penjual. Kesepakatan dalam transaksi di awal pemesanan atau setelah barang sampai ditangan pembeli atau *buyer*.

B. Tahapan Eksternal

1. Alur Proses Ekspor



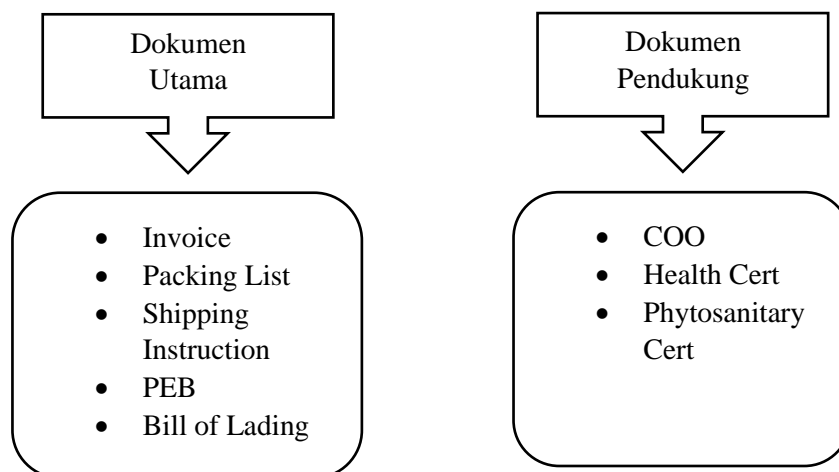
Stuffing Barang merupakan kegiatan memasukkan barang yang sudah dikemas rapih dan siap kirim ke dalam peti kemas atau kontainer. PT. GGP sudah memiliki mitra dalam penyewaan kontainer

yaitu PT. IPC TPK Panjang atau dikenal dengan Pelindo. Untuk kontainer tidak pernah menjadi permasalahan bagi PT.GGP. adapun kontainer yang digunakan PT. GGP berukuran 40 *veet* dan 20 *veet* tergantung jumlah barang yang akan dikirim. Khusus buah pisang suhu temperaturnya 13.5° agar buah pisang tetap *fresh* sampai tujuan.

Setelah barang sudah berada di dalam kontainer. Barang kemudian di kirim ke pelabuhan panjang menggunakan truk. Sebelum masuk ke area pelabuhan barang ditimbang terlebih dahulu. Untuk setiap kontainer sudah memiliki identitas masing-masing. Jadi dapat dipastikan tidak akan hilang atau tertukar. Adapun identitas yang tertera dikontainer adalah nomor PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang), nomor Bea Cukai, nama perusahaan, dan pelabuhan tujuan. Perjalanan kapal dari pelabuhan asal sampai ke pelabuhan tujuan paling cepat 2 hari, paling lama 3-4 hari. Tergantung ukuran kapal yang digunakan, semakin besar kapal kecepatannya akan semakin lambat untuk tiba di pelabuhan tujuan.

Setelah kontainer tiba dipelabuhan tujuan. Kontainer akan diperiksa terlebih dahulu oleh pihak regulasi jepang. Kemudian barang akan dibawa oleh pihak ekspedisi ke *Great Giant Foods* yang berada di Jepang. Setiap negara tujuan ekspor PT. GGP ada penanggung jawabnya masing masing. Untuk negara jepang penanggung jawabnya adalah “*Great Giant Foods* Jepang”. Yang bertugas menyiapkan dokumen-dokumen masing-masing *buyer* di Jepang. Karena setiap *buyer* memiliki dokumen pendukung yang berbeda-beda. GGFs Jepang akan menghubungi *buyer* memberitahukan barang sudah sampai. Siap untuk dikirim ke masing-masing *buyer*.

