

Analisis Risiko Ekspor Bola Kaki ke Brasil

Stefany Gledies Sonya Beatrix¹, M.L.Denny Tewu²

¹Program Studi Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Kristen Indonesia

¹Program Studi Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Kristen Indonesia

*Corresponding Author: glediessitohang@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui peranan ekspor bola kaki ke Brasil. Potensi pasar untuk produk peralatan olahraga khususnya bola kaki cukup besar di Brasil mengingat masyarakatnya gemar berolahraga, dan sepak bola adalah permainan olahraga yang sudah sangat termahsyur tidak saja di Brasil tapi juga di seluruh dunia. Seiring akan terselenggaranya dua pesta olah raga terbesar di Dunia yaitu Olimpiade diselenggarakan sepak bola di Brasil. Hal ini tentu saja akan mendongkrak minat masyarakat Brasil untuk berolahraga sepak bola. Dengan demikian diperkirakan pasar peralatan olahraga di Brasil khususnya bola kaki masih terbuka luas. Penulisan ini bertujuan untuk mengidentifikasi kejadian yang tidak diinginkan (KTD) yang dihasilkan dari ekspor bola kaki ke Brasil, (2) menganalisis seberapa besar risiko yang terjadi dari kejadian yang tidak diinginkan dan (3) dengan melihat kejadian yang tidak diinginkan maka dilakukan mitigasi untuk mengurangi atau menghilangkan dampak risiko dan peluang yang terjadi. Data dikumpulkan dengan menggunakan wawancara dan dianalisis dengan metode penelitian kualitatif.

ARTICLE HISTORY

Received: April 7, 2022

Accepted: June 2, 2022

KEYWORDS

bola kaki;
ekspor;
manajemen risiko

PENDAHULUAN

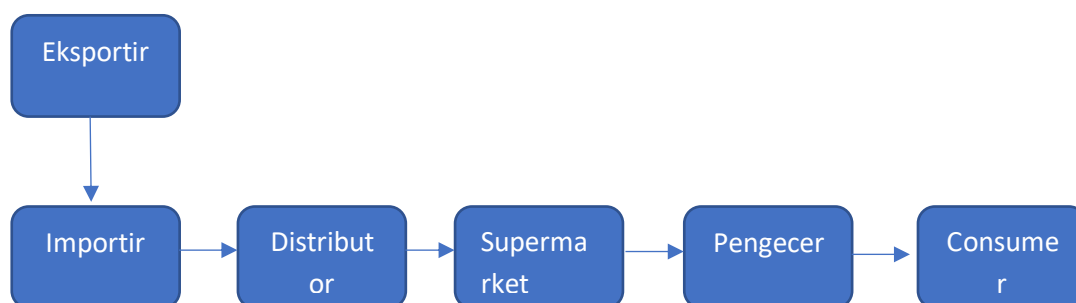
Olahraga telah menjadi aspek budaya yang penting sehingga minat dan popularitas olahraga telah mempengaruhi struktur politik, sosial, ekonomi dan pendidikan bangsa (Oluwatoyin, et al., 2021). Salah satunya di Brasil banyak ditemui produk bola kaki dari harga yang paling murah sampai bola kaki dengan harga yang sangat mahal dengan kisaran harga sebesar R\$ 250 s/d R\$300 (USD130 s/d USD150). Untuk bola kaki buatan nasional Brasil rata-rata harganya mahal, sedangkan untuk bola kaki dengan harga murah banyak ditemui ditoko-toko eceran. Adapun jenis bola murah tersebut terbuat dari plastik atau kulit sintetis.

Ekspor Indonesia sejak tahun 2012 mengalami kemajuan untuk produk Bola Kaki maupun produk peralatan olahraga lainnya yang termasuk dalam kategori HS code 9506 maupun khusus produk Bola yang dipompa (inflatable balls). Ada beberapa kota besar di Brasil yang dapat dijadikan tujuan ekspor produk-produk Indonesia. Kota dagang yang terbesar adalah kota Sao Paulo yang merupakan bagian dari negara bagian Sao Paulo. Pelabuhan utama dari negara bagian Sao Paulo, dan juga merupakan pelabuhan terbesar di

Brasil adalah pelabuhan Santos yang berada di kota Santos. Sedangkan beberapa kota dagang lainnya yang cukup potensial adalah Rio de Janeiro, Porto Alegre dan Belo Horizonte.

