



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

## **KAJIAN PENGADAAN DAN MEKANISME EKSPOR GAMBIR OLEH VC. PUTRI ANDAM SORI DI KOTA PAYAKUMBUH**

**SKRIPSI**



**REZA ANDIKA PUTRA  
1010223025**

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2015**

**KAJIAN PENGADAAN DAN MEKANISME EKSPOR  
GAMBIR OLEH CV. PUTRI ANDAM SORI DI KOTA  
PAYAKUMBUH**

**OLEH**

**REZA ANDIKA PUTRA  
1010223025**

**SKRIPSI**

**Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar  
Sarjana Pertanian**

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
P A D A N G  
2015**

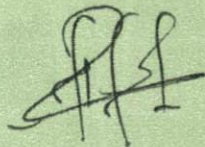
**KAJIAN PENGADAAN DAN MEKANISME EKSPOR  
GAMBIR OLEH CV. PUTRI ANDAM SORI DI KOTA  
PAYAKUMBUH**

**OLEH**

**REZA ANDIKA PUTRA  
1010223025**

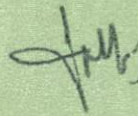
**MENYETUJUI:**

**Dosen Pembimbing I**



**Rina Sari, SP, M.Si  
NIP. 197107151997032002**

**Dosen Pembimbing II**



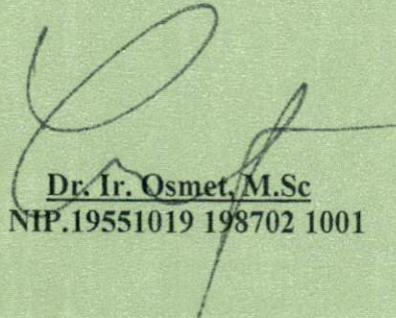
**Syofyan Fairuzi, STP, M.Si  
NIP. 19730408200641002**

**Dekan Fakultas Pertanian  
Universitas Andalas**



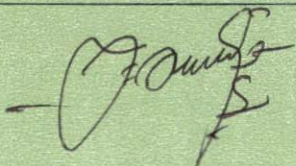
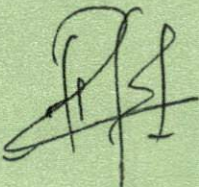
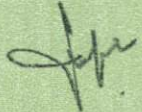

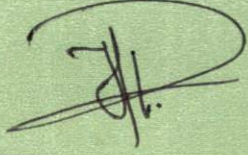
**Prof. Ir. H. Ardi, M.Sc  
NIP. 19531216 198003 1004**

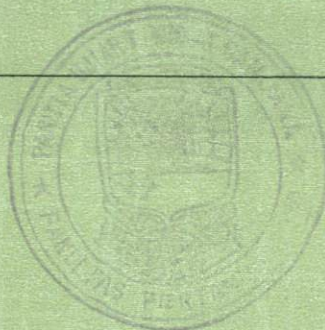
**Ketua Program Studi Agribisnis  
Fakultas Pertanian Universitas Andalas**



**Dr. Ir. Qsmet, M.Sc  
NIP.19551019 198702 1001**

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Andalas, pada tanggal 28 Januari 2015

No	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1.	Dr. Ir. Faidil Tanjung, M.Si		Ketua
2.	Rina Sari, SP, M.Si		Sekretaris
3.	Syofyan Fairuzi, STP, M.Si		Anggota
4.	Rini Hakimi, SP, M.Si		Anggota
5.	Rika Hariance, SP, M.Si		Anggota



## دَائِمًا مَعَكُمْ

*Ketika kita mengeluh : "tak mungkin" ingat Allah berfirman: "jika Allah menghendaki sesuatu, cukup berkata 'jadi' maka jadilah" (Qs. Yasin: 82)*

*Ketika kita mengeluh : "saya tidak mampu" Allah menjawab: "Allah tidak membebankan sesuatu pada seseorang melainkan sesuatu dengan kemampuannya" (Qs. Al Baqarah: 286)*

*Manjadda Wajada 'Bukan dia yang hebat ,tapi Dia yang bersungguh sungguh'*

*Puji syukur kehadiran Allah Yang Maha Kuasa, Kupersembahkan skripsi ini untuk yang tercinta Papa (Edi Warman), Mama (Jasmaniar), untuk adik-adikku tersayang (Rianto Jasdi, Rinal Tanjung dan Aisyahatul Husna), terima kasih untuk semua, perjuangan, pengorbanan, cinta dan doa yang selalu mengiringi langkah ini.*

*Untuk yang terkasih (Elsa Anisa Puri, S.E), terima kasih atas penantian, semangat, motivasi dan selalu setia menemani pada saat2 sulit.*

*Terima kasih yang setulusnya kepada pembimbing Ibu Rina Sari, ST, M.Si dan Bapak Syofyan Fairuzi, STP, M.Si atas dukungan, nasehat dan bimbingan skripsi selama ini.*

*Buat Partai SONG Randi, Rian, Jehan, Nanda, Ijep, dan Richart terima kasih atas hiburan SONG setiap malam.*

*Teman-Teman AGBX UNAND semoga kita selalu tetap kompak sampai kapanpun.*

## **BIODATA**

Penulis dilahirkan di Padang pada tanggal 30 Januari 1992 sebagai anak pertama dari 4 bersaudara, dari pasangan Edi Warman dan Jasmaniar. Penulis menempuh pendidikan Sekolah Dasar (SD) di SD Negeri 04 Kampung Olo, Kota Padang (1998-2004). Sekolah Menengah Pertama (SMP) ditempuh di SMP Negeri 12 Kota Padang(2004-2007), Sekolah Menengah Atas (SMA) ditempuh di SMA Negeri 02 Kota Padang dan lulus pada tahun 2010. Pada tahun 2010 penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas pada Program Studi Agribisnis.

Padang, 28 Januari 2015

Reza Andika Putra

## KATA PENGANTAR

Dengan nama Allah yang Maha Pengasih lagi Penyayang

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat limpahan rahmat dan karunia serta izin-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Kajian Pengadaan dan Mekanisme Ekspor Gambir Oleh CV. Putri Andam Sori di Kota Payakumbuh**”. Adapun tujuan penulisan skripsi ini adalah dalam rangka memenuhi sebagian syarat-syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Pertanian (S.P).

Penulis menyadari terbatasnya kemampuan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini mungkin jauh dari kesempurnaan. Bagaimanapun juga penulis tetap berharap skripsi ini dapat dijadikan sebagai bahan bacaan untuk menambah wawasan pengetahuan tentang proses pengadaan dan mekanisme ekspor gambir. Maka dari itu penulis berharap sungguh kepada Bapak atau Ibu Dosen pada umumnya dan Bapak Dosen Pembimbing khususnya serta semua pihak untuk dapat memberikan kritikan-kritikan dan saran-saran serta bimbingan yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulisan skripsi ini.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang setulusnya kepada Ibu Rina Sari, SP, M.Si dan Bapak Syofyan Fairuzi, STP, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan arahan, nasehat, dan saran kepada penulis baik dalam studi maupun dalam penulisan skripsi ini. Ucapan terima kasih yang sama disampaikan kepada dosen Dr. Ir. Faidil Tanjung, M.Si, Ibu Rini Hakimi, SP, M.Si, dan Ibu Rika Hariance, SP, M.Si selaku dosen undangan dan kepada Bapak Ketua Jurusan Agribisnis. Ucapan terima kasih juga penulis ucapkan kepada Bapak H. Nizar Abbas selaku direktur CV. Putri Andam Sori dan seluruh pihak perusahaan serta kepada semua pihak yang telah membantu baik moril maupun materil dalam penyusunan skripsi ini.

Padang, Januari 2015

R.A.P

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>xiii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Perumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>7</b>
A. Konsep Agroindustri .....	7
B. Gambaran Umum Tanaman Gambir .....	8
C. Teori Produk .....	12
D. Teori Perdagangan Internasional .....	14
E. Teori Ekspor .....	15
F. Penelitian Terdahulu .....	23
<b>BAB III. METODE PENELITIAN</b> .....	<b>25</b>
A. Tempat dan Waktu Penelitian .....	25
B. Metode Penelitian .....	25
C. Metode Pengumpulan Data .....	25
D. Aspek yang Diamati .....	26
E. Analisis Data .....	27

<b>BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>29</b>
A. Proses Pengadaan dan Penyampaian Produk Gambir .....	29
B. Karakteristik Gambir yang Diekspor Oleh CV. Putri Andam Sori .....	58
<b>BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>64</b>
A. Kesimpulan .....	64
B. Saran .....	65
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>66</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>69</b>

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
1. Pekerjaan atau Jabatan, Tingkat Pendidikan dan Pengalaman Kerja Karyawan CV. Putri Andam Sori	35
2. Pemasok dan Harga Gambir yang Dibeli Oleh CV. Putri Andam Sori Periode Januari-Desember 2014	39
3. Nama Importir, Negara dan Harga Ekspor Gambir Pada CV. Putri Andam Sori Periode Januari-Desember 2014	50
4. Perbandingan Mutu Gambir yang di Ekspor CV. Putri Andam Sori dengan SNI 01-3391-2000	59

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
1. Struktur Organisasi CV. Putri Andam Sori	32
2. Pengadaan Gambir oleh CV. Putri Andam Sori	41
3. Dokumentasi Pedagang Pengumpul Mengantarkan Gambir ke CV. Putri Andam Sori	42
4. Dokumentasi Pengeringan Gambir Pada CV. Putri Andam Sori	44
5. Dokumentasi Pengemasan/Pelabelan Gambir Pada CV. Putri Andam Sori	45
6. Dokumentasi Penggudangan Gambir Pada CV. Putri Andam Sori	46
7. Mekanisme Ekspor Pada CV. Putri Andam Sori	51
8. Dokumentasi Pengujian Kadar Abu Gambir Pada CV. Putri Andam Sori	60

## DAFTAR LAMPIRAN

	<b>Halaman</b>
1. Luas Tanaman Gambir Menurut Kabupaten / Kota di Provinsi Sumatera Barat	69
2. Volume (ton) dan Nilai Ekspor Sumatera Barat Tahun 2006-2010	70
3. Perkembangan Produksi Tanaman Perkebunan di Kabupaten Lima Puluh Kota 2008-2013	71
4. Standar Nasional Indonesia (SNI) Gambir SNI 01-3391-2000	72
5. Contoh Dokumen dalam Surat Permohonan Pembukuan Muatan ( <i>Shipping Intruction</i> )	73
6. Contoh <i>Bill Of Lading</i>	76
7. Contoh <i>Packing List, Invoice, Certificate Origin, Test/ Inspection Certificate</i>	77
8. Dokumentasi CV. Putri Andam Sori	81

## **KAJIAN PENGADAAN DAN MEKANISME EKSPOR GAMBIR OLEH CV. PUTRI ANDAM SORI DI KOTA PAYAKUMBUH**

### **ABSTRAK**

Penelitian tentang kajian pengadaan dan mekanisme ekspor gambir oleh CV. Putri Andam Sori dilaksanakan di Kecamatan Payakumbuh Utara, Kota Payakumbuh dimulai sejak bulan Oktober sampai dengan November 2014. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan proses pengadaan dan ekspor gambir serta mendeskripsikan karakteristik komoditi gambir yang diekspor oleh CV. Putri Andam Sori dengan menggunakan metode deskriptif. CV. Putri Andam Sori merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan gambir ke luar negeri dan berdiri sejak tahun 1985. Jenis produk yang diperdagangkan oleh CV. Putri Andam Sori adalah produk gambir dengan jenis *bootch*, *coin* dan lumpang. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa kegiatan operasional yang dilakukan CV. Putri Andam Sori meliputi kegiatan pengadaan/ pembelian gambir. Gambir diperoleh dari pedagang pengumpul yang berada di Kabupaten Lima Puluh Kota, selanjutnya perusahaan melakukan pengeringan, pengemasan dan penggudangan. Mekanisme ekspor, dimulai dari pengadaan dari pedagang pengumpul, penanganan gambir pada perusahaan, mempersiapkan dokumen ekspor, pemesanan kapal, pengangkutan ke Pelabuhan Belawan, serta mempersiapkan dokumen-dokumen untuk pencairan L/C. Perusahaan biasanya menggunakan kondisi penjualan C&F ataupun CIF *Price* yang mana perusahaan menanggung seluruh biaya-biaya hingga gambir tersebut sampai ke pelabuhan tujuan atau pelabuhan di negara importir, dan bahkan juga ditambah dengan biaya asuransi. Selanjutnya, karakteristik gambir yang diekspor oleh CV. Putri Andam Sori pada umumnya telah memenuhi SNI.

**Kata Kunci:** *gambir, ekspor, pengadaan, mekanisme, karakteristik*

## **REVIEW OF PROCUREMENT AND EXPORT MECHANISM OF GAMBIER BY CV. PUTRI ANDAM SORI IN PAYAKUMBUH CITY**

### **ABSTRACT**

Research on review of procurement and export mechanism of gambier by CV. Putri Andam Sori was conducted in North Payakumbuh sub-district, Payakumbuh City during October to November 2014. The objectives of research were to describe procurement process and export of gambier and to describe characteristics of gambier commodities exported by CV. Putri Andam Sori. The research used descriptive method. CV. Putri Andam Sori is the exporter of gambier and it was established in 1985. Types of gambier products traded by CV. Putri andam Sori are bootch, coin and lumpang. The results show that the operations performed by CV. Putri Andam Sori includes procurement/ purchase of gambier. The gambier were bought from gambier (traders) in Lima Puluh Kota district. The company do the processing of gambier including drying, packaging and storage. The mechanism of export starting from the procurement from collectors of gambier, processing, preparing export documents, ships booking, transportation to Belawan Port, and preparing documents for reimbursement of the L/C. The company usually used sales of C&F or CIF Price. The company bears all the costs until destination port or ports of the importer country, including the cost of insurance. Furthermore, the characteristics gambier exported by CV. Putri Andam Sori has met National standardization of Indonesia (SNI).