2. Dokumen Persyaratan Ekspor



PT. Great Giant Pineapple membedakan dokumen-dokumen persyaratan ekspor menjadi dua bagian. Dokumen utama merupakan dokumen wajib yang harus dipenuhi ketika perusahaan akan ekspor barang ke luar negeri. Dokumen utama tidak dapat diganggu gugat keberadaannya. Dokumen utama yang dimaksud meliputi *Invoice*, *Packing List*, *Shipping Instruction*, *Pemberitahuan Ekspor Barang* dan *Bill of Lading*.

Sementara dokumen pendukung merupakan dokumen yang tidak wajib. Sesuai permintaan dari *buyer*. Ingin menggunakan ketiganya atau hanya salah satunya saja. Dokumen-dokumen ini dari perusahaan asal akan diserahkan kepada kantor *Great Giant Foods* Jepang. Merekalah yang akan melakukan penagihan kepada masing-masing *buyer* di Jepang. Dokumen pendukung meliputi COO atau *certificate of origin*, *Health Cert* dan *Phytosanitary Cert*.

Keterangan Dokumen Persyaratan Ekspor :

a. Invoice

Invoice merupakan dokumen ekspor yang sangat penting, yang dibuat oleh eksportir yang ditujukan kepada importir. *Invoice* atau Faktur penjualan adalah dokumen yang digunakan sebagai pernyataan tagihan yang harus dibayar oleh customer. *Invoice* juga merupakan dokumen yang menjelaskan jumlah barang, jenis barang, satuan barang, nama importir dan pelabuhan tujuan berserta tanggal invoice. Pada transaksi yang nominalnya relative kecil, langsung menggunakan *invoice* sebagai dokumen tagihan sedangkan perusahaan yang nominal transaksinya besar, biasanya dilengkapi dengan surat tagihan atau kwitansi. Manfaat utama dari

invoice yaitu sebagai tanda bukti sebuah transaksi yang dapat digunakan sebagai referensi oleh bagian keuangan atau akuntansi di perusahaan. *Invoice* juga disebut sebagai surat bukti utang.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam pembuatan *invoice*:

- 1) Invoice dibuat sesuai dengan dengan barang yang telah diserahkan/diterima dengan baik oleh *customer*. Jika barang yang telah dikirim, ditolak Sebagian/diterima bersyarat oleh *customer*. Karena itu *invoice* dibuat setelah *Delivery Order* ditandatangani oleh penerima.
- 2) Satu order pembelian dapat direalisasikan dalam satu transaksi, dan dapat juga direalisasikan secara bertahap. Banyak kebijakan perusahaan yang menetapkan bahwa pembayaran akan dilakukans setelah order pembelian telah terealisasikan secara keseluruhan. Maka *invoice* hanya dibuat apabila order penjualan telah dipenuhi secara keseluruhan. untuk itu diperlukan informasi ringkas mengenai dokumen-dokumen yang terkait dengan tagihan tersebut. Keperluan tersebut dibutuhkan baik bagi penerima tagihan maupun pembuat *invoice*.
- 3) Dalam kontrak *order* dalam jangka waktu tertentu kebijakan poin 2 tidak berlaku sehingga *invoice* dibuat setiap *Delivery order* telah ditandatangani oleh penerima.
- 4) Pembuatan *invoice* secara otomatis akan mengupdate buku piutang dagang. Dengan ini dapat diartikan pembuat *invoice* adalah bagian yang juga mencatat piutang.
- 5) Dalam prosedur internal kontrol sistem akuntansi metode manual disarankan untuk membuat *invoice* di atas formulir dengan nomor urut tercetak namun dengan sistem akuntansi komputer semakin banyak perusahaan menggunakan nomor komputerisasi. Keunggulan penggunaan nomor tercetak menjamin tidak terjadinya nomor ganda dalam pembuatan *invoice* namun apabila terjadi kegagalan, nomor transaksi dicatat pada nomor berikutnya sesuai dengan nomor urut dokumen tercetak. Jika menggunakan nomor urut yang di *create computer* perlu adanya pengawasan lebih ketat karena kemungkinan terjadinya *invoice* ganda yang dapat menimbulkan kerugian perusahaan.