Semua perusahaan Importir Brasil harus terdaftar di Sekretariat Perdagangan Luar Negri (SECEX) dan hanya perusahaan yang sudah terdaftar yang boleh melakukan Impor. Pemerintah Brasil menerapkan tata niaga Impor dan anti dumping untuk beberapa barang yang diimpor, dan setiap importir dapat berhubungan langsung dengan electronic trade menagement untuk mengetahui dokumen-dokumen apa saja yang diperlukan jika ingin mengimpor.

Tata niaga (izin) impor di berlakukan hanya untuk periode tertentu untuk pengapalan barang impor, dan pada umumnya izin impor hanya berlaku untuk 60 hari dan barang-barang impor sudah harus dikapalkan sebelum izin impor berakhir. Pemerintah Brasil juga mengenakan biaya untuk mendapatkan izin impor melalui SISCOMEX. Beberapa distributor yang berhasil kami telurusi yang juga merangkap sebagai toko Grosir produk bola kaki pada umumnya mereka menjual secara grosir dengan pembelian minimum sebanyak 5 buah sampai 10 buah, tetapi jika beli satuan maka harganya akan jauh lebih mahal. Rantai Pasokan Impor Bola Kaki Brasil.



Gambar 1. Alur pemasaran

Peluang pasar untuk produk peralatan olah raga di Brasil cukup luas mengingat masyarakat Brasil umumnya suka olah raga. Dunia usaha di Brasil banyak memberikan perkiraan bahwa menyambut saat-saat pesta olah raga besar tersebut akan sangat baik untuk mulai melakukan penetrasi pasar di Brasil. Selain itu jumlah penduduknya yang sangat besar yaitu hampir 200 juta jiwa hampir sama dengan jumlah penduduk Indonesia. Kondisi keamanan di Brasil secara keseluruhan juga stabil. Brasil tidak memiliki perseteruan dengan negara tetangganya dan juga tidak memiliki perseteruan etnis dan juga agama dalam masyarakat. Kestabilan politik cukup mantap.

Tidak itu saja dalam 10 tahun terakhir ini perekonomian Brasil terus membaik. Brasil tidak lagi hanya dikenal sebagai negara Samba dan sepak bola tapi juga kekuatan ekonominya yang terus membaik khususnya hasil pertanian dan perternakannya yang kuat ditambah dengan telah ditemukannya sumber minyak di perairan lautnya yang diperkirakan

mengandung 8-15 milyar barrel minyak yang membuat Brasil menjadi salah satu kekuatan ekonomi dunia dan menjadi incaran banyak dunia usaha yang memiliki orientasi pasar ke Brasil.

KAJIAN LITERATUR

Prosedur Ekspor

Ekspor menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 2 tahun 2009) tentang Kepabeanan adalah "Kegiatan mengeluarkan barang dari daerah pabean, yang dimaksud dengan daerah pabean adalah wilayah Republik Indonesia yang meliputi wilayah darat, perairan dan ruang udara di atasnya, serta tempat-tempat tertentu di Zona Ekonomi Eksklusif dan landas kontinen dengan memenuhi ketentuan dan peraturan yang berlaku".

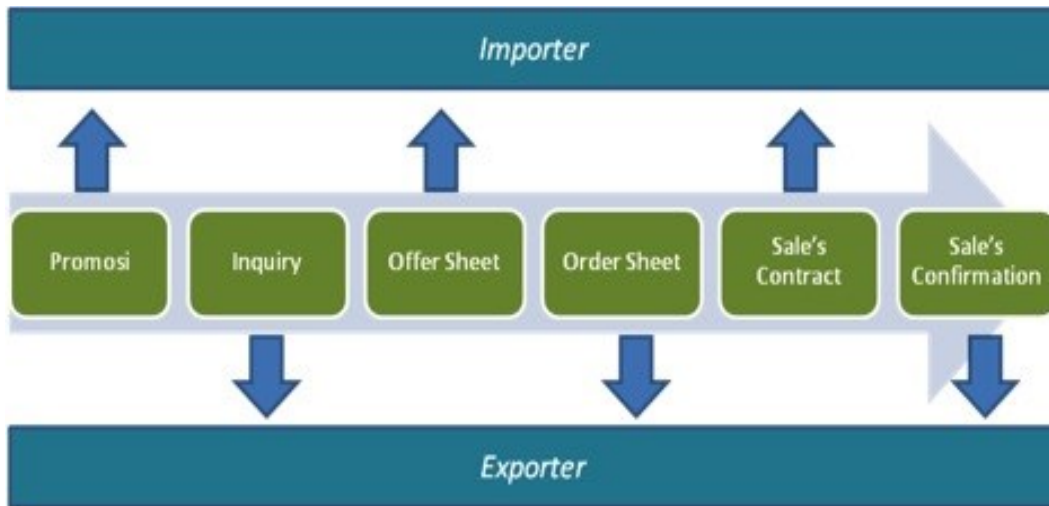
Adapun pengertian ekspor sendiri menurut beberapa ahli di antaranya adalah: Menurut Amir (2004:1), "Ekspor adalah upaya melakukan penjualan komoditas yang kita miliki kepada bangsa lain atau Negara asing, dengan mengharapkan pembayaran dalam valuta asing, serta melakukan komoditi dengan memakai bahasa asing."

