

repository.ub.ac.id

ANALISIS PENERAPAN MANAJEMEN RISIKO PADA PERUSAHAAN EKSPOR

(Studi Pada PT Eka Timur Raya)

SKRIPSI

**Diajukan untuk menempuh ujian sarjana
Pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya**

**ADEN BUDI WAHYU IMAMI
NIM. 135030301111022**



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
MINAT KHUSUS BISNIS INTERNASIONAL
MALANG
2019**



MOTTO

“Tidak ada rasa bersalah yang dapat mengubah masa lalu dan tidak ada kekhawatiran yang dapat mengubah masa depan”

(Umar bin Khattab)

“Hujan adalah salah satu contoh bahwa kebaikan tidak selalu hadir dengan awal yang baik, seperti munculnya pelangi yang terkadang didahului oleh badai dan petir”

(Emha Ainun Nadjib)

“Tuhan tidak menyuruh kita untuk sukses, tuhan hanya menyuruh kita berjuang tanpa henti”

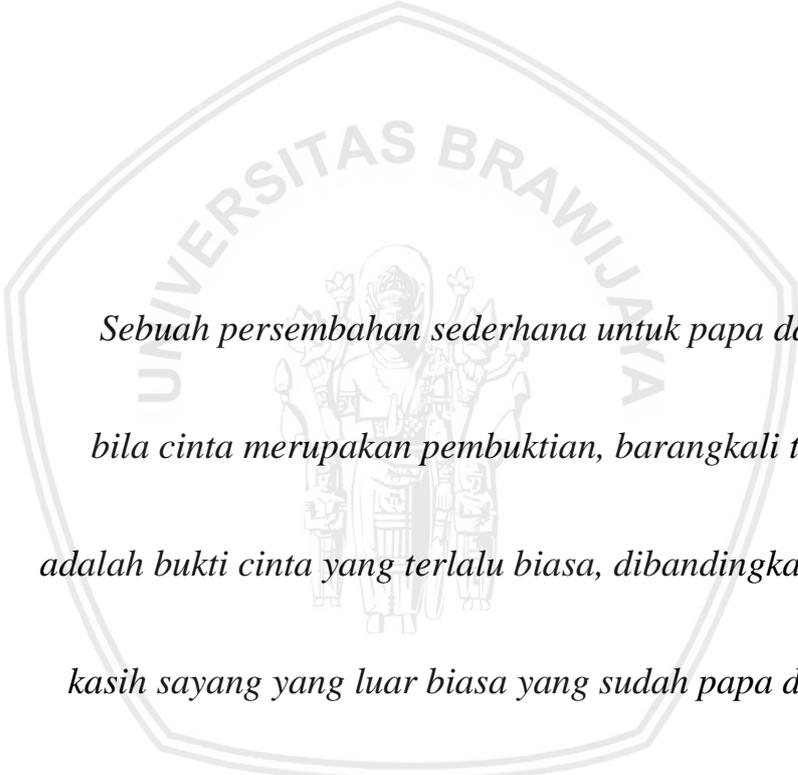
(Emha Ainun Nadjib)

“Jangan takut menghadapi tekanan hidup, ketahuilah kreativitas terbentuk saat kita dalam tekanan”

(Emha Ainun Nadjib)

“Untuk mendapatkan apa yang diinginkan, kau harus bersabar dengan apa yang kau benci”

(Imam Ghazali)

HALAMAN PERSEMBAHAN

*Sebuah persembahan sederhana untuk papa dan mama,
bila cinta merupakan pembuktian, barangkali tulisan ini
adalah bukti cinta yang terlalu biasa, dibandingkan dengan
kasih sayang yang luar biasa yang sudah papa dan mama
berikan selama ini untuk seorang Aden Budi Wahyu Imami.*

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : Analisis Penerapan Manajemen Risiko pada Perusahaan Ekspor

Disusun oleh : Aden Budi Wahyu Imami

NIM : 135030301111022

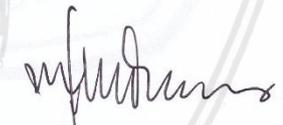
Fakultas : Ilmu Administrasi

Program Studi : Administrasi Bisnis

Konsentrasi/Minat : Bisnis Internasional

Malang, 15 April 2019

Komisi Pembimbing
Ketua

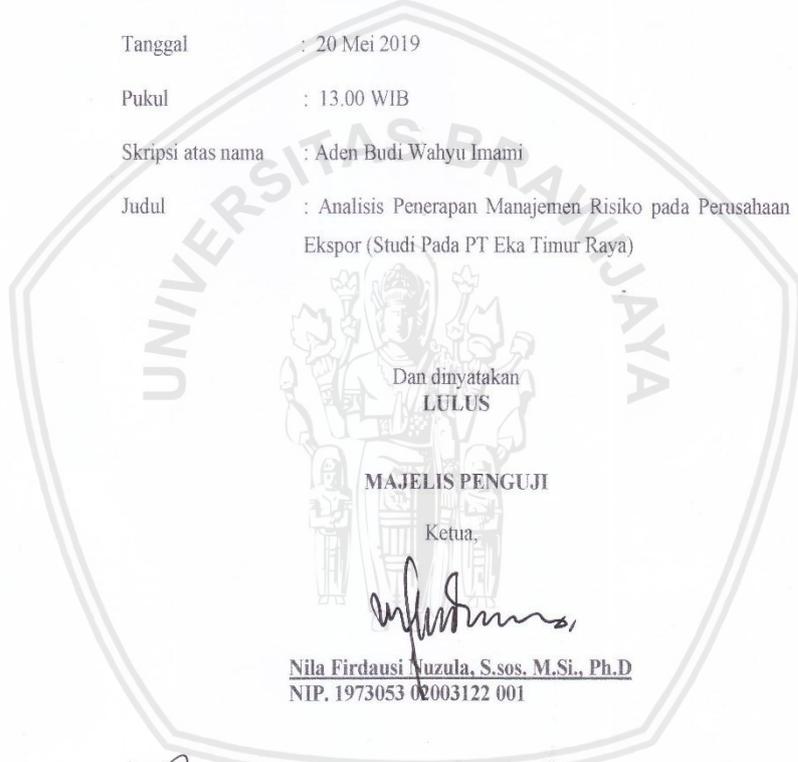


Nila Firdausi Nuzula, S.Sos. M.Si., Ph.D.
NIP. 197305302003122001

TANDA PENGESAHAN

Telah dipertahankan di depan majelis penguji skripsi, Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, pada:

Hari : Senin
 Tanggal : 20 Mei 2019
 Pukul : 13.00 WIB
 Skripsi atas nama : Aden Budi Wahyu Imami
 Judul : Analisis Penerapan Manajemen Risiko pada Perusahaan Ekspor (Studi Pada PT Eka Timur Raya)



Dan dinyatakan
LULUS

MAJELIS PENGUJI

Ketua,

Nila Firdausi Muzula, S.sos. M.Si., Ph.D
 NIP. 1973053 02003122 001

Anggota

Achmad Husaini, Drs, MAB
 NIP.195807061985031004

Anggota

Dr. Saparila Worokinasih, S.Sos., M.Si
 NIP. 197503052006042001



PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh pihak lain untuk mendapatkan karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebut dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (S-1) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU) No 20 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan Pasal 70.

Malang, 15 April 2019



Nama : Aden Budi Wahyu I
NIM : 13503030111022

RINGKASAN

Aden Budi Wahyu Imami, 2019. **Analisis Penerapan Manajemen Risiko pada Perusahaan Ekspor (Studi pada PT Eka Timur Raya, Pasuruan)**, Nila Firdausi N, Ph.D 90 + xvi

Perdagangan internasional khususnya ekspor memiliki ragam risiko yang lebih banyak bila dibandingkan dengan perdagangan domestik. Mengetahui ragam risiko dalam aktivitas perdagangan ekspor merupakan hal yang penting bagi perusahaan agar dapat melakukan manajemen risiko manajemen risiko dengan baik. Memilih metode pembayaran yang tepat merupakan hal yang penting bagi perusahaan agar tidak terjadi risiko tidak terbayar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ragam risiko yang dihadapi perusahaan dalam kegiatan perdagangan internasional khususnya ekspor, serta menganalisis penerapan manajemen risiko yang dilakukan oleh perusahaan untuk menghindari terjadinya kerugian dari risiko yang dihadapi.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Fokus penelitian dalam penelitian ini yaitu ragam risiko yang dihadapi perusahaan dalam menjalankan aktifitas ekspor serta penggunaan *prepayment*, *letter of credit*, dan asuransi kredit ekspor.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ragam risiko yang dihadapi oleh PT Eka Timur Raya dalam aktivitas perdagangan internasional khususnya ekspor diantaranya risiko tidak terbayar, risiko nilai tukar, risiko ketidaksesuaian, dan risiko penipuan. Manajemen risiko yang dilakukan perusahaan untuk mencegah atau menghindari risiko tidak terbayar yaitu dengan menggunakan metode pembayaran *prepayment* dan *letter of credit* serta melakukan kontrak dengan perusahaan asuransi kredit ekspor. Manajemen risiko yang dilakukan perusahaan untuk menghindari kerugian yang disebabkan oleh risiko nilai tukar perusahaan melakukan *budgeting* dengan mata uang asing dan menyimpan mata uang asing yang diterima serta menukar ke mata uang lokal pada saat kursnya bagus. Manajemen risiko yang dilakukan perusahaan untuk menghindari risiko ketidaksesuaian dan risiko penipuan yaitu dengan terus berkomunikasi dengan bank mengenai kesesuaian dari dokumen dan keaslian dari *letter of credit* yang diterima.

Perusahaan diharapkan melakukan lindung nilai (*hedging*) untuk mencegah terjadinya risiko nilai tukar. Untuk mencegah terjadinya risiko tidak terbayar perusahaan dapat menerapkan metode pembayaran dimuka 100% untuk *buyer* yang sudah sering bertransaksi dengan perusahaan.

SUMMARY

Aden Budi Wahyu Imami, 2019. **The Analysis of Implementation Risk Management in Export Company (A Research Study at PT Eka Timur Raya, Pasuruan)**, Nila Firdausi N, Ph.D 90 + xvi

International trade especially export have more risks than domestic risks. The understanding about various risks in export trade activity is an important things for an enterprise in order to be able to carry out risk management properly. Choose the right payment method is important things for an enterprise to avoid non payment risk.

The purpose of this research is to find out the various risk that a company face in internatioanal trade especially in export activities and also to analyze the implementation of risk management carried out by the company to avoid loss.

The research method used in this study is descriptive research method with a qualitative approach. The focus of the research in this study is the variety of risks faced by the company in export activities and the use of prepayments, letters of credit, and export credit insurance.

The results of this study indicate that the various risks faced by PT Eka Timur Raya in international trade activities especially in exports non payment risk, exchange rate risk, discrepancy risk, and fraud risk. Risk management conducted by the company to prevent or avoid unpayment risk is by using prepayment methods and letters of credit. PT Eka Timur Raya also uses export credit insurance services to cover losses caused by unpayment risks. Risk management carried out by the company to avoid losses caused by the exchange rate risk is companies do budgeting with foreign currencies and save foreign currency received and exchange it to local currency when the exchange rate is good. Risk management is carried out by the company to avoid the discrepancy risk and fraud risk by continuing to communicate with the bank regarding the suitability of the documents and the authenticity of the letters of credibility received.

The company could use hedge to prevent exchange rate risk and in order to avoid non payment risk the company could use 100% prepayment method.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat dan hidayahnya-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Penerapan Manajemen Risiko pada Perusahaan Ekspor”. Penelitian skripsi merupakan tugas akhir dalam memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar sarjana Bisnis Internasional di Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya.

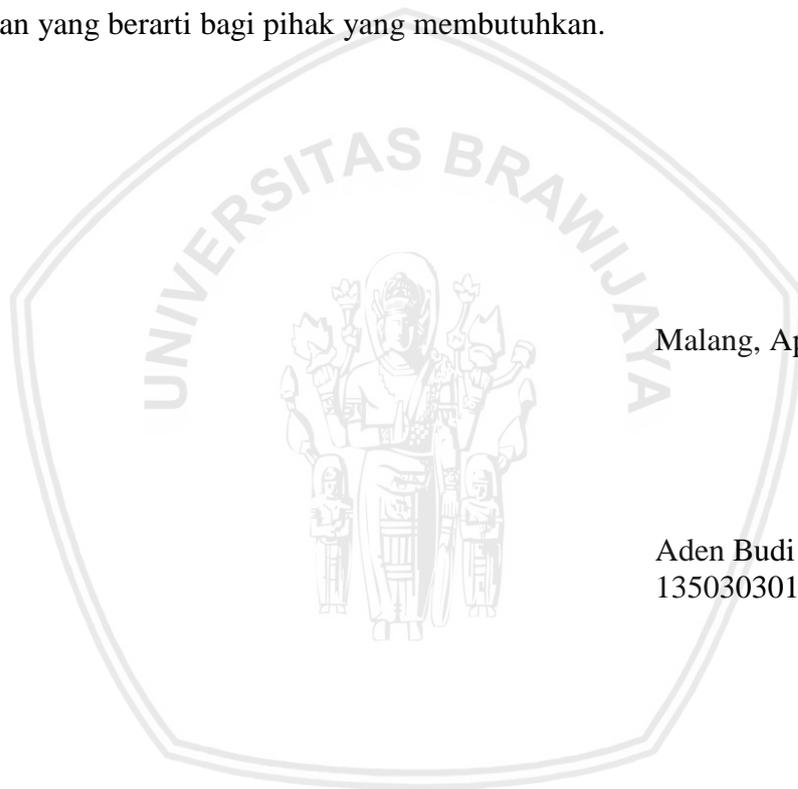
Penyusunan skripsi tidak akan selesai tanpa adanya bantuan, dorongan dan bimbingan dari berbagai pihak dalam menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Bambang Supriyono, MS., selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya;
2. Bapak Dr. Mochamad Al Musadieq, M.BA, selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis;
3. Bapak Mohammad Iqbal S.sos., M.IB., DBA., Selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis;
4. Ibu Nila Firdausi N, Ph.d, selaku Ketua Program Studi S1 Ilmu Administrasi Bisnis; sekaligus Ketua Komisi Pembimbing yang telah membimbing, mengarahkan, memberi semangat dan dorongan kepada peneliti dalam menyusun skripsi hingga selesai
5. Seluruh Dosen Pengajar Bisnis Internasional yang telah memberikan ilmu kepada peneliti selama ini

6. Pimpinan, Staf, dan Karyawan pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya yang telah memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi hingga selesai
7. Kedua Orang Tua Tercinta Mama Lis Utami dan Ayah Muhammad Imron yang selalu memberikan doa, dukungan, dan motivasi. Terimakasih, Mama dan papa karena kasih sayang yang tidak pernah berhenti selama 23 tahun ini
8. Adik-adikku Muhammad Kelvin Alvindo dan Aldo Nur Devri, Umi Ngatepi, Kakung Senawi, Tante Lilik, Om Sugeng, Mashurin Effendi, Mbak Maria Ulfa, Bapak Misrianto, Ibu Seh, Tante Endang, Om Sugeng, Mas Ropik, Mas Yono, Ibuk Muna, Bapak Suhartono, sepuluh sepupuku (Putri, Meirina, Rizkiki, Mesa, Delvia, Adelia, Anggun, Dimas, Erika, Evan) dan keluarga besar yang selalu memberikan doa, dukungan, dan motivasi sehingga bisa terselesaikan skripsi ini
9. Sahabat dari Pasuruan Muhammad Abri Arifin, Khoirul Joely, Khoirul Anam dan Muhammad Fajar Ade yang selalu menanyakan kapan *Hangout* dan sampai mana pengerjaan skripsi sehingga otomatis memberikan motivasi untuk segera menyelesaikan skripsi ini
10. KIP Group Muhammad Rafly, Ari, Vidia, Pipin, Mifta, Bibah, Mbak Ani, Diah, dan Dahlia yang telah memberikan segalanya baik motivasi, arahan, dukungan, dan kritikan demi kelancaran skripsi ini
11. Keluarga Binter 2013 yang selalu memberikan dukungan dan dorongan demi kelancaran skripsi ini

12. Semua sahabat dan teman-teman yang telah menemani saya dan tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini

Demi kesempurnaan skripsi ini, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat peneliti harapkan. Semoga karya ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.



Malang, April 2019

Aden Budi Wahyu I
135030301111022

DAFTAR ISI

Halaman

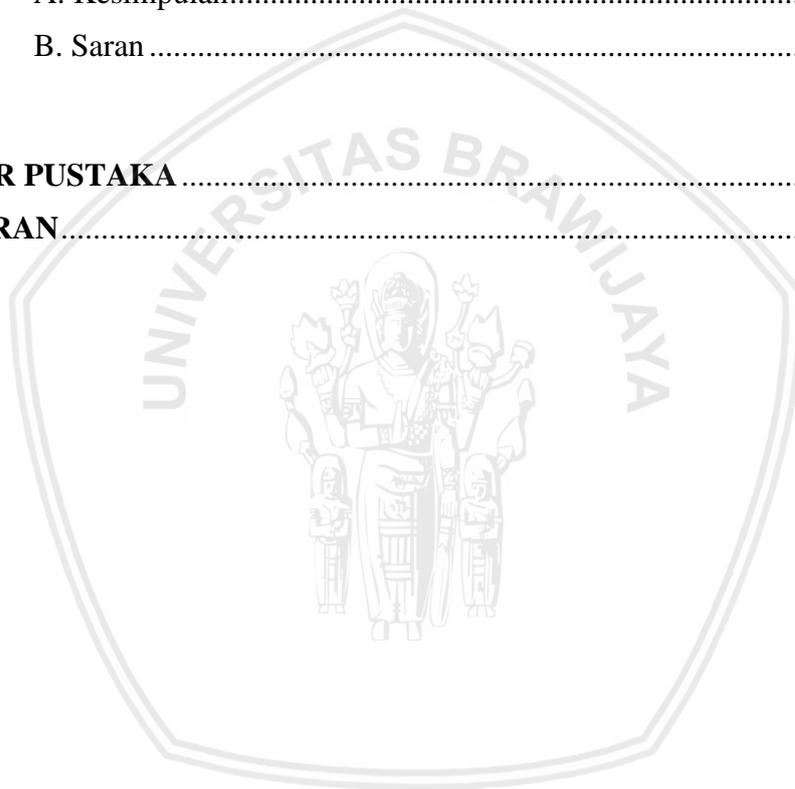
MOTTO	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI.....	v
RINGKASAN	vi
SUMMARY	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Kontribusi Penelitian.....	7
E. Sistematika Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
A. Penelitian Terdahulu.....	10
1. Sukma (2010)	10
2. Zhang (2012)	11
3. Mbabazize (2014).....	12
4. Kusumaningrum (2015).....	13
B. Perdagangan Internasional.....	17
1. Definisi Perdagangan Internasional.....	17



2. Ekspor.....	19
C. Manajemen Risiko.....	25
1. Risiko.....	25
2. Manajemen Risiko.....	28
3. Proses Manajemen Risiko	37
BAB III METODE PENELITIAN	44
A. Jenis Penelitian	44
B. Fokus Penelitian	45
C. Lokasi Penelitian	45
D. Sumber Data	46
1. Sumber Data Primer	46
E. Teknik Pengumpulan Data.....	46
2. Wawancara	47
F. Instrumen Penelitian	47
1. Pedoman wawancara	47
2. Buku catatan dan alat perekam.....	48
G. Analisis Data	48
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	50
A. Profil Perusahaan.....	50
1. Sejarah Perusahaan	50
2. Lokasi perusahaan	51
3. Visi dan Misi Perusahaan	51
4. Fasilitas Produksi.....	51
5. Produk PT Eka Timur Raya	53
6. Logo Perusahaan	56
B. Penyajian Data.....	57
1. Ragam Risiko yang Dihadapi Perusahaan dalam Menjalankan Aktivitas Ekspor	57
2. <i>Prepayment, Letter of Credit</i> , dan Asuransi Kredit Ekspor Sebagai Upaya untuk Mencegah Risiko Tidak Terbayar	61



