

PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Oleh: **Dr. Zaroni, CISC., CFMP.**

Head of Consulting Division | Supply Chain Indonesia

Menjalankan bisnis di lingkungan global menuntut pemahaman yang baik mengenai isu internasional. Saat ini pelaku bisnis dapat menembus pasar internasional melalui perdagangan *on-line* atau *e-commerce*. Dengan penggunaan platform *e-commerce*, para pelaku bisnis di tanah air dapat memasarkan produk-produknya ke pasar yang lebih luas di negara-negara lain dalam lingkungan bisnis perdagangan internasional.

Ketika bisnis sudah memasuki lingkungan global, para pelaku bisnis perlu memahami beberapa isu lingkungan internasional sebagai berikut:

- Perdagangan ekspor
- Perdagangan impor
- Risiko *currency*
- *International freight forwarding*
- Regulasi pajak internasional.

Banyak jenis atau tingkatan keterlibatan perusahaan dalam menjalankan perdagangan internasional. Pada tingkatan yang paling mudah dalam perdagangan internasional adalah ekspor dan impor.

Selain kegiatan ekspor dan impor, perusahaan dapat mengakuisisi perusahaan lokal di negara lain sebagai anak perusahaan (*subsidiary company*). Mendirikan perusahaan patungan (*joint venture*) dan membuka cabang atau perwakilan perusahaan di negara lain juga menjadi pilihan perusahaan dalam mengembangkan perdagangan internasional.

Ketika perusahaan dalam menjalankan perdagangan internasional memiliki anak perusahaan, cabang, atau *joint venture* di negara lain, sejatinya perusahaan tersebut sudah menjadi perusahaan multinasional (*multinational corporation*). Unilever, Toyota, Hyundai merupakan beberapa contoh perusahaan multinasional.

Ekspor berarti memasarkan dan menjual produk-produk perusahaan ke pembeli di luar negeri. Umumnya perusahaan menjual produk jadi (*finished goods*) ke negara-negara lain. Sementara pada perdagangan impor, perusahaan membeli material atau komponen dari penjual di luar negeri.

ARTIKEL

Sebagai eksportir, mencari pembeli di luar negeri bisa menjadi tantangan paling sulit, terutama saat pelaku bisnis baru memulai atau menjual di pasar baru. Menjual di negara lain tidak pernah mudah. Pelaku bisnis perlu menyesuaikan diri dengan norma budaya, bahasa, dan hambatan pengiriman barang agar bisa sukses. Teknologi baru *e-commerce* membuat pelaku bisnis dalam menjalankan perdagangan internasional semakin mudah dan pembeli menemukan pemasok jauh lebih mudah daripada di masa lalu.

Risiko Currency

Berbeda dengan menjalankan perdagangan di negara sendiri atau domestik yang hanya menggunakan satu mata uang. Perdagangan internasional dimungkinkan menggunakan beberapa mata uang. Tergantung hubungan dagang dengan negara mana. Bila hubungan dagang dengan Jepang misalnya, pembayaran atas barang impor menggunakan mata uang Yen. Mata uang yang banyak digunakan negara-negara dalam perdagangan internasional disebut *hot money*. Dollar Amerika (USD) merupakan salah satu contoh *hot money*.

Nilai mata uang suatu negara dengan negara lain sering berfluktuasi dari hari ke hari. Nilai mata uang domestik (contoh Rupiah) terhadap mata uang asing (*foreign currency*) berfluktuasi. Bank Indonesia sebagai bank sentral di Indonesia setiap hari merilis nilai mata uang Rupiah terhadap beberapa mata uang asing.

Nilai mata uang Rupiah terhadap mata uang asing ini disebut kurs mata uang. Nilai kurs ini dinyatakan dalam bentuk kurs jual dan kurs beli. Penyebutan apakah kurs jual atau kurs beli dilihat dari perspektif penjual atau pedagang mata uang asing atau sering disebut pedagang valas.

Nilai kurs jual digunakan bila pedagang valas menjual mata uang ke pembeli. Sementara nilai kurs beli digunakan untuk transaksi pembelian mata uang. Untuk kepentingan perpajakan, menggunakan nilai kurs tengah, yaitu kurs rata-rata kurs jual dan kurs beli.

Nilai kurs yang dirilis pada hari itu sering disebut *spot rate*. *Spot rate* setiap hari dapat berfluktuasi. Kurs Rupiah (IDR) terhadap Dollar Amerika (USD) dapat mengalami penurunan atau peningkatan. Suatu mata uang yang mengalami penurunan terhadap mata uang lain – sering disebut melemah, dikatakan mengalami depresiasi (*depreciation*). Sebaliknya, mata uang yang mengalami kenaikan terhadap mata uang lain – sering disebut menguat, dikatakan mengalami apresiasi (*appreciation*).

Adanya depresiasi dan apresiasi dari suatu mata uang terhadap mata uang lainnya ini menjadikan potensi *currency risk* dalam perdagangan internasional. Mengapa demikian? Dalam perdagangan internasional, seperti halnya transaksi perdagangan pada umumnya, sudah menjadi hal yang lazim untuk melakukan transaksi kredit. Transaksi penjualan atau pembelian dilakukan sekarang, namun penerimaan kas atau pengeluaran kas dilakukan pada hari lain.