**Keywords:** *gambier, export, procurement, mechanisms, characteristics*

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Sektor pertanian memiliki peranan yang sangat penting dalam pembangunan ekonomi, karena hampir semua negara sedang berkembang mengandalkan sektor pertanian mereka untuk memenuhi kebutuhan negara. Di Indonesia, peranan sektor pertanian dalam perekonomian nasional dapat dilihat melalui pembentukan PDB, perolehan devisa, penyediaan pangan dan bahan baku industri, pengentasan kemiskinan, penciptaan kesempatan kerja, dan peningkatan pendapatan masyarakat. Sektor pertanian mempunyai efek pengganda kedepan dan kebelakang yang besar, melalui keterkaitan “input-output” antar industri, konsumsi dan investasi. Hal ini terjadi secara nasional maupun regional, karena keunggulan komparatif sebagian besar wilayah Indonesia adalah pada sektor pertanian (Arsyad, 2010: 405).

Sejalan dengan tahapan-tahapan perkembangan ekonomi, maka kegiatan jasa-jasa- dan bisnis yang berbasis pertanian juga akan semakin meningkat, yaitu kegiatan agribisnis (Saragih, 2010: 21). Agribisnis merupakan suatu rangkaian kegiatan mulai proses produksi, panen, pasca panen, pemasaran dan kegiatan lainnya yang berkaitan dengan kegiatan pertanian tersebut (Soekartawi, 2003: 17). Agribisnis bertujuan untuk memanfaatkan sumber daya alam yang kemudian diolah menjadi produk agroindustri (Siagian, 2003: 3).

Salah satu produk pertanian sub sektor perkebunan yang menjadi komoditi ekspor semenjak dahulu adalah gambir. Gambir merupakan salah satu produk agroindustri yang banyak digunakan oleh kalangan masyarakat karena gambir dikenal dapat dijadikan sebagai bahan baku obat alami, bahan pembuatan kosmetik dan juga pembuatan pewarna alami (Sa'id, 2009: 87).

Gambir (*Uncaria gambir Roxb*) adalah spesies tanaman berbunga genus yang secara alami tumbuh di kawasan hutan. Gambir termasuk jenis tanaman iklim tropis yang diperkirakan berasal dari wilayah Sumatera dan Kalimantan. Di Pulau Sumatera, terdapat 4 provinsi yang menjadi sentra utama perkebunan

gambir, salah satunya adalah Provinsi Sumatera Barat. Sumatera Barat merupakan salah satu provinsi yang ada di Indonesia yang mampu menjadikan komoditas gambir menjadi komoditas unggulan yang mendominasi pasar dunia, yang mana hampir 90 persen kebutuhan gambir di Indonesia dihasilkan para petani gambir di Provinsi Sumatera Barat. Di antara negara pengimpor utama gambir adalah India, Singapura, Australia, Banglades, Hongkong, Malaysia, Nepal, Pakistan, Taiwan, Jepang, Saudi Arabia, Filipina, dan Thailand (Purba, 2013).

Gambir banyak diusahakan dalam skala usahatani perkebunan rakyat di Sumatera Barat dan termasuk dalam sepuluh komoditas ekspor utama yang menyumbang devisa cukup besar kepada negara. Total luas areal tanaman gambir di Provinsi Sumatera Barat pada tahun 2013 adalah 23.537 hektar dengan daerah penghasil utama adalah Kabupaten Lima Puluh Kota seluas 15.474 hektar. Kemudian, di Kabupaten Pesisir Selatan seluas 5.602 hektar dan sisanya tersebar pada tujuh kabupaten/ kota di Provinsi Sumatera Barat (Lampiran1). Realisasi nilai ekspor gambir pada tahun 2009 mencapai US\$.1.250 dengan volume ekspor 630 ton. Kemudian pada tahun 2010, terjadi peningkatan volume dan nilai ekspor, yaitu volume ekspor sebesar 1.960 ton dan nilai US\$ 3.590. Pada tahun 2011 volume ekspor gambir kembali turun menjadi 446 ton dengan nilai ekspor US\$ 954. Selanjutnya, terjadi peningkatan volume ekspor yang cukup tinggi pada tahun 2012 yaitu menjadi 4.685 ton dengan realisasi nilai ekspor sebesar US\$ 10.567. Pada tahun 2013, nilai ekspor gambir di Sumatera Barat sebesar US\$ 14.274 dengan volume ekspor 6.244 ton (Lampiran 2).

Sentra perkebunan gambir Sumatera Barat terdapat di Kabupaten Lima Puluh Kota. Daerah perkebunan gambir utama adalah Kecamatan Kapur IX, Kecamatan Pangkalan Koto Baru, dan Kecamatan Bukit Barisan (Sa'id, 2009: 1). Melihat perkembangan jumlah produksi pada periode 2008-2013, komoditas gambir merupakan komoditi kedua terbanyak di Kabupaten Lima Puluh Kota. Pada tahun 2008, produksi gambir di Kabupaten Lima Puluh Kota adalah sebesar 9.699 ton. Selanjutnya, pada tahun 2009 produksi gambir adalah sebesar 9.699,48 ton. Kemudian terjadi penurunan yang cukup signifikan di tahun 2010 yaitu sebesar 4.524,10 ton. Namun, pada tahun 2011 jika dibandingkan dengan

komoditi lainnya, tampak bahwa peningkatan produksi terbesar adalah pada komoditi gambir yaitu sebesar 7.743,16 ton, selanjutnya hingga tahun 2013 komoditi gambir juga terus mengalami peningkatan produksi yang sangat signifikan yaitu 10.310 ton (Lampiran 3).

Perkembangan gambir di Kabupaten Lima Puluh Kota, dapat dijadikan peluang untuk memperoleh devisa yang besar, karena produksi gambir tersebut dapat diekspor ke negara-negara pengimpor gambir, seperti: India, Bangladesh, Pakistan. Namun, dalam produksi gambir juga terdapat beberapa permasalahan, seperti: fluktuasi harga gambir yang sangat tajam mengakibatkan para petani gambir selalu berada pada posisi yang tidak diuntungkan. Banyak sekali broker India yang datang langsung ke lokasi pengrajin dan membeli gambir dengan harga sangat rendah untuk semua kualitas. Selain itu, proses pembuatan gambir mengandalkan peralatan sederhana, terutama pada saat proses ekstraksi/pengepresan yang menggunakan dongkrak belum menjamin menghasilkan rendemen dan kualitas gambir yang baik. Kemudian, proses yang dilakukan secara tradisional dalam proses pembuatan gambir berpengaruh terhadap ketidak higienisan dari produk gambir yang dibuat (Laksmono, dkk, 2012: 6).

Selain beberapa permasalahan di atas, sektor pemasaran komoditi gambir juga perlu diketahui, yang mana sektor pemasaran atau tataniaga tampak sangat jelas manfaatnya bagi penyampaian barang hasil pertanian dari produsen ke konsumen. Didalamnya mencakup berbagai kegiatan seperti membeli, menjual dengan segala macam cara, mengangkut, menyimpan, mensortir, dan sebagainya yang merupakan fungsi pemasaran hasil pertanian. Tanpa adanya pemasaran hasil pertanian, maka pertanian tidak akan bergerak (statis) dan tidak akan pernah maju, selain hanya dapat memenuhi kebutuhan keluarga petani saja (Septria, 2011: 4).

Oleh karena itu, dengan mengetahui proses pemasaran gambir yang dimulai dari pembelian gambir dari petani hingga melakukan ekspor ke negara lain, maka dapat diperoleh gambaran mengenai produk gambir yang diekspor, sehingga dapat dijadikan bahan pertimbangan oleh pemerintah dalam membuat kebijakan untuk meningkatkan nilai jual produk ekspor gambir di Sumatera Barat.

## **B. Perumusan Masalah**

Seiring dengan produksi gambir di Kabupaten Lima Puluh Kota yang cenderung meningkat, dan juga dengan dicanangkannya Provinsi Sumatera Barat sebagai sentra penghasil gambir di Indonesia, maka volume ekspor gambir di Sumatera Barat seharusnya juga mengalami peningkatan. Hal ini karena gambir merupakan salah satu komoditi yang memberikan peluang bagi Provinsi Sumatera Barat untuk dapat memperoleh devisa yang besar. Namun juga terdapat beberapa permasalahan yang menyangkut produksi gambir. Permasalahan tersebut kaitannya dengan tata niaga, kualitas, dan higienis dari produk gambir yang dihasilkan. Permasalahan kualitas gambir tersebut menghambat pemasaran gambir ke negara importir yang relatif baru, terutama yang digunakan dalam industri farmasi, kosmetika dan senyawa-senyawa kimia baru yang bernilai tambah tinggi.

Kualitas dan harga merupakan dua hal yang saling berkaitan. Kualitas produk yang tinggi akan mengakibatkan harga produk menjadi tinggi dan lebih mampu bersaing di pasar global (Bappenas, 2013:25). Kemudian, harga jual juga ditentukan oleh pelaku pemasaran dalam menetapkan harga pasar sasaran dan promosi penjualan yang dilakukan. Gambir asal Sumatera Barat yang masuk ke negara Bangladesh, India dan Pakistan tidak akan dipercaya lagi jika kualitas yang diminta tidak sesuai dengan kualitas yang diekspor. Beberapa permasalahan di atas mengakibatkan realisasi ekspor gambir cenderung mengalami penurunan beberapa tahun terakhir.

Salah satu perusahaan yang mengekspor gambir di Sumatera Barat adalah CV. Putri Andam Sori yang terletak di Kota Payakumbuh. CV. Putri Andam Sori merupakan perusahaan pergudangan gambir yang terbesar dari perusahaan-perusahaan lainnya yang ada di Kota Payakumbuh dan Kabupaten Lima Puluh Kota. Sselain itu, CV. Putri Andam Sori juga merupakan perusahaan pengeksport gambir yang letaknya paling dekat dari daerah sentra produksi gambir di Provinsi Sumatera Barat, namun ada yang berbeda dari perusahaan tersebut yaitu, perusahaan ini melakukan transaksi melalui pelabuhan Belawan yang ada di Kota Medan. Sebagaimana diketahui, pada umumnya perusahaan pengeksport gambir

yang ada di Provinsi Sumatera Barat melakukan pengiriman barang ke negara tujuan melalui pelabuhan Teluk Bayur.

CV. Putri Andam Sori memilih alternatif tersebut karena dinilai lebih efektif dan efisien dalam melakukan pengiriman apabila terjadi penundaan pengiriman barang di pelabuhan. Permasalahan tertundanya pengiriman gambir ke negara tujuan akibat keterlambatan kapal yang datang sering dirasakan para eksportir. Oleh karena itu, CV. Putri Andam Sori melakukan pengiriman barang melalui Pelabuhan Belawan yang mana Pelabuhan Belawan melakukan pengiriman barang sekali dalam tiga hari dan jika terjadi keterlambatan kapal yang datang ke pelabuhan, ataupun gambir yang akan diekspor terlambat sampai ke pelabuhan, maka perusahaan tidak akan menunggu dalam waktu yang lama untuk mengirim gambir pada pengiriman selanjutnya. Berdasarkan permasalahan diatas, maka muncul pertanyaan sebagai berikut: bagaimana proses pengadaan dan ekspor gambir oleh CV. Putri Andam Sori dan bagaimana karakteristik gambir yang diekspor oleh CV. Putri Andam Sori. Untuk menjawab pertanyaan tersebut maka dilakukan penelitian yang berjudul **“Kajian Pengadaan dan Mekanisme Ekspor Produk Gambir oleh CV. Putri Andam Sori di Kota Payakumbuh”**

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah di atas maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mendeskripsikan proses pengadaan dan ekspor gambir oleh CV. Putri Andam Sori.
2. Mendeskripsikan karakteristik komoditi gambir yang diekspor oleh CV. Putri Andam Sori.

### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang dapat diperoleh dari hasil penelitian ini adalah:

1. Bagi perusahaan, diharapkan dapat memberikan masukan informasi dan saran yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan dan pengembangan usaha pada masa yang akan datang.

2. Bagi pemerintah maupun instansi dan badan usaha, diharapkan penelitian ini dapat menjadi tambahan informasi yang terkait dengan proses ekspor dan karakteristik komoditi gambir yang diekspor oleh CV. Putri Andam Sori.
3. Bagi masyarakat umum, diharapkan penelitian ini dapat menjadi sebuah referensi dan dapat menambah wawasan pembaca tentang proses pengadaan serta mekanisme ekspor produk gambir oleh CV. Putri Andam Sori .

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

### A. Konsep Agroindustri

Menurut FAO (Food Agriculture Organisation), agroindustri merupakan suatu industri yang menggunakan bahan baku produk pertanian dengan jumlah minimal 20% dari jumlah bahan baku yang digunakan. Agroindustri merupakan industri yang berbahan baku utama dari produk atau komoditi pertanian, menekankan pada *food processing management* dalam suatu perusahaan produk olahan yang bahan baku utamanya adalah produk pertanian (Soekartawi, 2005: 9). Agroindustri berpotensi sangat besar untuk dikembangkan karena memiliki dimensi pemerataan berupa keterkaitan kedepan (*forward linkages*) dan keterkaitan kebelakang (*backward linkages*) yang kuat. Pengolahan hasil pertanian menjadi lebih penting dalam sebuah sistem agribisnis karena dapat meningkatkan nilai tambah, kualitas hasil, penyerapan tenaga kerja dan pendapatan (Soekartawi, 2005: 1).

Perusahaan agribisnis bisa melibatkan sektor primer atau sektor pertanian dalam arti luas minus pertambangan, termasuk didalamnya peternakan dan perikanan, sampai masa panen atau hasil dikumpulkan sektor tersebut (*on farm*), serta sektor sekunder (industri) dan sektor tersier (jasa) setelah hasil pertanian dipanen atau masa pasca panen di luar daerah usahatani (*off farm*). Untuk jelasnya, perusahaan agribisnis adalah perusahaan yang kegiatannya bersifat komersil dan selalu melibatkan sektor pertanian dalam arti luas, dengan tujuan meraih keuntungan ekonomis (Kadarsan, 1992: 4).

