

BAB IV

KAJIAN PUSTAKA

4.1. latar belakang perusahaan jasa freight forwarder

Freight forwarder nasional pada pertengahan tahun 1970 an sudah ada di Indonesia walaupun masih dalam bentuk kelompok-kelompok atau *associate member*. Pada tahun 1977-1978 beberapa perusahaan *freight forwarder* nasional yang secara mandiri melakukan kegiatan jasa *freight forwarder*, disamping fungsinya sebagai agen perusahaan *freight forwarder* luar negeri.

Volume perdagangan Indonesia semakin meningkat sehingga memerlukan perusahaan jasa angkutan yang betul-betul dapat menunjang kegiatan ekspor komoditi Indonesia ke luar negeri. *Freight forwarder* berusaha "menjadi arsitek dalam pengiriman barang ekspor keluar negeri dan sekaligus menjadi *agen of development* dalam membantu pemerintah mempromosikan barang-barang Indonesia di luar negeri.

4.1.1. Pengertian freight forwarder.

Menurut sumber <http://kuliah-forwarding.blogspot.com> bahwa pengertian freight forwarder adalah Usaha Jasa Pengurusan Transportasi (*freight forwarder*) adalah kegiatan usaha yang ditujukan mengurus semua kegiatan yang diperlukan bagi terlaksananya pengiriman dan penerimaan barang melalui transportasi darat, laut atau udara yang dapat mencakup kegiatan penerimaan, penyimpanan, sortasi, pengepakan, pengukuran, penimbangan, pengurusan penyelesaian dokumen, penerbitan dokumen

angkutan, perhitungan biaya angkutan, klaim asuransi atas pengiriman barang serta penyelesaian tagihan dan biaya-biaya lainnya berkenaan dengan pengiriman barang.

Dalam pelaksanaan jasa pengangkutan barang dilakukan oleh EMKL (Ekspedisi muatan kapal laut) dan EMPU (ekspedisi muatan kapal udara) merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pengurusan dokumen-dokumen dan pekerjaan yang menyangkut penerimaan/penyerahan muatan yang diangkut melalui laut dan udara untuk diserahkan kepada perusahaan pelayaran/penerbangan untuk kepentingan pemilik barang.

Dalam proses pengiriman barang, dokumen pengiriman barang ekspor sangat penting dalam memperlancar pengiriman barang dari tempat asal barang sampai ketujuan akhir. Jasa EMKL dan EMPU dalam pengiriman barang menggunakan transportasi umum yang akan memberikan keuntungan kepada pemilik barang dimana waktu yang dipergunakan tidak begitu lama dan biaya yang dikeluarkan dapat diperkecil.

4.1.2. peranan *freight forwarder* dalam usaha meningkatkan ekspor.

Menurut sumber <http://kuliaah-forwarding.blogspot.com> bahwa Peranan *freight forwarder* dalam usaha meningkatkan kegiatan ekspor di Indonesia adalah sebagai berikut:

- a. Membantu mempromosikan komoditi ekspor Indonesia di luar negeri.
- b. Membantu pemerintah dalam upaya mempermudah prosedur dan dokumen pengiriman barang, mengingat semua negara

maju yang menjadi tujuan ekspor mempergunakan fasilitas perdagangan Internasional.

- c. Membantu pemerintah dalam mengembangkan armada niaga nasional dengan ikut memberikan dukungan atas kapal-kapal berbendera Indonesia.

Freight forwarder sangat penting bagi pengiriman barang mencakup beberapa hal yang berhubungan dengan kegiatan logistik seperti transportasi, pengiriman barang dengan kapal, gudang, pengepakan, penamaan, pengawasan terhadap kualitas, manajemen dan ketentuan-ketentuan bea cukai.

Gabungan dari semua kegiatan yang telah disebutkan diatas akan menimbulkan biaya yang rendah bila dilakukan secara benar. Perkembangan ekspor barang-barang ke masyarakat internasional menimbulkan persaingan pasar yang begitu hebat sehingga menimbulkan ketentuan-ketentuan bahwa barang ditawarkan kepasar ditentukan berdasarkan kualitas, kuantitas, dan ketepatan waktu.