ARTIKEL

Perbedaan antara transaksi penjualan dengan penerimaan kas dari penagihan piutang ini yang dapat menimbulkan risiko *currency*. Demikian juga transaksi pembelian dengan pembayaran atas tagihan faktur pembelian, nilai kurs bisa berbeda.

Ilustrasi contoh perbedaan kurs atas transaksi perdagangan ekspor ditunjukkan seperti ini. PT Karya Anak Indonesia sedang melakukan transaksi ekspor mebel ukiran Jepara ke pasar Arab Saudi pada tanggal 22 Mei 2017. Transaksi ini menggunakan riyad (SAR). Nilai ekspor dalam rupiah sebesar Rp10 Miliar. Pembayaran akan dilakukan 22 Agustus 2017. Kurs Rp terhadap SAR pada tanggal 22 Mei 2017 1SAR = Rp3.554,02. Pada saat pembayaran tanggal 22 Agustus 2017, kurs 1SAR = Rp3.651,08. Dalam transaksi ini PT Karya Anak Indonesia mendapatkan *exchange gain* sebesar Rp273.099.195.

Perhitungan *exchange gain* sebagai berikut:

- Transaksi 22/5/2017 penjualan kurs 1SAR = Rp3.554,02: Rp10.000.000.000 atau SAR2.813.715,17.
- Transaksi 22/8/2017 penerimaan pembayaran kurs 1SAR = Rp3.651,08: SAR2.813.715,17 atau Rp10.273.099.195
- *Exchange gain*: Rp10.273.099.195 – Rp10.000.000.000 = Rp273.099.195.

Bila pada saat pembayaran tanggal 22 Agustus 2017 kurs IDR mengalami apresiasi terhadap SAR, katakanlah 1SAR = Rp3.400,07, maka transaksi ekspor PT Karya Anak Indonesia mengalami *exchange loss* sebagai berikut:

- Transaksi 22/5/2017 penjualan kurs 1SAR = Rp3.554,02: Rp10.000.000.000 atau SAR2.813.715,17.
- Transaksi 22/8/2017 penerimaan pembayaran kurs 1SAR = Rp3.400,07: SAR2.813.715,17 atau Rp9.566.828.549
- *Exchange loss*: Rp10.000.000.000 – Rp9.566.828.549= Rp433.171.451.

Fluktuasi kurs IDR terhadap mata uang asing akan menimbulkan *currency risk*. Perlu mitigasi risiko yang baik melalui *hedging*. Pada dasarnya *hedging* merupakan upaya mitigasi risiko dengan cara membayar premi untuk melindungi risiko fluktuasi kurs. Dalam *hedging* disepakati nilai kurs tertentu pada tanggal tertentu. *Hedging* ini merupakan *forward contract*.

International Freight Forwarding

Freight forwarder adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang keagenan yang mengurus pengiriman dan penerimaan barang ekspor dan impor. *Freight forwarder* tidak benar-benar memindahkan barang itu sendiri, ia bertindak sebagai perantara antara klien dan berbagai layanan transportasi.

Mengirim produk dari satu tujuan internasional lain dapat melibatkan banyak operator, persyaratan, dan legalitas. Jasa *freight forwarding* menjamin bahwa produk akan sampai ke tujuan yang benar sesuai tanggal yang disepakati, dan dalam kondisi baik.

ARTIKEL

Layanan *freight forwarding* menggunakan berbagai moda. Umumnya yang paling banyak menggunakan moda laut (*sea freight*) dan moda udara (*air freight*). Jasa *freight forwarding* menegosiasikan harga terbaik untuk pengiriman produk sepanjang rute yang paling ekonomis.

Freight forwarder menawarkan jasa pengiriman atau penerimaan kargo baik untuk ekspor maupun impor, dengan menggunakan layanan udara atau laut dengan berbagai variasi harga dan layanan. Layanan pengiriman yang ditawarkan oleh *freight forwarder* itu jauh lebih bervariasi daripada *shipping agent*. Mengapa? *Freight forwarder* itu memiliki banyak kerjasama dengan para *shipping agent*. *Freight forwarder* memiliki kontrak kerja dengan para *shipping agent*. Sangatlah wajar jika *freight forwarder* dapat memberikan variasi penawaran harga dan jadwal kapal atau pesawat yang berbeda-beda kepada pelanggannya. *Freight forwarder* juga menerbitkan *bill of lading* sendiri.

Saat ini perusahaan 3PL banyak yang memberikan layanan *international freight forwarding* untuk mendukung perdagangan internasional, utamanya untuk memfasilitasi perusahaan-perusahaan UKM dalam melakukan ekspor.

Para pelaku bisnis dalam perdagangan internasional dapat menggunakan layanan *freight forwarding* untuk pengiriman produk-produk ke luar negeri. Pemilihan perusahaan penyedia jasa *freight forwarding* ini didasarkan pada kriteria pertimbangan keandalan, kemudahan, biaya pengiriman, respon, pelayanan, dan fleksibilitas layanan.

23 Mei 2017

**Isi artikel merupakan pemikiran penulis dan tidak selalu mencerminkan pemikiran atau pandangan resmi Supply Chain Indonesia.*