Menurut Soekartawi (2005: 10), agroindustri adalah salah satu subsistem dalam agribisnis. Agroindustri dapat diartikan dalam 2 hal yaitu (1) agroindustri adalah industri yang berbahan baku utama dari produk pertanian dan (2) agroindustri diartikan sebagai tahapan pembangunan yang merupakan kelanjutan dari pembangunan pertanian sebelum mencapai pembangunan industri. Agroindustri atau pengolahan hasil pertanian merupakan lanjutan dari pembangunan pertanian karena agroindustri mampu meningkatkan pendapatan

para pelaku agribisnis, mampu menyerap tenaga kerja, mampu meningkatkan perolehan devisa dan mampu mendorong munculnya industri lain.

## **B. Gambaran Umum Tanaman Gambir**

Tanaman gambir (*Uncaria gambir Roxb.*) termasuk kedalam suku kopi-kopian. Bentuk keseluruhan dari tanaman ini seperti pohon bougenvil, yaitu merambat dan berkayu. Ukuran lingkaran batang yang sudah tua bisa mencapai 45 cm. Daunnya oval sampai bulat dengan panjang 8 - 14 cm, lebar 4 - 6,5 cm.

Tanaman gambir dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

Tabel 1. klasifikasi ilmiah tanaman gambir

Devisi	:	Spermatophyta
Klas	:	Angiospermae
Sub-klas	:	Monocotyledonae
Ordo	:	Rubiales
Family	:	Rubiceae
Genus	:	Uncaria
Spesies	:	Uncaria gambir Roxb

Tanaman gambir ditemukan tumbuh liar di hutan-hutan di Sumatera, Kalimantan, dan di semenanjung Malaya. Disamping itu gambir juga ditanam di Jawa, Bali, dan Maluku. Budidaya tanaman gambir pada umumnya dilakukan di daerah dataran rendah dengan ketinggian 0-200 m di atas permukaan laut. Walaupun demikian, tanaman gambir dapat dibudidayakan pada lahan dengan ketinggian 200-800 m di atas permukaan laut, mulai dari topografi agak datar sampai di lereng bukit. Gambir ditanam sebagai tanaman perkebunan di perkarangan atau kebun di pinggir hutan. Di daerah sentra tanaman gambir, kebun-kebun rakyat dapat ditemukan di daerah-daerah lereng perbukitan dengan kemiringan beragam, mulai dari kemiringan yang rendah hingga sangat curam. (Sa'id, dkk, 2009: 7)

### **1. Pengolahan Tanaman Gambir**

Prosen pengolahan daun dan ranting gambir menjadi gambir dilakukan agroindustri gambir skala mikro dan kecil, tetapi lebih dikenal sebagai rumah

kempa, yang biasanya terletak di areal perkebunan gambir (Sa'id, 2009: 27). Proses pengolahan Gambir *Bootch*, Lumpang, dan *Coin* di Sentra Produksi Gambir Sumatera Barat dan Riau adalah sebagai berikut (Sa'id, dkk, 2009: 30):

#### **a. Perebusan Daun**

Daun gambir hasil panen yang akan direbus dimasukkan kedalam wadah perebusan (kapuk) dan dipadatkan dengan cara menginjak-injak daun hingga kepadatan daun dalam kapuk cukup merata. Kapuk diisi daun dan ranting gambir hingga penuh. Anyaman tali kemudian diikatkan pada kapuk yang telah penuh terisi daun gambir agar tetap padat di dalam kapuk selama penanganan perebusan. Tungku dan wajan perebus digunakan sebagai alat untuk merebus daun gambir, sehingga getahnya dapat diekstrak.

#### **b. Ekstraksi Getah Gambir**

Setelah proses perebusan, daun dikeluarkan dari kapuk dan dihamparkan di lantai di atas jala yang terbuat dari tali plastik. Dengan menggunakan dua buah tongkat kayu berujung runcing, daun tersebut digulung sedikit demi sedikit dan diikat dengan tali plastik. Daun yang telah digulung dan berbentuk silinder seperti dalam kapuk siap diekstrak menggunakan alat pengempa. Alat pengempa yang digunakan berupa pompa hidrolik yang biasa digunakan untuk mendongkrak mobil dengan daya angkat 20-40 ton. Filtrat atau cairan getah yang keluar dari hasil pengempaan daun ditampung di dalam bak penampung yang berada di bawah alat pengempa. Bak tersebut terbuat dari dinding semen dengan bentuk cekungan atau persegi.

#### **c. Pengendapan**

Filtrat gambir yang diperoleh dari proses pengempaan daun gambir belum dapat dicetak karena masih memiliki komponen fase cair dalam jumlah besar. Oleh karena itu, cairan tersebut ditempatkan dalam bak-bak kayu yang disebut paraku dan diendapkan selama satu malam untuk menghasilkan pasta gambir.

#### **d. Penirisan**

Pasta gambir hasil pengendapan dalam paraku masih memiliki kadar air yang tinggi, sehingga masih belum dapat dicetak. Untuk mengurangi kadar air yang terdapat dalam pasta, penirisan dilakukan untuk membuang air yang terdapat

dalam pasta. Penirisan dilakukan dengan membungkus pasta gambir hasil pengendapan dengan kain atau karung. Karung tersebut diikat dan dimasukkan ke dalam tempat penirisan berupa keranjang dari bilah bambu kemudian diberi pemberat batu di atasnya. Proses penirisan berlangsung sekitar 10-15 jam.

#### **e. Pencetakan**

Pencetakan gambir dilakukan dengan menggunakan alat pencetak yang terbuat dari bambu.

#### **f. Pengeringan**

Pasta gambir yang telah dicetak diletakkan di atas alas penjemur gambir (*samie*). Pasta hasil cetakan tersebut kemudian dikeringkan dengan panas matahari. Untuk memperoleh gambir kering dari hasil pengeringan menggunakan panas matahari diperlukan waktu sekitar tujuh hari. Petani gambir biasanya hanya mengeringkan gambir dengan panas matahari selama enam hingga delapan jam hingga gambir agak kering, kemudian melanjutkan pengeringan gambir di rak pengeringan yang terletak di atas tungku perebusan. Gambir yang dikeringkan di atas rak pengeringan memperoleh panas dari panas yang dihasilkan oleh proses perebusan daun gambir. Bila tungku digunakan setiap hari, pengeringan gambir akan selesai dalam waktu tiga har. Gambir yang telah kering dikemas dalam karung dan dijual kepada pedagang pengumpul.

## **2. Jenis Produk Gambir**

Menurut Sa'id (2009: 21), berdasarkan perbedaan bentuknya jenis gambir yang diproduksi di Indonesia terdiri dari:

#### **a. Gambir *Bootch***

Gambir *bootch* berbentuk tabung silinder, namun karena perubahan bentuk akibat proses pengeringan, maka gambir *bootch* kering tidak memiliki bentuk silinder yang merata. Rata-rata ukuran gambir *bootch* adalah tinggi sekitar 3,2cm dan diameter sekitar 3,6cm.

#### **b. Gambir Lumpang**

Gambir lumpang menyerupai gambir *bootch* yang berbentuk silinder. Walaupun demikian gambir lumpang memiliki perbedaan berupa adanya cekungan seperti lumpang pada salah satu ujung silinder. Akibat pengaruh proses

pengeringan, bentuk produk akhir gambir lumpang juga tidak terlalu berbentuk silinder yang rata. Gambir lumpang memiliki ukuran tinggi dan diameter rata-rata sekitar 3,2 dan 3cm, namun beberapa produsen gambir di Sumatera Barat menghasilkan gambir lumpang dengan ukuran diameter yang lebih kecil.

#### **c. Gambir Coin**

Gambir *coin* menyerupai gambir *bootch* yang berbentuk silinder, namun gambir *coin* memiliki ukuran tinggi yang lebih kecil, sehingga tampak seperti coin.

#### **d. Gambir Wafer Block**

Gambir *wafer block* adalah gambir alasan (berupa gambir *bootch* atau gambir lumpang) yang diproses ulang dan dicetak berbentuk balok. Gambir *wafer block* memiliki panjang, lebar, dan bobot yang relatif seragam. Gambir *wafer block* adalah produk inovasi eksportir gambir dari Sumatera Barat.

#### **e. Brown Cube Gambier dan Black Cube Gambier**

*Brown Cube Gambier* dan *Black Cube Gambier* memiliki bentuk serupa dengan gambir *wafer block* yang berbentuk balok dengan ukuran seragam namun lebih tebal. *Brown Cube Gambier* dan *Black Cube Gambier* hanya diproduksi oleh eksportir dengan bahan baku daun yang dipasok dari petani gambir. *Black Cube Gambier* memiliki kadar tanin lebih tinggi dari katekin, sehingga warnanya lebih gelap dari *Brown Cube Gambier*.

#### **f. Gambir Stick**

Gambir stick serupa dengan gambir *wafer block* yang berbentuk balok dan seragam, namun bahan baku yang digunakan adalah daun dan ranting tanaman gambir. Gambir *stick* memiliki ukuran sekitar 1cm x 1cm x 6cm. Jenis gambir stick hanya diproduksi di Sumatera Selatan terutama di sentra produksi gambir Kecamatan Babat Toman, Kabupaten Musi Banyuasin, Sumatera Selatan.

#### **g. Gambir Dairi, Medan**

Gambir dairi diproduksi di Kabupaten Dairi, Provinsi Sumatera Utara. Bentuk gambir yang dihasilkan menyerupai gambir *coin*, namun memiliki ukuran lebih kecil dan warna lebih cerah.

## C. Teori Produk

### 1. Pengertian Produk

Produk adalah barang atau jasa yang ditawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian, atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan. Pembeli akan membeli produk kalau merasa cocok. Karena itu, produk harus disesuaikan dengan ataupun kebutuhan pembeli, agar pemasaran produk berhasil. Dengan kata lain, pembuatan produk lebih baik diorientasikan pada keinginan pasar atau selera konsumen, misalnya dalam hal mutu, kemasan, dan lain-lainnya. Karena itu tugas bagian pemasaran tidak mudah, harus menyesuaikan kemampuan perusahaan dengan keinginan pasar (konsumen). (Fuad M. dkk, 2001: 128).

Menurut Kotler (2008: 266), Produk (*product*) adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar agar menarik perhatian, akuisisi, penggunaan, atau konsumsi yang dapat memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan.

### 2. Klasifikasi Produk dan Jasa

#### a. Produk Konsumen

Produk konsumen (*consumer product*) adalah produk dan jasa yang dibeli oleh konsumen akhir untuk konsumsi pribadi (Kotler, 2008: 269).

#### b. Produk Industri

Produk industri (*industrial product*) adalah produk yang dibeli untuk pemrosesan lebih lanjut atau untuk digunakan dalam menjalankan suatu bisnis (Kotler, 2008: 270).

Produk dan merek internasional adalah produk dan merek yang ditawarkan di beberapa pasar *host country* di sebuah wilayah tertentu (Kristanto, 2011:170).

### 3. Hal-Hal yang Perlu Dipertimbangkan dalam Menentukan Strategi Produk Internasional

#### - Desain Produk

Mengenai desain produk, pemasar internasional/global harus memutuskan apakah desain produk distandardisasikan (*standardization*) ataukah harus disesuaikan dengan permintaan pasar setempat (*customization* atau *adaptation*) menurut Kristanto (2011: 171).

- **Kualitas Produk**

Kualitas produk (*product quality*) adalah salah satu sarana *positioning* utama pemasar yang berhubungan erat dengan nilai dan kepuasan pelanggan. Kualitas bisa didefinisikan sebagai “bebas dari kerusakan” (Kotler, 2008: 272).

- **Penetapan Merek (*Branding*)**

Unsur-unsur sebuah merek adalah nama merek, logo atau lambang, dan warna. Menurut Kotler (2008: 275), merek (*brand*) adalah sebuah nama, istilah, tanda, lambang, atau desain, atau kombinasi semua ini, yang menunjukkan identitas pembuat atau penjual produk atau jasa.

Sebuah nama merek yang baik minimal harus memenuhi syarat mudah dibaca, mudah diingat, dan tidak menimbulkan konotasi negatif (Kristanto, 2011: 176)

- **Nama Dagang (*Trademark*)**

Nama dagang sebuah produk harus dilindungi dari penyalahgunaan oleh pihak-pihak lain dengan cara mendaftarkan nama dagang tersebut pada lembaga pemerintah yang terkait sehingga menjadi nama dagang terdaftar (*registered trademark*).

- **Kemasan (*Packaging*)**

Kemasan (*packaging*) melibatkan perancangan dan produksi wadah atau pembungkus untuk sebuah produk. Pada dasarnya fungsi utama kemasan adalah menyimpan dan melindungi produk (Kotler, 2008: 275).

Menurut Kristanto (2011: 178), Kemasan memiliki dampak fisik dan psikologis: dampak fisik adalah sebagai wadah dan pelindung yang aman dan nyaman, sedangkan psikologis karena tampilan kemasan dapat menimbulkan kesan tertentu bagi para konsumen yang akan mempengaruhi preferensi mereka terhadap produk yang dikemas.

- **Jaminan (*Warranty*)**

Jaminan (*express warranty*) adalah sebuah jaminan tertulis yang menjamin pembeli akan memperoleh apa yang (diharapkan dari apa) dibayarnya atau menyediakan cara pemecahan seandainya kinerja produk ternyata di bawah harapan (Kristanto, 2011: 180).