Disamping itu pengepakan barang dan sistem transportasi yang tepat akan menjadi penentu dalam persaingan pasar bagi perusahaan--perusahaan pada suatu negara untuk mempertahankan pasar internasional. Sebagai contoh ekspor Indonesia ke Jepang, dimana setiap pelanggan mempunyai lokasi yang berbeda dengan importir, maka kualitas produk akan lebih terjamin sampai ditangan konsumen.

Perlunya pengepakan yang baik disebabkan karena transportasi barang dari pelabuhan Jepang sampai kepasar dengan menggunakan

berbagai alat transportasi seperti : kapal laut, kereta api, truk dan sebagainya. *Freight forwarder* Indonesia harus dapat melakukan kerjasama dengan *freight forwarder* asing dalam rangka pengiriman barang-barang komoditi ekspor keluar negeri. Untuk itu kerjasama tersebut diupayakan berdasarkan asas keuntungan kedua belah pihak dalam bidang penangkutan/pengiriman barang. Perusahaan *freight forwarder* harus menerapkan ketentuan-ketentuan hukum nasional dan internasional dalam pengangkutan /pengiriman barang umum.

Untuk menciptakan suatu sistem angkutan terpadu, *Freight Forwarder* berperan untuk memberikan pelayanan *Door to Door Service* yang dimulai dari pabrik di luar negeri sampai ke *Job Site*. diperlukan suatu jaringan yang baik untuk beroperasi atau bergerak diluar negeri yang merupakan perwakilan atau agen dari usaha tersebut maupun di Indonesia sendiri, sehingga dapat menjamin pelaksanaan *forwarder*.

Freight Forwarder harus berperan dalam rangka membantu pemilik barang untuk mengirimkan barangnya dengan biaya yang rendah dan aman. Hal tersebut akan membantu pembangunan nasional karena konsumen akan terbantu dalam penawaran harga. yang dilakukan oleh pemilik barang.

Oleh sebab itu pengusaha *freight forwarder* perlu meningkatkan kerjasama dengan *freight forwarder* internasional dalam pengiriman barang-barang komoditi Ekpor sehingga devisa negara dapat dihemat.

4.2 Pengertian Kegiatan Ekspor

Menurut Siswanto Sutojo (2000,hal 1) pengertian Kegiatan ekspor adalah kegiatan ekspor impor yang didasari atas kondisi bahwa tidak ada suatu negara yang benar-benar mandiri karena satu sama lain saling membutuhkan dan saling mengisi. Setiap negara memiliki karakteristik yang berbeda baik sumber daya alam, iklim, geografis, struktur ekonomi dan struktur sosial. Perbedaan tersebut menyebabkan perbedaan komoditas yang dihasilkan, komposisi biaya yang diperlukan, kualitas dan kuantitas produk.

Adanya interdependensi kebutuhan itulah yang menyebabkan adanya perdagangan internasional. Masing-masing negara memiliki keunggulan dan kekurangan. Komoditas yang dihasilkan suatu negara mungkin juga belum dapat dipakai secara langsung karena berupa bahan mentah yang memerlukan pengolahan lebih lanjut. Bahan mentah tersebut selanjutnya mungkin dibutuhkan negara lain sebagai bahan baku pabriknya.

Transaksi perdagangan luar negeri yang biasa dikenal dengan istilah ekspor dan impor pada hakikatnya adalah transaksi yang sederhana dan tidak lebih dari kegiatan membeli dan menjual barang antara pengusaha-pengusaha yang bertempat tinggal dinegara yang berbeda. Namun dalam pertukaran barang dan jasa yang melewati laut dan darat ini tidak jarang menimbulkan berbagai masalah yang kompleks antara pengusaha- pengusaha yang mempunyai perbedaan bahasa, budaya, adat istiadat dan cara yang berbeda beda.

- a) Antara penjual (eksportir) dan pembeli (importir) komoditas yang diperdagangkan dipisahkan oleh batas teritorial kenegaraan
- b) Terdapat perbedaan mata uang antara negara pembeli dan penjual. Seringkali pembayaran transaksi perdagangan dilakukan dengan mempergunakan mata uang asing misalnya dolar Amerika, pounsterling Inggris atau pun yen Jepang.
- c) Adakalanya antara pembeli dan penjual belum terjalin hubungan lama dan akrab. Pengetahuan masing-masing pihak yang bertransaksi tentang kualifikasi mitra dagang mereka termasuk kemampuan membayar atau kemampuan untuk memasok komoditas sesuai dengan kontrak penjualan sngat minim.
- d) Seringkali terdapat perbedaan kebijaksanaan pemerintah negara pembeli dan penjual dibidang perdagangan internasional, moneter lalu lintas devisa, *labeling*, embargo atau perpajakan.
- e) Antara pembeli dan penjual kadang-kadang terdapat perbedaan tingkat penguasaan teknik dan terminologi transaksi perdagangan internasional serta bahasa asing yang secara populer dipergunakan dalam transaksi itu misalnya bahasa inggris.