Menurut Marolop (2011:63), "Ekspor adalah pengeluaran barang dari daerah pabeanan indonesia untuk dikirim ke luar negeri dengan mengikuti ketentuan yang berlaku terutama mengenai peraturan kepabeanan." Berdasarkan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 558/MPP/Kep/12/1998 tanggal 4 Desember 1998 tentang ketentuan umum dibidang ekspor sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 01/M-DAG/PER/1/2007 tanggal 22 Januari 2007 (Menteri Mari Elka Pangestu), ekspor dapat dilakukan oleh setiap perusahaan atau perorangan yang telah memiliki:

1. Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) dari DESPERINDAG. Untuk memperoleh SIUP ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi yaitu:
 - a. Memiliki Akte (Surat Pengesahaan dari keterangan Notaris.
 - b. Menyerahkan fotokopi KTP dan pas foto.
 - c. Menyerahkan Surat Keterangan WNI, ganti nama (warga asing).
 - d. Menyerahkan Surat Keterangan Domisili.
 - e. Menyerahkan Tanda Daftar Perusahaan.
 - f. Izin Usaha dari Departemen Teknis lainnya berdasarkan peraturan perundang undangan yang berlaku.
2. Tanda Daftar Perusahaan (TDP). Syarat-syarat Tanda Daftar Perusahaan adalah:
 - a. Memiliki Akte pendirian perusahaan.
 - b. Melampirkan KTP semua pengurus.
 - c. Melampirkan daftar pemegang saham
 - d. Menyerahkan fotokopi NPWP
 - e. Melampirkan fotokopi keterangan domisili.
 - f. Melampirkan fotokopi SIUP.

Proses Pelaksanaan Ekspor

Dalam perdagangan Internasional terdapat berbagai tahapan yang harus ditempuh. Salah satu tahapan tersebut adalah proses sale's contract. Terdapat tahap - tahap dalam proses kegiatan ekspor:



Gambar 2. Pelaksanaan Ekpor

1. Kegiatan promosi komoditas yang akan diekspor melalui media promosi seperti iklan di media elektronik, majalah, Koran, pameran dagang atau melalui badan/lembaga yang berhubungan dengan kegiatan promosi ekspor seperti Ditjen PEN, Kamar Dagang dan Industri, Atase perdagangan dan lain sebagainya.
2. Pengiriman surat permintaan suatu komoditas tertentu oleh Importir kepada eksportir (letter of inquiry). Biasanya berisi deskripsi barang, mutu, harga dan waktu pengiriman
3. Permintaan Importir akan ditanggapi melalui offer sheet yang dikirimkan eksportir. Offer sheet ini berisikan keterangan sesuai permintaan Importir mengenai deskripsi barang, mutu, harga dan waktu pengiriman. Selain itu pada offer sheet ini biasanya ditambahkan tentang ketentuan pembayaran dan pengiriman sample/brochure
4. Setelah mendapatkan penawaran dari eksportir dan mempelajarinya, jika setuju maka Importir akan mengirimkan surat pesanan dalam bentuk order sheet (purchase order) kepada eksportir.
5. Sesuai dengan data dari order sheet maka selanjutnya eksportir akan menyiapkan surat kontrak jual beli (sale's contract) yang ditambah dengan keterangan force majeure clause dan inspection clause. Sales contract ini ditandatangani oleh eksportir dan dikirimkan sebanyak dua rangkap kepada Importir.
6. Sales contract akan dipelajari oleh Importir, apabila Importir setuju maka sales contract tersebut akan ditandatangani oleh Importir untuk kemudian dikembalikan kepada eksportir sebagai sales confirmation. Sedangkan satu copy lain dari sales contract ini akan disimpan oleh Importir.