#### **D. Teori Perdagangan Internasional**

Peranan perdagangan internasional dalam pembangunan ekonomi cukup menonjol. Para ahli ekonomi klasik dan neo-klasik mengungkapkan betapa pentingnya perdagangan internasional dalam pembangunan suatu negara, yang disebut sebagai mesin pertumbuhan. Perdagangan internasional (ekspor-impor) mempunyai arti yang sangat penting bagi negara. Bilamana suatu negara mengkhususkan diri pada produksi beberapa barang tertentu sebagai akibat perdagangan internasional dan pembagian kerja, negara tersebut dapat mengekspor komoditi yang diproduksi lebih murah untuk dipertukarkan dengan apa yang dihasilkan negara lain dengan biaya yang lebih rendah. Dari perdagangan internasional ini, maka negara memperoleh keuntungan dan pendapatan nasional meningkat, yang pada gilirannya meningkatkan jumlah output dan laju pertumbuhan ekonomi (Ridwan, 2008).

Perdagangan internasional merupakan pendekatan yang relatif konservatif yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk menembus pasar (melalui ekspor) atau untuk memperoleh barang dengan biaya rendah (melalui impor). Pendekatan ini memiliki resiko minimal karena perusahaan tidak membahayakan modalnya. Jika perusahaan mengalami penurunan pada kegiatan ekspor dan impornya, perusahaan tersebut umumnya akan mengurangi atau menghentikan aktifitas tersebut dengan biaya rendah (Madura, 2006: 12).

Menurut Nopirin (2013: 2) Perdagangan luar negeri sering timbul karena adanya perbedaan harga barang di berbagai negara. Harga sangat ditentukan oleh biaya produksi, yang terdiri dari upah, biaya modal, sewa tanah, biaya bahan mentah serta efisiensi dalam proses produksi. Untuk menghasilkan sesuatu jenis barang tertentu antara satu negara dengan negara lain akan berbeda ongkos produksinya. Perbedaan ini disebabkan karena perbedaan dalam jumlah, jenis, kualitas serta cara-cara mengkombinasikan faktor-faktor produksi tersebut di dalam proses produksi. Perbedaan harga inilah yang menjadi pangkal timbulnya perdagangan antar negara.

Teori perdagangan internasional membantu menjelaskan arah serta komposisi perdagangan antara beberapa negara serta bagaimana efeknya terhadap

struktur perekonomian suatu negara. Di samping itu, teori perdagangan internasional juga dapat menunjukkan adanya keuntungan yang timbul dari adanya perdagangan internasional (*gains from trade*).

### **E. Teori Ekspor**

Kegiatan perdagangan internasional yang memberikan rangsangan guna membutuhkan permintaan dalam negeri yang menyebabkan tumbuhnya industri-industri pabrik besar, bersamaan dengan struktur politik yang stabil dan lembaga sosial yang fleksibel. Berdasarkan uraian di atas, terlihat bahwa ekspor mencerminkan aktivitas perdagangan antarbangsa yang dapat memberikan dorongan dalam dinamika pertumbuhan perdagangan internasional, sehingga suatu negara-negara yang sedang berkembang kemungkinan untuk mencapai kemajuan perekonomian setaraf dengan negara-negara yang lebih maju (Todaro, 2002: 49).

Ekspor adalah pembelian negara lain atas barang buatan perusahaan-perusahaan di dalam negeri. Faktor terpenting yang menentukan ekspor adalah kemampuan dari Negara tersebut untuk mengeluarkan barang-barang yang dapat bersaing dalam pasaran luar negeri. (Sukirno, 2008: 205). Ekspor akan secara langsung mempengaruhi pendapatan nasional. Akan tetapi, hubungan yang sebaliknya tidak selalu berlaku, yaitu kenaikan pendapatan nasional belum tentu menaikkan ekspor oleh karena pendapatan nasional dapat mengalami kenaikan sebagai akibat dari kenaikan pengeluaran rumah tangga, investasi perusahaan, pengeluaran pemerintah dan penggantian barang impor dengan barang buatan dalam negeri. (Sukirno, 2008: 206). Ekspor netto merupakan selisih antara ekspor total dengan impor total suatu negara. Apabila nilai ekspor netto positif, berarti nilai ekspor lebih besar dari nilai impor dan apabila nilai ekspor netto negatif, berarti nilai ekspor lebih kecil dari nilai impor (Case and Fair, 2007: 387).

Menurut Novianingsih (2011:37) ekspor terjadi terutama karena kebutuhan akan barang dan jasa sudah tercukupi di dalam negeri atau karena barang dan jasa tersebut memiliki daya saing baik dalam harga maupun mutu dengan produk sejenis di pasar internasional. Dengan demikian ekspor memberikan pemasukan devisa bagi negara yang bersangkutan yang kemudian akan digunakan untuk

membayai kebutuhan impor maupun pembiayaan program pembangunan di dalam negeri. Dalam perekonomian tertutup, seluruh output yang dihasilkan di dalam negeri dijual ke pasar domestik dan komponen pengeluaran dibagi atas tiga jenis, yaitu konsumsi, investasi dan pengeluaran pemerintah. Dalam perekonomian terbuka, sebagian *output* dijual ke pasar domestik dan sebagian lagi diekspor ke luar negeri, sehingga dalam perekonomian terbuka, pengeluaran (Y) terdiri dari empat komponen, yakni konsumsi (C), Investasi (I) dan pengeluaran pemerintah (G) serta ekspor barang dan jasa (X). Hal ini dapat diidentitaskan sebagai berikut:  $Y = C + I + G + X$ .

### 1. Faktor yang dapat mempengaruhi ekspor adalah :

- a. Harga internasional, semangkin besar selisih antara harga dipasar internasional dengan harga domestik akan menyebabkan jumlah komoditi yang akan diekspor menjadi bertambah banyak.
- b. Nilai tukar uang (*Exchange Rate*). Semangkin tinggi nilai tukar mata uang suatu negara (mengalami apresiasi) maka harga ekspor negara itu dipasar internasional menjadi mahal. Sebaliknya, semangkin rendah nilai tukar mata uang suatu negara (mengalami depresiasi), harga ekspor negara itu dipasar internasional menjadi lebih murah. Kuota ekspor yaitu kebijaksanaan perdagangan internasional berupa pembatasan kuota (jumlah) barang ekspor.
- c. Kebijakan tarif dan nontarif. Kebijakan tarif adalah untuk menjaga harga produk dalam negeri dalam tingkatan tertentu yang dianggap mampu atau dapat mendorong pengembangan komoditi tersebut. Sedangkan kebijakan nontarif adalah untuk mendorong tujuan diversifikasi ekspor (Soekarwati, 1991 dalam Novianingsih, 2011).

Secara umum, ada beberapa manfaat atau peranan yang dapat diperoleh dari kebijakan ekspor (Djamin, 1994: 5 dalam Novianingsih, 2011), antara lain :

- a. Keuntungan komparatif (*Comparative Advantage*), didasakan pada hukum keuntungan komparatif, yaitu suatu negara akan mengekspor hasil produksi yang darinya terdapat keuntungan lebih besar dan mengimpor barang-barang yang darinya terdapat keuntungan yang lebih kecil.

- b. Sektor ekspor menjadi penggerak dari kebijakan perekonomian (*leading sector*).
- c. Ekspor merupakan sumber devisa bagi negara bila ekspor naik akan mengakibatkan penerimaan dalam negeri meningkat.
- d. Ekspor menciptakan permintaan efektif yang baru. Akibat permintaan barang-barang di pasar dalam negeri meningkat. Terjadinya persaingan mendorong industri-industri dalam negeri mencari inovasi dan efisiensi yang menaikkan produktivitas.
- e. Perluasan kebijakan ekspor mempermudah pembangunan karena industri tertentu tumbuh tanpa membutuhkan investasi dalam modal sosial sebanyak yang dibutuhkan seandainya barang-barang itu akan dijual di dalam negeri misalnya karena sempitnya pasar dalam negeri akibat tingkat pendapatan riil yang rendah atau hubungan transportasi yang belum memadai.

## **2. Proses Ekspor**

### **a. Menentukan Persyaratan Ekspor**

Langkah pertama adalah menentukan lisensi yang tepat bagi produk yang diekspor, bergantung pada jenis produk, tujuan ekspor, penggunaan akhir, dan pengguna akhir. Lisensi umum (*general license*) dibutuhkan untuk mengekspor produk-produk tertentu yang tidak berada dalam kontrol EAR (Regulasi Administrasi Ekspor) dengan hanya menyebutkan jenis produk, nilai produk, dan tujuan ekspor. Lisensi sah (*validated license*), diterbitkan hanya untuk aplikasi formal, merupakan dokumen khusus yang mengizinkan ekspor dalam sejumlah batasan tertentu yang dirancang oleh EAR. Tanggung jawab untuk menentukan lisensi apa yang diperlukan berada di tangan eksportir (Graham, 2007: 165).

### **b. Mendapatkan Pembayaran: Pembayaran Perdagangan asing**

Menurut Graham (2007: 178), lima sistem pembayaran dasar yang paling sering digunakan dalam perdagangan internasional yaitu: L/C, BE, kas awal, akun terbuka, dan forfeiting.

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

Prosedur L/C dimulai dengan melengkapi surat kontrak. Pembeli pergi ke bank lokal dan mengatur penerbitan L/C. Bank di negara pembeli tersebut kemudian menghubungi bank tertunjuk di negara penjual untuk mengonfirmasi bahwa L/C telah diterbitkan. Setelah rapat, persyaratan dibentuk sesuai dengan L/C, penjual dapat membuat rancangan tagihan kredit untuk pembayaran barang. Kondisi L/C yang tepat dijelaskan secara lebih detail dalam rancangan tersebut dan biasanya dipresentasikan berama sejumlah dokumen sebelum pihak bank negara penjual mau menerimanya. Dokumen yang diperlukan antara lain: faktur perdagangan, faktur konsultasi (jika diminta), tagihan pendaratan yang sudah dilunasi, dan sertifikat asuransi.

- **BE (*Bill of Exchange*)**

BE sering juga disebut dengan *dolar draft wesel*/ draf dolar. Prosedur yang sering digunakan adalah penjual merancang draf bagi pembeli dan mempresentasikannya kepada bank penjual dengan membawa sejumlah dokumen penting untuk dikumpulkan. Dokumen-dokumen tersebut dibutuhkan dengan tujuan yang sama seperti pembuatan L/C.

Draf wesel hanya boleh mempunyai 1 dari 3 periode yaitu: *sight* (atas unjuk), *arrival* (kedatangan), atau *date* (tanggal). Draf atas unjuk (*sight draft*) mensyaratkan penerimaan dan pembayaran pada saat presentasi di hadapan pembeli dan sering kali sebelum kedatangan barang. Draf kedatangan (*arrival draft*), mensyaratkan pembayaran dilakukan pada saat barang tiba. Draf tanggal (*date draft*) memuat tanggal yang pasti tentang jadwal pembayaran dan tidak dipengaruhi jadwal perpindahan barang. Draf dolar memberikan keuntungan bagi penjual karena draf yang sering disetujui bisa memperoleh diskon pembayaran dari bank jika pembayaran dilakukan tepat waktu.

- **Kas Awal/ Uang Muka**

Volume bisnis internasional yang menggunakan sistem uang muka tidaklah terlalu banyak. Menggunakan uang tunas/ kas merupakan hambatan tidak populer bagi konsumen dan baru digunakan jika penggunaan kredit diragukan,

pembatasan kurs pada negara tujuan sehingga pengiriman keuntungan dari luar negeri mungkin ditunda untuk jangka waktu yang tidak dapat ditentukan.

- **Akun Terbuka**

Penjualan dengan sistem ini tidak umum digunakan pada perdagangan internasional, kecuali untuk konsumen yang mempunyai sejarah pembayaran yang baik atau konsumen tersebut merupakan anak atau cabang perusahaan dari perusahaan eksportir.

- **Forfaiting**

*Forfaiting* (penebusan) adalah sistem pembayaran yang dapat digunakan pada saat kegagalan pada kesepakatan pembiayaan.

**c. Dokumen Ekspor**

Dokumen ekspor merupakan persyaratan yang diterapkan oleh negara pengekspor dan merupakan bagian dari prosedur untuk menciptakan perdagangan internasional. Setiap pengiriman ekspor melibatkan beberapa dokumen untuk memuaskan regulasi pemerintah yang mengawasi kegiatan ekspor sekaligus untuk memenuhi persyaratan pembayaran transaksi internasional. Dokumen yang paling sering diminta adalah pernyataan ekspor, faktur konsultasi atau sertifikat asli, tagihan kedatangan, faktur perdagangan, dan sertifikat asuransi. Dokumen tambahan seperti lisensi impor, lisensi ekspor, daftar kemasan, dan sertifikat inspeksi untuk produk pertanian pertanian seringkali dibutuhkan.

**d. Pengemasan dan Penandaan**

Persyaratan pengemasan khusus dan penandaan harus diperhatikan pada pengiriman yang dilakukan melalui air, yang membutuhkan perlakuan khusus, atau ditujukan ke bagian dunia yang beriklim ekstrem atau penyimpanan luar ruang yang tidak terlindungi. Beberapa negara menetapkan kewajiban impor pada berat kotor, kemasan dapat menambah biaya impor secara signifikan. Untuk menghindari pengemasan yang terlalu sedikit atau terlalu berlebihan, pemasar harus mengonsultasikan hal ini ke broker ekspor, pengangkut ekspor, atau spesialis lain. Semua negara mengatur penilaian barang impor dan kontainernya, dan syarat yang tidak dipenuhi dapat mengakibatkan diberikannya penalti.

#### **e. Fasilitas Khusus Bea Cukai**

Untuk memfasilitasi perdagangan ekspor, berbagai negara merancang sebuah area di dalam negaranya sebagai *customs-privileged facilities* (fasilitas khusus bea cukai), yaitu area tempat menyimpan dan/ atau memproses produk impor, dan pengenaan tarif dan kuota ditunda hingga produk meninggalkan area tersebut. Zona perdagangan internasional, pelabuhan bebas, dan kesepakatan barikat adalah jenis-jenis fasilitas khusus bea cukai. Fasilitas ini diterapkan dalam rangka mempromosikan perdagangan internasional.