b. *Packing List*

Packing List merupakan dokumen packing atau kemasan yang menunjukkan jumlah, jenis dan berat dari barang yang akan di ekspor. Di dalam packing list wajib mencamtukan antar lain:

- 1) Nomor dan tanggal dokumen packing list.
- 2) Nama dan alamat eksportir.
- 3) Nama dan alamat importir.
- 4) Nomor *purchase order*.
- 5) Nama barang.
- 6) Jumlah barang dan jenis pengemas.
- 7) Berat bersih dan kotor barang.

Secara sederhana *Packing List* dapat disebut seperti surat jalan yang menyertai kiriman barang.adapun informasi lain dapat disertakan seperti; nama kapal/pesawat, nomor container, tempat muat dan bongkar. *Packing list* ini juga digunakan sebagai dasar pemeriksaan barang oleh pihak-pihak terkait (jika diperlukan).

c. *Shipping Instruction*

Shipping Instruction yaitu surat yang dibuat oleh pemilik barang atau perusahaan ekspedisi yang ditujukan kepada perusahaan pelayaran untuk menerima dan memuat muatan yang tertera dalam surat tersebut. Perusahaan pengangkutan tersebut bisa perusahaan pelayaran untuk laut, perusahaan penerbangan untuk udara maupun darat. Prinsip SI merupakan dokumen perintah kerja kepada pihak pengangkutan untuk mengangkut barang yang akan di ekspor milik eksportir. Didalam *Shipping Instruction* teradapat beberapa hal sebagai berikut:

- 1) Tanggal dan nomer SI.
- 2) Nama perusahaan pengangkut yang ditunjuk (pelayaran,penerbangan).
- 3) Nama eksportir (pengirim barang).
- 4) Nama importir (penerima barang) di luar negeri.
- 5) Nama komoditas yang diekspor.
- 6) Jumlah dan jenis pengemas (jika menggunakan container, maka sebutkan jumlah kontainer dan ukuran yang diminta).
- 7) Berat bersih dan berat kotor + kubikasi.
- 8) Pelabuhan muat dan pelabuhan bongkar.

- 9) Rencana tanggal ekspor.
- 10) Tanggal suffing (muat barang) dan lokasinya.
- 11) Metode pembayaran ongkos pengangkutan (dimuka atau di kemudian setelah barang sampai).
- 12) Catatan lain yang dipandang perlu disertakan.

d. Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB)

Pemberitahuan Ekspor Barang merupakan dokumen pabean yang digunakan untuk pemberitahuan pelaksanaan ekspor barang yang dapat berupa tulisan diatas formulir atau media elektronik. Barang yang akan di ekspor wajib diberitahukan ke Kantor Bea dan Cukai dengan menggunakan PEB. Yang mana PEB diajukan untuk memperoleh respon Persetujuan Ekspor (PE). Kemudian Persetujuan Ekspor ini digunakan sebagai surat jalan untuk memasukkan barang ekspor ke Kawasan pabean/Kawasan dalam pengawasan bea cukai yang dipersiapkan untuk ekspor. Berikut prosedur Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) yang didaftarkan oleh eksportir atau kuasanya ke kantor pabean antara lain:

- 1) Terhadap PEB dilakukan penelitian dokumen, meliputi; kelengkapan dan kebenaran pengisian data PEB, kebenaran perhitungan dan pelunasan PE (pungutan ekspor), kelengkapan dokumen pelengkap pabean yang diwajibkan (invoice dan packing list) dan kelengkapan dokumen pelengkap pabean lainnya.
- 2) Jika persyaratan telah lengkap dan benar, PEB, diberi nomor dan tanggal pendaftaran, sedangkan apabila tidak benar dan tidak lengkap maka PEB akan dikembalikan dengan disertai nota Pemberitahuan Penolakan (NPP).
- 3) Setelah PEB, diberi nomor dan tanggal pendaftaran, maka akan diterbitkan persetujuan ekspor dan Pemberitahuan Pemeriksaan Barang.