Dokumen Ekspor

Saat pelaksanaan kegiatan ekspor, harus ada dokumen-dokumen yang di buat dari eksportir ataupun dari pihak-pihak lain, penggunaan dokumen-dokumen ekspor tergantung dari jenis produk atau barang yang diekspor serta peraturan perdagangan yang berlaku di masing-masing negara mitra dagang. Adapun dokumen yang diperlukan dalam proses ekspor adalah sebagai berikut:

1. Invoice Sebagai suatu pernyataan atau konfirmasi, bahwa penjual sudah terikat dengan apa yang telah disetujui dengan syarat-syarat di dalamnya. Proforma invoice sifatnya tidak tetap, baik untuk jumlah maupun harga barang, dan dapat berubah sesuai dengan keadaan atau peristiwa yang terjadi. setelah semuanya jelas, penjual mengurus mengenai pengapalan barang, disertai dengan menerbitkan commercial invoice.
2. Dokumen ini merupakan suatu daftar kemasan yang menyertai dan harus mengikuti commercial invoice, Packing List merupakan suatu pernyataan tentang isi dari peti kemas, jumlah barang, jenis barang ukuran, masing-masing kemasan di berikan nomor atau inisial importir untuk mempermudah pengenalan perusahaan pemesan barang. Dalam hal satu peti kemas terdapat beberapa shippers dan beberapa consignee, dalam dokumen harus di jelaskan penyerahan barang kepada consignee yang mana dan, harus di tanda tangani oleh pengirim barang atau manufaktur.
3. Certifikat of Origin (COO) Surat Keterangan Asal (SKA) atau Certificate of Origin (COO) merupakan pernyataan yang di tandatangani oleh pejabat yang berwenang dengan pernyataan bahwa barang yang dikirim merupakan produksi negara pengekspor. Namun, SKA bukan merupakan pernyataan dari mana barang di maksud di kapalkan. sebenarnya Negara asal barang ini sudah termuat di dalam commercial invoice. Tetapi beberapa Negara SKA di pisahkan dari Invoice (Ali Purwito, Indriani, 2015)
4. Cargo Policy Cargo Policy fungsinya hampir sama dengan certificate of insurance, yaitu kesepakatan antara kedua belah pihak, dimana satu pihak menjamin terhadap terhadap kejadian (occurance) yang terjadi atas barang-barang yang di angkut oleh suatu sarana pengangkut. Di dalam dokument tersebut dijelaskan mengenai hak dan kewajiban kedua belah pihak dan mekanisme tuntutan ganti rugi yang harus dilaksanakan. Cargo police dimaksudkan sebagai asuransi untuk pengangkutan yang memberikan perlindungan atas pengangkutan barang dari pelabuhan pemuatan ke pelabuhan tujuan akhir. Dalam dokumen tersebut dicantumkan dan dinyatakan mengenai kadaluwarsa berlakunya, keterbatasan masa berlaku suatu cargo police dapat menghambat penyelesaian tuntutan atau claim dari pihak-pihak yang telah menutup asuransi untuk barang-barang yang dikirim atau diangkut dan penerima barang. Seperti halnya untuk pengangkutan melalui laut atau udara, dokumen ini juga menyatakan nama sarana pengangkut, ditandatangani oleh pengangkut atau agennya dan tanggal penerbitan untuk dikirim (Ali Purwito, Indriani, 2015).
5. Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB). PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang) adalah dokumen pabean yang digunakan untuk memberitahukan pelaksanaan ekspor barang. PEB dibuat oleh eksportir atau kuasanya dengan menggunakan software PEB secara

online. Barang yang akan diekspor wajib diberitahukan ke Kantor Bea dan Cukai dengan menggunakan PEB ini (Zusnita Meyrawati, 2015)