### **3. Tahap-Tahap Pelaksanaan Ekspor**

Menurut Amir (2003: 171) Tahap-tahap pelaksanaan ekspor adalah sebagai berikut:

#### **1. Pernyataan Minat Indentor**

Secara umum, sukar dikatakan siapa yang harus mengambil inisiatif, apakah penjual yang menghubungi pembeli atau sebaliknya. Dalam hubungan indentor dan importir seharusnya importir yang harus aktif mencari indentor dan begitu pula dalam hubungan importir dan eksportir, maka eksportir yang harus menjalankan peranan aktif.

#### **2. Mencari Informasi Sumber Barang**

Bila importir sudah mengetahui komoditi yang diinginkan oleh calon indentor, maupun kebutuhan pasar pada umumnya, maka dapat disusun rencana impor untuk komoditi bersangkutan dan selanjutnya menghubungi eksportir.

#### **3. Permintaan Harga**

Apabila nama dan alamat eksportir sudah diperoleh, maka selanjutnya eksportir dan importir berkorespondensi untuk menetapkan harga.

#### **4. Penawaran Harga dari Eksportir**

Setelah eksportir menerima permintaan harga dari importir maka eksportir biasanya memenuhi permintaan itu dengan mengirimkan penawaran atau *offer*. Kemudian disusun *sales contract*. Dalam menyusun *sales contract* ini perlu diperhatikan hal-hal seperti: uraian barang-barang (*description of goods*), jumlah barang (*quantity*), harga (*price*), tempat penyerahan barang (*place of delivery*) dan

syarat penyerahan, misalnya: Loco, F.O.B, C & F, C.I.F, Franco, F.o.q, F.a.s, F.a.r.

- **Loco**

Syarat loco adalah harga barang dengan penyerahan di tempat barang itu disimpan dalam keadaan seperti aslinya. Hal ini berarti bahwa ongkos pengepakan, ongkos pengangkutan di darat dan di laut menjadi beban pembeli

- **F.O.B (Free On Board)**

Dalam hal ini semua biaya sampai barang selesai dimuat di atas kapal (*ocean steamer*) sudah termasuk di dalam harga yang disebut. Hal ini berarti disamping Harga Barang, termasuk pula ongkos pengepakan, pengangkutan ke pelabuhan, dan ongkos muat ke atas kapal.

- **C&F**

Dalam hal ini termasuk segala biaya seperti dalam FOB, ditambah dengan ongkos angkut laut (*freight*) dari pelabuhan muat (*loading port*) sampai ke pelabuhan tujuan barang (*destination port*) yang diinginkan oleh importir atau pembeli.

- **CIF**

Dalam hal ini termasuk segala biaya sebagaimana dalam C&F ditambah dengan premi asuransi (*insurance premium*).

- **Franco**

Dalam hal ini sudah termasuk segala biaya sampai barang dibongkar di gudang pembeli.

- **F.o.q, F.a.s, F.a.r**

Pada F.o.q harga termasuk sampai barang diserahkan kade pelabuhan muat. Dalam F.a.s harga termasuk sampai barang diserahkan di kade di samping kapal yang akan memuat barang. Dalam F.a.r harga termasuk sampai barang diserahkan di pelataran stasiun kereta-api yang akan mengangkut barang.

## 5. Kontrak Indent

Dalam menyusun kontrak indent ditegaskan tanggung jawab atas resiko yang lazim dialami dalam perdagangan internasional seperti resiko fluktuasi kurs (nilai) valuta, devaluasi atas valuta, resiko keterlambatan pengapalan, resiko

perbedaan mutu, resiko kenaikan ongkos angkut, resiko perubahan bea-masuk dan akibat lain karena perubahan peraturan pemerintah.

## **6. Penempatan Pesanan**

Bila penawaran dari eksportir dapat disetujui, dan dapat pula diterima oleh indentor, maka barulah dibuat surat pesanan atau Order Pembelian (*Purchasing Order*) ke luar negeri.

## **7. Pembukaan L/C**

Sebagai pelaksanaan dari suatu *sales contract*, pihak importir berkewajiban menyediakan dana untuk melunasi barang yang dipesan dan dalam bentuk yang disepakati. Syarat pembayaran yang lazim adalah dengan pembukaan *Letter of Credit*.

## **8. Persiapan Pengeksporan**

Setelah menerima surat pesanan, *sales-contract* dan L/C dari importir, maka selanjutnya eksportir melaksanakan pengapalan barang yang dipesan dan menyiapkan Shipping-Dokumen (Dokumen Pengapalan) dan menegosiasi (Menguangkan) dokumen pengapalan dengan Banknya.

## **9. Pengapalan**

Setelah barang siap untuk ekspor, maka eksportir menyerahkan barang-barang itu kepada *Forwarding Agent* atau langsung pada Maskapai Pelayaran untuk dikirim selanjutnya ke pelabuhan tujuan yang dimaksud dalam surat pesanan dan L/C, dan setelah itu menyelesaikan *Custom-Clearance* untuk barang ekspor. Dari Maskapai Pelayaran, eksportir menerima konosemen atau *Bill of Lading For Combined Transport* bagi barang-barang yang diangkut.

## **10. Negosiasi Dokumen**

Setelah barang dikapalkan dan eksportir telah menerima konosemen dari Maskapai Pelayaran atau Freight Forwarder, maka selanjutnya eksportir mengurus penerimaan pembayaran dari bank yang dikuasakan importir untuk menegosiasikan (menguangkan) dokumen pengapalan yang terdiri dari *Bill of Lading* dan semua dokumen yang disebutkan dalam L/C.

### 11. Penerusan Dokumen

Dokumen pengapalan diteruskan oleh *Advising Bank/ Negotiating Bank* kepada *Opening Bank* dalam 2 (dua) tahap pengiriman.

### 12. Pengeluaran Barang

Setelah *Opening Bank* menerima dokumen pengapalan dari Bank Korespondennya (*Advising/ Negotiating Bank*), maka *Opening Bank* menyelesaikan perhitungannya dengan importir. Setelah itu *Opening Bank* menyerahkan dokumen pengapalan itu kepada importir untuk dipergunakan selanjutnya dalam penyelesaian bea-masuk dengan Bea dan Cukai dan penyerahan barang dari Maskapai Pelayaran.

### 13. Penyerahan Barang

Setelah dibayarkan bea-masuk dan pungutan impor lainnya, maka barang itu sudah boleh di angkut ke gudang importir atau langsung diserahkan pada indentor yang memesan barang yang bersangkutan.

### F. Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai ‘Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Ekspor Gambir (*Uncaria Gambier* Roxb) Sumatera Barat’ dilakukan oleh Harun pada tahun 2011. Tujuan dari penelitiannya adalah mendeskripsikan mekanisme ekspor gambir Sumatera Barat serta menganalisa faktor-faktor yang mempengaruhi volume ekspor gambir Sumatera Barat. Analisa data dalam penelitian ini dilakukan secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisa deskriptif digunakan untuk menganalisis prosedur ekspor gambir Sumatera Barat dan analisa kuantitatif digunakan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi volume ekspor gambir Sumatera Barat yang terdiri dari 4 variabel bebas yaitu: jumlah produksi gambir Sumatera Barat, nilai tukar rupiah (kurs), harga gambir Sumatera Barat ditingkat petani, dan volume ekspor gambir triwulan sebelumnya. Model yang digunakan untuk menguji ini adalah regresi linier berganda, analisa data menggunakan uji ekonometrika dengan metode *Ordinary Least Square* (OLS). Hasil penelitiannya menyatakan bahwa prosedur ekspor gambir Sumatera Barat menggunakan kondisi penjualan *Free On Board* (FOB). Dan melalui pengujian secara statistik diketahui bahwa volume ekspor gambir

Sumatera Barat dipengaruhi oleh jumlah produksi gambir Sumatera Barat, dan volume ekspor gambir triwulan sebelumnya.

Selanjutnya, penelitian yang dilakukan oleh Helmi (2012) tentang 'Profil Produk Ekspor Kakao di Sumatera Barat'. Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan proses ekspor biji kakao di Sumatera Barat dan mendeskripsikan karakteristik biji kakao yang diekspor di Sumatera Barat dengan tujuan membandingkannya dengan karakteristik biji kakao yang terdapat dalam Standar Nasional Indonesia.

Pada hasil penelitian diketahui bahwa perusahaan memperoleh biji kakao dari daerah Lima Puluh Kota, Mentawai, Pasaman, Lampung, Solok, Bengkulu, Padang Sidempuan dan Bukittinggi. Kualitas biji kakao pada daerah Lima Puluh Kota, Pasaman, Lampung, dan Solok lebih tinggi dari daerah Mentawai, Bengkulu dan Padang Sidempuan dan Bukittinggi. Ditemukan juga proses pengeringan, penyortiran dan penggudangan tidak maksimal, kualitas dan pelabelan tidak sesuai dengan SNI, tetapi pengemasan telah sesuai dengan SNI.

## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **A. Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Kota Payakumbuh dengan pemilihan perusahaan pada CV. Putri Andam Sori yang beralamat di Jln. Prof. Hamka Kel. Tarok Kota Payakumbuh, Sumatera Barat. Pemilihan perusahaan ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan hanya ada satu perusahaan eksportir gambir yang berada di daerah Kota Payakumbuh dan Kabupaten Lima Puluh Kota yang merupakan daerah sentra produksi gambir di Sumatera Barat. Penelitian ini dilakukan selama 1 bulan terhitung dan surat rekomendasi penelitian dari Dekan Fakultas Pertanian Universitas Andalas yaitu dari bulan Oktober 2014 hingga November 2014.

### **B. Metode Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, yaitu suatu metode yang digunakan dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran atau suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran, atau lukisan, secara sistematis, aktual, dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, serta hubungan antar fenomena yang diselidiki (Nazir, 2003: 54).

Metode ini dilakukan dengan alasan untuk mengetahui lebih mendalam dan mendetail mengenai kegiatan ekspor gambir dimulai dari pengadaan gambir dari petani dan pedagang pengumpul hingga diekspor dan mendeskripsikan karakteristik gambir yang diekspor pada CV. Putri Andam Sori.

### **C. Metode Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil observasi dan wawancara langsung dengan informan kunci pada perusahaan CV. Putri Andam Sori yaitu dengan menggunakan panduan wawancara (*quesioner guide*) yang disediakan. Adapun informan kunci yang diwawancarai adalah Bpk. H. Nizar Abbas selaku direktur perusahaan, selanjutnya Ibu Yunina Efriza, SE selaku sekretaris kantor kemudian juga beberapa pekerja gudang.

Data sekunder diperoleh dari instansi-instansi terkait dengan penelitian, seperti Badan Pusat Statistik Kabupaten Lima Puluh Kota, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sumatera Barat, serta data-data lainnya yang mendukung penelitian yang bersumber dari literatur yang relevan dengan objek dan permasalahan penelitian.

#### **D. Aspek yang Diamati**

1. Untuk tujuan pertama yaitu mendeskripsikan proses pengadaan dan ekspor gambir oleh CV. Putri Andam Sori, maka aspek yang diamati adalah:
  - a. Gambaran Umum Perusahaan  
Meliputi: sejarah singkat berdirinya, gambaran jenis produk, aset-aset yang dimiliki perusahaan, struktur organisasi, jumlah karyawan, tingkat pendidikan, pengalaman kerja karyawan, sistem pembagian kerja, sistem gaji dan pembayaran upah, kondisi keuangan perusahaan secara umum.
  - b. Kegiatan Operasional Perusahaan  
Meliputi pengadaan/pembelian gambir kepada petani, kualitas gambir, kuantitas gambir, harga gambir.
  - c. Proses Penanganan Gambir  
Meliputi proses penanganan gambir lebih lanjut yang dilakukan oleh CV. Putri Andam Sori berupa pengeringan, penyortiran, penyimpanan, dan pengemasan.
  - d. Manajemen Pemasaran  
Meliputi cara melakukan promosi, cara penetapan pasar sasaran, penetapan harga ekspor gambir.
  - e. Mekanisme Ekspor Gambir  
Meliputi tahap-tahap pelaksanaan ekspor gambir dimulai dari pengadaan gambir oleh CV. Putri Andam Sori hingga ke negara tujuan.
  - f. Kendala Perusahaan  
Meliputi permasalahan-permasalahan ataupun hambatan yang dialami oleh perusahaan selama kegiatan operasional.

2. Untuk tujuan yang kedua yaitu mendeskripsikan karakteristik gambir yang diekspor di CV. Putri Andam Sori, maka aspek yang diamati adalah:
  - a. Mutu gambir yang diekspor  
Yaitu mendeskripsikan mutu gambir yang diekspor. Adapun yang akan dideskripsikan adalah: bentuk, kadar abu, kadar catechin, tingkat kekeringan/kadar air, warna, ukuran, jenis gambir yang akan diekspor, seperti yang disyaratkan dalam Standar Nasional Indonesia (SNI) (Lampiran 4) untuk ekspor produk gambir.
  - b. Kemasan Produk  
Yaitu mendeskripsikan kemasan produk yang digunakan untuk mengekspor gambir. Adapun yang akan dideskripsikan adalah kebersihan karung goni, daya tahan karung goni. Produk dikemas dalam wadah yang tertutup rapat, tidak dipengaruhi dan mempengaruhi isi, aman selama penyimpanan dan pengangkutan, seperti yang disyaratkan dalam Standar Nasional Indonesia untuk ekspor produk gambir.
  - c. Pelabelan Produk  
Yaitu mendeskripsikan penulisan label. Adapun yang akan dideskripsikan adalah penggunaan material untuk pelabelan pada kemasan, nama perusahaan, nama produk, penulisan no kontrak, penulisan nama negara tujuan, penulisan nama negara produsen pada kemasan, seperti yang disyaratkan dalam Standar Nasional Indonesia untuk ekspor produk gambir.