e. *Bill of Lading*

Bill of Lading merupakan bukti penyerahan atau pengiriman barang dari pengiriman menuju Pelabuhan agar dikirim ke negara tujuan. *Bill of Lading* berguna sebagai dokumen penyerahan barang dari eksportir kepada pihak ekspedisi, Dokumen kontrak perjalanan antara eksportir dengan perusahaan ekspedisi, Dokumen kepemilikan barang yang tertera dalam dokumen B/L wajib disebutkan: nomor dan tanggal B/L dan ditandatangani yang mengeluarkan, nama pengirim, penerima barang, Pelabuhan muat, bongkar, nama sarana pengangkut, nama kapal atau pesawat dan nomor perjalanannya, nama dan jumlah jenis barangnya, berat bersih atau kotornya barang, model penyerahan barang, ongkos perjalanan dibayar muka atau belakang. *Bill of Lading* juga memiliki fungsi antara lain:

- 1) Bukti tanda penerimaan barang, yaitu barang-barang yang diterima oleh pengangkut (*carrier*) dari *shipper* (pengirim barang atau eksportir) ke suatu tempat tujuan dan selanjutnya menyerahkan barang-barang tersebut kepada pihak penerima (*consignee atau importir*).
- 2) Bukti pemilikan atas barang (*document of title*), yang menyatakan bahwa orang yang memegang B/L merupakan pemilik dari barang-barang yang tercantum pada BL.
- 3) Bukti perjanjian pengangkutan dan penyerahan barang antara pihak pengangkut dengan pengiriman.

f. *Certificate of Origin (COO)*

Certificate of Origin (COO) atau Surat Keterangan Asal (SKA) merupakan dokumen yang dibuat oleh eksportir, yang berdasarkan kesepakatan dalam suatu perjanjian antar negara baik perjanjian bilateral, regional maupun multilateral. Yang berfungsi sebagai surat keterangan yang menyatakan bahwa barang yang diekspor/d diimpor berasal dari suatu negara yang telah membuat suatu kesepakatan dengan negara tersebut. Adapun guna COO/SKA yaitu:

- 1) Untuk mendapatkan preferensi berupa penurunan atau pembebasan tarif bea masuk kesuatu atau kelompok negara.
- 2) Sebagai dokumen atau tiket masuk komoditi ekspor Indonesia ke negara tujuan ekspor.
- 3) Untuk mengetahui atau menetapkan negara asal barang (country of origin) suatu barang ekspor.
- 4) Untuk memenuhi persyaratan pencairan *Letter Of Credit (L/C)* terhadap pembiayaan ekspor yang menggunakan L/C.
- 5) Sebagai salah satu alat untuk pelacakan jika terjadi tuduhan dumping.
- 6) Untuk keperluan data statistik perdagangan ekspor-impor.

g. *Health Certificate*

Health Certificate merupakan dokumen resmi yang ditandatangani oleh petugas karantina. Yang diajukan oleh kementerian kesehatan, dan dikeluarkan oleh dinas kesehatan Bandar Lampung. Bertujuan untuk menyatakan bahwa barang atau makanan tersebut aman dan layak untuk dikonsumsi. Sertifikat kesehatan bukan merupakan dokumen utama dalam persyaratan ekspor. Dokumen ini mulai dipergunakan dan diperketat pada awal pandemi covid-19 saja.

h. *Phytosanitary Certificate*

Phytosanitary Certificate merupakan dokumen yang digunakan dalam persyaratan ekspor. Dokumen ini menyatakan bahwa tanaman atau tumbuhan yang menghasilkan buah-buahan bebas dari penyakit atau hama. Untuk prosedur mendapatkan sertifikat ini tidak berbeda dengan *health certificate*. Tidak semua perusahaan mengharuskan adanya sertifikat tersebut. Maka dari itu PT.GGP menetapkan dokumen ini sebagai dokumen pendukung.