6. Bill of Lading (B/L) Bill of lading yaitu Surat yang dikeluarkan maskapai pelayaran yang menerangkan bahwa telah menerima barang dari pengirim untuk diangkut sampai kepelabuhan tujuan dan diserahkan kepada penerima (Yusi Rahmawati, Riana Uji Westi, 2016). Fungsi B/L:
 - a. Bukti tanda penerimaan barang, yaitu barang-barang yang diterima oleh pengangkut (carrier) dari shipper (pengirim barang atau eksportir) ke suatu tempat tujuan dan selanjutnya menyerahkan barang-barang tersebut kepada pihak penerima (Consignee atau importir).
 - b. Bukti pemilikan atas barang (document of title), yang menyatakan bahwa orang yang memegang B/L merupakan pemilik dari barang-barang yang tercantum pada B/L.
 - c. Bukti perjanjian pengangkutan dan penyerahan barang antara pihak pengangkut dengan pengiriman.
7. Certificate
Certificate adalah dokumen yang dikeluarkan oleh orang, instansi, lembaga atau laboratorium yang berwenang menjelaskan spesifikasi tertentu dari suatu barang. Certificate yang lazim diperlukan antara lain:
 - a. Certificate of Analysis dikeluarkan oleh lembaga atau laboratorium yang menjelaskan mengenai uraian kimiawi dari barang.
 - b. Certificate of Quality dikeluarkan oleh badan atau laboratorium tertentu yang menjelaskan mengenai kualitas atau mutu barang.
 - c. Certificate of Inspection yaitu dikeluarkan oleh orang tertentu atau badan tertentu (pemeriksaan barang) yang menjelaskan mengenai hasil pemeriksaan barang pada saat pemuatan.
 - d. Certificate of Fumigation dikeluarkan oleh badan tertentu yang menjelaskan mengenai tindakan anti hama atas ruangan kapal/tumpukan barang tertentu yang telah dilakukan.
 - e. Certificate of Sanitary. Sertifikat ini menyatakan bahwa bahan baku ekspor, tanaman atau bahan hasil tanaman telah diperiksa bebas dari hama penyakit, juga dijelaskan mengenai tingkat daya tahan barang, kebersihan serta aspek kesehatan lainnya.
 - f. Certificate of Insurance. Surat bukti pertanggungjawaban yang dikeluarkan perusahaan asuransi atas permintaan eksportir maupun importir untuk menjamin keselamatan atas barang yang dikirim. Dokumen asuransi ini penting karena dapat membuktikan bahwa barang-barang yang disebut di dalamnya telah diasuransikan. Jenis-jenis resiko yang ditutup juga disebutkan dalam dokumen ini.

Pihak-Pihak yang Terkait dalam proses ekspor

Kegiatan perdagangan internasional tidak akan berjalan lancar tanpa adanya peran berbagai pihak, oleh sebab itu setiap pihak yang akan menjalankan aktifitas dalam perdagangan internasional harus memahami dan mengetahui peran dari tiap-tiap pelaku ekspor karena hal ini akan mempengaruhi lancar tidaknya suatu arus kegiatan perdagangan luar negeri. Para pelaku tersebut antara lain (Amir MS, 2002: 20)

Manajemen Risiko

Manajemen risiko adalah segala proses kegiatan yang dilakukan semata untuk meminimalkan bahkan mencegah terjadinya risiko perusahaan. Di dalamnya ada kegiatan identifikasi, perencanaan, strategi, tindakan, pengawasan dan evaluasi terhadap hal-hal negatif yang kemungkinan akan menimpa usaha. Manajemen risiko adalah suatu proses yang dilakukan oleh dewan direksi, manajemen, dan personel lain yang diterapkan dalam penetapan strategi dan di seluruh perusahaan yang dirancang untuk mengidentifikasi kejadian potensial yang dapat mempengaruhi entitas dan dapat mengelola risiko untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tersebut dari tujuan entitas.

METODE

Pada penelitian ini dilakukan dengan cara melakukan wawancara dengan eksportir/supplier bola kaki. Penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data dan menggunakan teori-teori yang berkaitan dengan masalah-masalah yang akan dibahas, berupa buku-buku, jurnal yang berkaitan dengan masalah. Metode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif yang menjelaskan secara deskriptif yaitu dengan menguraikan data secara sistematis dari fakta-fakta yang didapat kemudian dihubungkan dengan Risiko Ekspor Bola Kaki ke Brasil.

$$R = P \times D$$

Gambar 3. Metode penelitian

Penjelasan:

R = Bobot Risiko,

P = Peluang Risiko, ditentukan berdasarkan data historis universitas, menggunakan skala Likert 1 – 5 (Sangat Jarang – selalu),

D = Dampak risiko, ditentukan berdasarkan estimasi, menggunakan skala Likert 1 – 5 (Sangat Ringan – Sangat Parah).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Risiko dan Mitigasi Risiko Ekspor Bola Kaki ke Brasil