#### **E. Analisis Data**

Sesuai dengan kedua tujuan penelitian maka analisa data yang dilakukan secara deskriptif kualitatif. Menurut Nazir (2003: 62), langkah-langkah yang digunakan dalam analisa deskriptif kualitatif adalah memilih dan merumuskan masalah, menentukan tujuan, memberikan limitasi atau *scope* sejauh mana penelitian itu dilaksanakan, menelusuri sumber-sumber kepustakaan, mengumpulkan data dilapangan, memberikan rekomendasi untuk kebijakan-kebijakan yang dapat ditarik dari penelitian.

Pada tujuan pertama akan dilakukan analisis deskriptif kualitatif dengan mendeskripsikan proses pengadaan dan ekspor gambir oleh CV. Putri Andam Sori. Setelah dilakukan wawancara dengan informan kunci pada perusahaan CV. Putri

Andam Sori, maka dapat dijelaskan secara mendetail mekanisme ekspor produk gambir pada perusahaan tersebut.

Pada tujuan kedua juga menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Dari wawancara yang dilakukan dengan informan kunci maka akan dideskripsikan karakteristik gambir yang diekspor pada CV. Putri Andam Sori, apakah sesuai dengan yang disyaratkan dalam Standar Nasional Indonesia.

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **A. Proses Pengadaan dan Penyampaian Produk Gambir**

#### **1. Gambaran Umum Perusahaan**

##### **a. Sejarah Singkat Berdirinya CV. Putri Andam Sori**

CV. Putri Andam Sori didirikan pada tahun 1985 oleh Bapak H. Nizar Abbas. Bapak H. Nizar Abbas berperan sebagai pemilik dan pendiri perusahaan sekaligus sebagai pengelola perusahaan. Perusahaan ini bergerak dalam bidang perdagangan gambir ke luar negeri.

Pada awalnya, perusahaan ini didirikan dengan alasan besarnya permintaan dari luar sehingga membutuhkan gudang yang lebih besar untuk penjemuran dan penyimpanan gambir sebelum gambir tersebut dijual. CV. Putri Andam Sori telah melakukan ekspor gambir sejak tahun 1987, yang mana pada mulanya (selama 2 tahun setelah pendirian perusahaan), CV. Putri Andam Sori hanya menjual gambir ke Kota Padang dan ke Pulau Jawa (pasar domestik). Namun, atas dasar saran seseorang yang bekerja di PT. Panca Niaga yang juga bergerak di bidang perdagangan luar negeri, pemilik perusahaan mulai mengembangkan usahanya di dunia ekspor.

Negara yang menjadi pengimpor gambir pertama pada CV. Putri Andam Sori adalah Singapura. Sebagai pemula, CV. Putri Andam Sori hanya mengekspor gambir dengan volume yang kecil. Namun, berdasarkan kualitas serta harga yang ditawarkan oleh CV. Andam Sori kepada importir dari Singapura tersebut, maka importir dari Singapura tersebut merasa puas dan langsung memesan gambir kepada CV. Putri Andam Sori dengan volume yang cukup besar dan pada saat itu Singapura menjadi pelanggan tetap CV. Putri Andam Sori selama tiga tahun. Namun, pada saat ini yang menjadi pelanggan CV. Putri Andam Sori adalah India.

Berdasarkan penelitian, diketahui bahwa CV. Putri Andam Sori merupakan Pedagang Ekspor (Export-Merchant). Menurut Amir (2003: 68) pedagang ekspor (export-merchant) adalah badan usaha yang diberi izin

pemerintah dalam bentuk Surat Pengakuan Eksportir dan diperkenankan melaksanakan ekspor.

#### **b. Gambaran Jenis Produk Pada CV. Putri Andam Sori**

Jenis gambir yang dijual oleh CV. Andam Sori adalah gambir dengan jenis *bootch*, lumpang dan *coin*. Gambir *bootch* berbentuk tabung silinder, namun karena perubahan bentuk akibat proses pengeringan, maka gambir *bootch* kering tidak memiliki bentuk silinder yang merata. Kemudian, gambir lumpang juga menyerupai gambir *bootch* yang berbentuk silinder. Walaupun demikian gambir lumpang memiliki perbedaan berupa adanya cekungan seperti lumpang pada salah satu ujung silinder. Sedangkan gambir *coin* menyerupai gambir *bootch* yang berbentuk silinder namun memiliki ukuran tinggi yang lebih kecil, sehingga tampak seperti *coin*.

Menurut Sa'id (2009: 21), jika dilihat dari bentuknya produk gambir terdiri dari 7 jenis, yaitu: gambir *bootch*, lumpang, *coin*, *wafer block*, *brown cube gambier* dan *black cube gambier*, *stick* dan gambir dairi. Meskipun demikian, CV. Putri Andam Sori hanya memperdagangkan gambir jenis *bootch*, lumpang dan *coin*, dengan alasan petani gambir di Kabupaten Lima Puluh Kota pada umumnya hanya memproduksi gambir dengan jenis *bootch* (yang dinamakan gambir loban bagi masyarakat sekitar), gambir *coin* dan gambir lumpang. Selain itu, direktur perusahaan juga mengatakan bahwa selama ini tidak ada importir India yang meminta jenis gambir selain gambir bentuk *bootch*, lumpang dan *coin* pada CV. Putri Andam Sori.

#### **c. Kondisi Keuangan Perusahaan**

Pada awal berdirinya perusahaan, modal awal CV. Putri Andam Sori adalah sekitar Rp. 75.000.000,- (tujuh puluh lima juta rupiah). Modal tersebut berasal dari modal pribadi yaitu dari tabungan direktur dan juga pinjaman dari Bank Dagang Negara (BDN) yang sekarang BDN tersebut telah bergabung menjadi Bank Mandiri. Namun pada saat ini modal kerja CV. Putri Andam Sori

lebih banyak berasal dari tabungan pribadi direktur perusahaan dan sebagian kecil pinjaman dari Bank Negara Indonesia (BNI).

Berdasarkan hasil wawancara dengan direktur perusahaan, diketahui bahwa hingga saat sekarang ini belum pernah ditemui masalah keuangan yang dapat menghambat aktifitas perusahaan. Hal ini dikarenakan direktur perusahaan selalu menyediakan dana pada kas perusahaan tidak kurang dari Rp.3.000.000.000,- (tiga milyar rupiah) yang dijadikan sebagai modal kerja untuk menjalankan usaha.

Menurut Anoraga (2009: 244) yang dimaksud dengan keuangan adalah studi tentang uang di dalam perusahaan, yang merupakan area fungsi bisnis yang bertanggung jawab untuk mendapatkan dana, mengelolanya dan menentukan alternatif penggunaan yang terbaik. Keuangan tersebut membahas tentang kebutuhan modal dan investasi yang diperlukan dalam pengembangan yang direncanakan. Menurut Subanar (1994: 56) sumber modal meliputi jumlah dan dari mana saja modal usaha awal produksi dalam menjalankan usaha.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa kondisi keuangan CV. Putri Andam Sori cukup stabil. Hal ini dapat dilihat dari perkembangan modal awal yang dimiliki perusahaan hingga modal kerja yang saat sekarang ini digunakan untuk menjalankan kegiatan perusahaan. Selain itu juga belum pernah terjadi permasalahan keuangan pada perusahaan, sehingga perusahaan masih dapat bertahan hingga hampir selama 30 tahun.

#### **d. Aset-Aset yang Dimiliki Perusahaan**

Menurut Djarwanto (2001:15) pengertian aktiva/ aset adalah bentuk dari penanaman modal perusahaan berupa harta kekayaan, atau hak atas kekayaan atau jasa yang dimiliki perusahaan yang bersangkutan.

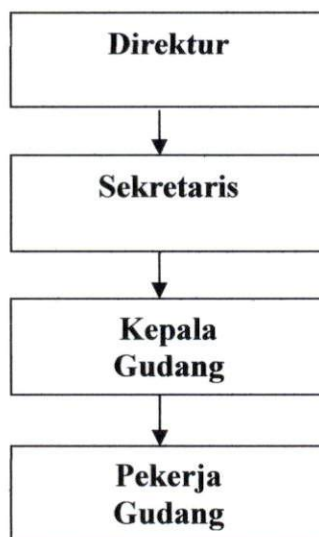
Adapun aset-aset yang dimiliki oleh CV. Putri Andam Sori adalah:

- Sumber Daya Manusia yang dimiliki CV. Putri Andam Sori adalah 11 orang yang terdiri dari 10 orang tenaga kerja laki-laki dan 1 orang tenaga kerja perempuan.

- Memiliki 1 bangunan kantor dan 1 buah gudang. Kantor dan gudang terletak pada lokasi yang sama. Luas tanah bangunan kantor dan gudang secara keseluruhan adalah 1.100 m<sup>2</sup>.
- Peralatan yang terletak digudang yaitu timbangan dan gelas piala/ gelas beker.
- Pada Kantor terdapat: telepon, mesin fax, perangkat komputer 2 set, perabotan, serta alat tulis kantor.
- Modal kerja perusahaan pada tahun 2014 sebanyak lebih dari Rp.3.000.000.000,- (tiga milyar rupiah).

#### e. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi CV. Putri Andam Sori dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 1. Struktur Organisasi CV. Putri Andam Sori

Sumber: CV. Putri Andam Sori, 2014

Keterangan:

- Direktur (H. Nizar Abas)
- Sekretaris (Yunina Efriza, SE)
- Kepala Gudang (Ma'din)
- Pekerja Gudang (Pak Eri, Erman Abas, Yayan, Imul, Eri, Yoyon, Siman, Eko, dan Ipir)

Adapun tugas dari masing-masing bagian struktur organisasi adalah:

Direktur, bertugas:

- Memimpin dan mengelola serta menjalankan perusahaan.
- Mengurus segala sesuatu yang menyangkut ekspor dan administrasi, keuangan dan personalia.
- Menetapkan gaji dan upah para karyawan.
- Mengkoordinir secara langsung pelaksanaan dari kegiatan pemasaran perusahaan.
- Menguasai, memelihara, dan mengurus kekayaan perusahaan.
- Menetapkan strategi dan kebijakan perusahaan untuk kemajuan di masa mendatang.
- Melakukan pengendalian terhadap mutu gambir yang akan diekspor.

Sekretaris, bertugas:

- Mencatat jumlah stok gambir yang masuk dan keluar.
- Bertanggung jawab atas pembelian/pengadaan gambir.
- Mempersiapkan kontrak kerja dan mengurus semua dokumen ekspor yang diperlukan.
- Melakukan pembayaran kepada pihak yang bersangkutan berdasarkan kuitansi yang telah ditandatangani dan disahkan oleh direktur.
- Mencatat dan membukukan segala penerimaan dan pengeluaran perusahaan.
- Mengecek karyawan yang masuk dan tidak masuk setiap harinya.

Kepala Gudang, bertugas:

- Memperhatikan mutu gambir yang masuk ke perusahaan.
- Mengkoordinir pekerjaan pekerja gudang.
- Bersama-sama dengan direktur melakukan pengendalian terhadap mutu gambir yang akan diekspor.

Pekerja gudang, bertugas:

- Melakukan kegiatan penanganan produk seperti pengeringan dan penyortiran.
- Melakukan pengemasan produk dan pelabelan pada kemasan.

Struktur organisasi pada CV. Putri Andam Sori merupakan struktur organisasi berbentuk garis (lini). Menurut Swatha dan Sukotjo (1999: 140), struktur organisasi garis (lini) menggambarkan adanya kesatuan antara pemimpin dan perintah, pimpinan lebih cepat dalam mengambil keputusan sebab tidak perlu membicarakan dengan orang lain. Pimpinan dapat lebih cepat dalam memberikan perintah sebab perintah tersebut dapat diberikan langsung kepada bawahan. Dengan menggunakan organisasi garis pihak usaha bisa menghemat biaya karena pengawasan dari berbagai kegiatan hanya dilakukan oleh satu orang saja yaitu oleh pemilik usaha. Sedangkan kelemahan dari struktur organisasi garis ini adalah adanya kecenderungan pimpinan untuk bertindak secara otokratis, kurang kerjasama diantara masing-masing bagian dan juga kesempatan berkembang untuk para tenaga kerja menjadi terbatas.

#### **f. Gambaran Umum Karyawan CV. Putri Andam Sori**

Pada umumnya karyawan yang dimiliki CV. Putri Andam Sori adalah karyawan yang memang sudah lama bekerja pada perusahaan ini. Pada mulanya dalam perekrutan karyawan, perusahaan lebih mengutamakan tenaga yang dimiliki oleh calon pekerja bukan karena pengalaman yang dimilikinya. Namun untuk karyawan kantor, perusahaan merekrut karyawan yang memiliki pengetahuan dibidang ekspor dan benar-benar mengerti tentang dokumen-dokumen yang dibutuhkan untuk melakukan ekspor. Karyawan kantor juga dituntut untuk ahli dalam mengoperasikan komputer, khususnya Microsoft Office. Kemudian untuk kepala gudang, dipilih orang yang benar-benar mengerti dengan kualitas gambir dan cara penanganan gambir.

Gambaran umum karyawan CV. Putri Andam Sori dapat dilihat dari tingkat pendidikan dan pengalaman kerja karyawan yang dijelaskan pada Tabel berikut:

Tabel 1. Pekerjaan atau Jabatan, Tingkat Pendidikan dan Pengalaman Kerja Karyawan CV. Putri Andam Sori

No.	Pekerjaan/ Jabatan	Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Pengalaman Kerja
1.	Direktur	SMA	1	54 tahun
2.	Karyawan Kantor	Sarjana Ekonomi	1	12 tahun
3.	Kepala Gudang	SMA	1	15 tahun
4.	Pekerja Gudang	SD-SMA	9	5-15 tahun

Sumber: CV. Putri Andam Sori, 2014

Pada Tabel 1 dapat dilihat bahwa meskipun pada awalnya masing-masing sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan belum memiliki pengalaman di bidang gembir, namun seiring berjalannya waktu melalui kegiatan yang dilakukan pada perusahaan akan menumbuhkan sumber daya manusia yang berpengalaman.