C. Analisis Data dan Interpretasi Data	66
1. Ragam Risiko yang Dihadapi Perusahaan dalam Menjalankan Aktivitas Ekspor	66
2. <i>Prepayment, Letter of Credit</i> , dan Asuransi Kredit Ekspor Sebagai Upaya untuk Mencegah Risiko Tidak Terbayar	73
BAB V PENUTUP	80
A. Kesimpulan.....	80
B. Saran	82
DAFTAR PUSTAKA	83
LAMPIRAN.....	85



DAFTAR TABEL

No.	Judul	Halaman
Tabel 2.1	Tabel Penelitian Terdahulu Beserta Persamaan dan Perbedaannya.....	14
Tabel 2.2	Contoh-contoh Risiko Murni	27
Tabel 2.3	Contoh-contoh Risiko Spekulatif.....	27



DAFTAR GAMBAR

No	Judul	Halaman
	Gambar 2.1 Matriks Frekuensi dan Signifikasi	39
	Gambar 2.2 Laporan manajemen risiko	42
	Gambar 4.1 Produk <i>Pieces and Stem Mushrooms</i>	54
	Gambar 4.2 Produk <i>Sliced Mushrooms</i>	54
	Gambar 4.3 Produk <i>Whole Mushrooms</i>	55
	Gambar 4.4 Produk <i>Whole Froozen</i>	55
	Gambar 4.5 Produk <i>Sliced Froozen</i>	56
	Gambar 4.6 Logo PT Eka Timur Raya	56



DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul	Halaman
Lampiran I	Daftar Pertanyaan.....	85
Lampiran II	Curriculum Vitae	89
Lampiran III	Surat Penelitian.....	90



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Globalisasi adalah suatu istilah yang merujuk pada peningkatan keterkaitan dan ketergantungan antarbangsa dan antarmanusia di seluruh dunia melalui perdagangan, investasi, budaya, dan bentuk-bentuk interaksi yang lain sehingga batas-batas suatu negara menjadi semakin sempit. Globalisasi merujuk pada perubahan kepada ekonomi dunia yang lebih terintegrasi dan saling tergantung (Hill, 2014 : 6). Globalisasi memiliki dampak disegala bidang mulai dari sosial, budaya, teknologi dan ekonomi baik yang sifatnya positif maupun negatif. Dampak negatif dari globalisasi ekonomi dapat dirasakan oleh produsen lokal yang mana apabila tidak bersikap inovatif maka produk mereka akan kalah dengan produk-produk asing yang masuk ke dalam negeri. Dampak positif dari globalisasi ekonomi adalah dapat meluaskan pasar untuk produk dalam negeri melalui perdagangan internasional.

Perdagangan internasional dapat didefinisikan sebagai perdagangan yang dilakukan oleh penduduk di suatu negara dengan penduduk di negara lain. Penduduk tersebut dapat berupa antar perorangan (individu dengan individu), antara individu dengan pemerintah suatu negara, atau pemerintah dengan pemerintah. Perdagangan internasional terjadi karena terdapat kebutuhan akan barang dimana barang tersebut tidak dapat diproduksi dalam negeri atau dapat memproduksi namun dengan biaya yang lebih tinggi bila dibandingkan dengan

membeli dari luar negeri. Salah satu manfaat dari perdagangan internasional yaitu masyarakat dari berbagai negara dapat memperoleh barang yang dibutuhkan yang mana barang tersebut tidak dapat diproduksi di dalam negeri. Aktifitas perdagangan internasional terdiri dari kegiatan jual-beli yang disebut dengan ekspor dan impor.

Ekspor secara sederhana dapat diartikan sebagai suatu kegiatan mengirim barang dagangan ke luar negeri dimana dalam prosesnya melewati batas-batas wilayah kenegaraan. Ekspor merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk memperluas pemasaran produknya. Terdapat perbedaan antara perdagangan lokal dengan perdagangan ekspor. Perdagangan lokal hanya mencakup satu wilayah negara, mata uang yang digunakan dalam suatu transaksi hanya menggunakan satu macam mata uang, dan tidak ada perbedaan mengenai peraturan yang berlaku dalam pelaksanaan perdagangan. Hal ini berbeda dengan perdagangan ekspor dimana cakupan wilayahnya menjangkau ke berbagai negara dan tidak terbatas pada satu wilayah negara, mata uang yang digunakan dalam pelaksanaan suatu transaksi tidak hanya menggunakan satu jenis mata uang.

Perdagangan ekspor lebih kompleks dan rumit bila dibandingkan dengan perdagangan lokal. Hal ini karena terdapat perbedaan bahasa, budaya, dan mata uang yang digunakan. perdagangan ekspor mengandung lebih banyak risiko bila dibandingkan dengan perdagangan lokal. Risiko dapat diartikan sebagai ketidakpastian yang mungkin dapat menimbulkan kerugian. Perdagangan ekspor mengandung lebih banyak risiko dikarenakan penjual dan pembeli

terpisah oleh batas-batas kenegaraan, sehingga memungkinkan salah satu pihak melakukan kecurangan dalam pelaksanaan transaksi ekspor-impor. Mata uang yang berbeda dalam pelaksanaan perdagangan ekspor juga memungkinkan terjadinya risiko nilai tukar.

Terdapat beragam risiko yang dihadapi oleh perusahaan dalam pelaksanaan transaksi ekspor mulai dari risiko politik, risiko tidak terbayar (*unpayment risk*), risiko penipuan (*fraud risk*), ketidaksesuaian dokumen (*discrepancy risk*), hingga risiko fluktuasi kurs mata uang (*exchange rate risk*). Risiko fluktuasi kurs mata uang merupakan risiko yang sering dihadapi dalam perdagangan ekspor. Kurs dapat didefinisikan sebagai nilai suatu mata uang apabila ditukar dengan mata uang lain. Risiko fluktuasi kurs sendiri dapat didefinisikan sebagai risiko yang muncul ketika terjadi perubahan nilai mata uang asing. Risiko ini muncul ketika perusahaan melakukan transaksi ekspor dimana penyelesaian transaksinya menggunakan mata uang asing.

Risiko tidak terbayar (*unpayment risk*) juga dapat terjadi dalam suatu transaksi ekspor. Risiko ini terjadi ketika importir tidak mampu untuk memenuhi kewajiban untuk membayar barang yang telah dikirim oleh eksportir. Risiko ketidaksesuaian merupakan risiko yang disebabkan karena eksportir tidak mampu memenuhi syarat dan ketentuan yang dimuat didalam *letter of credit* dimana bank akan menolak untuk melakukan pembayaran atas barang yang diekspor. Risiko-risiko tersebut bisa menimbulkan kerugian bagi perusahaan ekspor apabila perusahaan tersebut tidak siap dalam mengelola risiko yang mungkin akan timbul oleh sebab itu risiko-risiko tersebut penting

untuk dikelola. Bagi perusahaan ekspor agar pelaksanaan kegiatan transaksi eksportnya tidak terganggu oleh kejadian yang mungkin dapat menimbulkan kerugian, maka sudah seharusnya perusahaan melakukan manajemen risiko.

Manajemen risiko secara sederhana dapat didefinisikan sebagai usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk menghindari atau mengurangi kemungkinan terjadinya kerugian dari risiko yang dihadapi. Manajemen risiko merupakan hal yang penting dalam perusahaan agar kegiatan perusahaan dalam melakukan perdagangan ekspor tidak terganggu oleh kejadian yang mungkin dapat menimbulkan kerugian. Salah satu upaya manajemen risiko fluktuasi kurs mata uang yang dapat dilakukan oleh perusahaan yaitu dengan melakukan pemagaran risiko (*hedging*). *Hedging* adalah suatu tindakan yang dilakukan untuk melindungi nilai dari fluktuasi nilai tukar karena dengan melakukan *hedging* perusahaan dapat membatasi risiko yang mungkin timbul dari fluktuasi kurs yang terjadi.

Terdapat beberapa alternatif untuk mencegah terjadinya risiko tidak terbayar (*unpayment*) salah satunya yaitu dengan menggunakan metode pembayaran yang dapat mencegah terjadinya risiko tidak terbayar (*unpayment*). Pembayaran dimuka (*prepayment*) merupakan salah satu metode pembayaran yang paling aman bagi pihak eksportir. Metode pembayaran dimuka (*prepayment*) dapat digunakan dalam pelaksanaan suatu transaksi untuk menghindari risiko tidak terbayar (*unpayment*) karena barang yang akan dikirim oleh eksportir sudah dibayar sebelum pengiriman barang dilakukan sehingga risiko tidak terbayar (*unpayment*) dapat dihindari. Selain metode

pembayaran dimuka, perusahaan juga dapat menggunakan metode pembayaran dengan L/C (*letter of credit*) sebagai upaya untuk mencegah terjadinya risiko tidak terbayar (*unpayment*). *Letter of credit* dapat didefinisikan sebagai suatu surat yang diterbitkan oleh bank penerbit (*issuing bank*) atas permintaan dari importir dimana bank penerbit berjanji untuk melakukan pembayaran sejumlah tertentu atas dasar penyerahan dokumen.

Letter of credit merupakan metode pembayaran yang aman baik bagi pihak eksportir maupun pihak importir karena dalam metode pembayaran ini penyelesaian suatu transaksi ekspor-impor dilakukan melalui *bank to bank*. Bagi pihak eksportir, pembayaran atas barang yang telah dikirim telah dijamin oleh bank penerbit *letter of credit*. Eksportir dapat menghindari risiko tidak terbayar dengan menetapkan metode pembayaran *letter of credit* dalam penyelesaian suatu transaksi. Alternatif lain yang dapat dilakukan perusahaan sebagai upaya manajemen risiko tidak terbayar adalah dengan menggunakan asuransi kredit ekspor (*export credit insurance*). Asuransi kredit ekspor ini dapat melindungi perusahaan dari kerugian yang disebabkan karena risiko tidak terbayar dimana perusahaan asuransi akan menutup kerugian apabila *buyer* atau importir gagal melakukan pembayaran atas barang yang dikirim.

PT Eka Timur Raya (ETIRA) yang berlokasi di Kecamatan Purwodadi Kabupaten Pasuruan merupakan salah satu produsen jamur segar (*fresh mushroom*) terbesar di Indonesia. PT Eka Timur Raya (ETIRA) juga melakukan perdagangan ekspor, dimana sebagian besar hasil produknya diekspor ke berbagai negara. PT Eka Timur Raya (ETIRA) juga menggunakan

berbagai mata uang asing dalam penyelesaian transaksi ekspor, sehingga tidak menutup kemungkinan adanya risiko pada PT Eka Timur Raya (ETIRA) dalam menjalankan aktivitas bisnisnya. PT Eka Timur Raya juga menggunakan metode pembayaran *prepayment* dan *letter of credit* dalam metode pembayaran ekspor. Peneliti akan menganalisis penerapan manajemen risiko yang ada di PT Eka Timur Raya (ETIRA) karena apabila perusahaan tidak berhasil dalam mengelola risiko yang mungkin akan timbul dapat mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Berdasarkan pada latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian ilmiah dengan judul “**Analisis Penerapan Manajemen Risiko Pada Perusahaan Ekspor**” (Studi Pada PT Eka Timur Raya).

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apa saja ragam risiko yang dihadapi perusahaan dalam menjalankan aktifitas ekspor?
2. Apakah *prepayment*, *letter of credit* dan asuransi kredit ekspor dapat mencegah terjadinya risiko tidak terbayar?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang peneliti lakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui ragam risiko yang dihadapi perusahaan dalam menjalankan aktifitas ekspor;
2. Untuk mengetahui apakah *prepayment*, *letter of credit*, dan asuransi kredit ekspor (*export credit insurance*) dapat digunakan sebagai upaya untuk mencegah terjadinya risiko tidak terbayar.

D. Kontribusi Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat baik dalam aspek akademis maupun aspek praktis yaitu sebagai berikut:

1. Aspek Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, khususnya yang berkaitan dengan ragam risiko yang dihadapi perusahaan ekspor dan upaya manajemen risiko yang bisa dilakukan perusahaan ekspor serta apakah *letter of credit*, *prepayment*, dan asuransi kredit ekspor dapat digunakan sebagai upaya untuk manajemen risiko tidak terbayar.

2. Aspek Praktis

Memberikan pemahaman kepada pelaku ekspor mengenai ragam risiko dalam perdagangan ekspor, serta pentingnya penerapan *prepayment*, *letter of credit*, dan asuransi kredit ekspor untuk mengurangi risiko dalam perdagangan ekspor.

E. Sistematika Penelitian

Adapun sistematika dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

BAB I : Pendahuluan

Bab ini menguraikan latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, kontribusi penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II : Tinjauan Pustaka

Bab ini menguraikan penelitian terdahulu mengenai *hedging* dan *letter of credit* serta berbagai konsep teori dan pendapat para ahli yang relevan dengan judul penelitian. Teori yang dibahas didalam bab ini meliputi perdagangan internasional, ekspor serta risiko dalam perdagangan ekspor, manajemen risiko dalam perdagangan ekspor, proses manajemen risiko, dan upaya yang dapat dilakukan dalam manajemen risiko untuk mengurangi risiko.

BAB III : Metode Penelitian

Bab ini menjelaskan tentang jenis serta metode penelitian, lokasi penelitian, fokus penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian yang digunakan, dan metode analisis data.

BAB IV : Hasil dan Pembahasan

Bab ini menjelaskan tentang profil perusahaan tempat penelitian dilakukan, penyajian data apa saja yang didapatkan dalam penelitian dan pembahasan dari hasil penelitian.

BAB V : Penutup

Bab ini menjelaskan tentang kesimpulan dari keseluruhan penelitian dan saran kepada pihak-pihak yang terkait dengan penelitian ini.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Berbagai macam penelitian telah dilakukan untuk meneliti risiko nilai tukar dan perdagangan *letter of Credit* diantaranya

1. Sukma (2010)

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif dimana data yang digunakan adalah data sekunder. Tujuan penelitian adalah untuk mengidentifikasi dan menganalisis penyebab ketidaksesuaian (*discrepancy*) dalam metode pembayaran *letter of credit* dan cara menangani ketidaksesuaian dalam penggunaan *letter of credit* agar tidak terjadi lagi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada beberapa penyebab timbulnya ketidaksesuaian dalam L/C diantaranya *inconsistent data, absence of documents, late presentation, letter of credit expired, incorrect data, incorrect goods description, dan late shipment*. Ketidaksesuaian yang terjadi umumnya disebabkan karena pihak-pihak yang terlibat dalam proses ekspor-impor kurang teliti dalam menginput data untuk pembuatan dokumen yang dipersyaratkan dalam *letter of credit*, sehingga terdapat ketidaksesuaian dokumen yang dipersyaratkan dalam *letter of credit*. Langkah penanganan yang dapat dilakukan untuk mencegah timbulnya ketidaksesuaian (*discrepancy*) yaitu dengan memeriksa dengan teliti dokumen-dokumen

yang akan digunakan untuk melengkapi dokumen yang dipersyaratkan dalam *letter of credit*.

2. Zhang (2012)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui langkah pencegahan yang mungkin dapat dilakukan pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi perdagangan internasional khususnya bagi perusahaan ekspor untuk menghindari penipuan (*fraud*) dalam *letter of credit*. Hasil dalam jurnal ini menunjukkan beberapa langkah yang dapat diambil oleh perusahaan ekspor (*seller*) diantaranya yaitu memilih mitra dagang yang terpercaya, menyusun kontrak dagang (*sales contract*) dengan teliti, memeriksa keaslian *letter of credit* setelah diterima, bekerja sama dengan unit internal perusahaan dan bank. Memilih mitra dagang yang terpercaya merupakan cara yang terbaik untuk menghindari risiko penipuan (*fraud*) eksportir harus mengetahui siapa mitra dagangnya diluar negeri. Salah satu cara untuk mengetahui kredibilitas dari pembeli yang baru adalah melalui KADIN (Kamar Dagang dan Industri), BPEN (Badan Pengembangan Ekspor Nasional), atau institusi profesional lainnya yang menyediakan informasi mengenai kredibilitas dari pembeli di luar negeri.

Menyusun kontrak dagang (*sales contract*) dengan teliti juga merupakan hal yang penting untuk menghindari *fraud* dalam *letter of credit* karena biasanya klausa yang terdapat dalam *letter of credit* disusun berdasarkan kontrak dagang yang telah dibuat. Seluruh kontrak dagang harus disusun sebaik mungkin dan bila perlu berbagai dokumen yang

diperlukan untuk melengkapi klausa dalam *letter of credit* ditetapkan dengan jelas dalam kontrak dagang. Hal lain yang dapat dilakukan untuk mencegah terjadinya penipuan yaitu memeriksa *letter of credit* setelah diterima. Eksportir (*seller*) perlu untuk memeriksa *letter of credit* segera setelah menerimanya. Terdapat dua hal yang perlu diperhatikan dalam memeriksa *letter of credit* yang pertama adalah memeriksa validitas dari *letter of credit* tersebut dan yang kedua adalah memeriksa apakah *letter of credit* tersebut telah sesuai dengan kontrak dagang yang telah dibuat.

Bekerja sama dengan unit internal perusahaan dan juga bank merupakan hal yang penting bagi eksportir (*seller*) karena *letter of credit* itu sendiri juga rumit dan berisiko terjadinya penipuan (*fraud*). Ketika melakukan transaksi dengan menggunakan *letter of credit* penting untuk bekerja sama dengan unit lain dalam perusahaan. Bekerjasama dengan pihak bank mungkin bisa mencegah terjadinya kesalahan dalam *letter of credit*, hal tersebut untuk memudahkan dalam memeriksa kredibilitas dari bank penerbit (*issuing bank*). Khususnya eksportir (*seller*) harus bekerja sama dengan bank penerbit (*issuing bank*) di negara eksportir dan menerima nasihat (*advice*) dari advising bank.

3. Mbabazize (2014)

Penelitian ini bertujuan untuk menguji peran manajemen risiko nilai tukar pada kinerja manajemen perusahaan ekspor. Peneliti menggunakan SPSS sebagai analisis data dan untuk mengetahui hubungan antara manajemen risiko nilai tukar dan kinerja perusahaan ekspor peneliti

menggunakan koefisien korelasi Rank Spearman. Peneliti menemukan tingkat penerapan manajemen risiko nilai tukar yang sedang, kinerja keuangan yang rendah, dan hubungan yang positif antara manajemen risiko nilai tukar dengan kinerja perusahaan ekspor. Peneliti menyarankan perusahaan ekspor untuk menilai eksposur nilai tukar agar dapat melakukan pengolaan risiko nilai tukar dengan tepat.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan ekspor melakukan kuantifikasi risiko mata uang melalui peramalan arus kas valuta asing dan mengukur serta melaporkan eksposur terhadap nilai tukar setiap bulan yang bertujuan untuk menilai seberapa banyak nilai yang terekspos terhadap risiko nilai tukar. Temuan atas penerapan strategi manajemen risiko mengungkapkan bahwa perusahaan ekspor menggunakan semua kategori yang berbeda dari transfer risiko mata uang, pengurangan risiko mata uang, dan strategi retensi risiko mata uang. Penelitian ini juga menemukan bahwa perusahaan ekspor memiliki persepsi yang sama mengenai kuantifikasi risiko mata uang dan penggunaan strategi manajemen risiko mata uang seperti kontrak *swap*, *hedging* pasar mata uang, dan diversifikasi.