4.2.1. Pengertian Ekspor dan Eksportir

Menurut pendapat Roselyne Hutabarat (2003,hal 5) bahwa Ekspor adalah perdagangan dengan cara mengeluarkan barang dari dalam keluar wilayah pabean Indonesia dengan memenuhi ketentuan yang berlaku. Eksportir adalah badan usaha baik berbentuk badan hukum maupun tidak badan hukum termasuk perorangan yang melakukan kegiatan ekspor.

Seiring perputaran ekonomi adalah menjadi penting bagi kelompok perusahaan manapun untuk mampu memperoleh penjualan ekspor atau untuk bersaing secara efektif. Ini secara luas dapat diterima bagi UKM bahwa untuk berhasil dalam ekspor mereka harus mempunyai beberapa cara menekan biaya-biaya transaksi yang mana cenderung untuk mempunyai suatu komponen biaya tetap, memperbaiki daya saing ekspor, melakukan pemasaran yang baik dan lain sebagainya.

Corak perdagangan Indonesia berkembang dari waktu ke waktu yakni dibagi atas sektor migas dan non migas. Ekspor sektor migas itu terdiri dari minyak bumi dan hasil minyak, LNG (*Liquid Natural Gas*), LPG (*Liquid Petroleum Gas*) dan lain sebagainya. Ekspor komoditas non migas itu sendiri terutama terpusat pada tiga kelompok yaitu barang manufaktur, komoditas pertanian dan komoditas pertambangan. Yang termasuk kelompok barang manufaktur adalah tekstil, kayu, produk kayu, kertas, produk elektronik, minyak kelapa sawit, kerajinan tangan, dan produk kimia. Komoditas pertanian antara lain meliputi hewan dan hasil hewan lainnya seperti ikan tuna, sapi, udang. komoditas tumbuhan seperti : karet alam, coklat, lada, kopi, tembakau, cengkeh, rempah-rempah, kopra dan lain sebagainya, sedangkan yang tergolong dalam komoditas

pertambangan non migas dalah tembaga, emas, timah, nikel, aluminium dan hasil tambang lainnya.

4.2.2 faktor yang dapat menentukan daya saing suatu komoditi ekspor

Menurut pendapat Roselyne Hutabarat (2003, hal. 6) bahwa ada beberapa faktor yang dapat menentukan daya saing suatu komoditi ekspor yaitu :

1. Faktor langsung terdiri dari:
 - a) Mutu komoditi, mutu komoditi pada dasarnya ditentukan oleh komposisi antara seni (*art*) dengan nilai teknis serta selera pemakainya. Mutu komoditi antara lain ditentukan oleh:
 - i. Desain atau bentuk dari komoditi bersangkutan atau spesifikasi teknis dari komoditi tertentu.
 - ii. Fungsi atau kegunaan komoditi tersebut bagi konsumen.
 - iii. Durability atau daya tahan dalam pemakaian
 - b) Biaya produksi dan penentuan harga jual
Harga jual pada umumnya ditentukan oleh salah satu dari pilihan berikut antara lain :
 - I. Biaya produksi ditambah *mark-up* (margin keuntungan).
 - II. Disesuaikan dengan tingkat harga pasar yang sedang berlaku (*current market price*)
 - c) Ketepatan waktu penyerahan (*delivery time*)
 - d) Intensitas promosi.
 - e) Penentuan saluran pemasaran (*marketing channel*)

f) Layanan purna jual (*after sales service*)

2. Faktor tidak langsung.

Faktor tidak langsung terdiri atas:

A. Kondisi sarana pendukung ekspor seperti :

- a) Fasilitas perbankan.
- b) Fasilitas transportasi.
- c) Fasilitas birokrasi pemerintahan.
- d) Fasilitas surveyor.
- e) Fasilitas bea cukai dan lain-lain.