Dapat dilihat bahwa direktur perusahaan telah memiliki pengalaman kerja selama 54 tahun. Tentu saja berdasarkan pengalaman yang dimiliki direktur akan memberikan kontribusi yang baik terhadap segala kegiatan perusahaan.

Selanjutnya, karyawan kantor terdiri dari 1 orang. Hal ini dikarenakan pekerjaan yang dilakukan karyawan kantor tidak terlalu berat dan masih bisa dilaksanakan oleh 1 orang. Karyawan kantor memiliki latar belakang pendidikan Sarjana Ekonomi, dan sudah bekerja pada perusahaan ini sekitar 12 tahun dengan demikian karyawan kantor tersebut telah ahli dalam bidang pekerjaannya.

Kemudian, kepala gudang terdiri dari 1 orang. Hal ini dikarenakan perusahaan hanya memiliki 1 buah gudang dan hanya membutuhkan 1 orang kepala gudang. Kepala gudang memiliki latar belakang pendidikan SMA dan telah bekerja pada perusahaan selama 15 tahun sehingga juga telah ahli dalam bidang pekerjaannya.

Terakhir adalah pekerja gudang yang terdiri dari 9 orang. Pekerja gudang ini juga memiliki pengalaman yang cukup lama yaitu lebih dari 5 tahun dan memiliki latar belakang pendidikan yang beragam yaitu mulai dari SD, SMP dan SMA. Hal ini dikarenakan perusahaan tidak menetapkan kriteria tertentu untuk perekrutan pekerja hanya saja mempertimbangkan tenaga yang dimiliki pekerja.

Secara umum, gambaran karyawan pada CV. Putri Andam Sori memiliki latar belakang pendidikan yang berbeda dan sudah sesuai dengan spesialisasi kerja. Penempatan karyawan juga telah sesuai dengan analisa jabatan dimana adanya kesesuaian latar belakang pendidikan dan pengalaman kerja dengan spesialisasi kerja. Masing-masing tugas atau jabatan pada CV. Putri Andam Sori memiliki pembagian kerja yang jelas. Setiap karyawan memiliki tanggung jawab yang berbeda dan bertanggung jawab atas pekerjaannya masing-masing.

#### **g. Sistem Kerja Pada CV. Putri Andam Sori**

Berdasarkan informasi yang didapat dari direktur perusahaan, sistem kerja pada CV. Putri Andam Sori hanya berdasarkan kekeluargaan dan jam kerja karyawan tidak diatur oleh direktur perusahaan. Namun, berdasarkan pembagian tugas dan tanggung jawab yang telah ditetapkan kepada masing-masing karyawan maka karyawan sudah menyadari betul kapan mereka akan memulai dan mengakhiri pekerjaannya. Sistem kerja seperti ini berlaku untuk karyawan kantor, kepala gudang dan pekerja gudang. Namun, apabila permintaan luar negeri mengalami peningkatan maka pekerja harus lembur bahkan ada sebagian pekerja yang menginap di gudang.

#### **h. Sistem Penggajian dan Pembayaran Upah Pada CV. Putri Andam Sori**

Metode penetapan upah tenaga kerja pada CV. Putri Andam Sori dilakukan dengan cara:

- Gaji karyawan kantor dibayarkan pada akhir bulan. Perusahaan juga memberikan tunjangan makan karyawan kantor setiap hari bekerja dan memberikan bonus tambahan jika perusahaan mendapatkan laba yang besar.
- Upah kepala gudang diberi berdasarkan jumlah perkilogram gambir yang diekspor serta juga diberikan gaji bulanan. Biasanya perkilogram gambir akan dibayarkan upah kepada kepala gudang sebesar Rp.50,-.
- Upah untuk pekerja gudang dibayarkan pada akhir bulan.
- Untuk kepala gudang dan pekerja gudang akan diberi upah tambahan apabila bekerja lembur.

Menurut Mulyadi (2008:5), sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Mulyadi (2008: 373) juga menyatakan bahwa gaji/upah adalah pembayaran atas penyerahan jasa yang dilakukan oleh karyawan administrasi atau yang mempunyai jenjang jabatan manajer yang pada umumnya dibayarkan secara tetap per bulan. Dengan demikian sistem penggajian adalah suatu jaringan prosedur dalam pembayaran atas penyerahan jasa yang dilakukan oleh karyawan pada perusahaan.

Menurut Swastha dan Sukotjo (1999: 269), ada beberapa metode yang digunakan perusahaan dalam hal pemberian upah tenaga kerja, yaitu :

- Upah langsung (*Straight Salary*), merupakan bentuk pembayaran upah yang paling sederhana, pada umumnya diwujudkan dalam bentuk sejumlah uang yang dibayarkan atas dasar satuan waktu tertentu, harian, mingguan, bulanan dan bahkan tahunan.
- Gaji (*Wage*), merupakan pembayaran upah berdasarkan waktu mengerjakan suatu pekerjaan atau dihitung menurut tingkat upah per jam, tanpa memperhatikan kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan.
- Upah satuan (*Piece Work*), upah yang dibayarkan kepada karyawan menurut jumlah produk yang dihasilkan.
- Komisi, merupakan sejumlah uang yang dibayarkan (biasanya didasarkan atas persentase dan harga jual) untuk setiap unit barang yang terjual, dan bukannya unit yang dapat diproduksi.
- Premi shift kerja (*Shift Premium*), merupakan upah yang diberikan kepada karyawan karena bekerja di luar jam kerja normal.
- Tunjangan tambahan (*Fringe Benefit*), hal ini dilakukan oleh perusahaan untuk menarik karyawan bekerja di perusahaan dalam waktu yang lama, seringkali memberikan tunjangan tambahan di luar upah yang biasa mereka terima.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa metode penetapan upah tenaga kerja pada CV. Putri Andam Sori adalah dengan metode gaji, dan metode upah satuan, karena pembayaran upah pada perusahaan didasarkan pada

tingkat upah selama 1 bulan serta juga didasarkan pada jumlah produk yang dihasilkan bagi kepala gudang.

## **2. Kegiatan Operasional CV. Putri Andam Sori**

### **a. Pengadaan/Pembelian Gambir Kepada Pedagang Pengumpul**

CV. Putri Andam Sori memperoleh gambir dari pedagang pengumpul yang berasal dari Kabupaten Lima Puluh Kota. Pedagang pengumpul adalah pihak yang membeli atau mengumpulkan gambir yang dihasilkan oleh petani gambir, sedangkan petani gambir adalah orang yang menghasilkan gambir. Biasanya, perusahaan membeli gambir yang diantarkan langsung oleh pedagang pengumpul gambir ke perusahaan. Namun, sesekali pihak perusahaan juga ada yang langsung membeli gambir dengan mendatangi pedagang pengumpul apabila stok gambir digudang tidak cukup untuk memenuhi permintaan para importir.

CV. Putri Andam Sori menerima pasokan gambir dari pedagang pengumpul dalam waktu yang tidak ditentukan, karena tergantung dari persediaan gambir yang ada di gudang. Namun biasanya pedagang pengumpul menjual gambir setelah hari pasar, karena menurut direktur perusahaan, pada hari pasar biasanya seluruh pedagang pengumpul nagari berkumpul bersama pada satu los pasar untuk membeli hasil produk gambir dari petani dan setelah itu pedagang pengumpul yang telah menjadi langganan perusahaan mengantarkan gambir tersebut pada perusahaan. Para langganan biasanya mengantarkan gambir ke CV. Putri Andam Sori pada hari Selasa, Sabtu dan Minggu.

CV. Putri Andam Sori tidak menetapkan akan membeli gambir hanya dari langganannya saja, namun perusahaan juga akan menerima gambir yang ditawarkan pedagang pengumpul lain yang bukan langganan perusahaan. Transaksi jual beli antara pedagang pengumpul dan perusahaan berlangsung secara sederhana. Terkadang pedagang pengumpul hanya membawa sampel gambir yang akan dijual ke perusahaan dan terkadang juga langsung membawa gambir yang akan dijual. Namun ada juga pedagang pengumpul menghubungi pihak perusahaan hanya melalui telepon genggam, karena pedagang pengumpul gambir dan pihak perusahaan sudah saling mengenal. Nama-nama pedagang

pengumpul gambir sebagai pemasok gambir pada CV. Putri Andam Sori dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. Pemasok dan Harga Gambir yang Dibeli CV. Putri Andam Sori Januari-Desember 2014

Tgl/ Bln	Pemasok	Jenis Gambir	Jml (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Tgl/ Bln	Pemasok	Jenis Gambir	Jml (Kg)	Harga (Rp/Kg)
<b>Jan</b>					<b>Feb</b>				
1/1	H. Lilin	coin	1.977	25.000	4/2	Sawir	coin bootch	6.949	26.000 26.500
1/1	Sawir	coin	2.649	25.000	4/2	H. Lilin	coin,bootch	3.569	26.500
7/1	H. Lilin	coin	2.007	25.500	4/2	Nasri	coin,bootch	5.037	26.500
7/1	Nasri	coin bootch	9.528	21.000 25.500	4/2	Dayat	LK	22.000	23.000
8/1	Sawir	coin	2.369	25.000	4/2	Safrul	bootch	3.089	28.500
14/1	H. Lilin	coin	1.931	25.500	6/2	Malin	bootch	62	25.000
15/1	Sawir	coin	2.227	25.000	11/2	H. Lilin	coin	3.938	27.000
21/1	H. Lilin	coin	1.899	26.000	11/2	Sawir	coin	3.107	27.000
21/1	Nasri	coin	1.541	26.000	11/2	Nasri	coin lumpang	3.254	27.000 28.000
23/1	Sawir	coin	3.607	26.000	11/2	Tomi	bootch	2.306	26.000
28/1	H. Lilin	coin	1.858	26.500	11/2	Erman	coin	6.985	26.500
28/1	Sawir	coin	2.398	26.500	13/2	Sawir	coin	1.013	27.000
30/1	Safrul	bootch	1.039	28.000	13/2	Riza	bootch	197	25.000
			<b>35.030</b>		18/2	H. Lilin	coin,bootch	3.814	27.000
<b>Mar</b>					18/2	Sawir	coin	2.721	27.000
4/3	H. Lilin	coin	3.274	26.000	18/2	Nasri	coin,bootch	3.235	27.000
4/3	Sawir	coin	2.852	26.000	20/2	Tomi	bootch	1.871	26.000
4/3	Nasri	coin	1.434	26.000	20/2	Safrul	bootch,coin	683	28.500
8/3	Malin	coin	82	24.000	23/2	Malin	bootch	77	25.000
11/3	Nasri	coin,bootch	1.331	25.000 23.000	23/2	In	LK coin	5.401	29.500 27.000
11/3	H. Lilin	Coin	3.678	25.000	25/2	H. Lilin	coin	1.843	26.500
18/3	Nasri	coin	1.806	24.500	25/2	Nasri	coin	1.780	26.500
18/3	H. Lilin	coin	1.938	24.500	25/2	Sawir	coin	2.838	26.000
18/3	Tomi	bootch	167	23.000	27/2	Alyas	LK	77	26.000
25/3	H. Lilin	coin	2.069	24.500	29/2	Nasri	coin	3.382	26.500
25/3	Nasri	coin	1.264	24.500				<b>89.228</b>	
27/3	Nesi	bootch	57	23.000	<b>Apr</b>				
			<b>19.952</b>		1/4	H. Lilin	coin	1.964	25.000
<b>Mei</b>					1/4	Nasri	coin	3.366	25.000
2/5	Rudi	bootch	21.415	26.000	8/4	H. Lilin	coin	5.125	25.500
6/5	Erman	coin	13.336	25.500	8/4	Nasri	coin	2.292	25.500
6/5	Nasri	coin	5.020	26.750		Dayat	LK	22.000	12.450
6/5	H. Lilin	coin	3.303	26.750	10/4	Sawir	coin	2.691	25.000
6/5	Sawir	coin,bootch	5.314	26.000	13/4	H. Lilin	coin	1.953	25.000
13/5	H. Lilin	coin	3.515	27.000	15/4	Nasri	coin bootch	3.860	25.000 25.500
13/5	Sawir	coin	2.753	27.000	15/4	Sawir	coin	2.891	25.000
14/5	Nasri	coin	5.594	27.000	15/4	Nasri	coin bootch	8.514	25.500 26.000
16/5	Rudi	bootch	3.887	27.000	22/4	H. Lilin	coin	2.060	26.000
19/5	Sawir	coin	2.899	27.000	22/4	Sawir	coin	2.868	25.000
20/5	H. Lilin	coin	2.953	27.000	22/4	H. Lilin	coin	2.027	26.500
20/5	Sawir	coin	2.820	27.000	22/4	Sawir	coin	2.812	26.000
26/5	H. Lilin	coin	3.222	27.000				<b>64.423</b>	
			<b>76.031</b>						

Lanjutan Tabel 2.

