

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Beberapa kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

1. Dokumen ekspor merupakan hal mutlak yang harus disiapkan dalam melakukan prosedur ekspor. Dokumen-dokumen tersebut berfungsi sebagai “surat jalan” keluar masuknya barang dari negara satu ke negara lainnya.
2. Dokumen ekspor terdiri dari sekurang-kurangnya 6 berkas, yaitu; *commercial invoice*, *shipping list* atau *packing list*, *bill of lading*, *certificate of origin*, pemberitahuan ekspor barang dan kontrak penjualan. Sumber dana berasal dari Bank itu sendiri.
3. Kontrak penjualan dibuat berdasarkan hasil penjualan yang ditetapkan.
4. Didalam kontrak penjualan ditetapkan secara jelas perihal harga, volume, mutu, cara pembayaran, kondisi penyerahan, bulan penyerahan/ pengapalan dan keterangan-keterangan lain yang diperlukan.
5. Waktu pelaksanaan ekspor selambat-lambatnya barang harus sudah ditarik atau diambil 30 (tiga puluh) hari sejak tanggal kontrak KPUM tidak bisa diberikan kepada objek atau usaha debitur yang sedang menjadi objek pembiayaan pada Bank lain, intinya tidak boleh ada pembiayaan ganda.

6. Produk yang akan di Ekspor/Lelang disusun dalam katalog dengan Nomor Urut berupa Nomor Lot dan Nomor Chop. Teh dikemas dalam *Paper Sacks* dan atau Karung. *Chop-chop* yang sudah dimasukkan kedalam katalog dan telah disampaikan kepada Pembeli, tidak dapat dibatalkan.
7. Tiap chop dalam katalog terdiri dari sample/contoh yang *representatif* mewakili partainya dan diserahkan kepada Pembeli beserta katalognya, selambat-lambatnya 14 (empat belas) hari sebelum Ekspor/Lelang.
8. Cara Pembayaran yaitu *Irrevocable Sight Letter of Credit (L/C)* melalui bank utama diluar negri. *L/C* dibuka langsung ke bank penjual/ produsen. Prihal *L/C* dibuka pada bank lain, maka biaya pengaliha *L/C* menjadi beban pembeli. *L/C* sudah harus diterima penjual selambat-lambatnya 15 (lima belas) hari sebelum pengapalan dilaksanakan. Jika menyimpang dari ketentuan tersebut maka semua akibat yang timbul menjadi tanggung jawab pembeli.
9. Pengapalan dilaksanakan selambat- lambatnya 30 (tiga puluh) hari setelah tanggal kontrak.

5.2 Saran

Dilihat dari pengalaman penulis ketika mengikuti Kuliah Lapangan pada PTP Nusantara VI Jambi mengenai adanya permasalahan dalam kontrak perjanjian :

1. Pihak perusahaan harus tetap konsisten dan profesional dalam melaksanakan kontrak perjanjian agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan.
2. Untuk menghindari proses penagihan biaya ekspor tidak terlaksana dengan baik pihak perusahaan harus teliti memilih pembeli berdasarkan nama baik perusahaan.
3. Untuk pelaksanaan kegiatan pengapalan sebaiknya pihak pembeli harus sudah menyiapkan segala kebutuhan untuk pengangkutan produk.