4. Kusumaningrum (2015)

Penelitian ini menganalisis mengenai kebijakan lindung nilai (*hedging*) yang diterapkan ke hutang luar negeri pemerintah sebagai salah satu strategi manajemen risiko hutang pemerintah. Metode penelitian yang digunakan adalah metode simulasi yaitu dengan menggunakan asumsi bila *hedging* digunakan dan apabila tidak menggunakan *hedging*. Peneliti melakukan

penilaian mengenai dampak dari penurunan *outstanding* hutang valas pemerintah dengan atau tanpa mekanisme *hedging*. Hasil penelitian ini menunjukkan terdapat perbedaan yang cukup signifikan antara pembayaran hutang dengan menerapkan *hedging* dan tanpa melakukan *hedging*. Hal ini dikarenakan pada saat tidak menerapkan *hedging* pencatatan utang negeri dihitung berdasarkan jumlah utang saat transaksi dikalikan dengan nilai tukar rupiah terhadap dollar Amerika pada saat terjadinya transaksi (*spot rate*). Sedangkan pada saat jatuh tempo pelunasan hutang luar negeri dihitung berdasarkan jumlah hutang saat transaksi dikalikan dengan nilai tukar rupiah terhadap dollar Amerika serikat pada saat jatuh tempo.

Berikut ini adalah rangkaian hasil penelitian terdahulu beserta persamaan dan perbedaannya dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti saat ini

Tabel 2.1 Tabel Penelitian Terdahulu Beserta Persamaan dan Perbedaannya

No	Peneliti (Tahun)	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Sukma 2010	Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat beberapa hal yang mengakibatkan timbulnya <i>discrepancy</i> antara lain: <i>inconsistent data, absence of document, late of presentation, incorrect data, letter of credit expired,</i>	Menggunakan metode penelitian kualitatif dengan analisis deskriptif,	Data yang digunakan dalam penelitian menggunakan data sekunder, Tujuan dari penelitian menganalisis ketidaksesuaian dalam penggunaan L/C sedangkan dalam penelitian saya tujuan

No	Peneliti (Tahun)	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		<p><i>incorrect goods description, late shipment.</i></p> <p>Langkah penanganan yang dapat dilakukan untuk mencegah timbulnya ketidaksesuaian yaitu dengan memeriksa dengan teliti dokumen-dokumen yang akan digunakan untuk melengkapi dokumen yang dipersyaratkan dalam L/C</p>		<p>penelitian untuk mengetahui ragam risiko yang dihadapi oleh perusahaan dalam perdagangan ekspor.</p>
2	Zhang 2012	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat beberapa langkah yang dapat diambil oleh perusahaan ekspor (<i>seller</i>) untuk menghindari penipuan (<i>fraud</i>) diantaranya yaitu memilih mitra dagang yang terpercaya, menyusun kontrak dagang (<i>sales contract</i>) dengan teliti, memeriksa keaslian L/C setelah diterima, bekerja sama</p>	<p>Menganalisis penanganan risiko dalam transaksi internasional</p>	<p>Lingkup yang diteliti dimana hanya meneliti penerapan manajemen risiko yang dilakukan oleh perusahaan.</p>

No	Peneliti (Tahun)	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		dengan unit internal perusahaan dan bank.		
3	Mbabazize 2014	Hasil penelitian peneliti menemukan tingkat penerapan manajemen risiko nilai tukar yang sedang, kinerja keuangan yang rendah, dan hubungan yang positif antara penerapan manajemen risiko nilai tukar dengan kinerja perusahaan ekspor.	Peran manajemen risiko mata uang sebagai alternatif manajemen risiko fluktuasi kurs mata uang asing.	Jumlah perusahaan ekspor yang diteliti dimana meneliti banyak perusahaan ekspor, analisis data menggunakan SPSS.
4	Kusumaningrum 2015	Hasil penelitian ini menunjukkan terdapat perbedaan yang cukup signifikan antara pembayaran hutang dengan menerapkan <i>hedging</i> dan tanpa melakukan <i>hedging</i> . Hal ini karena terdapat perbedaan nilai <i>spot rate</i> pada saat hutang dan pada saat hutang jatuh tempo, sehingga pada saat terdapat	Menganalisis pengaruh penerapan <i>hedging</i> terhadap risiko nilai tukar.	Tujuan penerapan <i>hedging</i> dimana dalam jurnal tujuan penerapan adalah untuk mengurangi risiko nilai tukar untuk pembayaran hutang, metode penelitian yang digunakan menggunakan simulasi dan asumsi.

No	Peneliti (Tahun)	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		penurunan nilai rupiah terhadap USD maka jumlah hutang yang harus dibayar bertambah besar dari yang seharusnya.		

Sumber : diolah oleh peneliti, 2017

B. Perdagangan Internasional

1. Definisi Perdagangan Internasional

Perdagangan internasional merupakan perdagangan yang terjadi antara satu negara dengan negara lain dimana dalam prosesnya melewati batas-batas wilayah kenegaraan. Perdagangan internasional adalah kegiatan perekonomian dan perdagangan yang dilakukan oleh penduduk suatu negara dengan penduduk negara lain atas dasar kesepakatan bersama (Feriyanto, 2015 : 10). Perdagangan internasional adalah kegiatan yang berlangsung melintasi negara dan benua yang sudah barang tentu mempunyai peraturan-peraturan hukum dan budaya yang berbeda maupun cara berdagang. Perdagangan internasional terjadi karena setiap negara memiliki perbedaan dalam hal sumber daya alam, iklim, modal, dan teknologi (Hamdani, 2014 : 37). Perbedaan tersebut menimbulkan barang yang dihasilkan oleh setiap negara berbeda. Dengan perdagangan internasional masyarakat dan negara dapat memperoleh barang yang tidak dapat diproduksi dinegaranya.

Perdagangan internasional memiliki beberapa manfaat bagi suatu negara salah satunya yaitu sebagai sumber devisa. Perdagangan internasional khususnya ekspor dapat menghasilkan devisa yang dapat digunakan untuk membiayai impor dan pembangunan sektor-sektor ekonomi di dalam negeri. Manfaat lain dari perdagangan internasional adalah memperluas potensi penjualan dari produk yang sudah ada dengan menjual ke pasar asing. Ketergantungan untuk menjual produk ke pasar tertentu juga akan berkurang. Perdagangan internasional juga memungkinkan terjadinya transfer teknologi dimana suatu negara dapat mempelajari teknik produksi yang lebih efisien dan cara-cara manajemen yang lebih modern.

Terdapat transaksi jual beli didalam perdagangan internasional yang dinamakan dengan transaksi ekspor-impor. Transaksi ekspor-impor adalah transaksi jual-beli produk antara pengusaha yang bertempat tinggal di negara-negara yang berbeda atau transaksi perdagangan antara negara yang satu dengan negara yang lainnya (Hamdani, 2014 : 226). Salah satu faktor yang perlu diperhatikan dalam transaksi ekspor-impor yaitu hasil (*proceeds*) dan biaya (*cost*). Barang-barang yang akan di jual ke luar negeri adalah barang yang biaya produksinya relatif murah dibandingkan dengan ongkos pembuatannya di luar negeri. Sebaliknya barang-barang yang akan diimpor adalah barang yang biaya produksinya di dalam negeri terlalu tinggi atau sama sekali tidak dapat diproduksi.

2. Ekspor

Ekspor merupakan suatu kegiatan mengeluarkan barang dari daerah kepabeanan keluar pabean, atau secara sederhana dapat diartikan sebagai kegiatan menjual barang atau jasa dari dalam negeri keluar negeri. Ekspor dapat didefinisikan sebagai menjual barang atau jasa dari satu negara ke negara lain (ariyawardana, 2007 : 335). Ekspor adalah menjual barang dari dalam negeri ke luar peredaran Republik Indonesia dan barang yang dijual tersebut harus dilaporkan kepada Direktorat Jenderal Bea dan Cukai Departemen Keuangan (Hamdani, 2012 : 37).

Ekspor adalah pengeluaran barang dari daerah pabean Indonesia untuk dikirimkan ke luar negeri dengan mengikuti ketentuan yang berlaku terutama mengenai peraturan kepabeanan dan dilakukan oleh seorang eksportir atau yang mendapat izin khusus dari Direktorat Jendral Perdagangan Luar Negeri Departemen Perdagangan (Tandjung, 2011 : 269).

Bagi banyak negara terutama Indonesia perdagangan internasional khususnya ekspor memiliki peranan yang sangat penting yakni sebagai motor penggerak perekonomian nasional.

Transaksi ekspor tidak jarang menimbulkan risiko hal ini dikarenakan terdapat perbedaan dalam hal bahasa, mata uang yang digunakan, serta lokasi antara penjual dan pembeli yang berada di negara yang berbeda. Berikut ini merupakan beberapa risiko dari perdagangan ekspor:

a. Tipe Risiko

1) Risiko tidak terbayar

Ekspor produk maupun jasa seringkali menghadapi risiko tidak terbayar. Risiko tidak terbayar adalah suatu keadaan dimana importir

tidak bisa membayar jumlah tagihan yang telah disetujui. Terdapat beberapa hal yang menyebabkan terjadinya risiko tidak terbayar yaitu risiko komersial, risiko kredit, risiko politik, dan risiko transfer (*export bulletin*, 2004 : 10). Risiko komersial terjadi ketika situasi keuangan perusahaan memburuk yang mengakibatkan importir tidak bisa membayar barang yang dikirim eksportir. Ketidakstabilan kondisi politik di negara tujuan ekspor juga dapat menyebabkan terjadinya risiko tidak terbayar.

Hal tersebut karena kejadian atau peristiwa-peristiwa seperti perang, pemogokan, perang sipil, dan revolusi di negara importir dapat mengganggu atau bahkan mencegah pelaksanaan pembayaran. Risiko kredit terjadi ketika *customer* atau pembeli tidak layak kredit yang mengakibatkan importir tidak mampu membayar. Risiko transfer juga dapat mengakibatkan risiko tidak terbayar dimana terdapat perubahan regulasi di negara importir yang mencegah transfer dana keluar negeri. Risiko tidak terbayar juga dapat terjadi karena terdapat perbedaan spesifikasi antara barang yang dipesan dengan barang yang diekspor.

2) Fluktuasi kurs

Pada saat perusahaan terlibat dalam transaksi perdagangan ekspor, maka secara otomatis sejak saat itu berpotensi menghadapi risiko kerugian yang disebabkan karena perubahan nilai tukar (kurs). Kurs adalah nilai suatu mata uang relatif terhadap mata uang lainnya (Hanafi, 2016 : 226). Kurs (*exchange rate*) adalah harga satu mata uang (yang

diekpresikan) terhadap mata uang lainnya (Faisal, 2001 : 20). Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi nilai tukar diantaranya yaitu tingkat inflasi, suku bunga, tingkat pendapatan, kontrol pemerintah, dan harapan (Madura, 2008 : 89). Tingkat inflasi diantara dua negara yang berbeda dapat mempengaruhi aktivitas perdagangan internasional, hal ini akan memengaruhi permintaan dan penawaran suatu mata uang yang pada akhirnya dapat menimbulkan perubahan pada nilai tukar mata uang.

Perubahan relatif pada suku bunga juga dapat mempengaruhi nilai tukar melalui investasi. Tingkat bunga yang lebih tinggi dinegara lain akan mendorong penduduk suatu negara untuk melakukan investasi dinegara tersebut. Hal tersebut akan merubah permintaan akan mata uang asing meningkat dimana pada gilirannya akan mempengaruhi nilai tukar mata uang antara dua negara. Perubahan nilai tukar tersebut dapat menimbulkan risiko nilai tukar bagi perusahaan yang terlibat dalam transaksi ekspor. Risiko nilai tukar merupakan risiko yang terjadi karena perubahan nilai tukar. Risiko nilai tukar (*exchange rate risk*) adalah perubahan-perubahan nilai tukar atau kurs yang tidak pasti pada nilai perusahaan (Faisal, 2001 : 5). Dampak perubahan nilai tukar bagi perusahaan ekspor akan menghadapi ekposur transaksi.

Ekposur transaksi adalah ekposur yang terjadi karena perusahaan memasuki kontrak tertentu, yang kemudian memunculkan sejumlah nilai uang yang rentan terhadap perubahan kurs (Hanafi, 2016 : 232).

Risiko nilai tukar dapat menimbulkan kerugian atau berkurangnya pendapatan yang seharusnya diterima oleh perusahaan. Hal ini dikarenakan nilai tukar terus mengalami fluktuasi. Contoh, sebuah perusahaan ekspor menjual barang ke Amerika Serikat dengan nilai US\$1,000,000 dimana pembayaran akan dilakukan tiga bulan setelah transaksi. Risiko yang akan muncul adalah menguatnya Rp terhadap US\$, jika Rp menguat terhadap US\$ maka jumlah uang yang diterima perusahaan akan berkurang. Sebaliknya bila Rp melemah terhadap US\$ maka jumlah uang yang diterima perusahaan akan meningkat.

3) Penipuan (*fraud*)

Penipuan bukanlah hal yang baru dalam dunia bisnis. Perdagangan internasional memiliki risiko penipuan yang lebih tinggi bila dibandingkan dengan perdagangan lokal karena faktor-faktor seperti jarak geografis antar pihak, dan penggunaan metode pembayaran yang memungkinkan terjadinya risiko penipuan. Risiko penipuan dalam perdagangan ekspor mengakibatkan dampak yang lebih buruk dibandingkan dengan perdagangan dalam negeri. Hal ini karena pada umumnya volume transaksi perdagangan lebih besar bila dibandingkan dengan penjualan lokal. *Letter of credit* atau dokumen kredit atau dokumen *letter of credit* merupakan salah satu metode pembayaran yang banyak digunakan dalam transaksi perdagangan internasional.

Metode pembayaran *letter of credit* selain dapat menghindari risiko pembayaran karena terdapat jaminan dari bank penerbit juga berpotensi

untuk digunakan sebagai alat bagi penipu (*frauduster*) untuk menipu pihak eksportir. Eksportir dari negara berkembang yang kurang berpengalaman dan pengetahuan mengenai *letter of credit* sering menjadi target penipuan. Penipuan dengan menggunakan *letter of credit* dalam transaksi perdagangan internasional telah meningkat dan banyak cara baru yang dikembangkan (Pottengal dalam Zhang, 2012 : 344). Penipuan dengan dokumen *letter of credit* salah satunya yaitu dokumen *letter of credit* palsu yang dipersiapkan pihak importir (*frauduster*) yang sebenarnya *letter of credit* tersebut tidak pernah ada.

4) Risiko ketidaksesuaian (*discrepancy*)

Sebagai alat pembayaran *letter of credit* saat ini banyak digunakan dalam transaksi perdagangan internasional dan dapat dikatakan bahwa *letter of credit* merupakan metode pembayaran yang paling aman saat ini. Hal ini karena *letter of credit* menjamin kepentingan kedua belah pihak baik eksportir maupun importir sehingga dianggap sebagai metode pembayaran yang paling aman untuk transaksi ekspor.

Terdapat dua prinsip dasar ketika menggunakan *letter of credit* sebagai metode pembayaran yaitu prinsip independensi yang disebutkan dengan jelas dalam UCP 500 art 3 dan prinsip kepatuhan yang ketat yang disebutkan dalam UCP 500 art 4 (Hao dan Xiao, 2013 : 199).

Prinsip tersebut selain mengamankan pembayaran bagi pihak eksportir dan importir tetapi juga menjadi sumber risiko. Salah satu risiko yang dihadapi oleh eksportir (*beneficiary*) adalah risiko ketidaksesuaian.

Ketidaksesuaian merupakan risiko yang disebabkan karena terdapat perbedaan antara dokumen yang dinegosiasikan dengan dokumen yang diminta dalam *letter of credit*. UCP (*uniform custom and practice*) 500 art 4 mengatur peraturan untuk pemeriksaan dokumen bahwa dokumen yang dinegosiasikan harus sesuai dengan syarat dan ketentuan yang ada ditentukan dalam *letter of credit* (Hao dan Xiao, 2013 : 202). Berdasarkan kontrak antara bank penerbit (*issuing bank*) dengan importir, bank memiliki kewajiban untuk mengamati dokumen dengan memperhatikan prinsip kataatan yang ketat. Bank penerbit tetap akan menolak untuk melakukan pembayaran kepada eksportir apabila terdapat dokumen yang tidak sesuai dengan *letter of credit*.

Terdapat beberapa penyebab dari timbulnya *discrepancy* diantaranya yaitu: *late presentation, absence of documents, inconsisten data, carried not named and signing capacity, incorrect data, letter of credit expired, incorrect goods description, late shipment* (Sukma, 2010 : 28). *Late presentation* merupakan salah satu penyebab dari *discrepancy* yang paling umum dimana dokumen disajikan melebihi tanggal yang telah ditetapkan biasanya bank tidak akan menerima dokumen yang dinegosiasikan melebihi 21 hari setelah tanggal pengiriman. *Absence of document* merupakan *discrepancy* yang timbul ketika salah satu dokumen yang diminta dalam *letter of credit* hilang. *Inconsisten data* juga merupakan kesalahan umum yang sering terjadi yang mengakibatkan terjadinya *discrepancy* dimana terdapat perbedaan

informasi didokumen yang berbeda. *Incorrect good description* merupakan *discrepancy* yang disebabkan karena deskripsi barang yang ada didokumen berbeda dengan yang ada di dalam *letter of credit*.

Carrier not named and signing merupakan *discrepancy* yang timbul karena dalam dokumen *bill of lading* tidak terdapat nama perusahaan pengangkut atau tidak ditandatangani. *Late of shipment* juga dapat menimbulkan *discrepancy* ketika pengiriman barang dilakukan melebihi tanggal yang ditentukan didalam *letter of credit*. Kesalahan lain yang juga mengakibatkan timbulnya *discrepancy* adalah *letter of credit expired* yaitu dokumen disajikan setelah *letter of credit* telah kadaluarsa.

C. Manajemen Risiko

1. Risiko

Risiko merupakan penyimpangan hasil yang diperoleh dari yang direncanakan yang mungkin terjadi secara tak terduga. Risiko adalah kemungkinan yang tidak diharapkan (Mehr dan Cammack dalam Kasidi 2010 : 4). Meskipun suatu kegiatan telah direncanakan sebaik mungkin, namun kemungkinan terjadinya penyimpangan hasil yang diperoleh tetap dapat terjadi. Risiko muncul karena ada kondisi ketidakpastian. Risiko adalah ketidakpastian atau *uncertainty* yang mungkin melahirkan kerugian (Abbas Salim dalam Kasidi, 2010 : 4).

Praktis di era global seperti sekarang perusahaan menghadapi berbagai macam ketidakpastian. Misalnya, investasi yang dilakukan perusahaan bisa

mendatangkan keuntungan dari naiknya harga saham yang dibeli atau bisa juga menyebabkan kerugian karena saham yang dibeli mengalami penurunan harga. Dari berbagai definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa risiko adalah kemungkinan terjadinya penyimpangan dari rencana yang mungkin dapat menimbulkan kerugian.

Jenis risiko sangat beragam mulai dari risiko kecelakaan, risiko kerugian, fluktuasi kurs, risiko penipuan (*fraud*) dan lainnya. Salah satu cara untuk mengelompokkan risiko adalah dengan melihat tipe-tipe risiko yang secara umum dapat dikelompokkan menjadi dua tipe risiko yaitu risiko murni dan risiko spekulatif. Risiko murni adalah risiko yang hanya mengandung satu kemungkinan, yaitu kemungkinan rugi saja. Contoh misalnya bencana alam seperti banjir, gempa, gunung meletus, tsunami, tanah longsor, topan, kebakaran, dan sebagainya. Risiko spekulatif adalah risiko yang mengandung dua kemungkinan yaitu kemungkinan yang menguntungkan dan kemungkinan yang merugikan.