B. Insentif atau subsidi pemerintah untuk ekspor

C. Kendala tarif dan nontarif

D. Tingkat efisiensi dan disiplin nasional

E. Kondisi ekonomi global seperti:

- a) resesi dunia
- b) restrukturisasi perusahaan (modernisasi)
- c) re-group global (kerja sama global).

4.3 Tujuan Kegiatan Ekspor

Menurut pendapat Siswanto Sutojo (2000, hal. 19) bahwa tujuan dari kegiatan ekspor adalah sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan laba perusahaan melalui perluasan pasar serta untuk memperoleh harga jual yang lebih baik (optimalisasi laba).
- 2) Membuka pasar baru diluar negeri sebagai perluasan pasar domestik (membuka pasar ekspor).
- 3) Memanfaatkan kelebihan kapasitas terpasang (*idle capacity*).

- 4) Membiasakan diri bersaing dalam pasar internasional sehingga terlatih dalam persaingan yang ketat dan terhindar dari sebutan jago kandang.

4.4 Pihak- Pihak dalam Kegiatan Ekspor

Menurut pendapat Siswanto Sutojo (2000, hal. 2-3) bahwa Setiap negara mempunyai peraturan serta sistem perdagangan yang berbeda-beda. Mereka yang terlibat dalam transaksi ekspor impor tersebut baik para pengusaha yaitu eksportir dan importir atau pihak yang terlibat baik langsung ataupun tidak sangat perlu mengikuti perkembangan peraturan serta sistem perdagangan luar negeri baik yang dilakukan disetiap negara tujuan ekspor.

Dalam transaksi perdagangan ekspor, seorang eksportir banyak berhubungan dengan berbagai instansi/ lembaga yang menunjang terlaksananya kegiatan ekspor. Namun lembaga-lembaga yang berkaitan dengan kegiatan ekspor tersebut terkadang belum seluruhnya dikenal atau bahkan dimanfaatkan diIndonesia. Terdapat beberapa pihak yang terlibat dalam kegiatan ekspor-impor yaitu :

- 1) Eksportir (pihak yang melakukan penjualan atau pengiriman barang).
- 2) Importir (pihak yang melakukan pembelian atau penerimaan barang).
- 3) Pembuat barang ekspor (kalau produksi ekspor tidak dilakukan sendiri).
- 4) *Export Merchant House* (yang membeli barang dari perusahaan pembuat barang dan mengkhususkan diri dalam perdagangan dengan negara-negara tertentu yang membutuhkan barang-barang tersebut).

- 5) *Confirming House* (yang bertindak sebagai perantara pembuat barang diluar negeri dan importir dalam negeri biasanya bertanggungjawab atas pengapalan barang-barang dan pembayaran pada penjual).
- 6) *Buying Agent* (bertindak sebagai agen untuk satu atau lebih pembeli tertentu diluar negeri).
- 7) *Trading House* (badan usaha yang mengumpulkan barang-barang keperluan untuk diekspor dan diimpor).
- 8) *Consignment Agent* (bertindak sebagai agen penjual diluar negeri).
- 9) *Factor* (Lembaga yang setuju untuk membeli piutang dagang/ barang-barang ekspor yang dipunyai eksportir untuk kemudian ditagih kepada importir/ pembeli).
- 10) Bank termasuk didalamnya lembaga-lembaga yang menangani kegiatan ekspor seperti Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia.
- 11) *Freight Forwarder*, EMK L/ EMKU.
- 12) Maskapai Pelayaran/ Perkapalan (Menerima barang-barang dagang dari *shipper*/ eksportir/ *freight forwarder* dan mengatur pengangkutan barang-barang tersebut serta menerbitkan *Bill of Lading* (B/ L) atau surat bukti muat barang).
- 13) Asuransi (yaitu yang mengasuransikan barang-barang yang dikapalkan sesuai nilai yang disyaratkan, yang mengeluarkan sertifikat/ polis asuransi).

untuk menutupi resiko yang dikehendaki serta yang menyelesaikan tagihan/ tuntutan kerugian-kerugian bila ada)

14) Bea Cukai (bagi eksportir bertindak sebagai pihak yang meneliti dokumen serta pembayaran pajak dan memberikan izin barang untuk dimuat dikapal, bagi importir bertindak sebagai agen dan akan memberikan izin untuk pelepasan barang-barang bilamana dokumen B/ L atau di Indonesia PPUD, menunjukkan telah dilakukan pembayaran).