Tabel 1. Analisis Kejadian Tidak Diinginkan (KTD)

| Risiko | Frekuensi | Dampak | Nilai | Posisi Heat Map |
|---|-----------|--------|-------|------------------|
| Jarak antara Indonesia dan Brasil membatasi jenis produk apa yang dapat dikirim. Posisi Brasil tepat berada disisi bawah tanahnya Indonesia, sehingga membutuhkan waktu tempuh yang cukup lama untuk melintasi separuh dunia dalam proses pengiriman barang baik melalui udara atau laut. | 5 | 5 | 25 | Probable Extreme |

| | | | | |
|---|---|---|----|------------------|
| Budaya dan bahasa merupakan salah satu hambatan yang utama. Orang Brasil lebih menyukai jika packing menggunakan dua bahasa yaitu Bahasa Inggris dan Portugis. | 5 | 5 | 25 | Probable Extreme |
| Dengan system pembayaran Cash Against Document (CAD), pembayaran tidak sesuai dengan yang tertulis di Letter of Intent. Importir tidak membayar seluruh dari total pembelian. | 5 | 5 | 25 | Probable Extreme |
| Sistem penjagaan kualitas produk dan penyediaan produk yang tidak stabil, mengakibatkan produk Indonesia kalah dengan produk kompetitor. | 5 | 5 | 25 | Probable Extreme |
| Jika ekspor melalui broker/makelar, maka akan menimbulkan risiko, harga penawaran dari supplier Indonesia, ditawarkan dibawah harga rata rata perdagangan internasional | 5 | 5 | 25 | Probable Extreme |

Tabel 2. Heat Map (Peluang dan Dampak)

| Impact | Probability | | | | | |
|------------------|-------------|----------------|-----------|----------------|------------|-----------------|
| | Scale | 1 Very Rare | 2 Rare | 3 Sometimes | 2 Often | 1 Very often |
| 5 Very Severe | | 5 | 10 | 15 | 20 | 25 |
| 4 Severe | | 4 | 8 | 12 | 15 | 20 |
| 3 Moderate | | 3 | 6 | 9 | 12 | 15 |
| 2 Mild | | 2 | 4 | 6 | 8 | 10 |
| 1 Very Mild | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Berdasarkan data peluang, dampak, dan bobot risiko, telah dilakukan upaya mitigasi lebih lanjut untuk mengurangi peluang risiko dan dampak risiko, sebagaimana dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 3. Analisis Kejadian Tidak Diinginkan

Risiko Operasional

| | | |
|--|-------|------------|
| Jarak antara Indonesia dan Brasil membatasi jenis produk apa yang dapat dikirim. Posisi Brasil tepat berada disisi bawah tanahnya Indonesia, sehingga membutuhkan waktu tempuh yang cukup lama untuk melintasi separuh dunia dalam proses pengiriman barang baik melalui udara atau laut. | Score | Status |
| Penyebab Antrian kapal di Pelabuhan dan jarak pengiriman membutuhkan waktu 30-40 hari belum termasuk jika ada kendala antrian bongkar muat kapal. | | |
| Peluang Dampak dari dari jarak yang membutuhkan waktu tempuh 30-40 hari yaitu membutuhkan ongkos kirim yang lebih besar dibandingkan import dari Eropa. Mitigasi Dampak: sebaiknya eksportir bekerjasama dengan forwarder di Indonesia yang dapat mengirim barang yaitu bola kaki tidak melebihi 40 hari sehingga ketepatan dalam proses bisnis pada buyer Brasil tidak terhambat. | 25 | Very Often |
| Mitigasi Peluang | 16 | Often |