Analisis Teori Keunggulan Komparatif (Comparative Advantage) David Ricardo terhadap Perdagangan Ekspor Pisang Cavendish PT. Great Giant Pineapple dengan Jepang

Bagi Indonesia, Jepang merupakan mitra dagang terbesar dalam ekspor dan impor. Menurut data statistik pemerintah RI, ekspor Indonesia ke Jepang bernilai US\$ 23.6 miliar. Sementara impor Indonesia dari Jepang bernilai US\$ 6.5 miliar. Sehingga menurut Jepang surplus terbesar adalah impor dari Indonesia (Kedubes Jepang, 2023). Sebelum menyetujui kemitraannya dengan perusahaan yang ada di Indonesia. Jepang akan memastikan terlebih dahulu terkait spesifikasi produk dan memeriksa aspek proses pengolahan produk yang akan diimpor. Pihak Jepang juga kerap melakukan peninjauan langsung ke pabrik pengolahan. Hal-hal yang diperhatikan meliputi langkah-langkah produksi, penggunaan jenis pestisida atau bahan kimia. Selain itu, konsistensi kualitas produk dengan sampel awal yang diberikan harus tetap dijaga. Hal ini penting demi kelangsungan bisnis pelaku usaha Jepang dan pelaku usaha Indonesia tetap terjaga.

Menurut kementerian perdagangan RI, ekspor produk hortikultura khususnya sayuran dan buah-buahan ke negara Jepang harus ditingkatkan. Indonesia sebagai negara agraris berpotensi besar dalam memenuhi pasar buah dan sayur di Jepang. Hal ini disampaikan pada acara "*Japan-Indonesia Market Access Workshop: Horticulture*", yang berlangsung secara virtual. Dalam acara ini juga disampaikan bahwa, adanya perjanjian kemitraan antara Indonesia-Jepang (IJEPA), mengeluarkan kebijakan tarif ekspor nol persen untuk komoditas nanas dan pisang. Tentunya hal ini sangat dimanfaatkan bagi para pelaku usaha dibidang ekspor (Kemendag RI, 2022).

Menurut Konsulat Jendral Republik Indonesia (KJRI) Osaka Jepang. Langkah awal yang perlu diperhatikan para eksportir produk ke Jepang harus memahami regulasi ketentuan Jepang terlebih dahulu. Atau memperhatikan daftar standar bahan kimia atau pestisida yang diperbolehkan Jepang. Terdapat tiga hal utama yang harus diperhatikan dalam proses memasuki pasar Jepang yaitu kualitas, kuantitas, dan kontinuitas. Kualitas berkaitan dengan pemenuhan persyaratan standar kelayakan pangan yang diakui Jepang, meliputi pengemasan dengan deskripsi yang jelas, dan pebelan yang menarik. Sementara kuantitas berkaitan dengan konsistensi jumlah barang atau produk yang diekspor. Kontinuitas berkaitan dengan kesanggupan dalam mempertahankan keberlanjutan ekspor, (Kemendag RI, 2022) sehingga harus ada kolaborasi dan kerja keras semua pihak agar tiga hal utama tersebut dapat terpenuhi. Jepang juga mewajibkan produk yang masuk ke negaranya harus melakukan karantina yang telah ditetapkan pada peraturan sanitasi makanan (*food sanitation law*) bertujuan agar produk tersebut bebas dari hama dan penyakit. Eksportir juga wajib mencantumkan sertifikat fitosanitari (*phytosanitary certificate*). Ini merupakan persyaratan wajib bagi Jepang.