15) Kedutaan/ Konsulat.

16) *Surveyor*/ Pemeriksa (yang ditunjuk oleh pemerintah yang berwenang dalam pemeriksaan mutu, jumlah barang dan lain sebagainya serta memeriksa barang-barang ekspor tertentu dinegara tempat tibanya barang dengan penerbitan surat laporan pemeriksaan (LKP) dan memeriksa kebenaran barang-barang impor dinegara asal impor barang).

4.5 Sistem Pembayaran dalam Kegiatan Ekspor

Menurut pendapat Gunawan Widjaja dan Ahmad Yani (2003, hal.23-24) bahwa Dalam transaksi perdagangan internasional yang dilakukan oleh penjual (eksportir) dan pembeli (importir) akan timbul hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak. Eksportir wajib melakukan penyerahan barang dan berhak untuk menerima pembayaran atas penyerahan barang. Disisi lain importir wajib melunasi harga barang dan berhak untuk menuntut penyerahan barang yang dibelinya. Karena eksportir dan importir terpisah secara geopolitik dan geografis maka penyelesaian pembayaran memiliki karakteristik.

Hal ini disebabkan karena umumnya mata uang yang digunakan berbeda dan mereka terikat hukum dan peraturan negaranya masing-masing. Adanya jarak dan tidak saling mengenal secara pribadi tentu akan menimbulkan resiko dan kecurigaan bagi masing-masing pihak yang terlibat. Eksportir takut barang yang dikirimnya tidak dibayar oleh importir. Sebaliknya importir juga takut kalau barang yang dipesannya tidak sampai diterima atau tidak sesuai dengan yang diperjanjikan. Karena ada kendala diatas maka dalam transaksi perdagangan internasional jarang sekali dilakukan secara tunai (*cash payment*) atau pembayaran dimuka (*advance payment*) karena resiko tinggi bagi importir. Pembayaran kegiatan ekspor dapat dilakukan dengan cara yaitu:

1) ***Advance Payment (Pembayaran dimuka)***

Dalam sistem pembayaran ini pembeli (importir) membayar dimuka (*pay in advance*) kepada penjual (eksportir) sebelum barang-barang dikirim oleh penjual tersebut. Hal ini berarti importir memberikan kredit kepada eksportir untuk mempersiapkan barang-barangnya.

2) ***Open Account (Pembayaran kemudian)***

Sistem pembayaran ini adalah kebalikan dari sistem *Advance Payment*. Dalam hal ini yang menanggung resiko adalah eksportir sedangkan yang mendapat fasilitas kredit atau penangguhan pembayaran adalah importir. Disebutkan *Open Account* (perhitungan kemudian) karena belum dilakukan pembayaran apa-apa oleh importir kepada eksportir sebelum barang-barang dikapalkan atau diterima importir.

3) ***Collection Draft (Wesel Inkasso)***

Sistem pembayaran ini lebih besar kekuatannya dari *Open Account*, sebab eksportir mempunyai hak dalam pengawasan barang-barang sampai draft weselnya dibayar. Eksportir atau penarik wesel (*drawer*) mengapalkan barang-barang ekspornya yang ditujukan kepada importir dan sementara itu dokumen-dokumen kepemilikan/penguasaan atas pengiriman barang-barang tersebut secara langsung atau melalui banknya didalam negeri dikirim ke bank importir diluar negeri yang merupakan pihak tertarik dari wesel yang bersangkutan (*drawee*).

4) ***Consignment (Konsinyasi)***.

Yang dimaksud dengan konsinyasi (*consignment*) adalah pengiriman barang-barang eksportir pada importir diluar negeri dimana barang-barang tersebut dikirim oleh eksportir sebagai titipan untuk dijualkan oleh importir dengan harga yang ditetapkan oleh eksportir.

5) ***Letter of Credit (L/ C)***

Letter of credit (L/ C) adalah surat dari bank ditujukan kepada eksportir yang menyatakan atas nama nasabah mereka (importir) akan membayar draft yang diterbitkan oleh eksportir, dengan ketentuan semua syarat yang ditentukan dalam L/ C telah dipenuhi.