Contoh risiko spekulatif adalah usaha dalam bisnis. Didalam menjalankan usaha atau bisnis pelaku bisnis tentunya mengharapkan keuntungan, meskipun potensi kerugian juga ada. Contoh lain misalnya perjudian, pembelian valuta asing, dan pembelian saham. Pembelian saham memiliki dua kemungkinan harga pasar bisa meningkat (memperoleh keuntungan), namun bisa juga sebaliknya harga pasar mengalami penurunan yang mengakibatkan kerugian. Risiko juga bisa bersifat subyektif atau obyektif.

Risiko obyektif merupakan risiko yang didasarkan pada pengamatan yang obyektif. Contoh misalnya tingkat keuntungan investasi di pasar modal bisa diukur melalui standar deviasi, misal standar deviasi *return* saham 25% per tahun. Risiko subyektif merupakan risiko yang berkaitan dengan persepsi seseorang terhadap risiko. Kondisi mental seseorang memengaruhi kesimpulan tinggi rendahnya risiko tertentu. Contoh misal standar deviasi *return* pasar yang sama 25%, dua orang yang memiliki kepribadian berbeda akan memiliki pandangan yang berbeda terhadap risiko tersebut.

Tabel di bawah ini merupakan contoh-contoh risiko yang dihadapi oleh organisasi yang dikelompokkan kedalam risiko spekulatif dan risiko murni.

Tabel 2.2 Contoh-contoh Risiko Murni

Tipe Risiko	Definisi	Ilustrasi
Risiko Aset Fisik	Risiko yang terjadi karena kejadian tertentu berakibat buruk (kerugian) pada aset fisik organisasi.	Kebakaran yang melanda gudang atau bangunan perusahaan. Banjir mengakibatkan kerusakan pada bangunan dan peralatan.
Risiko Karyawan	Risiko karena karyawan organisasi mengalami peristiwa yang merugikan.	Kecelakaan kerja mengakibatkan karyawan cedera, kegiatan operasional perusahaan terganggu.
Risiko Legal	Risiko kontrak tidak sesuai yang diharapkan, dokumentasi yang tidak benar.	Terjadi perselisihan sehingga perusahaan menuntut ganti rugi yang signifikan.

(Sumber: Hanafi, 2016: 8)

Tabel 2.3 Contoh-contoh Risiko Spekulatif

Tipe Risiko	Definisi	Ilustrasi
Risiko Pasar	Risiko yang terjadi dari pergerakan harga atau volatilitas harga pasar.	Harga pasar saham dalam portofolio perusahaan mengalami penurunan,

Tipe Risiko	Definisi	Ilustrasi
		yang mengakibatkan kerugian yang dialami perusahaan.
Risiko Kredit	Risiko karena pihak lain gagal memenuhi kewajibannya kepada perusahaan.	Debitur tidak bisa membayar cicilan dan bunga hutang, sehingga perusahaan mengalami kerugian. Piutang dagang tidak terbayar.
Risiko Likuiditas	Risiko tidak bisa memenuhi kebutuhan kas, risiko tidak bisa menjual dengan cepat karena ketidaklikuidan atau gangguan pasar.	Perusahaan tidak mempunyai kas untuk membayar kewajibannya (misal melunasi hutang) Perusahaan terpaksa menjual tanah dengan harga murah (di bawah standar) karena sulit menjual tanah tersebut (tidak likuid), padahal perusahaan membutuhkan kas dengan cepat.
Risiko Operasional	Risiko kegiatan operasional tidak berjalan lancar dan mengakibatkan kerugian: kegagalan sistem, <i>human eror</i> , pengendalian dan prosedur yang kurang.	Komputer perusahaan terkena virus sehingga operasi perusahaan terganggu. Prosedur pengendalian perusahaan tidak memadai sehingga terjadi pencurian barang-barang yang dimiliki perusahaan.

(Sumber: Hanafi, 2016: 9)

Pengelompokan risiko ini penting karena setiap kegiatan usaha baik perorangan maupun suatu badan usaha akan selalu berhadapan dengan risiko tersebut baik itu risiko murni maupun risiko spekulatif.

2. Manajemen Risiko

Manajemen risiko merupakan hal yang penting baik bagi perorangan maupun perusahaan, bagi perusahaan agar usahanya tidak terganggu akibat terjadinya suatu kejadian yang mungkin dapat menimbulkan kerugian yang

cukup besar sudah seharusnya perusahaan tersebut menerapkan manajemen risiko dengan baik. Manajemen risiko merupakan usaha untuk memperkecil atau mengantisipasi segala kemungkinan yang dapat terjadi dengan beberapa tindakan alternatif agar risiko dapat diminimalisir. Manajemen risiko adalah usaha yang secara rasional ditujukan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya kerugian dari risiko yang dihadapi (Kasidi, 2010 : 4). Manajemen risiko adalah suatu usaha secara rasional untuk menghindari atau mengurangi kerugian atau cedera (Williams A Numan dalam Kasidi, 2010 : 4). Manajemen risiko adalah kegiatan mengidentifikasi dan menilai dampak dari risiko yang muncul pada kegiatan bisnis dan membuat keputusan akhir yang tepat mengenai cara menangani hasil dari penilaian (alzak dalam mbabazize, 2014 : 4). Tujuan dari manajemen risiko adalah untuk mengelola risiko sehingga suatu perusahaan mampu bertahan dari risiko yang dihadapi, atau mengoptimalkan risiko yang ada.

a. Manajemen Risiko Ekspor

1) Risiko tidak terbayar (*non payment risk*)

Secara umum terdapat empat metode pembayaran yang dapat digunakan untuk menyelesaikan transaksi perdagangan internasional. Metode pembayaran tersebut antara lain *prepayment* atau *cash in advance*, *letter of credit*, *open account* dan *documentary collection*. Pemilihan metode pembayaran yang tepat merupakan hal yang penting agar tidak terjadi risiko tidak terbayar. *Prepayment* dan *letter of credit* merupakan metode pembayaran yang dapat mencegah terjadinya risiko

tidak terbayar. Eksportir dapat mencegah terjadinya risiko tidak terbayar dengan menggunakan metode pembayaran dimuka (*trade finance guide*, 2008 : 4).

Metode pembayaran ini dapat mencegah terjadinya risiko tidak terbayar karena pembayaran atas barang dilakukan sebelum pengiriman barang dan biasanya dibayar secara penuh atau sebagian dari total harga barang. Pada metode pembayaran ini pembayaran atas barang dilakukan melalui transfer kawat maupun dengan kartu kredit (*credit card*). Transfer kawat merupakan cara yang paling aman bagi eksportir saat menggunakan metode pembayaran dimuka.

Metode pembayaran dimuka memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihan dari metode pembayaran dimuka yaitu dapat mencegah terjadinya risiko tidak terbayar, dapat digunakan pada saat melakukan transaksi dengan pembeli yang masih diragukan mengenai kredibilitasnya, serta dapat digunakan ketika melakukan transaksi dengan importir dimana negara tujuan ekspor tersebut memiliki risiko politik yang sangat tinggi. Kekurangan dari metode pembayaran dimuka yaitu kurang disukai pihak pembeli (*trade finance guide*, 2008 : 4).

Metode pembayaran lain yang dapat digunakan eksportir untuk mencegah terjadinya risiko tidak terbayar yaitu dengan menggunakan metode pembayaran *letter of credit*.

Letter of credit dapat didefinisikan sebagai pengambil alihan oleh bank penerbit pada eksportir (*beneficiary*) untuk melakukan pembayaran pada waktu tertentu asalkan dokumen yang diminta telah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang ada didalam *letter of credit*. *Letter of credit* adalah suatu jaminan yang diterbitkan oleh satu pihak,

untuk melakukan pembayaran kepada *beneficiary* atas nilai wesel dan/ atau dokumen yang diserahkan, asalkan syarat-syarat dan kondisi-kondisi yang ditetapkan dalam *letter of credit* telah sesuai (Tandjung, 2011 : 37).

Letter of credit adalah janji dari bank penerbit untuk melakukan pembayaran atau memberi kuasa kepada bank lain untuk melakukan pembayaran kepada penerima atas dasar penyerahan dokumen-dokumen yang sesuai dengan persyaratan *letter of credit* (Ginting, 2002 : 15).

Letter of credit merupakan metode pembayaran dalam perdagangan internasional yang paling aman setelah pembayaran dimuka karena terdapat bank penerbit yang akan menjamin pembayaran atas barang yang telah dikirim oleh eksportir. Eksportir dapat menggunakan metode pembayaran *letter of credit* untuk menghindari risiko tidak terbayar dari importir di luar negeri.

Dengan menggunakan metode pembayaran *letter of credit* eksportir tidak perlu memikirkan risiko tidak terbayar karena pembayaran telah dijamin oleh pihak bank penerbit.

Metode pembayaran *letter of credit* memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihan metode pembayaran *letter of credit* yaitu dapat mencegah terjadinya risiko tidak terbayar serta dapat digunakan untuk melakukan transaksi dimana hubungan dagang masih baru. Kekurangan metode pembayaran *letter of credit* yaitu memiliki biaya transaksi yang relatif mahal (trade finance guide, 2008 : 7).

Alternatif lain yang dapat dilakukan untuk menghindari risiko tidak terbayar adalah dengan menggunakan asuransi kredit ekspor. Asuransi kredit ekspor merupakan produk asuransi yang menawarkan eksportir

penutupan kerugian yang mungkin timbul ketika importir gagal membayar (Ariawardana, 2007 : 336).

Asuransi kredit ekspor memiliki peran penting dalam menyediakan garansi pada perusahaan kecil dan menengah (SME's) dengan garansi pengembalian faktur yang tidak terbayar (Riestra dalam Anderson dan Bogdanova, 2014 : 323). Asuransi kredit ekspor bertujuan untuk menutup keadaan dimana importir tidak mampu membayar jumlah tagihan yang telah disetujui. Jumlah total kerugian yang di tutup perusahaan asuransi umumnya berkisar antara 75 hingga 90 persen.

2) Risiko fluktuasi kurs

Lindung nilai (*hedging*) merupakan salah satu upaya yang dapat dilakukan oleh eksportir dari risiko yang timbul dari perubahan nilai tukar. Lindung nilai adalah tindakan yang dilakukan oleh perusahaan untuk menghindari atau mengurangi risiko kerugian atas valas sebagai akibat dari terjadinya transaksi bisnis (Faisal, 2001 : 9). Tujuan dari lindung nilai adalah untuk membatasi kerugian yang mungkin timbul karena ketidakpastian kurs mata uang dimasa yang akan datang. *Hedging* valuta asing dapat dilakukan di pasar *forward*, pasar *future*, pasar *opsi*, dan pasar uang. Pasar *forward* memfasilitasi perdagangan forward kontrak mata uang.

forward kontrak adalah sebuah persetujuan antara perusahaan dan bank komersial untuk menukar sejumlah mata uang tertentu dengan nilai tukar tertentu pada tanggal yang telah ditentukan dimasa mendatang

(Madura, 2008 : 103). Perusahaan dapat mengantisipasi kebutuhan akan pembayaran maupun penerimaan mata uang asing tertentu dimasa yang akan datang dengan *forward* kontrak untuk mengunci di tingkat harga (*rate*) yang bisa mereka beli atau jual. PT Emco perusahaan dari Indonesia pada bulan januari menjual sepatu ke Walmart sebuah perusahaan Amerika Serikat dengan nilai penjualan sebesar US\$ 10.000 dimana masa jatuh tempo 3 bulan kemudian (bulan april). Pada bulan april PT Emco akan menerima US\$ 10.000 diasumsikan nilai *spot rate* pada saat ini adalah 13.000/US\$, dengan demikian apabila PT Emco menerima pembayaran saat ini maka perusahaan akan memperoleh Rp130.000.000 ($Rp13.000 \times US\$10.000$).

Nilai tukar spot (*spot rate*) pada bulan april mendatang bisa lebih tinggi atau lebih rendah dari 13.000/US\$ bila pada saat jatuh tempo pembayaran nilai rupiah mengalami apresiasi terhadap USD maka jumlah yang akan diterima oleh perusahaan akan mengalami penurunan yang disebabkan karena perubahan kurs. Perusahaan dapat mengurangi risiko perubahan kurs dengan melakukan *hedging* melalui *forward* kontrak dengan melakukan kontrak dengan bank untuk menjual US\$ 90 hari dari sekarang pada tingkat harga (*forward rate*) yang disepakati. PT Emco setuju untuk menjual US\$10.000 yang akan diterimanya 90 hari kemudian dengan *forward rate* Rp11.000/US\$ maka pada bulan april PT Emco akan menerima Rp110.000.000 hasil dari ($Rp11.000 \times 10.000$).

Kontrak *futures* pada dasarnya mirip dengan kontrak *forward* yang memungkinkan seorang pelanggan untuk mengunci nilai tukar mata uang tertentu untuk dibeli atau dijual pada tanggal tertentu dimasa yang akan datang. Kontrak *futures* adalah kontrak yang menentukan volume standar mata uang tertentu untuk ditukar pada tanggal penyelesaian tertentu (Madura, 2008 : 108). Terdapat beberapa perbedaan antara *future* dengan *forward* kontrak yang pertama dalam *future* kontrak mata uang dijual atas dasar pertukaran sementara pada *forward* kontrak transaksi terjadi atas dasar negosiasi antara perusahaan dengan bank komersial melalui telepon. *Forward* kontrak dapat disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan sementara pada *future* kontrak terstandarisasi.

Hedging option berbeda dengan *forward* kontrak dan *future* kontrak dimana perusahaan tidak diwajibkan untuk membeli atau menjual pada harga yang telah ditetapkan sebelumnya. Pada metode *hedging* dengan *option* perusahaan diwajibkan untuk membayar sejumlah uang sebagai premi atas hak/opsi pembelian valuta asing pada harga yang ditentukan dimasa yang akan datang. *Currency option* diklasifikasikan kedalam dua jenis yaitu *call* dan *put option* (Madura, 2008 : 114). *Put option* dapat digunakan sebagai salah satu alternatif bagi eksportir untuk melindungi nilai mata uang yang akan diterima. *Put option* memberi hak untuk menjual suatu mata uang pada tingkat harga tertentu dalam jangka waktu tertentu.

Hedging menggunakan *put option* misalkan perusahaan tekstil Indonesia mengekspor baju ke Amerika Serikat dengan pembayaran menggunakan USD. Perusahaan tersebut mungkin dapat mengalami depresiasi *income* yang diperoleh sebagai akibat menguatnya rupiah terhadap USD. Perusahaan tersebut dapat membeli opsi *put* USD yang memungkinkan perusahaan untuk menjual USD ditingkat harga tertentu diwaktu yang akan datang. Dimasa mendatang apabila rupiah mengalami pelemahan terhadap USD sewaktu-waktu perusahaan dapat menjual USD yang diterima pada harga yang berlaku dipasar dan membiarkan opsi *put* kadaluarsa.

Penggunaan metode *money market hedging* menggunakan instrumen pasar uang untuk melindungi nilai hutang atau piutang dimasa yang akan datang dengan melakukan pengambilan posisi dipasar uang. Beberapa waktu sebelum piutangnya jatuh tempo perusahaan meminjam mata uang asing ke pasar uang dan mengkonversikannya ke mata uang domestik, setelah itu akan diinvestasikan hingga tanggal waktu piutang jatuh tempo, setelah piutang jatuh tempo perusahaan dapat menggunkannya untuk membayar pinjaman dipasar uang.

3) Manajemen risiko penipuan (*fraud*)

Manajemen risiko merupakan usaha untuk mengantisipasi atau mencegah terjadinya risiko penipuan. Tindakan pencegahan yang bisa dilakukan eksportir (*seller*) untuk mencegah terjadinya risiko penipuan dengan dokumen *letter of credit* yaitu dengan memeriksa *letter of credit*

setelah diterima (Zhang, 2012 : 345). Terdapat dua hal yang perlu diperhatikan saat menerima *letter of credit* yaitu validitas dari *letter of credit* serta apakah *letter of credit* yang diterima telah sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati dalam kontrak dagang (Zhang, 2012 : 347). Terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan saat memeriksa validitas dari *letter of credit* yang diterima diantaranya kredibilitas dari bank penerbit, syarat pembayaran dan kesesuaian validitas dari *letter of credit* (Haizhi dan youxin dalam Zhang, 2012 : 347).

4) Manajemen risiko ketidaksesuaian (*discrepancy*)

Discrepancy dapat diartikan sebagai kegagalan memenuhi syarat yang terdapat dalam *letter of credit* yang mengakibatkan bank penerbit (*issuing bank*) menolak untuk melakukan pembayaran.

Discrepancy bisa terjadi disemua bagian *letter of credit*, namun secara garis besar *discrepancy* terjadi karena perbedaan dalam dokumen dan *discrepancy* yang disebabkan karena batas waktu (*latest shipment, letter of credit expiry, dan late presentation*) (Maryam, 2013 : 182).

Untuk mencegah terjadinya *discrepancy* yang disebabkan karena kesalahan yang berhubungan dengan dokumen maka lebih baik untuk menarik dokumen yang ada di bank untuk direvisi. Untuk mencegah terjadinya *discrepancy* yang disebabkan karena *late shipment* meminta *back date* kepada *air line* atau *ship line*. *Back date* yaitu mencantumkan tanggal *air way bill* atau *bill of lading* maju beberapa hari dibandingkan dengan tanggal sebenarnya.

3. Proses Manajemen Risiko

Dalam melaksanakan proses manajemen risiko, perusahaan menjalankan beberapa aktifitas yaitu (Hanafi, 2016 : 23):

a. Perencanaan

Perencanaan manajemen risiko dimulai dengan menetapkan visi, misi, serta tujuan yang berkaitan dengan manajemen risiko. Kemudian, setelah visi, misi, serta tujuan telah ditetapkan bisa diteruskan dengan menetapkan target, kebijakan, serta prosedur yang berkaitan dengan manajemen risiko. Langkah berikutnya adalah menyusun kebijakan serta prosedur yang lebih spesifik.

b. Pelaksanaan

Pelaksanaan manajemen risiko meliputi aktivitas operasional yang berkaitan dengan manajemen risiko. Proses ini diawali dengan identifikasi risiko, setelah melakukan identifikasi risiko langkah selanjutnya adalah evaluasi dan pengukuran risiko, kemudian diteruskan dengan manajemen (pengolahan) risiko.

1) Identifikasi risiko

Identifikasi risiko adalah suatu kegiatan untuk mengumpulkan semua informasi yang berkaitan dengan kegiatan usaha (Kasidi, 2010 : 11). Identifikasi risiko dilakukan untuk mengidentifikasi risiko-risiko apapun yang dihadapi oleh perusahaan. Pengidentifikasi-an risiko merupakan proses analisis untuk menemukan secara sistematis dan berkesinambungan, risiko

(kerugian potensial) yang menantang perusahaan (Herman Darmawi dalam Kasidi, 2010 : 11). Banyak risiko yang dihadapi oleh suatu perusahaan mulai dari kecerobohan karyawan, risiko nilai tukar, risiko bencana alam, risiko kebakaran, dan lainnya. Setelah memperoleh informasi mengenai risiko-risiko yang berkaitan dengan kegiatan usaha informasi tersebut dianalisis untuk menemukan setiap risiko yang mungkin dapat menimbulkan kerugian.