Teori keunggulan komparatif merupakan teori yang menjadi dasar utama negara-negara melakukan perdagangan internasional. Menurut David Ricardo "meskipun suatu negara mengalami kerugian mutlak. Perdagangan internasional akan tetap terjadi dengan syarat saling menguntungkan kedua belah pihak" artinya meskipun kedua negara mampu memproduksi barang yang sama, perdagangan internasional akan tetap terjadi (Setiawati, 2021). Karena suatu negara akan lebih memilih impor barang dari negara lain apabila ketika di produksi didalam negeri akan membutuhkan biaya yang relatif mahal. Negara hanya akan memproduksi barang yang biayanya relatif murah dan terjangkau. Dalam penelitian ini Jepang sebenarnya mampu untuk menumbuhkan pohon pisang di negaranya. Namun biaya yang dibutuhkan Jepang akan jauh lebih banyak dan mahal, dibandingkan Jepang impor dari negara lain. Begitu juga sebaliknya PT. Great Giant Pineapple bukannya tidak dapat memproduksi kardus sendiri, namun biaya untuk produksi 1 buah kardus lebih mahal dibandingkan impor 1 buah kardus dari negara lain termasuk Jepang.

Dalam teori keunggulan komparatif menyebutkan “Dua negara yang terlibat dalam perdagangan internasional akan saling menguntungkan, jika masing-masing negara melakukan spesialisasi barang atau produknya”. David Ricardo mempertegas teorinya, hanya ada dua barang yang diperdagangkan dan nilai dari suatu barang dihitung dari jumlah waktu atau jam kerjanya. Artinya hanya ada dua barang yang diperdagangkan antara kedua negara. Relevansi teori yang di kemukakan Ricardo dengan penelitian ini sangat relevan yang mana antara Jepang dan PT. GGP hanya memperdagangkan satu produknya, artinya hanya ada dua produk yang saling di perdagangkan. PT. GGP menjual buah pisang jenis Cavendishnya sementara Jepang menjual Kardusnya. Jepang memiliki teknologi yang sangat canggih untuk membuat kardus, 1 pekerja dapat membuat 10 kardus dengan waktu 1 jam. Sementara PT.GGP membutuhkan 2 pekerja untuk membuat 10 kardus dalam 2-3 jam.

Tabel 1

Komoditas	Jepang	Indonesia
Pisang (Tandan/jam)	1	10
Kardus (Biji/jam)	10	1

Kedua negara akan mendapatkan keuntungan apabila melakukan spesialisasi barang atau produknya. Tidak melihat siapa yang memperoleh keuntungan yang paling besar. Akan tetapi keduanya akan sama-sama mendapatkan keuntungan dalam perdagangan internasional.

Teori keunggulan komparatif menegaskan adanya pertukaran barang atau komoditas antara dua negara dapat terjadi akibat perbedaan harga produk tersebut. Seperti halnya Indonesia dan Jepang, agar menghasilkan dua komoditas. Indonesia mengekspor buah pisang ke Jepang dan mengimpor kardus dari Jepang. Jepang mengekspor kardus ke Indonesia dan mengimpor buah pisang. Perbandingan harga masing masing komoditas akan dijelaskan pada tabel berikut.

Tabel 2

Negara	Harga Komoditas Yang Diproduksi	
	Buah Pisang	Kardus
Indonesia	Rp10.000/sisir	Rp10.000/biji
Jepang	Rp400.000/sisir	Rp1000/biji

Dari tabel diatas menjelaskan harga buah pisang di Indonesia satu sisir mencapai Rp10.000. Sementara harga buah pisang satu sisi di Jepang mencapai Rp 400.000. Hal ini dikarenakan pohon pisang tidak dapat tumbuh subur di Jepang. Karena Jepang memiliki suhu dingin yang tidak cocok untuk menanam pohon pisang. Untuk harga kardus per biji di Indonesia mencapai Rp10.000. Sementara di Jepang hanya Rp1000 perbijinya. Hal ini dikarenakan teknologi jepang sangat maju. Sehingga untuk membuat satu kardus tidak membutuhkan waktu yang lama, dan tidak membutuhkan tenaga kerja yang banyak. Karena Sebagian besar pekerjaan diambil alih oleh alat-alat teknologi canggih yang dimiliki Jepang.