4.6 Persiapan Dokumen Ekspor sebelum barang berangkat

Menurut pendapat Suyono (2003, hal.20) bahwa dalam prosedur ekspor ada beberapa hal yang harus dipersiapkan diantaranya :

1) P/L (*Packing List*) dari produksi.

Packing List diterima dari bagian produksi, Dalam *packing list* tercantum *PO/Order*, *Style*, *PI (Production Intern)*, jumlah kuantitas (barang), kemudian penghitungan *GW (gross weight)/ NW (nett weight)*. Setelah lengkap, dokumen *SI (Shipping Instruction)* dibuat dan dikonfirmasi ulang dengan *Merchandiser* kapan barang akan diberangkatkan atau biasa ditanyakan langsung kepada *Buyer*.

2) *SI (Shipping Instruction)*.

Dokumen *SI* ke pelayaran sesuai dengan informasi dari *Buyer* mengenai negara tujuan barang ekspor tersebut (berdasarkan *L/C*).

Penggunaan nominasi forwarder atau tidak (pelayaran yang sudah ditentukan biasanya tercantumkan di *L/C*, jika pembayaran melalui *L/C*). Atau berdasarkan permintaan dari *Buyer* untuk menggunakan perusahaan pelayaran yang telah ditunjuk. Jenis pelayaran bisa juga diserahkan sepenuhnya kepada pengirim oleh *Buyer*. Jika menggunakan pengiriman melalui udara, maka yang harus dihitung adalah berat kilogram, sedangkan bila menggunakan pengiriman laut yang dihitung adalah *measurement*(pengukuran) untuk ukuran kontainer.

4.7 Persiapan dokumen ekspor setelah barang berangkat

Menurut Suyono (2000,hal.21) bahwa dokumen yang harus dipersiapkan setelah barang yang akan diekspor melalui laut berangkat adalah sebagai berikut :

- 1) Pelayaran akan mengeluarkan B/l sebelumnya kita cek dulu berdasarkan SI.
- 2) Bila menggunakan fasilitas Bea Cukai dokumen yang baru dikirim dilaporkan lagi dan pengirim mendapat LPBC (Laporan Pemeriksaan Bea Dan Cukai) dan PEB yang sudah distempel basah oleh pihak Bea Cukai.
- 3) Bila tidak menggunakan Bea Cukai PEB cukup distempel basah oleh pejabat hanggar Kepabean saja.
- 4) B/l, PEB dan dokumen yang lain diperlukan untuk proses dokumen perdagangan. Selesai proses Dokumen , semua dokumen difaks ke Buyer agar pihak mereka mempersiapkan custom clearance barang di sana. Kemudian dokumen - dokumen tersebut dikirim ke Buyer langsung (lewat DHL, AIRINDO atau kurir lainnya), melalui pelayaran atau melalui bank yang ditunjuk oleh Buyer.

4.8 Prosedur Kegiatan Ekspor

Menurut pendapat Roselyne Hutabarat (2003, hal 1) bahwa persiapan utama yang harus dimiliki oleh mereka yang ingin masuk dalam dunia ekspor adalah persiapan mental. Apakah kita sebagai pengusaha (*entrepreneur*) ataukah sebagai pengelola usaha (manajemen), ataukah hanya sebagai karyawan biasa, persiapan utama yang harus kita miliki adalah keberanian dan kemampuan mengambil keputusan untuk mengekspor atau mengimpor. Tanpa keberanian betapapun banyaknya fasilitas yang diberikan pemerintah, dapat

dipastikan tidak akan pernah menjadi eksportir ataupun importir. Eksportir dan perusahaan akan tetap hanya menjadi “jago kandang” yang hanya berani bermain dikandang sendiri dan tak akan pernah menjadi “jago kandang “ dipasar internasional. Jadi persiapan utama yang harus ada ialah keberanian dalam mengambil keputusan go internasional. Persiapan lain yang perlu dilakukan pada umumnya dapat dibagi menjadi dua kelompok persiapan yaitu

1) Persiapan administrasi.

Persiapan administrasi adalah tersedianya peralatan kantor yang memungkinkan kita untuk melakukan komunikasi khususnya korespondensi baik dengan pemasok maupun calon pembeli dimanca negara.

2) Persiapan legalitas.

Persiapan ini diartikan sebagai persiapan dari segi kelengkapan izin usaha sesuai dengan ketentuan pemerintah yang harus dipenuhi untuk memungkinkan eksportir berusaha secara sah/ legal.