2) Evaluasi dan pengukuran risiko

Setelah melakukan identifikasi risiko langkah selanjutnya yaitu pengukuran risiko. Pengukuran risiko adalah kegiatan untuk menilai bagian-bagian yang diperkirakan akan menjadi penyebab terjadinya kerugian (Kasidi, 2010 : 8). Perusahaan dapat melihat tinggi rendahnya risiko yang dihadapi dan dampak dari risiko tersebut terhadap perusahaan. Pengukuran risiko biasanya dilakukan melalui kuantifikasi risiko. Teknik yang dapat digunakan untuk mengukur risiko yaitu dengan matriks frekuensi dan signifikansi kerugian.

Matriks frekuensi dan signifikansi merupakan teknik yang cukup sederhana yakni dengan mengelompokkan risiko berdasarkan dua dimensi yaitu frekuensi dan signifikansinya. Proses tersebut pada dasarnya melakukan dua hal (1) mengembangkan standar risiko, dan (2) menerapkan standar risiko tersebut untuk risiko yang sudah diidentifikasi. Contoh, perusahaan membuat standar frekuensi

munculnya kejadian yang merugikan dengan tiga kriteria misalnya tinggi, rendah, dan sedang. Perusahaan juga dapat membuat standar signifikansi kerugian dengan menggunakan tiga kriteria misal normal, menengah, dan serius. Setelah menetapkan standar untuk dua dimensi tersebut langkah berikutnya adalah menerapkan teknik tersebut untuk mengevaluasi risiko tertentu.

Gambar dibawah ini merupakan salah satu contoh dimana perusahaan menggunakan dua standar untuk frekuensi dan signifikansi risiko, yaitu tinggi dan rendah. Kemudian perusahaan ingin mengevaluasi kesalahan manusia (*human error*) dalam kegiatan produksi. Berdasarkan pada pengalaman masalah kesalahan manusia merupakan kejadian yang sering terjadi. Manusia sering melakukan kesalahan ketika mereka kelelahan. Tetapi kerugian yang ditimbulkan biasanya tidak terlalu besar. Berdasarkan informasi tersebut risiko kesalahan manusia dalam produksi dapat dikategorikan sebagai frekuensi tinggi, signifikansi rendah.

Gambar 2.1
Matriks Frekuensi dan Signifikansi

Signifikansi	Tinggi		
	Rendah		Risiko Kesalahan Manusia 
		Rendah	Tinggi Frekuensi

Sumber: (Hanafi, 2016: 58)

3) Pengelolaan risiko

Setelah melakukan identifikasi risiko dan pengukuran risiko langkah selanjutnya adalah mengelola risiko. Perusahaan harus mampu mengelola risiko yang ada karena apabila gagal mengelola akan menerima konsekuensi yang cukup serius, misalnya kerugian yang cukup besar. Risiko bisa dikelola dengan beberapa cara, seperti penghindaran, diversifikasi, ditahan (*retention*), atau pengendalian risiko (Hanafi, 2016 : 11).

Penghindaran merupakan cara yang paling mudah dan aman dalam mengelola risiko. Penghindaran risiko dilakukan ketika terdapat risiko yang dapat dihilangkan tanpa ada pengaruh negatif terhadap pencapaian tujuan perusahaan. Contoh misalnya perusahaan memiliki dua pilihan alternatif untuk gudangnya, dimana yang satu terletak di daerah yang rawan banjir dan yang satu di daerah yang aman banjir bila kedua gudang tersebut memiliki harga sewa yang sama maka perusahaan dapat menghindari risiko dengan memilih lokasi gudang yang aman terhadap banjir. Pengelolaan risiko dengan cara ini mungkin kurang optimal bila diterapkan dalam perusahaan karena dalam kebanyakan situasi risiko tidak dapat dihindari.

Diversifikasi merupakan cara pengelolaan risiko dengan menyebar ekposur yang kita miliki sehingga tidak terpusat pada satu atau dua ekposur saja. Contohnya, ketika berinvestasi tidak

berinvestasi pada satu aset saja tetapi pada beberapa aset. Misal berinvestasi pada saham perusahaan A, saham perusahaan B, obligasi perusahaan C, properti, dan lainnya. Sehingga apabila terjadi kerugian pada satu aset kerugian tersebut diharapkan dapat tergantikan oleh keuntungan pada aset lainnya.

Transfer risiko merupakan salah satu alternatif dalam pengolahan risiko yang dilakukan dengan memindahkan risiko (transfer risiko) ke pihak. Transfer risiko ini dapat dilakukan dengan cara asuransi, *hedging*, atau teknik lainnya. Asuransi merupakan metode transfer risiko yang paling umum, khususnya untuk risiko murni (*pure risk*).

Asuransi adalah kontrak perjanjian antara yang diasuransikan (*insured*) dan perusahaan asuransi (*insurer*), dimana *insurer* bersedia memberikan kompensasi atas kerugian yang dialami pihak yang diasuransikan, dan pihak pengasuransi (*insurer*) memperoleh premi asuransi sebagai balasannya (Hanafi, 2016 : 249).

Hedging atau lindung nilai pada dasarnya merupakan cara transfer risiko yang bertujuan untuk menghindari risiko yang disebabkan karena perubahan nilai tukar.

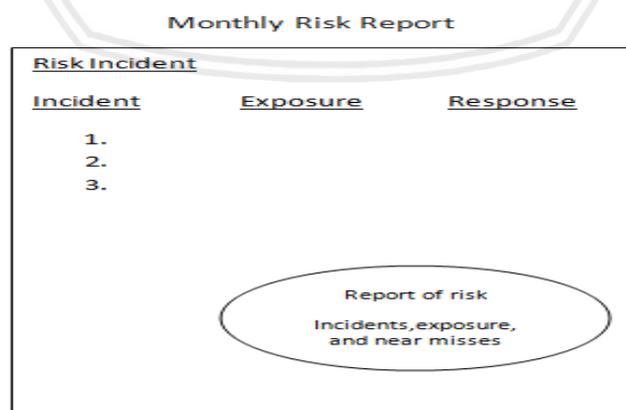
Menahan risiko (*risk retention*) merupakan teknik manajemen risiko dimana perusahaan menanggung sendiri risiko yang muncul. Jika suatu risiko benar-benar terjadi maka perusahaan tersebut harus menyediakan dana untuk menanggung risiko tersebut. Contoh, perusahaan A bergerak di bidang pengangkutan barang yang memiliki 20 kendaraan. Sebagai bagian dari operasi perusahaan A

menghadapi risiko kecelakaan mobil, tabrakan kecil, dan pencurian bagian mobil (misal spion). Perusahaan A memutuskan untuk menahan atau menanggung risiko tersebut (*risk retention*).

c. Pengendalian

Tahap berikutnya dalam proses manajemen risiko adalah pengendalian yang meliputi evaluasi secara periodik pelaksanaan manajemen risiko, output pelaporan yang dihasilkan oleh manajemen risiko, dan umpan balik. Format pelaporan manajemen risiko sangat bervariasi dari satu organisasi ke organisasi lainnya. Contoh, bagan dibawah ini menampilkan laporan profil risiko regular. Bagan tersebut menunjukkan laporan mengenai kejadian-kejadian penting yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian atau hampir rugi, ekposur perusahaan terhadap kejadian tersebut, dan respon yang dilakukan oleh perusahaan.

Gambar 2.2
Laporan manajemen risiko



Sumber : Hanafi (2016: 27)

Perusahaan melaporkan kejadian menguatnya nilai rupiah terhadap dollar. Kemudian perusahaan melaporkan ekposur yaitu

transaksi dagang dengan mitra yang ada di luar negeri menggunakan mata uang dollar dengan nilai \$3000 (tiga ribu dollar AS). Jika nilai rupiah menguat terhadap dollar maka nilai rupiah yang akan diterima tentunya lebih sedikit. Kolom berikutnya menyajikan respon perusahaan dalam situasi tersebut, misalkan dengan melakukan *hedging*.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu obyek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang (Nazir, 2014 : 43).

Metode deskriptif adalah pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antarfenomena yang diselidiki (Whitney dalam Nazir, 2014 : 43).

Penelitian deskriptif digunakan oleh peneliti untuk memberikan penjelasan yang lebih jelas dan terperinci mengenai gejala seperti yang dimaksudkan dalam suatu permasalahan.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah pendekatan induktif dan tujuannya adalah untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai pengalaman seseorang atau kelompok (Wahyuni, 2015 : 1). Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantifikasi lainnya (Moleong, 2014 : 6). Penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-

orang dan perilaku yang dapat diamati (Bogdan dan Taylor dalam Moleong 2014 : 4). Metode ini diterapkan untuk melihat dan memahami subyek dan obyek penelitian yang meliputi orang, lembaga, berdasarkan fakta yang tampil apa adanya.

B. Fokus Penelitian

“A focused refer to a single cultural domain or a few related domains” (Spradley dalam Sugiyono, 2009 : 208). Penelitian kualitatif, penentuan fokus lebih didasarkan pada tingkat kebaruan informasi yang akan diperoleh di lapangan.

Terdapat dua maksud yang ingin peneliti capai dalam menetapkan fokus yang pertama penetapan fokus dapat membatasi studi, yang kedua penetapan fokus berfungsi untuk memenuhi kriteria inklusi-eksklusi atau kriteria masuk-keluar (*inclusion-exclusion criteria*) suatu informasi yang baru diperoleh di lapangan (Moleong, 2014 : 94).

Adapun fokus penelitian ini antara lain:

1. Ragam risiko yang dihadapi perusahaan dalam menjalankan aktifitas ekspor.
2. *letter of credit, prepayment*, dan asuransi kredit ekspor dapat mencegah terjadinya risiko tidak terbayar.

C. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT Eka Timur Raya (ETIRA) yang terletak di Jalan Raya Nongkojajar Km 1.4 Kecamatan Purwodadi Kabupaten Pasuruan. Obyek penelitian ini adalah penerapan manajemen risiko pada PT Eka Timur Raya (ETIRA) dikarenakan perusahaan tersebut merupakan salah satu

perusahaan produsen jamur terbesar di Indonesia yang mana hasil produksinya sebagian besar di pasarkan ke negara lain dimana dalam transaksinya juga menghadapi beragam risiko perdagangan ekspor, perusahaan juga menggunakan *letter of Credit* sebagai metode pembayaran internasionalnya sehingga mampu menyediakan data dan informasi yang dibutuhkan peneliti selama periode penelitian secara lengkap dan menyeluruh.

D. Jenis dan Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer.

1. Sumber Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh organisasi/peneliti secara langsung dan data tersebut belum pernah diolah oleh orang lain (Purhantara, 2010 : 8). Data primer adalah data yang diperoleh berdasarkan pengukuran secara langsung oleh peneliti dari sumbernya (subyek penelitian) (Mustafa, 2013 : 92). Adapun data primer dalam penelitian ini adalah karyawan departemen ekspor PT Eka Timur Raya. Subyek penelitian ini terdiri dari 2 (dua) narasumber dimana 2 narasumber tersebut merupakan *marketing management* PT Eka Timur Raya dan staff ekspor PT Eka Timur Raya.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan teknik atau metode yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data yang diperlukan dan diolah sehingga dapat disajikan dengan bentuk yang mudah dipahami. Teknik pengumpulan

data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data (Sugiyono, 2009 : 224). Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang diperlukan. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara.

1. Wawancara

Wawancara adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu dan merupakan proses tanya jawab dimana dua orang atau lebih berhadapan secara fisik Setyadin dalam (Gunawan, 2013 : 160). Wawancara dilakukan untuk memperoleh data atau informasi sebanyak mungkin dan se jelas mungkin kepada subyek penelitian. Gunawan menjelaskan bahwa wawancara merupakan bentuk pengumpulan data yang paling sering digunakan dalam penelitian kualitatif. Peneliti membuat beberapa pertanyaan yang mencakup tentang hal-hal yang ingin diketahui oleh peneliti melalui wawancara dengan salah satu atau beberapa karyawan.

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan data terhadap masalah yang diteliti. Pada penelitian ini instrumen penelitian yang digunakan yaitu:

1. Pedoman wawancara

Pedoman wawancara digunakan agar wawancara yang dilakukan tidak menyimpang dari tujuan penelitian. Pedoman ini disusun tidak

hanya berdasarkan tujuan penelitian, tetapi juga berdasarkan teori yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

2. Buku catatan dan alat perekam

Buku catatan berfungsi untuk mencatat semua percakapan dengan sumber data. Sekarang ini sudah banyak komputer yang kecil, *notebook* yang dapat digunakan untuk membantu mencatat data hasil wawancara. *Tape recorder* berfungsi untuk merekam semua percakapan atau pembicaraan. Kedua instrumen ini digunakan agar peneliti dapat terhindar dari kesalahan terhadap apa yang sedang diamati.

G. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain (Bogdan dalam Sugiyono, 2009 : 244).

Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain (Bogdan dan Biklen dalam Moleong, 2014 : 248).

Tujuan analisis data mengetahui ragam risiko yang dihadapi perusahaan dalam aktivitas perdagangan internasional khususnya kegiatan ekspor serta bagaimana metode pembayaran *prepayment*, *letter of credit* dan asuransi kredit ekspor dapat digunakan sebagai upaya untuk manajemen risiko tidak terbayar. Analisis

ini dilakukan dengan metode analisis kualitatif, yaitu analisis non statistik yang menggambarkan kata-kata, gambar-gambar, dan situasi pada perusahaan.





BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil Perusahaan

1. Sejarah Perusahaan

PT Eka Timur Raya atau yang juga dikenal sebagai ETIRA, dibangun pada tahun 1999. ETIRA merupakan perusahaan yang memproduksi dan memproses jamur terbesar di Indonesia. ETIRA memiliki kemampuan untuk memproduksi jamur segar 50 ton per hari. Pabrik ETIRA terletak di daerah Pasuruan Provinsi Jawa Timur, pabrik ini meliputi kebun tempat budidaya jamur dan tempat pengemasan jamur hasil budidaya.

Kebun budidaya jamur sendiri terletak di “Gunung Bromo” daerah yang memiliki ketinggian 1800 diatas permukaan air laut. ETIRA memproduksi jamur segar dengan kualitas tinggi yang mana dalam proses panen ini dipetik secara langsung dengan tangan, produksi jamur tersebut dibawah pengawasan ahli. Selain dipetik secara langsung dengan tangan untuk menjamin kesegaran dan aroma jamur hasil produksi tersebut juga diproses dan dikemas secara langsung dihari yang sama.

Lokasi pabrik ETIRA berada di tempat yang cukup strategis dimana letaknya mengakses bandara internasional dan pelabuhan internasional hanya dalam waktu dua jam. Selain itu juga terhubung secara langsung dengan jalan raya. Pabrik pengalengan jamur ETIRA bersertifikat SQF (*Safe Quality Food*) 2000 level 3 untuk menjamin kualitas terbaik. ETIRA

melayani permintaan jamur kaleng dari beberapa supermarket yang paling terkenal dan beberapa perusahaan dari Amerika Utara, Jepang, dan Timur Tengah. ETIRA juga memiliki fasilitas pembeku sendiri untuk membekukan jamur dalam berbagai macam sesuai dengan permintaan pembeli.

2. Lokasi Perusahaan

Kantor pusat dari PT Eka Timur Raya (ETIRA) Alamat: Jl. Raya Nongkojajar Km 1.4 Kec. Purwodadi Kab. Pasuruan 67163 Jawa Timur – Indonesia Nomor Telepon: 0343-613650, No Fax: 0343-613651, Email: etira@indo.net.id

3. Visi dan Misi Perusahaan

- 1) **Visi Perusahaan** Menjadi pemasok utama dari semua kebutuhan jamur pelanggan
- 2) **Misi Perusahaan** Perusahaan berkomitmen untuk memproduksi produk dengan kualitas yang tinggi untuk menjamin secara penuh kepuasan pelanggan.

4. Fasilitas Produksi

PT Eka Timur Raya (ETIRA) selalu berusaha menghasilkan produk yang aman dan berkualitas. Dari segi fasilitas produksi, ETIRA selalu berusaha menyediakan peralatan yang memadai serta menerapkan sistem pemeliharaan yang baik guna mendukung dihasilkannya produk yang aman dan berkualitas. Fasilitas produksi yang dimiliki oleh ETIRA diantaranya:

1) Pengomposan (*composting*)

PT Eka Timur Raya (ETIRA) menggunakan bahan baku lokal yang tersedia dalam hal pembuatan kompos. Teknik pembuatan kompos ini diadaptasi dan disesuaikan dengan kondisi lingkungan setempat untuk menjamin konversi dari bahan baku hingga menghasilkan barang jadi jamur yang memiliki spesifikasi khusus. Dalam hal pengolahan ETIRA diawasi dibawah pengawas yang memiliki kualifikasi yang tinggi, berpengalaman, dan staff yang terlatih.

2) Penanaman (*Cultivation*)

Penanaman dilakukan dibawah supervisi yang memiliki kualifikasi yang tinggi, berpengalaman dan staf yang terlatih. Penanaman jamur sangat memperhatikan sanitasi yang baik untuk menjaga kebersihan dan memastikan praktik penanaman yang baik. Dalam hal pemanenan produk ETIRA menggunakan teknik “*one touch*” atau sekali petik untuk menjamin kesegaran dan kualitas produk yang baik. Setelah dipanen untuk menjamin kesegarannya jamur langsung diproses pada saat itu juga, sehingga kesegaran produk dan aromanya masih sangat segar.

3) Pemrosesan (*Processing*)

PT Eka Timur Raya (ETIRA) dapat memproses hingga 3 ton jamur segar per jamnya. ETIRA dapat memproses produk jamur

dalam segala kemasan baik itu dalam kaleng maupun gelas tergantung dari permintaan pembeli.

4) Jaminan Kualitas (*Quality Assurance*)

PT Eka Timur Raya (ETIRA) menjamin bahwa produk memiliki kualitas terbaik dan menyesuaikan dengan standar keamanan dan kebersihan makanan untuk memuaskan pelanggan di seluruh dunia. Fasilitas pengalengan dari PT Eka Timur Raya (ETIRA) memiliki sertifikasi standar SQF (*Safe Quality Food*) 2000 level 3. Selain itu, ETIRA juga mematuhi regulasi dari negara importir.

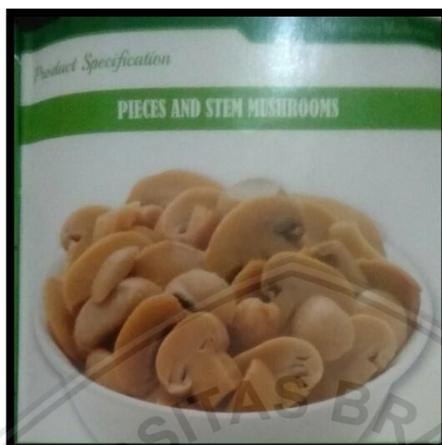
5. Produk PT Eka Timur Raya

Secara umum produk utama PT Eka Timur Raya (ETIRA) adalah jamur (*mushroom*). Jamur ini terdiri dari produk *fancy*, *non fancy*, dan *fresh mushroom*. perbedaannya antara produk *fancy* dan *non fancy* jika dalam produk *fancy* kualitas produknya tidak *scaly* (bersisik) sedangkan untuk *fresh mushrooms* sendiri diproduksi sesuai dengan permintaan buyer. Berikut merupakan beberapa produk *mushroom* yang diproduksi PT Eka Timur Raya (ETIRA):

1) Potongan dan Batang (*Pieces And Stem Mushrooms*)

Batang dari jamur juga ikut disertakan dalam produk ini, jamur diiris dalam ukuran yang tidak beraturan dengan menyertakan batangnya, dalam satu kemasan kaleng berisi jamur, air, garam,

citric acid, dan *asorbic acid*. Selain itu juga ada produk yang dalam satu kemasan tanpa garam (*no salt*).