KESIMPULAN

Perdagangan Internasional menjadi salah satu aktivitas dalam hubungan internasional yang dilakukan oleh dua negara atau lebih. Indonesia sendiri menjadi salah satu negara yang juga melakukan perdagangan internasional ke banyak negara salah satunya Jepang. Jepang menjadi mitra dagang besar bagi Indonesia. Adapun praktek perdagangan internasional yang dilakukan oleh Indonesia salah satunya melalui perusahaan yang melakukan ekspor seperti PT Great Giant Pineapple berupa komoditi pisang ke Jepang. Implementasi perdagangan ekspor Pisang Cavendish PT. *Great Giant Pineapple (GGP)* dengan Jepang pada tahun 2022, diwujudkan melalui beberapa skema yaitu sistem pembelian yang terdiri dari *purchasing order* (PO) yaitu dokumen yang dibuat untuk menunjukkan barang yang dibeli, penandatanganan SO dan barang masuk gudang. Selain itu, skema sistem penjualan yang terdiri dari *sales order* (SO), surat jalan, faktur penjualan, dan terima piutang, serta yang terakhir yaitu skema proses ekspor yang terdiri stufing barang, pengiriman barang ke pelabuhan hingga ke negara tujuan yaitu Jepang lalu didistribusikan ke pembeli. Adapun dokumen yang diperlukan dalam implementasi perdagangan ekspor PT GGP ke Jepang meliputi dokumen utama yaitu *invoice*, *packing list*, *shipping instruction*, PEB dan *bill of lading*, serta dokumen pendukung yang terdiri dari COO, *health cert*, dan phytosanitary cert.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada PT. Great Giant Pineapple (GGP) yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menjalankan magang disana sehingga penulis dapat membuat penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Artdiyasa, R. A. dan N. (2008). *Analisis Tingkat Daya Saing Ekspor Komoditi Perkebunan Indonesia. AGRISE, VIII(2)*.
- Edi. (2022). *Dokumen-dokumen Persyaratan Ekspor ke Jepang. Hasil Wawancara Pada 15 September 2022:Lampung*
- GGF. (2021). *GGF Berpartisipasi Dalam Foodex Japan 2021*. GGF. <https://www.greatgiantfoods.com/id/ggf-berpartisipasi-dalam-foodex-japan-2021/>
- Kedubes Jepang. (2023). *Hubungan Perekonomian Indonesia-Jepang*. Kedubes Jepang. https://www.id.emb-japan.go.jp/birelEco_id.html
- Kemendag RI. (2022). *Kemendag Mendorong Ekspor Sayur dan Buah ke Jepang*. https://www.kemendag.go.id/storage/article_uploads/aVYOZCHbOCdgUsN7gEVTMQMyEr29TyDu6Hnch2pn.pdf
- Santi, Kurnia. (2022). *Implementasi Perdagangan Ekspor Pisang Cavendish PT. Great Giant Pineapple dengan Jepang tahun 2022*. Hasil Wawancara pada 8 - 15 September 2022.
- Setiawati, R. I. S. (2021). Teori Modern Dalam Perdagangan Internasional. In *Buku Ajar Bisnis Dan Perdagangan Internasional*.
- Wulandari, L., & Zuhri, S. (2019). Pengaruh Perdagangan Internasional Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Tahun 2007-2017. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 1–189. <https://doi.org/10.31002/rep.v4i2.781>
- Zulfira, R. D. (2019). Dampak Hubungan Bilateral Indonesia Dengan Jepang Sebelum Dan Sesudah Indonesia-Japan Economic Partnership Agreement (Ijepa). *Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan*, 2(1), 124–134. <https://doi.org/10.33005/jdep.v2i1.83>