Risiko Proses

| | | Score | Status |
|--|---|-------|------------|
| <p>Budaya dan bahasa merupakan salah satu hambatan yang utama. Orang Brasil lebih menyukai jika packing menggunakan dua bahasa yaitu Bahasa Portugis & Inggris</p> <p><i>Penyebab.</i> Ada beberapa supplier yang kurang menguasai bahasa dalam proses packing. Karena standar packing untuk ekspor ke luar negeri sudah ada ditetapkan, tidak dapat asal atau sesuka hati.</p> | | | |
| Peluang | <p>Dampak</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dampak dari kurang memahami bahasa portugis dalam bisnis, sebagai eksportir cenderung tidak memahami maksud dari kualitas yang diinginkan buyer. - Dampak dari tidak membuat dua bahasa dalam packing yaitu bahasa Portugis dan Inggris adalah produk tidak dapat dijual di Brasil, karena masing-masing Negara sudah memiliki standar produk, standar packing untuk masuk ke Negara tujuan. | 25 | Very Often |
| Mitigasi Peluang | <p>Mitigasi Dampak</p> <ul style="list-style-type: none"> - Salah satu syarat dalam hal berkomunikasi baik secara zoom meeting, buyer dari Brasil datang ke Indonesia adalah menggunakan bahasa Portugis & Inggris. Melatih dan sering berkomunikasi dalam bahasa Inggris akan membuat eksportir semakin lancar dalam hal speaking, karena dalam ekspor tidak diminta standar toefl, yang penting komunikasi bahasa inggris disampaikan sesuai dengan komunikasi antara buyer Brasil dan Supplier dari Indonesia - Dalam hal standar packing ke Brasil, eksportir tidak memahami bahasa Portugis, jadi eksportir membayar jasa penerjemah khusus bahasa Portugis supaya tidak terjadi kesalahan pemberian informasi di packing. | 16 | Often |
| <i>Risiko Sistem</i> | | | |
| <p>Dengan system pembayaran Cash Against Document (CAD), pembayaran tidak sesuai dengan yang tertulis di Letter of Intent. Importir tidak membayar seluruh dari total pembelian.</p> <p><i>Penyebab</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Pembayaran Cash Againsts Documents adalah salah satu pembayaran yang risiko 70% pelunasan tagihan kepada buyer tidak di transfer. - Pembayaran tidak di transfer, cenderung eksportir tidak mengetahui kredibilitas dari buyer tersebut | | Score | Status |
| Peluang | <p>Dampak</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dampak dari system pembayaran Cash Againsts Document (CAD) yaitu, kerugian pada eksportir sekitar 70% dari total penjualan. Pada umumnya saat negosiasi, eksportir dan importer pasti membicarakan menggunakan jenis sistem pembayaran. - Down payment diberikan 30 diawal, sisanya di transfer 70%. Kerugian ini berawal dari kredibilitas buyer yang kurang baik di | 25 | Very Often |

| | | | |
|---|--|-------|------------|
| Mitigasi Peluang | <p>perdagangan internasional sehingga rata-rata buyer kabur setelah menerima dokumen dari eksportir. Satu container bisa sekitar 200-400 juta total penjualan tergantung komoditi yang di ekspor.</p> <p>Mitigasi Dampak</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sebagai eksportir jika bertemu buyer yang menegosiasikan menggunakan sietem pembayaran Cash Againts Documents, eksportir akan negosiasi ke pembayaran Telegraphic Transfer atau Letter of Credit. | 16 | Often |
| Risiko Reputasi (Kualitas Produk) | | | |
| Sistem penjagaan kualitas produk dan penyediaan produk yang tidak stabil, mengakibatkan produk Indonesia kalah dengan produk kompetitor | | Score | Status |
| Penyebab | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> - Penyediaan produk berkaitan dengan tidak stabil jumlah produksi bola kaki dengan permintaan buyer dari Brasil mengakibatkan produk Indonesia kalah dengan China. - Terutama China salah satu kompetitor Indonesia dalam hal ekspor bola kaki | | | |
| Peluang | <p>Dampak</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dampak dari banyaknya atau penurunan kualitas bola kaki adalah mengurangi tingkat supply ke Brasil. - Sedangkan permintaan buyer Brasil 40ft/bulan ke atas untuk dikirim, sehingga buyer Brasil memilih kompetitor dari luar negeri yaitu China | 25 | Very Often |
| Mitigasi Peluang | <p>Mitigasi Dampak</p> <ul style="list-style-type: none"> - Eksportir membuat company profile yaitu kesanggupan untuk supply 1 perusahaan di Brasil hanya 40ft per bulan. Jadi, pada saat tahap penawaran, eksportir harus mengetahui ke perusahaan yang ingin impor bola kaki sesuai kapasitas produksi. - Mengingat dalam ekspor, kapasitas pengalaman juga harus diukur, jika masih baru terjun dalam ekspor, lebih baik supply 20 ft ton per bulan dengan tingkat risiko sedikit berkurang dibandingkan ekspor melebihi 40 per bulan, tetapi tidak dapat mengatasi risiko. | 16 | Often |