Gambar 4.1 Produk *Pieces and Stem Mushrooms*
Sumber : Katalog Produk Perusahaan

2) Jamur Iris (*Sliced Mushrooms*)

Pada produk ini, jamur diiris dari whole mushrooms dengan ukuran yang tidak beraturan, bedannya dengan produk sebelumnya dalam produk ini batang (*Stem*) dari jamur tidak disertakan. Dalam satu kemasan produk berisi jamur, *citric acid*, dan *asorbic acid*. Dalam hal pengemasannya dikemas dalam kaleng dan gelas.



Gambar 4.2 Produk *Sliced Mushrooms*
Sumber : Katalog Produk Perusahaan

3) Jamur Utuh (*Whole Mushrooms*)

Whole mushroom ini berbeda dengan produk sebelumnya dimana produk diiris dengan spesifikasi tertentu, pada produk ini jamur di biarkan utuh (*whole*) dari bentuk asalnya. Dalam satu kemasan produk berisi jamur, *citric acid*, dan *asorbic acid*. Dalam hal pengemasannya dikemas dalam kaleng dan gelas.



Gambar 4.3 Produk *Whole Mushrooms*
Sumber : Katalog Produk Perusahaan

4) Jamur Beku Utuh (*Whole Frozen Mushrooms*)

Sama seperti produk jamur utuh (*Whole Mushrooms*) *non frozen* sebelumnya hanya saja dalam produk *frozen* ini jamur dibekukan terlebih dahulu.



Gambar 4.4 Produk *Whole Frozen*
Sumber : Katalog Produk Perusahaan

5) Jamur Beku Iris (*Sliced Frozen Mushrooms*) 20-35mm

Produk ini sama dengan produk sebelumnya, hanya saja jamur setelah diproses dibekukan terlebih dahulu, selain itu Pada produk ini jamur diiris dengan spesifikasi diameter dari topi jamur antara 20 – 35mm dengan batas maksimal 5% dari produk yang memiliki diameter topi jamur lebih dari 35mm dengan panjang batang (*stem*)15mm dengan batas maksimum 10% dari produk yang memiliki panjang lebih dari 15mm.



PHYSICAL ANALYSIS		ORGANOLEPTIC PROPERTIES	
Cap diameter	20-35 mm (3/4"-1") max 5% >35 mm	Colour	White-cream
Cap development	Closed	Flavour	Characteristic for mushrooms
Stem length	15mm (1) max. 10% >15mm	Taste	Typical Characteristic for mushrooms
Stem width	3/4" max (4) 1 mm		
Sampling	4 mm < 4/500g, 5/7 mm < 3/500g	CHEMICAL ANALYSIS	
	Pieces < 10 mm max. 3%	Sulphate content	max 100 mg/kg
PH	0.1 to		
Storage temperature	-18°C		
Storage life	Industrial pack: 24 months Retail pack: 18 months		

Gambar 4.5 Produk *Sliced Frozen*
Sumber : Katalog Produk Perusahaan

6. Logo Perusahaan



Gambar 4.6 Logo PT Eka Timur Raya
Sumber : www.etrामushrooms

B. Penyajian Data

1. Ragam Risiko yang dihadapi Perusahaan dalam Menjalankan Aktivitas Ekspor

Mengetahui ragam risiko dalam kegiatan ekspor merupakan hal yang penting untuk dilakukan karena kurangnya pengetahuan tentang ragam risiko dalam kegiatan ekspor dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Risiko yang umumnya dihadapi produsen atau perusahaan dalam kegiatan ekspor diantaranya

a. Risiko tidak terbayar (*unpayment risk*)

PT Eka Timur Raya yang diwakili oleh Tugiyanto, *marketing management* bahwa setiap kegiatan perdagangan pasti terdapat risiko tidak terbayar. Berikut pernyataannya,

“Semua kegiatan perdagangan atau jual beli pasti terdapat risiko tidak terbayar, risiko tidak terbayar dapat terjadi karena tiga hal yang pertama saat terjadi perang itu memang betul dapat menimbulkan risiko tidak terbayar, yang kedua risiko tidak terbayar juga bisa disebabkan karena perusahaan importir pailit juga dapat terjadi, yang ketiga risiko tidak terbayar terjadi karena terdapat ketidakcocokan mengenai spesifikasi produk yang dikirim. Untuk diperusahaan sendiri alhamdulillah saat ini kasus gagal bayar saat dalam penjualan keluar negeri tidak terjadi”

Pernyataan Tugiyanto, tentang risiko tidak terbayar dalam aktivitas perdagangan internasional didukung oleh pernyataan dari Andri, Staff Ekspor PT Eka Timur Raya. Berikut pernyataan Andri,

“Betul, untuk risiko tidak terbayar dimana-mana orang dagang khususnya menjual barang keluar negeri pasti terdapat risiko tidak terbayar. Risiko gagal bayar ini bisa terjadi karena perusahaan pembeli dalam keadaan bangkrut yang mengakibatkan *buyer* tidak dapat membayar barang yang diimpor maupun karena kurangnya informasi mengenai kredibilitas dari pembeli. Meskipun terdapat

peran broker disitu dimana kita anggap *broker* ini menjamin nama baiknya kepada kita selaku produsen baik secara langsung maupun tidak dia menjamin pembayaran dari importir namun tidak menjamin bahwa risiko tidak terbayar dapat dihilangkan. Gagal bayar juga dapat terjadi karena barang yang dikirim tidak sesuai dengan spesifikasi barang yang dipesan”

b. Risiko nilai tukar

Tugiyanto, *marketing management* PT Eka Timur Raya mengatakan bahwa dalam kegiatan ekspor pasti terdapat risiko nilai tukar risiko. berikut pernyataannya,

“Risiko nilai tukar itu sudah pasti ada, itu pastinya terdapat risiko nilai tukar, saat menerima pendapatan dengan mata uang asing misal 100USD tidak menutup kemungkinan untuk terjadi risiko nilai tukar itu sudah risiko perusahaan saat melakukan transaksi ekspor. Yang penting itu jumlah yang kita terima sudah sesuai dengan yang tercantum dalam *invoice*, kalo jumlah dalam *invoice* tersebut 100 USD yang kita terima juga harus 100 USD. Jumlah tersebut nanti tergantung keputusan perusahaan apakah langsung ditukar ke mata uang lokal atau kita simpan dulu dalam mata uang USD dan akan menukar pada saat kursnya bagus.”

Pernyataan Tugiyanto, mengenai risiko nilai tukar didukung oleh pernyataan dari Andri, Staf Ekspor PT Eka Timur Raya. Berikut pernyataannya,

“Ya risiko tersebut sudah pasti dapat terjadi namanya transaksi perdagangan ekspor pasti terdapat risiko nilai tukar yang memungkinkan jumlah pendapatan yang diterima akan berkurang karena perubahan nilai tukar. Biasanya pada saat menentukan biaya pokok mata uang yang kita gunakan sebagai penentuan harga biasanya menggunakan mata uang yang akan kita transaksikan misal kita akan menerima mata uang USD dari transaksi ekspor kita maka dalam menentukan biaya atau *budgetting* kita menggunakan mata uang tersebut agar risiko berkurangnya pendapatan yang akan kita terima dari risiko nilai tukar dapat diminimalisir, atau kita simpan terlebih dahulu mata uang asing yang kita terima dan menukarkan ke mata uang lokal pada saat kursnya bagus.”

c. Risiko penipuan (*fraud risk*)

Tugiyanto, *marketing management* PT Eka Timur Raya mengatakan bahwa dalam aktivitas perdagangan internasional khususnya ekspor kemungkinan terjadinya risiko penipuan sudah pasti ada. Berikut pernyataannya,

“Risiko penipuan tersebut bisa juga terjadi namun perusahaan harus memastikan jangan sampai terjadi risiko seperti itu. Sebisa mungkin terus menjalin komunikasi dengan bank perwakilan kita. Saat menerima *letter of credit* perusahaan memastikan dari bank mana *letter of credit* tersebut misal bank perwakilan eksportir adalah BCA kita menanyakan apakah bank yang menerbitkan *letter of credit* ini bagus, baik, atau bank abal-abal setelah menerima informasi dari bank bahwa semua sudah ok maka kita jalankan tapi kalo kata bank *letter of credit* tersebut dari bank abal-abal maka lebih baik jangan diteruskan. Jadi kita harus mengkonfirmasi dengan pihak bank dan sebisa mungkin bank yang menerbitkan *letter of credit* tersebut memiliki koresponden dengan bank perwakilan kita.”

Pernyataan Tugiyanto, mengenai risiko penipuan dalam perdagangan internasional didukung oleh pernyataan Andri, Staf Ekspor PT Eka Timur Raya. Berikut pernyataan Andri,

“Benar risiko tersebut bisa saja terjadi, oleh sebab itu sebelum memproses *letter of credit* yang kita terima kita harus memastikan terlebih dahulu bahwa *letter of credit* tersebut asli. Kita harus terus mengkomunikasikan terus dengan bank mengenai *letter of credit* tersebut setelah bank memastikan bahwa *letter of credit* tersebut asli barulah kita memproses *letter of credit* tersebut.”

d. Risiko ketidaksesuaian (*discrepancy risk*)

Tugiyanto, *marketing management* PT Eka Timur Raya mengatakan bahwa risiko ketidaksesuaian dapat terjadi pada penggunaan metode pembayaran *letter of credit*. Berikut pernyataannya,

”Ya risiko seperti itu bisa juga terjadi, oleh karena itu agar tidak terjadi ketidaksesuaian sebelum kita melakukan negosiasi dokumen semua dokumen yang diminta dalam *letter of credit* harus beres nanti kita harus mencocokkan terlebih dahulu apakah semua dokumen telah sesuai dengan ketentuan yang dimuat didalam *letter of credit*. Jika tidak demikian bila terdapat ketidaksesuaian kita harus melakukan amandemen terlebih dahulu dimana untuk melakukan amandemen tersebut memerlukan biaya tambahan. Jadi setelah kita menyerahkan dokumen kepada bank perwakilan kita nanti dalam dua atau tiga hari bank tersebut akan memeriksa apakah dokumen yang kita serahkan telah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang ada didalam *letter of credit* bila terdapat ketidaksesuaian kita harus membetulkan bila tidak dibetulkan nanti setelah bank perwakilan kita menyerahkan dokumen tersebut ke bank perwakilan importir (*issuing bank*) maka bank tersebut akan menolak pembayaran karena terdapat ketidaksesuaian.”

Pernyataan Tugiyanto, mengenai risiko ketidaksesuaian didukung oleh pernyataan Andri, staf Ekspor PT Eka Timur Raya. Berikut pernyataannya,

“Ya benar risiko tersebut dapat terjadi, oleh sebab itu kita harus terus berkomunikasi dengan bank perwakilan kita. Setelah kita menyerahkan dokumen ke bank, nanti dalam dua atau tiga hari bank akan memeriksa manakala terdapat perbedaan atau dokumen yang kita serahkan tidak sesuai dengan syarat yang ada didalam *letter of credit*, kita harus membetulkan. Makanya bila terdapat kesalahan jangan langsung di *floorkan* ke bank importir, kalo langsung *difloorkan* nanti ya akan timbul risiko ketidaksesuaian tersebut.

Tugiyanto, *marketing management* PT Eka Timur Raya menambahkan bahwa risiko ketidaksesuaian juga dapat terjadi karena eksportir tidak mampu melengkapi dokumen yang dipersyaratkan dalam *letter of credit*. Berikut pernyataannya

“Umumnya dokumen yang dipersyaratkan atau ditentukan dalam *letter of credit* ini terdiri *invoice*, *packing list*, *bill of lading* dan dokumen pelengkap lainnya seperti *certificate of origin* atau SKA, *inspection sertifikasi*. Perusahaan harus melengkapi semua dokumen yang ditentukan didalam *letter of credit* karena dokumen

yang tidak lengkap juga dapat menimbulkan *discrepancy* misal dalam *letter of credit* meminta dokumen *inspection certificate* namun perusahaan tidak menyerahkan dokumen tersebut akan menimbulkan *discrepancy*, atau contoh lain seperti *copy* dokumen asli dipersyaratkan dalam *letter of credit* namun kita tidak menyerahkan *copy* dokumen tersebut juga bisa menimbulkan *discrepancy*. Informasi yang dimuat dalam setiap dokumen tersebut juga harus sesuai dengan yang ada didalam *letter of credit* jangan dilebihi atau jangan dikurangi harus sesuai dengan apa yang dikatakan dalam *letter of credit* misal dalam *invoice* jumlah nominalnya melebihi dari yang tertulis dalam *letter of credit* juga bisa mengakibatkan *discrepancy*.”

Pernyataan Tugiyanto, mengenai dokumen yang dapat menimbulkan risiko ketidaksesuaian didukung oleh pernyataan Andri, Staf Ekspor PT Eka Timur Raya. Berikut pernyataannya,

“Agar tidak terjadi *discrepancy*, semua dokumen yang diminta dalam *letter of credit* harus kita lengkapi baik itu yang sifatnya *copy* dokumen maupun *original*. Informasi yang dimuat dalam setiap dokumen yang dipersyaratkan dalam *letter of credit* juga harus sesuai dengan apa yang ada di *letter of credit*. *Discrepancy* dapat terjadi karena terdapat kesalahan saat mencetak dokumen salah satu contoh dalam dokumen *invoice* ketika nominalnya lebih besar dibanding dengan yang ada didalam *letter of credit* atau dalam dokumen *invoice* informasi mengenai alamat dari pembeli salah juga bisa menimbulkan *discrepancy*. Absennya dokumen juga dapat menimbulkan risiko *discrepancy*.”

2. *Prepayment, Letter of Credit, dan Asuransi Kredit Ekspor Sebagai Upaya untuk Mencegah Risiko Tidak Terbayar*

a. Metode pembayaran dimuka (*prepayment*)

Tugiyanto, *marketing management* PT Eka Timur Raya menjelaskan bahwa metode pembayaran dimuka (*prepayment*) dapat digunakan sebagai upaya untuk mencegah terjadinya risiko tidak terbayar. Berikut pernyataannya

“Betul, semua eksportir tidak menginginkan produk yang diekspor tidak terbayar semua barang yang diekspor harus terbayar, untuk itu agar tidak terjadi risiko tidak terbayar lebih baik menggunakan metode pembayaran *prepayment* 100 persen atau minimal 50 persen *prepayment* yang 50 persen akan diterima setelah pengiriman barang telah dilakukan. Sistem pembayaran dalam metode *prepayment* dilakukan melalui TT (*Telegraph Transfer*) *at sight* dan ditransfer langsung ke rekening dari eksportirnya.”

Pernyataan Tugiyanto, mengenai metode pembayaran dimuka dapat digunakan sebagai upaya untuk mencegah atau menghindari risiko tidak terbayar didukung oleh pernyataan dari Andri, Staf Ekspor PT Eka Timur Raya. Berikut pernyataan Andri,

“Setiap perusahaan produsen khususnya yang melakukan perdagangan ekspor tentu menginginkan agar pembayaran atas barang dilakukan sebelum pengiriman barang. Pembayaran dimuka ini dimaksudkan untuk meminimalisir atau menghindari agar tidak terjadi risiko tidak terbayar. Metode pembayaran dimuka ini bisa dilakukan dengan sistem *down payment* atau pembayaran sebagian dulu umumnya 50 persen dari total tagihan sisanya dibayarkan setelah pengiriman barang dilakukan atau bisa juga 70 persen dibanding 30 persen tergantung kesepakatan kedua belah pihak. Ada juga yang memberikan pembayaran meskipun barang yang dipesan tersebut belum diproduksi

Tugiyanto, *marketing manajement* PT Eka Timur Raya menambahkan bahwa informasi mengenai nama dan nomor rekening perusahaan eksportir dimuat dalam *sales contract*. Berikut pernyataannya

“Iya betul, semua informasi tersebut sudah tercantum didalam *invoice* atau didalam kontrak jual beli (*sales contract*) dalam kontrak jual beli tersebut dicantumkan informasi seperti nama dan alamat lengkap eksportir, nama dan alamat bank dari pihak eksportir, dan nomor rekening perusahaan eksportir semua informasi dicantumkan secara lengkap.”

Pernyataan Tugiyanto, mengenai informasi tentang nama dan nomor rekening dari perusahaan eksportir didukung oleh pernyataan Andri Staf Ekspor PT Eka Timur Raya, berikut pernyataanya

“Iformasi tersebut sudah dimuat dalam *commercial invoice*, dalam *commercial invoice* terdapat informasi lengkap mengenai perusahaan eksportir seperti nama dan alamat lengkap dari eksportir dan importir, nama perusahaan pengangkut, nama dan alamat lengkap serta nomor rekening dari perusahaan eksportir. Semua disebutkan secara lengkap didokumen tersebut.”

b. *Letter of Credit*

Tugiyanto, *marketing management* PT Eka Timur Raya mengatakan bahwa metode pembayaran *letter of credit* dapat mencegah terjadinya risiko tidak terbayar karena terdapat bank penjamin. Berikut pernyataannya,

“Benar, jadi *letter of credit* yang dikeluarkan oleh bank penerbit itu dibuat berdasarkan kontrak penjualan (*sales contract*) yang telah disepakati kedua belah pihak. Kontrak penjualan tersebut berisi informasi seperti spesifikasi barang yang dipesan, kuantitas atau jumlahnya berapa, metode pembayaran apa yang akan dipakai, perusahaan pengangkutan apa yang digunakan, kapan pengiriman barang harus dilakukan, alamat lengkap dari eksportir dan importir, semua disebutkan secara lengkap. Nah, setelah kontrak jual beli tersebut telah disepakati kedua belah pihak importir akan meminta bank perwakilannya di negara importir (*issuing bank*) untuk menerbitkan *letter of credit* sesuai dengan *sales contract* yang telah disepakati. Bank penerbit akan menyampaikan pembukaan *letter of credit* kepada bank di negara eksportir yang memiliki korespondensi dengannya setelah itu bank koresponden meneruskan *letter of credit* kepada eksportir, setelah memproses barang dan mengirim barang sesuai dengan syarat yang ada di dalam *letter of credit* eksportir akan menyerahkan semua dokumen yang diminta dalam *letter of credit* kepada bank eksportir setelah semuanya telah sesuai bank eksportir akan memberikan semua dokumen kepada bank penerbit dan bank penerbit akan memberikan pembayaran asalkan semua syarat dan ketentuan telah sesuai dengan *letter of credit*. Perusahaan jarang menggunakan

metode pembayaran *letter of credit* sebagai alternatif manajemen risiko tidak terbayar”

Pernyataan Tugiyanto, mengenai jaminan bahwa bank penerbit akan melakukan pembayaran saat semua syarat yang ada didalam *letter of credit* telah terpenuhi didukung oleh pernyataan Andri Staf Ekspor PT Eka Timur Raya. Berikut pernyataannya,

“Betul, *letter of credit* ini dibuka oleh bank penerbit yang ada di negara importir dan dikirimkan ke bank di negara importir yang memiliki korespondensi dengan bank tersebut misalkan bank di negara importir bernama HSBC bank memiliki korespondensi dengan bank di negara eksportir misalkan bank BCA, nah bank BCA ini yang akan meneruskan kepada eksportir, meskipun tidak memiliki korespondensi dengan bank tersebut juga bisa namun proses pencairannya terkadang agak lama. Bank yang menerbitkan *letter of credit* ini akan melakukan pembayaran saat semua persyaratan yang dimuat dalam *letter of credit* telah terpenuhi.”

Tugiyanto, *marketing management* PT Eka Timur Raya mengatakan bahwa *letter of credit* bisa digunakan saat melakukan transaksi dengan pembeli baru. Berikut pernyataannya,

“Iya betul itu mas, saat melakukan transaksi dengan *buyer* baru dimana kita memiliki informasi yang minim mengenai kemampuan keuangan dari *buyer* tersebut disamping menggunakan metode pembayaran dimuka lebih bagus memang pake *letter of credit*. Jadi kita minta si *buyer* untuk membuka *letter of credit* untuk metode pembayaran yang digunakan untuk penyelesaian transaksinya. Ini ditujukan untuk meminimalisir agar tidak terjadi risiko tidak terbayar.