Risiko Orang

| | | | |
|--|--|-------|------------|
| Jika ekspor melalui broker/makelar, maka akan menimbulkan risiko, harga penawaran dari supplier Indonesia, ditawar dibawah harga rata rata perdagangan internasional | | Score | Status |
| Penyebab | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> - Dalam ekspor rata-rata eksportir melalui broker | | | |
| Peluang | <p>Dampak</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dampak eksportir transaksi melalui broker atau makelar adalah, tidak adanya jaminan dari badan usaha yang dimiliki broker. - Broker yang tidak punya badan usaha dan legalitas dokumen yang lengkap, akan | 25 | Very Often |

memberikan risiko penipuan yang besar kepada eksportir, karena saya atau eksportir lainnya tidak bisa menggugat dan kerugian yang diberikan itu pada umumnya dari transaksi bukti palsu system pembayaran.

- Pada umumnya broker ekspor impor mencari mangsa untuk eksportir pemula, karena diimingkan uang untung ratusan juta, padahal sebagai pemula yang harus dipersiapkan mengerti regulasi ekspor ke masing-masing Negara tujuan.

Mitigasi Dampak

- Eksportir akan menanyakan pertama sekali mengenai legalitas dari klien yaitu importer.
- Jika eksportir bertemu dengan broker, maka yang dilakukan, eksportir akan mengirimkan email kepada Indonesian Trade Promotion Center, konfirmasi bagaimana kredibilitas dari broker untuk ekspor impor.
- Setelah dikonfirmasi jika ada sesuatu hal kejanggalan, maka eksportir akan menyelesaikan langsung transaksi penawaran komoditi kepada broker. Jika dilanjutkan, saya sebagai eksportir asumsi rugi ratusan juta hingga milyaran itu pasti terjadi.

Mitigasi Peluang

16 Often

Tabel 4. Heat Map Setelah Mitigasi Risiko

| | Scale | Probability | | | | |
|--------|------------------|----------------|-----------|----------------|------------|-----------------|
| | | 1 Very Rare | 2 Rare | 3 Sometimes | 4 Often | 5 Very Often |
| Impact | 5 Very Severe | 5 | 10 | 15 | 20 | 25 |
| | 4 Severe | 4 | 8 | 12 | 16 | 20 |
| | 3 Moderate | 3 | 6 | 9 | 12 | 15 |
| | 2 Mild | 2 | 4 | 6 | 8 | 10 |
| | 1 Very Mild | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

KESIMPULAN

Brasil selalu menyelenggarakan berbagai pameran terkait setiap tahunnya. Sehubungan dengan hal tersebut, para pelaku usaha Indonesia diharapkan dapat turut berpartisipasi mengikuti pameran tersebut guna memperkenalkan dan meningkatkan pemasaran produk yang dimaksud di Brasil. Para pelaku usaha hendaknya proaktif menghubungi perwakilan dagang Luar Negeri Indonesia di Brasil (ITPC Sao Paulo) untuk meminta informasi mengenai

pasar, pameran dan perkembangan produknya. Melakukan pengamatan pasar secara mandiri di pasar Brasil. Dengan cara mengunjungi pusat-pusat perdagangan produk yang dimaksud untuk mendapatkan gambaran secara langsung akan harga dan perkembangan produk tersebut di pasar Brasil.

DAFTAR PUSTAKA

- Amir MS. (2004). Strategi Memasuki Pasar Ekspor. Jakarta: PPM
- Amir, M. S. (2002). Kontrak Dagang Ekspor. Edisi Ke-2. Cetakan Ke-1. PPM. Jakarta
- Dominick, S. (2007). Ekonomi Internasional. In *"Ekonomi Internasional" Edisi 9*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hady, H. (2009). *Ekonomi internasional: Teori dan Kebijakan Perdagangan Internasional*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Oluwatoyin, I. M., Olanrewaju, I. T., & Sofyan, D. (2021). Sports Indices Predicting Sustainability of Sports Development in Kwara State. *Kinestetik: Jurnal Ilmiah Pendidikan Jasmani*, 5(1), 54-63.
- Mankiw, G. N. (2007). *Makro Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Marolop, Tandjung. (2011). Aspek dan Prosedur Ekspor – Impor. Jakarta: Salemba Empat.
- Nopirin. (1990). *Ekonomi Internasional*. Yogyakarta: BPFE - Yogyakarta.
- Nopirin. (1999). Ekonomi Internasional. In *"Ekonomi Internasional" Edisi ketiga*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 01/M-DAG/PER/1/2007 tanggal 22 Januari 2007