Pernyataan Tugiyanto, mengenai penggunaan metode pembayaran *letter of credit* saat bertransaksi dengan *buyer* baru didukung oleh pernyataan Andri Staf Ekspor PT Eka Timur Raya. Berikut pernyataannya,

“Iya harus itu, kalo melakukan transaksi dengan *buyer* baru yang tidak diketahui kemampuan keuangannya lebih baik memang pakai *letter of credit*, karena dalam metode pembayaran ini terdapat bank penerbit *letter of credit* (*issuing bank*) yang menjamin pembayaran barang yang dipesan oleh si *buyer*.”

c. Asuransi Kredit Ekspor

Tugiyanto, *marketing management* PT Eka Timur Raya mengatakan bahwa asuransi kredit ekspor biasanya menutup 70 sampai 75 persen dari total kerugian apabila terjadi gagal bayar. Berikut pernyataannya,

“Asuransi ekspor itu tergantung pada perusahaan apakah mau memakai asuransi kredit ekspor atau tidak karena penggunaan asuransi ini ada biayanya. Biasanya perusahaan pakai asuransi kredit ekspor ketika masih melakukan transaksi dengan *buyer* dimana kemampuan keuangannya masih diragukan. Saat melakukan transaksi dengan *buyer* tersebut eksportir akan bekerjasama dengan perusahaan asuransi yang ada di Indonesia dan terdapat biaya tambahan. Saat menggunakan asuransi ketika timbul kerugian karena risiko tidak terbayar perusahaan asuransi akan menutup kerugian tersebut dan biasanya besaran kerugian yang ditutup 70 sampai 75 persen dimana besaran tersebut sudah ditentukan diawal saat melakukan kontrak dengan perusahaan asuransi.”

Pernyataan Tugiyanto, mengenai asuransi kredit ekspor didukung oleh pernyataan Andri Staf Ekspor PT Eka Timur Raya. Berikut pernyataannya,

“Untuk asuransi kredit ekspor kita biasanya juga pakai namun hanya untuk *buyer-buyer* baru yang masih kita ragukan kemampuan bayarnya. Untuk asuransi kredit ekspor ini biasanya digunakan ketika menggunakan metode pembayaran selain *letter of credit* dan *prepayment* karena tidak terdapat jaminan bahwa barang yang kita kirim akan terbayar maka kita pakai asuransi. Penggunaan asuransi ini juga tergantung pada keputusan perusahaan karena pertimbangan biaya. Biasanya jumlah yang ditutup hingga 75 persen namun ada juga perusahaan asuransi yang menutup hingga

95 persen tergantung kesepakatan pada saat melakukan kontrak dengan perusahaan asuransi.

C. Analisis Data dan Interpretasi Data

Berdasarkan penyajian data hasil penelitian mengenai penerapan manajemen risiko pada perusahaan ekspor di PT Eka Timur Raya Pasuruan, peneliti akan menganalisis dan menginterpretasikan data:

1. Ragam Risiko yang Dihadapi Perusahaan dalam Menjalankan Aktivitas Ekspor

a. Risiko tidak terbayar

Data hasil wawancara menyebutkan bahwa terdapat risiko tidak terbayar dalam aktivitas perdagangan internasional khususnya dalam kegiatan ekspor. Risiko tidak terbayar tersebut disebabkan karena beberapa hal diantaranya risiko politik seperti perang di negara tujuan ekspor, risiko keuangan yang dialami importir yang mengakibatkan tidak mampu membayar barang yang dipesan, serta karena eksportir tidak mampu memenuhi spesifikasi barang sesuai dengan yang permintaan dari importir. Berdasarkan data hasil wawancara dengan karyawan di PT Eka Timur Raya perusahaan belum pernah mengalami risiko tidak terbayar.

Risiko tidak terbayar adalah suatu keadaan dimana importir tidak bisa membayar jumlah tagihan yang telah disepakati atau eksportir tidak menerima pembayaran atas barang yang telah diekspor. Terdapat beberapa hal yang menyebabkan terjadinya risiko tidak terbayar

diantaranya risiko komersial, risiko kredit, risiko politik, dan risiko transfer (*Export Bulletin*, 2004 : 10).

Risiko komersial terjadi ketika keuangan perusahaan *buyer* memburuk atau mengalami kebangkrutan yang mengakibatkan importir tidak mampu membayar barang yang diimpor. Risiko kredit terjadi ketika *buyer* atau importir tidak layak kredit atau tidak mau atau tidak mampu membayar barang yang diimpor yang mengakibatkan risiko tidak terbayar. Risiko tidak terbayar juga bisa disebabkan karena risiko politik dimana terjadi perang di negara importir. Risiko tidak terbayar juga dapat disebabkan karena terdapat perubahan regulasi di negara importir yang mencegah atau membatasi transfer dana keluar negeri (*Export Bulletin*, 2004 : 10)

Risiko tidak terbayar juga bisa timbul karena terdapat perbedaan spesifikasi barang yang diekspor.

Risiko tidak terbayar merupakan jenis risiko murni dimana hanya memiliki satu kemungkinan yaitu kemungkinan kerugian saja. Setiap kegiatan perdagangan baik yang bersifat lokal maupun ekspor pasti terdapat risiko tidak terbayar. Data hasil wawancara tersebut sesuai dengan teori dimana risiko tidak terbayar dapat disebabkan karena risiko politik, risiko komersial, serta kegagalan dalam memenuhi spesifikasi produk yang diminta pembeli. Berdasarkan data hasil wawancara dengan karyawan di PT Eka Timur Raya perusahaan belum pernah mengalami risiko tidak terbayar karena saat melakukan transaksi ekspor PT Eka Timur Raya menggunakan metode pembayaran T/T (*telegraph transfer*) langsung ke rekening perusahaan dimana pembayaran atas barang yang diekspor dilakukan sebelum pengiriman barang. PT Eka

Timur Raya juga menggunakan metode pembayaran letter of credit saat melakukan transaksi ekspor, sehingga risiko tidak terbayar tidak terjadi.

b. Risiko nilai tukar

Data hasil wawancara menyebutkan bahwa terdapat risiko nilai tukar dalam aktivitas perdagangan internasional khususnya dalam kegiatan ekspor. Risiko nilai tukar terjadi ketika melakukan transaksi ekspor dimana transaksi tersebut menggunakan mata uang asing. Perusahaan menghadapi risiko nilai tukar pada saat bertransaksi dengan pembeli di luar negeri dimana transaksi tersebut menggunakan mata uang asing. Risiko nilai tukar sudah menjadi risiko yang harus diterima saat melakukan ekspor, yang terpenting jumlah mata uang asing yang diterima telah sesuai dengan yang terdapat pada invoice. Berdasarkan data hasil wawancara dengan karyawan di PT Eka Timur Raya perusahaan tidak mengalami risiko nilai tukar.

Kurs adalah nilai suatu mata uang relatif terhadap mata uang lainnya (Hanafi, 2016 : 226). Kurs (*exchange rate*) adalah harga satu mata uang (yang diekspresikan terhadap mata uang lainnya) (Faisal, 2001 : 20). Risiko nilai tukar merupakan risiko yang disebabkan karena perubahan nilai tukar. Risiko nilai tukar (*exchange rate risk*) adalah perubahan-perubahan nilai tukar atau kurs yang tidak pasti pada nilai perusahaan (Faisal, 2001 : 5). Risiko nilai tukar terjadi ketika perusahaan terlibat dalam transaksi perdagangan internasional dimana dalam penyelesaian transaksinya menggunakan mata uang asing.

Risiko nilai tukar tergolong kedalam risiko spekulatif dimana terdapat dua kemungkinan yaitu kemungkinan yang menguntungkan dan kemungkinan yang merugikan. Data hasil wawancara tersebut sesuai dengan teori dimana terdapat risiko nilai tukar dalam aktivitas perdagangan internasional khususnya dalam hal ekspor. Risiko nilai tukar tersebut disebabkan karena perubahan nilai tukar. Berdasarkan data hasil wawancara dengan karyawan di PT Eka Timur Raya perusahaan tidak mengalami risiko nilai tukar.

Perusahaan tidak mengalami risiko nilai tukar karena pada saat menerima mata uang asing dari penjualan ekspor, perusahaan tidak langsung mengkonversikan kedalam mata uang lokal. Untuk mengkonversikan mata uang asing yang diperoleh dari kegiatan ekspor tergantung pada keputusan pimpinan perusahaan dan umumnya dilakukan pada saat kurs mata uang lokal mengalami depresiasi terhadap mata uang asing agar memperoleh jumlah yang lebih bagus. Perusahaan juga melakukan budgeting atau penentuan harga dengan mata uang yang akan ditransaksikan, sehingga risiko nilai tukar dapat diminimalisir.

c. Risiko penipuan (*fraud risk*)

Data hasil wawancara menyebutkan bahwa ada kemungkinan terjadinya penipuan dalam aktivitas perdagangan ekspor khususnya pada saat melakukan transaksi dimana transaksi tersebut menggunakan metode pembayaran *letter of credit*. Penipuan bisa terjadi dengan dokumen *letter of credit* palsu. Dokumen tersebut biasanya dikirimkan

ke eksportir yang sebenarnya dokumen tersebut tidak pernah ada. Berdasarkan data hasil wawancara dengan karyawan PT Eka Timur Raya perusahaan tidak pernah mengalami risiko penipuan.

Penipuan (*fraud*) bukanlah hal yang baru dalam dunia bisnis. Metode pembayaran *letter of credit* selain dapat menghindari risiko pembayaran karena terdapat jaminan dari bank penerbit juga berpotensi untuk digunakan sebagai alat bagi penipu (*fraudster*) untuk menipu pihak eksportir. Eksportir dari negara berkembang yang kurang berpengalaman dan pengetahuan mengenai *letter of credit* sering menjadi target penipuan. Penipuan dengan menggunakan *letter of credit* dalam transaksi perdagangan internasional telah meningkat dan banyak cara baru yang dikembangkan (Pottengal dalam Zhang, 2012 : 344). Penipuan dengan dokumen *letter of credit* salah satunya yaitu dokumen *letter of credit* palsu yang dipersiapkan pihak importir (*fraudster*) yang sebenarnya *letter of credit* tersebut tidak pernah ada.

Risiko nilai tukar tergolong kedalam risiko murni dimana terdapat satu kemungkinan yaitu kemungkinan rugi saja. Data hasil wawancara tersebut sesuai dengan teori dimana terdapat risiko penipuan dalam aktivitas perdagangan internasional khususnya dalam kegiatan ekspor. Risiko penipuan dalam aktivitas perdagangan ekspor bisa dilakukan dengan menggunakan dokumen *letter of credit* palsu yang sebenarnya tidak pernah ada. Dokumen tersebut dikirim penipu ke perusahaan eksportir untuk memperoleh barang secara ilegal. Berdasarkan data

hasil wawancara dengan karyawan di PT Eka Timur Raya perusahaan belum pernah mengalami risiko penipuan. Hal tersebut dikarenakan perusahaan selalu memeriksa validitas dari *letter of credit* yang diterima sebelum memproses *letter of credit* tersebut. Perusahaan terus melakukan komunikasi dengan pihak bank ketika menerima *letter of credit* dari importir. Perusahaan melakukan komunikasi dengan pihak bank mengenai apakah *letter of credit* tersebut berasal dari bank yang dapat dipercaya menanyakan keaslian *letter of credit* tersebut.

d. Risiko ketidaksesuaian

Data hasil penelitian menyebutkan bahwa terdapat risiko ketidaksesuaian dalam aktivitas perdagangan ekspor khususnya pada saat menggunakan metode pembayaran *letter of credit*. Risiko ketidaksesuaian merupakan risiko dimana bank penerbit *letter of credit* menolak untuk melakukan pembayaran atas barang yang diekspor karena perusahaan tidak mampu memenuhi syarat dan ketentuan yang terdapat pada dokumen *letter of credit*. Data hasil penelitian menyebutkan bahwa risiko ketidaksesuaian disebabkan karena dokumen yang tidak lengkap. Kesalahan dalam penulisan dokumen yang diminta untuk diserahkan juga dapat menimbulkan risiko ketidaksesuaian.

Risiko ketidaksesuaian juga dapat disebabkan karena perusahaan terlambat melakukan negosiasi dokumen. Keterlambatan pengiriman barang yang akan diekspor melebihi jadwal yang telah ditentukan

didalam dokumen letter of credit juga dapat menimbulkan risiko ketidaksesuaian. Berdasarkan data hasil wawancara dengan karyawan di PT Eka Timur Raya perusahaan tidak pernah mengalami risiko ketidaksesuaian.

Didalam metode pembayaran *letter of credit* terdapat prinsip kepatuhan yang ketat yang disebutkan dalam UCP 500 art 4 (Hao dan Xiao, 2013 : 199). Prinsip tersebut selain mengamankan pembayaran bagi pihak eksportir juga menjadi sumber risiko ketidaksesuaian (*discrepancy*). Ketidaksesuaian merupakan risiko yang disebabkan karena terdapat perbedaan antara dokumen yang dinegosiasikan dengan dokumen yang ditentukan didalam *letter of credit*.

UCP (*Uniform Custom and Practice*) 500 art 4 mengatur peraturan untuk pemeriksaan dokumen dimana dokumen yang dinegosiasikan harus sesuai dengan syarat dan ketentuan yang ada didalam *letter of credit* (Hao dan Xiao, 2013 : 202).

Berdasarkan kontrak antara bank penerbit (*issuing bank*) dengan importir, bank memiliki kewajiban untuk mengamati dokumen dengan memperhatikan prinsip kataatan yang ketat. Bank penerbit tetap akan menolak untuk melakukan pembayaran kepada eksportir apabila terdapat dokumen yang tidak sesuai dengan *letter of credit* (Hao dan Xiao, 2013 : 202).

Discrepancy bisa terjadi disemua bagian *letter of credit*, namun secara garis besar *discrepancy* terjadi karena perbedaan dalam dokumen dan *discrepancy* yang disebabkan karena batas waktu (*latest shipment, letter of credit expiry, dan late presentation*) (Maryam, 2013 : 182).

Risiko ketidaksesuaian merupakan jenis risiko murni yakni risiko yang hanya mengandung satu kemungkinan kerugian saja. Data hasil

wawancara tersebut sesuai dengan teori dimana terdapat risiko ketidaksesuaian dalam aktivitas perdagangan ekspor khususnya pada saat menggunakan metode pembayaran *letter of credit*. Risiko ketidaksesuaian dapat disebabkan karena dokumen yang dinegosiasikan tidak sesuai dengan syarat dan ketentuan yang ada didalam *letter of credit*. Risiko ketidaksesuaian juga dapat disebabkan karena keterlambatan pengiriman barang melebihi batas waktu yang ditentukan didalam *letter of credit* maupun karena perusahaan terlambat untuk melakukan negosiasi dokumen.

Berdasarkan data hasil wawancara perusahaan tidak pernah mengalami risiko ketidaksesuaian. Perusahaan tidak pernah mengalami risiko ketidaksesuaian karena sebelum melakukan negosiasi dengan bank perusahaan selalu memeriksa semua dokumen agar tidak terjadi risiko ketidaksesuaian. Perusahaan juga terus melakukan komunikasi dengan *negotiating* bank mengenai dokumen yang diserahkan. Manakala terdapat ketidaksesuaian bank akan memberikan informasi mengenai kesalahan tersebut untuk dibetulkan, sehingga tidak terjadi risiko ketidaksesuaian.

2. *Prepayment, Letter of Credit, dan Asuransi Kredit Ekspor Sebagai Upaya untuk Mencegah Risiko Tidak Terbayar*

a. *Prepayment*

Data hasil penelitian menyebutkan bahwa metode pembayaran *prepayment* dapat digunakan sebagai upaya untuk mencegah terjadinya

risiko tidak terbayar. Pada metode pembayaran ini pembayaran atas barang dilakukan sebelum pengiriman barang yang akan diekspor. Metode pembayaran *prepayment* dapat dilakukan secara penuh 100% senilai jumlah yang ada didalam invoice maupun 50% terlebih dahulu dimana sisanya akan diterima setelah pengiriman barang. Metode pembayaran ini dilakukan melalui T/T (*telegraph transfer*) langsung ke rekening eksportir. Pada saat melakukan transaksi ekspor dengan menggunakan metode pembayaran *prepayment* perusahaan umumnya menerima pembayaran atas barang yang diterima meskipun belum memproduksi barang yang dipesan.

Eksportir dapat mencegah terjadinya risiko tidak terbayar dengan menggunakan metode pembayaran *prepayment* karena pembayaran atas barang diterima terlebih dahulu kepada pengirim barang (*trade finance guide*, 2008 : 5). Eksportir dapat mencegah terjadinya risiko tidak terbayar karena pembayaran dilakukan sebelum pengiriman barang (*trade finance guide*, 2008 : 4). Metode pembayaran ini umumnya dilakukan melalui transfer kawat dan kartu kredit (*trade finance guide*, 2008 : 4). Pada metode pembayaran *prepayment* pembayaran atas barang biasanya dibayar secara penuh seharga barang yang dikirim, maupun sebagian terlebih dahulu.

Metode pembayaran *prepayment* merupakan metode pembayaran yang paling dalam transaksi perdagangan internasional khususnya dalam hal ekspor. Data hasil wawancara tersebut sesuai dengan teori

diatas dimana metode pembayaran *prepayment* dapat digunakan sebagai upaya untuk mencegah terjadinya risiko tidak terbayar. Metode pembayaran dapat mencegah terjadinya risiko tidak terbayar karena dalam metode pembayaran ini pembayaran atas barang yang diekspor diterima terlebih dahulu sebelum pengiriman barang. Berdasarkan data hasil wawancara dengan karyawan di PT Eka Timur Raya perusahaan menggunakan metode pembayaran ini sebagai upaya untuk mencegah risiko tidak terbayar. Perusahaan menggunakan metode pembayaran *prepayment* dengan sistem 100 persen *full payment* maupun 50 persen terlebih dahulu tergantung pada kesepakatan kedua belah pihak.

b. *Letter of credit*

Data hasil penelitian menyebutkan bahwa *letter of credit* dapat digunakan sebagai upaya untuk mencegah risiko tidak terbayar. *Letter of credit* dibuat berdasarkan kontrak jual beli yang telah disepakati antara eksportir dengan importir. Kontrak penjualan tersebut berisi informasi seperti spesifikasi barang yang dipesan, kuantitas atau jumlahnya berapa, metode pembayaran yang dipakai, perusahaan pengangkutan apa yang digunakan, kapan pengiriman barang harus dilakukan, alamat lengkap dari eksportir dan importir, semua disebutkan secara lengkap dalam kontrak tersebut. setelah kontrak tersebut disepakati importir akan meminta *issuing bank* untuk menerbitkan *letter of credit* sesuai dengan kontrak yang telah disepakati. Bank penerbit *letter of credit* akan mengirim dokumen *letter of credit* kepada eksportir.

Perusahaan akan mengirim barang sesuai dengan syarat dan ketentuan yang dimuat didalam *letter of credit*. Setelah mengirim barang perusahaan akan menegosiasi dokumen dengan pihak bank. Metode pembayaran *letter of credit* dapat mencegah risiko tidak terbayar karena terdapat bank penerbit *letter of credit* yang akan menjamin pembayaran saat negosiasi dokumen telah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang ada didalam *letter of credit*. Perusahaan tidak menggunakan metode pembayaran *letter of credit* sebagai upaya untuk mencegah terjadinya risiko tidak terbayar.

Letter of credit dapat didefinisikan sebagai pengambil alihan oleh bank penerbit (*issuing bank*) pada eksportir (*beneficiary*) untuk melakukan pembayaran pada waktu tertentu asalkan dokumen yang diminta telah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang ada didalam *letter of credit*.

Letter of credit adalah suatu jaminan yang diterbitkan oleh satu pihak, untuk melakukan pembayaran kepada *beneficiary* atas nilai wesel dan/ atau dokumen yang diserahkan, asalkan syarat-syarat dan kondisi-kondisi yang ditetapkan dalam *letter of credit* telah sesuai (Tandjung, 2011 : 37).

Letter of credit adalah janji dari bank penerbit untuk melakukan pembayaran atau memberi kuasa kepada bank lain untuk melakukan pembayaran kepada penerima atas dasar penyerahan dokumen-dokumen yang sesuai dengan persyaratan *letter of credit* (Ginting, 2002 : 15).

Eksportir dapat menggunakan metode pembayaran *letter of credit* untuk menghindari risiko tidak terbayar dari importir (*buyer*) di luar negeri. Dengan menggunakan metode pembayaran *letter of credit* eksportir

tidak perlu memikirkan risiko tidak terbayar karena pembayaran telah dijamin oleh pihak bank penerbit.

Metode pembayaran *letter of credit* merupakan metode pembayaran yang paling aman selain metode pembayaran *prepayment*. Data hasil wawancara tersebut sesuai dengan teori dimana metode pembayaran *letter of credit* dapat digunakan sebagai upaya untuk mencegah terjadinya risiko tidak terbayar. Metode pembayaran *letter of credit* dapat mencegah terjadinya risiko tidak terbayar karena terdapat bank penerbit *letter of credit* yang menjamin pembayaran atas barang yang dikirim. Berdasarkan data hasil wawancara dengan karyawan PT Eka Timur Raya perusahaan jarang menggunakan metode pembayaran *letter of credit* sebagai alternative utama manajemen risiko tidak terbayar.

Perusahaan tidak menggunakan metode pembayaran *letter of credit* sebagai alternative manajemen risiko karena penggunaan metode pembayaran *letter or credit* dikenakan biaya yang relative mahal. Penggunaan metode pembayaran *letter of credit* hanya dilakukan pada saat melakukan transaksi dengan importir dimana kredibilitas dari importir tersebut masih diragukan.

c. Asuransi kredit ekspor

Data hasil penelitian menyebutkan bahwa asuransi kredit ekspor dapat digunakan sebagai upaya untuk menutup kerugian yang disebabkan karena risiko tidak terbayar. Keputusan untuk menggunakan jasa asuransi tergantung keputusan dari perusahaan. Perusahaan hanya

menggunakan jasa asuransi kredit ekspor pada saat melakukan transaksi dengan *buyer* baru serta dengan pembeli dimana negara tujuan ekspor tersebut memiliki risiko politik yang tinggi.

Asuransi kredit ekspor juga digunakan pada saat melakukan transaksi perdagangan ekspor dengan metode pembayaran selain *prepayment* dan *letter of credit* yang mana memungkinkan terjadinya risiko tidak terbayar. Besarnya kerugian yang ditutup perusahaan asuransi biasanya antara 70 hingga 75 persen dari total kerugian dan jumlah tersebut biasanya sudah ditentukan saat melakukan kontrak dengan perusahaan asuransi.

Asuransi kredit ekspor merupakan produk asuransi yang menawarkan eksportir penutupan kerugian yang mungkin timbul ketika importir gagal membayar (Ariyawardana, 2007 : 336). Asuransi kredit ekspor memiliki peran penting dalam menyediakan garansi pada perusahaan kecil dan menengah (SME's) dengan garansi pengembalian faktur yang tidak terbayar (Riestra dalam Anderson dan Bogdanova, 2014 : 323). Asuransi kredit ekspor bertujuan untuk menutup keadaan dimana importir tidak mampu membayar jumlah tagihan yang telah disetujui. Jumlah total kerugian yang di tutup perusahaan asuransi umumnya berkisar antara 75 hingga 90.

Asuransi kredit ekspor merupakan polis asuransi yang ditawarkan perusahaan untuk menghindari kerugian yang disebabkan karena risiko tidak terbayar. Data hasil wawancara tersebut sesuai dengan teori

dimana asuransi kredit ekspor dapat digunakan sebagai alternatif untuk menutup kerugian yang disebabkan karena risiko tidak terbayar. Perusahaan hanya menggunakan jasa asuransi kredit ekspor dengan importir tertentu yang memiliki kemungkinan untuk terjadi kerugian dari risiko tidak terbayar tinggi. Jumlah total kerugian yang ditutup perusahaan asuransi biasanya tergantung kesepakatan saat melakukan kontrak.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan data hasil penelitian, analisa data, dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat beragam risiko dalam perdagangan internasional khususnya dalam kegiatan ekspor diantaranya yaitu risiko tidak terbayar, risiko nilai tukar, risiko ketidaksesuaian, dan risiko penipuan. Risiko tidak terbayar merupakan risiko dimana perusahaan yang melakukan kegiatan ekspor tidak memperoleh pembayaran atas barang yang diekspor. Setiap kegiatan perdagangan baik yang sifatnya lokal maupun ekspor pasti terdapat risiko tidak terbayar. Risiko terjadi karena beberapa hal diantaranya importir mengalami krisis keuangan atau dalam kondisi bangkrut, yang kedua terdapat risiko politik yang membuat barang yang diekspor tidak terbayar, yang ketiga karena terdapat ketidakcocokan spesifikasi barang yang diekspor dengan yang dipesan.

Risiko nilai tukar (*exchange rate risk*) merupakan risiko yang disebabkan karena perubahan pada nilai tukar yang dapat mempengaruhi tingkat pendapatan yang diterima perusahaan. Setiap transaksi perdagangan ekspor pasti terdapat risiko nilai tukar. Risiko ini terjadi saat pembayaran atas barang yang diekspor menggunakan mata

uang asing. Perubahan pada nilai tukar yang tidak pasti dapat memengaruhi tingkat pendapatan yang diterima perusahaan dalam kegiatan perdagangan ekspor.

Risiko ketidaksesuaian (*discrepancy*) merupakan risiko dimana bank menolak melakukan pembayaran karena eksportir gagal memenuhi syarat dan ketentuan sesuai dengan yang ada dalam *letter of credit*.

Risiko *discrepancy* dapat disebabkan karena terdapat perbedaan informasi maupun karena dokumen tidak lengkap. Risiko *discrepancy* juga bisa timbul karena keterlambatan pengiriman. Risiko penipuan (*fraud risk*) merupakan risiko yang disebabkan karena *letter of credit* palsu. Setelah menerima *letter of credit* eksportir harus terus berkomunikasi dengan bank perwakilannya mengenai orisinilitas dari *letter of credit* yang diterima. Setelah mendapat kepastian bahwa *letter of credit* tersebut asli baru memproses *letter of credit* tersebut.

2. Metode pembayaran dimuka (*prepayment*) dapat digunakan sebagai upaya untuk mencegah terjadinya risiko tidak terbayar. Pembayaran dilakukan melalui *telegraph transfer at sight* langsung ke rekening dari perusahaan eksportir. Mekanismenya bisa 70 persen dibanding 30 persen maupun 50 persen 50 persen tergantung pada kesepakatan antara kedua belah pihak. Informasi mengenai nomor rekening dari perusahaan eksportir sudah tercantum dalam *commercial invoice* maupun kontrak PO. Metode pembayaran *letter of credit* dapat digunakan sebagai upaya untuk mencegah terjadinya risiko tidak terbayar.

Metode pembayaran ini melalui perwakilan bank dari kedua belah pihak. Bank penerbit *letter of credit* akan menjamin pembayaran atas barang yang dikirim asalkan negosiasi dokumen telah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang dimuat didalam *letter of credit*. Asuransi kredit ekspor bisa digunakan sebagai upaya untuk menghindari kerugian yang ditimbulkan karena risiko kredit ekspor. Jumlah total kerugian yang akan di tutup perusahaan asuransi berkisar antara 70 hingga 75 persen. Eksportir menggunakan asuransi kredit ekspor saat masih ragu mengenai kemampuan bayar dari importir.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, dapat diambil saran-saran untuk digunakan perusahaan, khususnya PT Eka Timur Raya

1. Agar tidak terjadi risiko tidak terbayar perusahaan dapat memilih metode pembayaran yang sesuai atau yang memiliki jaminan pembayaran atas barang yang diekspor seperti *prepayment* maupun *letter of credit*.
2. Melakukan kontrak dengan perusahaan asuransi yang akan menutup kerugian saat terjadi risiko tidak terbayar.
3. Untuk menghindari risiko nilai tukar perusahaan bisa melakukan kontrak *hedging* baik itu *forward hedging*, *future hedge*, maupun *option hedge*. *Hedging* tersebut bisa digunakan untuk melindungi nilai penerimaan dari penjualan ekspor agar saat terjadi fluktuasi nilai tukar tidak berdampak pada penerimaan yang akan diterima perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Feriyanto, A. 2015. *Perdagangan internasional Kupas tuntas prosedur ekspor Impor*. Kebumen : Mediatera.
- Faisal, M. 2001. *Manajemen keuangan internasional*. Jakarta : Salemba Empat.
- Gunawan, I. 2014. *Metode penelitian kualitatif Teori dan praktik*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Ginting, R. 2002. *Letter of credit Tinjauan aspek hukum dan bisnis*. Jakarta : Salemba empat
- Hamdani. 2014. *Ekspor-impor tingkat dasar*. Jakarta : Bushindo.
- Hanafi, M.M. 2016. *Manajemen risiko*. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.
- Hill, C.W. 2014. *Bisnis internasional Perspektif asia*. Diterjemahkan oleh Sugiarto, C dan Saraswati, R. Jakarta Selatan : Salemba Empat.
- Kasidi. 2010. *Manajemen risiko*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Madura, J. 2008. *International financial management*. South-Western : International thomson Publishing.
- Moleong, L. J. 2014. *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung : Rosda.
- Mustafa, Z. 2013. *Mengurai variabel hingga instrumentasi*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Nazir, M. 2014. *Metode penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Purhantara, W. 2010. *Metode penelitian kualitatif untuk bisnis*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Sugiyono. 2008. *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Tandjung, M. 2011. *Aspek dan prosedur ekspor-impor*. Jakarta : Salemba Empat
- Wahyuni, S. 2015. *Qualitative research method Theory and practice*. Jakarta : Salemba Empat.

Jurnal

- Ariawardana, A and Fonseka, M.M. 2007. Financial factor influencing the purchase of export credit insurance (ECI) in srilanka. *Tropical agricultural research*. Vol 19 335-345

- Sukma, R.P. 2010. Analisis discrepancy L/C dan cara penanganannya untuk meningkatkan pemakaian LC pada perdagangan internasional. *Jurnal ilmiah panorama Nusantara*. ed9
- Hao, Y and Xiao, L. 2013. Risk analysis of letter of credit Based on principle of Independence and strict compliance. *International journal of business and social science*. 04 (9).
- Zhang, Y. 2012. Documentary letter of credit fraud risk management. *Journal of Financial Crime*. 19 (4)
- Mbabazize, P.M. 2014. The role of foreign exchange risk management on performance management of exporting firm in developing countries: a case study of uganda's exporting firm. *Research journal of economics*, 2 (3)
- Anderson, E and Bogdanova, O. 2014. Export credit guarantees in developing business environment of the european economic area. *Procedia – social and behavioral sciences*. 322-328
- Kusumaningsih, A. 2015. Analisis kebijakan hedging (lindung nilai) sebagai strategi manajemen risiko hutang luar negeri pemerintah.
- Maryam, 2013. Mekanisme pembayaran letter of credit (L/C) dalam transaksi perdagangan internasional pada PT Semen Bosowa Maros. Vol 8 No 2

LAMPIRAN

LAMPIRAN I

Daftar Pertanyaan

A. Pertanyaan bagi marketing management dan staf ekspor

1. Risiko tidak terbayang dalam aktivitas ekspor
 - a. Apakah dalam menjalankan aktivitas perdagangan internasional terdapat risiko tidak terbayar atau *non payment risk*?
 - b. Secara umum dalam perdagangan internasional ini kan terdapat empat metode pembayaran *prepayment* atau *cash in advance*, *letter of credit*, *open account*, dan *documentary collection*. Apakah metode pembayaran dimuka dapat digunakan sebagai upaya untuk mencegah atau menghindari terjadinya risiko tidak terbayar pak?
 - c. Mekanisme pembayaran ini (*prepayment*) bagaimana sih pak? Apakah langsung dikirim ke akun bank dari perusahaan yang mengekspor?
 - d. Berarti dalam metode pembayaran di muka ini perusahaan yang mengekspor harus memberikan informasi mengenai nama dan nomor rekening bank dari perusahaan dengan jelas ya pak?
 - e. Apakah metode pembayaran *prepayment* dapat diterapkan saat bertransaksi dengan *buyer* baru?
2. Metode pembayaran *letter of credit* dalam aktivitas ekspor
 - a. Apakah metode pembayaran *letter of credit* juga dapat digunakan sebagai upaya untuk mencegah atau menghindari terjadinya risiko tidak terbayar?

- b. Dalam metode pembayaran ini apakah pembayaran atas barang yang diekspor akan diterima setelah negosiasi dokumen telah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang ada di dalam *letter of credit*?
- c. Apakah dalam metode pembayaran *letter of credit* ini bank penerbit atau *issuing bank* akan menjamin pembayaran atas barang yang diekspor saat syarat dan ketentuan yang dimuat didalamnya telah terpenuhi?
- d. Biasanya *letter of credit* yang dibuka itu dalam bentuk apa si pak *revocable letter of credit* atau harus *irrevocable letter of credit* atau harus dalam bentuk *irrevocable letter of credit*?
- e. Dalam metode pembayaran ini (*letter of credit*) kan bank akan melakukan pembayaran saat negosiasi dokumen telah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang dimuat dalam *letter of credit* misalkan ni pak terdapat ketidaksesuaian atau perbedaan apakah akan menimbulkan risiko *discrepancy*? Yaitu risiko dimana bank menolak untuk melakukan pembayaran atas barang yang di ekspor karena eksportir gagal memenuhi syarat dan ketentuan yang dimuat didalam *letter of credit*.
- f. Dalam metode pembayaran *letter of credit* ini kan terdapat beberapa dokumen yang diminta untuk diserahkan seperti *commercial invoice*, *packing list*, *certificate of origin*, *inspection certificate*, *bill of lading*, dan *insurance certificate*. Misalkan terdapat perbedaan informasi antara satu dokumen dengan dokumen yang lainnya apakah juga dapat menimbulkan risiko *discrepancy*? Misalkan dalam dokumen *invoice* dengan dokumen *packing list* dalam dokumen *invoice* jumlah barangnya lima namun dalam *packing list* jumlah barangnya tuju 7
- g. Apakah terdapat dokumen yang tidak lengkap juga dapat menimbulkan risiko ketidaksesuaian?
- h. Selanjutnya mengenai dokumen *commercial invoice*, dalam dokumen *commercial invoice* kan terdapat informasi seperti nomor *invoice*, daftar nama barang, jumlah barang, tanggal pengiriman barang, alamat eksportir dan importir, syarat pembayaran dan mata uang yang digunakan. Apakah risiko *discrepancy* dapat terjadi karena didalam

commercial invoice tidak terdapat informasi mengenai syarat pembayaran dan mata uang yang digunakan?

- i. Misalkan *invoice* ini salah cetak, atau nominal yang ada di dalam *invoice* lebih besar dibanding yang ada didalam *letter of credit*, apakah juga dapat menimbulkan risiko *discrepancy*?
 - j. Dokumen *bill of lading* ini kan dokumen yang dikeluarkan oleh perusahaan pengangkutan yang berfungsi sebagai bukti atas kepemilikan barang yang diekspor dan bukti bahwa barang telah dimuat diatas kapal, apakah risiko *discrepancy* dapat terjadi karena didalam dokumen bill of lading tidak menunjukkan nama perusahaan pengangkut dengan jelas atau tidak adanya informasi mengenai nama pengirim dan penerima?
 - k. Apakah *discrepancy* juga dapat terjadi karena pengiriman barang terlambat, atau karena misalnya presentasi dokumen terlambat?
 - l. Apakah perusahaan juga menggunakan asuransi kredit ekspor sebagai upaya untuk menghindari kerugian yang disebabkan karena risiko tidak terbayar?
3. Risiko nilai tukar
- a. Berkaitan dengan nilai tukar atau kurs, dalam aktivitas perdagangan ekspor ini kan menggunakan mata uang asing untuk pembayaran barang yang di ekspor, apakah terdapat risiko nilai tukar atau *exchange rate risk* dalam menjalankan aktivitas ekspor?
 - b. Bagaimana upaya perusahaan untuk meminimalisir terjadinya risiko nilai tukar?
 - c. Apakah perusahaan melakukan lindung nilai (*hedging*) sebagai upaya untuk mencegah terjadinya risiko nilai tukar?
4. Risiko penipuan dalam aktivitas ekspor?
- a. Apakah dalam kegiatan perdagangan ekspor terdapat risiko penipuan?
 - b. Apakah perusahaan memeriksa otentifikasi dari *letter of credit* sebelum memproses *letter of credit* yang diterima?

- c. Bagaimana upaya yang dilakukan oleh perusahaan untuk mencegah terjadinya risiko penipuan dengan menggunakan *letter of credit* palsu?



LAMPIRAN II

CURICULLUM VITAE

Data Pribadi

Nama : Aden Budi Wahyu Imami
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
TTL : Sidoarjo, 13 Juni 1995
Alamat Asal : RT 002 RW 015 Dusun Legupit Desa Karangrejo Kecamatan
Gempol Kabupaten Pasuruan
Telepon / HP : 081 330 013 786
Email : adenbudi45@gmail.com

Pendidikan Formal

1999 – 2001 : TK
2001 – 2007 : SDN Bulusari 1
2007 – 2010 : SMPN 1 Gempol
2010 – 2013 : SMA Kemala Bhayangkari 3 Porong
2013 – Sekarang : Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya

Pendidikan Non – Formal

2013 : Pelatihan Ekspor – Impor I
2014 : Pelatihan Ekspor – Impor II

Pengalaman Magang Kerja

2016 : PT Eka Timur Raya (ETIRA)
2018 : PT Aneka Tuna Indonesi

LAMPIRAN III

28/17 *ubah di fax



PT. EKA TIMUR RAYA

Office / Factory : Jl. Raya Nongkojajar Km 1.4 Kecamatan Purwodadi – Kabupaten Pasuruan 67163
East Java Indonesia Telp : 62-343-613650 Fax : 62-343-613651 Email : etira@indo.net.id



No : 437/PGA-ETR/VIII/2017
Hal : Jawaban Ijin Survey

Kepada:
Ketua Prodi Administrasi Bisnis
Universitas Brawijaya Malang

Dengan hbrmat,

Menindaklanjuti Surat Ijin Survey atas nama **Aden Budi Wahyu I** yang kami terima, kami sangat berterima kasih atas perhatian Universitas Brawijaya Malang khususnya Fakultas Ilmu Administrasi terhadap PT Eka Timur Raya.

Untuk itu kami bersedia menerima kegiatan tersebut, dengan syarat yang bersangkutan bersedia mengikuti peraturan yang ada di Perusahaan. Oleh karena itu kami mohon Sdr. Aden Bayu berkoordinasi dengan pembimbing lapangan sebelum kegiatan survey dilaksanakan.

Demikian yang bisa kami sampaikan, terima kasih atas perhatiannya.

Pasuruan, 25 Agustus 2017
Hormat kami,


HAYDAR
Kabag. Umum dan Personalia