Tgl/ Bln	Pemasok	Jenis Gambir	Jml (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Tgl/ Bln	Pemasok	Jenis Gambir	Jml (Kg)	Harga (Rp/Kg)
<b>Jun</b>					<b>Jul</b>				
3/6	H. Lilin	coin	1.956	27.000	1/7	Nasri	coin	1.103	27.500
3/6	Nasri	coin	950	27.000	1/7	Sawir	coin	2.778	27.000
4/6	Dayat	LK	22.000	13.000	1/7	H. Lilin	coin	3.319	27.500
5/6	Nasri	coin	799	27.000	8/7	H. Lilin	coin	3.191	26.500
10/6	Nasri	coin	2.478	27.000	8/7	Nasri	coin	1.819	26.500
10/6	H. Lilin	coin	3.681	27.000	15/7	H. Lilin	coin	1.970	26.500
10/6	Sawir	coin	4.331	28.500	15/7	Nasri	coin	1.031	26.500
12/6	Mardius	coin	5.086	27.000	22/7	Nasri	coin	1.338	26.500
17/6	Sawir	coin	2.747	26.500				<b>16.549</b>	
17/6	Nasri	coin	2.898	27.000	<b>Agt</b>				
17/6	H. Lilin	coin	3.687	27.000	5/8	H. Lilin	coin	1.913	26.500
20/6	In	coin	7.079	27.500	12/8	Nasri	coin	799	26.500
24/6	Nasri	coin	1.485	27.250	16/8	Erman	bootch,coin	15.035	27.500
24/6	Sawir	coin	2.781	27.000	21/8	Dayat	LK	20.000	13.750
24/6	H. Lilin	coin	3.473	28.000	28/8	Sawir	bootch lumpang	1.120	26.000
		lumpang		27.500				<b>38.867</b>	
			<b>65.431</b>		<b>Sep</b>				
<b>Okt</b>					2/9	H. Lilin	coin	2.004	24.750
2/10	Sawir	coin	2.814	24.000	3/9	Malit	coin	804	24.000
7/10	Sawir	coin	2.795	24.000	4/9	Sawir	bootch lumpang	1.285	26.000
7/10	Dayat	LK	20.000	16.750	30/9	Nasri	coin	722	24.000
14/10	Nasri	Coin	744	24.500				<b>4.815</b>	
16/10	Sawir	Coin	550	24.500	<b>Des</b>				
23/10	Sawir	Coin	5.635	24.500	2/12	H. Lilin	coin	2.092	26.000
28/10	H. Lilin	coin	2.146	25.500	2/12	Dayat	LK	22.000	14.000
			<b>34.684</b>		4/12	Sawir	coin	2.933	25.000
<b>Nov</b>					9/12	Nasri	coin	3.037	25.250
6/11	Dayat	LK	22.000	14.000	9/12	H. Lilin	coin	3.236	25.250
11/11	Nasri	coin	2.289	26.000	10/12	Safrul	coin	252	25.500
11/11	Sawir	coin	2.784	25.500	11/12	Sawir	coin	5.747	24.750
27/11	Sawir	coin	2.921	25.500	16/12	Nasri	coin	10.597	25.250
29/11	Nasri	coin	4.306	26.000	16/12	H. Lilin	coin	2.058	25.250
29/11	H. Lilin	coin	2.023	26.000	23/12	H. Lilin	coin	1.514	24.000
			<b>36.323</b>		30/12	Nasri	coin	4.379	24.000
					30/12	Sawir	coin	2.759	23.500
								<b>60.604</b>	

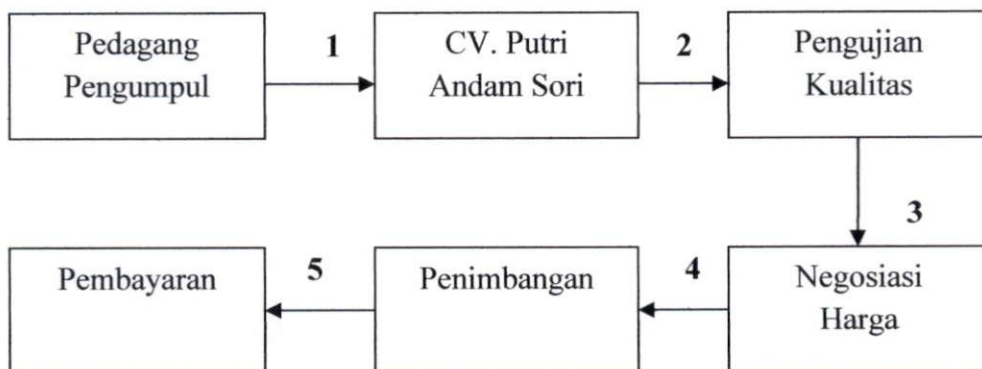
Sumber: CV. Putri Andam Sori, 2014

Selanjutnya pihak perusahaan dan pedagang pengumpul juga melakukan proses tawar menawar. Perusahaan akan melihat kualitas gambir yang ditawarkan sebelum membelinya dengan cara menguji kadar air dan kadar abu yang terkandung pada gambir tersebut dengan metode yang sederhana meskipun pada umumnya gambir yang diantarkan oleh pedagang pengumpul memiliki kualitas yang bagus. Tetapi kadang-kadang ada juga pedagang pengumpul yang mengantarkan gambir yang berjamur, namun jika gambir tersebut memungkinkan untuk diperbaiki kualitasnya maka perusahaan tetap membeli gambir tersebut dengan catatan adanya negosiasi harga. Apabila gambir tersebut masih basah atau

belum kering maka perusahaan akan mengurangi berat gambir tersebut atau juga mengurangi harga gambir dari harga pasar. Setelah terjadi kesepakatan, barulah perusahaan membeli gambir yang ditawarkan oleh petani dan pedagang pengumpul tersebut. Namun, jika gambir yang diantarkan oleh pedagang pengumpul sudah sempurna tingkat kekeringannya maka gambir tersebut dapat langsung disimpan digudang.

Menurut direktur perusahaan, proses pembayaran biasanya dilakukan setelah gambir sampai di perusahaan. Pembayaran kepada petani dan pedagang tergantung pada dana yang tersedia di perusahaan. Apabila dana yang ada di perusahaan cukup maka perusahaan akan langsung membayar kepada petani dan apabila dana tidak cukup maka perusahaan akan menjanjikan untuk membayar pada waktu yang ditentukan misalnya dalam 3 hari hingga 1 minggu kedepan. Hal ini tidak menjadi masalah bagi perusahaan, petani ataupun pedagang pengumpul, karena diantara mereka sudah terjalin rasa saling kepercayaan.

Untuk lebih jelasnya, proses pengadaan gambir dari pedagang pengumpul dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 2: Proses Pengadaan Gambir oleh CV. Putri Andam Sori

Sumber: CV. Putri Andam Sori, 2014

Menurut Mulyadi (2008: 299) pengadaan/ pembelian merupakan sistem yang digunakan dalam perusahaan untuk pengadaan barang yang diperlukan oleh perusahaan. Pembelian pada perusahaan, bertanggung jawab untuk memperoleh informasi mengenai harga barang, menentukan pemasok yang dipilih dalam

pengadaan barang, dan mengeluarkan order pembelian kepada pemasok yang dipilih.

Berdasarkan penjelasan di atas, pengadaan/ pembelian gambir yang dilakukan oleh CV. Putri Andam Sori akan menunjang proses pelaksanaan ekspor pada perusahaan. Dengan demikian, berapa banyaknya gambir yang akan dibeli perusahaan akan bergantung pada banyaknya kebutuhan dalam periode tertentu. Tersedianya gambir dalam kuantitas yang cukup dan waktu yang tepat sangat dibutuhkan selama kegiatan ekspor berlangsung. Gambar pedagang pengumpul mengantarkan gambir ke perusahaan dapat dilihat di bawah ini:



Gambar 3: Dokumentasi Pedagang Pengumpul Mengantarkan Gambir ke CV. Putri Andam Sori

### **3. Proses Penanganan Gambir Pada CV. Putri Andam Sori**

Proses penanganan gambir yang dilakukan eksportir bertujuan untuk meningkatkan kualitas atau mutu gambir yang akan diekspor dan dikarenakan mutu merupakan salah satu aspek yang penting dalam menentukan apakah gambir tersebut akan diminati konsumen luar negeri dan akan menentukan harga yang akan diterima oleh perusahaan. Mutu gambir tersebut nantinya akan berdampak kepada hasil pengolahan gambir selanjutnya, misalnya dalam pembuatan obat-obatan, alat-alat kosmetik, dan bahan pewarna alami.

Salah satu penanganan gambir yang dilakukan oleh CV. Putri Andam Sori untuk meningkatkan atau memperbaiki mutu gambir dengan cara menjemur kembali gambir yang telah dibeli agar lebih kering dan menurunkan kadar air yang dikandung oleh gambir tersebut. Setelah kadar air gambir sesuai dengan standar yang diinginkan maka gambir tersebut dikemas dan disimpan digudang. Penanganan gambir meliputi kegiatan pengeringan, pengemasan/pelabelan dan penggudangan.

#### **a. Pengeringan**

Sebelum gambir diekspor, aktivitas penting yang biasanya dilakukan oleh perusahaan adalah pengeringan gambir. Pengeringan bertujuan untuk menguapkan air yang masih tertinggal hingga memenuhi standar untuk diekspor. Gambir dikeringkan hingga memenuhi standar untuk diekspor hingga kadar air 14-16 persen (Badan Stantarisasi Nasional, 2000). CV. Putri Andam Sori menetapkan kadar air untuk gambir dibawah 15 persen. Hal ini dikarenakan karena permintaan masing-masing negara tujuan. Pada umumnya setiap negara-negara tujuan meminta gambir dengan kadar air kurang dari 15 persen baik untuk gambir jenis *coin*, *bootch* ataupun lumpang. Cara pengeringan gambir pada umumnya dapat dilakukan dengan 2 cara, yaitu: melalui penjemuran dan juga dengan menggunakan oven. Namun, pengeringan gambir pada CV. Putri Andam Sori hanya dilakukan dengan cara penjemuran gambir dibawah sinar matahari. Hal tersebut juga dikarenakan permintaan dari negara-negara tujuan, mereka menganggap gambir yang dikeringkan dengan menggunakan oven memiliki kualitas yang tidak bagus.

Proses pengeringan yang dilakukan oleh CV. Putri Andam Sori adalah:

- Gambir ditimbang kemudian dikelompokkan berdasarkan jenis dan mutunya.
- Gambir yang kadar air kurang dari 15 persen maka gambir tersebut tidak dikeringkan.
- Gambir yang kadar air lebih dari 15 persen maka gambir tersebut dijemur di depan halaman gudang sampai gambir tersebut memiliki kadar air yang sesuai dengan yang distandarkan.

Cara pengeringan gambir oleh CV. Putri Andam Sori dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



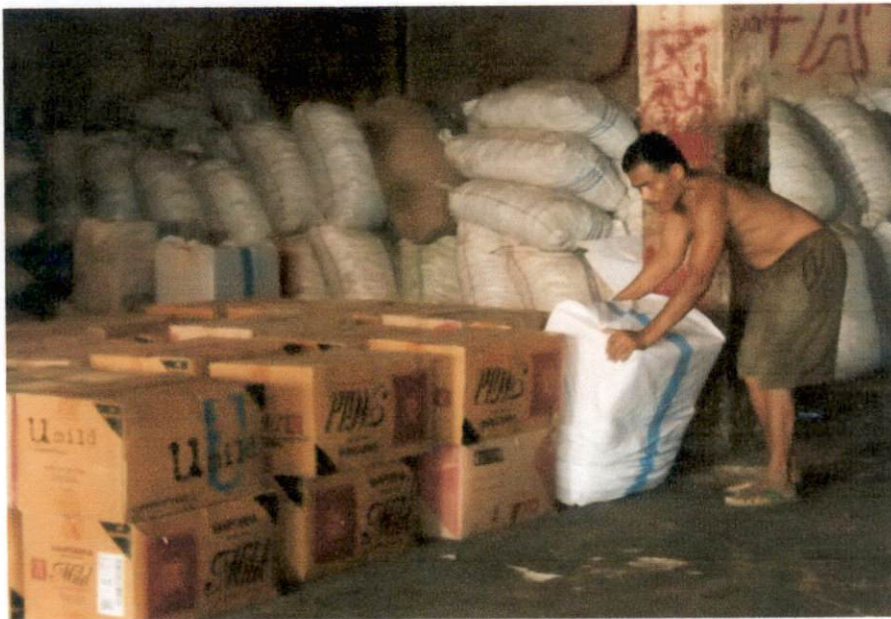
Gambar 4. Dokumentasi Pengeringan Gambir Pada CV. Putri Andam Sori

#### **b. Pengemasan/Pelabelan**

Pada CV. Putri Andam Sori, sebelum dikemas di dalam karung goni ataupun karung plastik, gambir tersebut dilihat kembali kadar airnya. Kemudian gambir dikemas di dalam karton yang dimasukkan ke dalam karung plastik ataupun karung goni sesuai dengan jenis gambirnya. Setelah itu barulah karung goni atau karung plastik dapat dijahit dan disimpan digudang. Untuk gambir jenis coin dan bootch dikemas dengan karung plastik sebanyak 50 kilogram per karung dan kemudian dimasukkan ke dalam karung goni. Untuk gambir jenis lumpang, dikemas dengan menggunakan karton, 1 karton berisi 25 kilogram gambir setelah itu karton tersebut dimasukkan ke dalam karung plastik berukuran besar yang mana masing-masing karung plastik berisi 2 buah karton sehingga dalam satu karung plastik berisi 50 kilogram gambir. Setelah masing-masing gambir tersebut dikemas, maka selanjutnya karung goni dan karung plastik dijahit dan diberi label sesuai dengan permintaan importir, kemudian disimpan di dalam gudang.

Menurut Kotler (2008: 275) pengemasan adalah kegiatan mendesain dan memproduksi wadah atau pembungkus produk. Kemasan dapat berupa wadah

utama produk, kemasan sekunder yang dibuang pada saat produknya digunakan (karton pembungkus) kemasan yang dikhususkan untuk menyimpan, mengidentifikasi, dan mengirim produknya (kardus yang memuat karton pembungkus produk). Cara pengemasan gambir pada CV. Putri Andam Sori dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 5. Dokumentasi Pengemasan/ Pelabelan Pada CV. Putri Andam Sori

### c. Pengudangan

Pengudangan bertujuan untuk menyimpan gambir sebelum diekspor dan menunggu jumlah yang mencukupi untuk diekspor sebelum dipasarkan ke konsumen. Gambir yang sudah dikemas di dalam karung goni maupun karung plastik mempunyai berat bersih 50 kilogram dan diberi label. Gambir yang telah dikemas ditumpuk digudang dengan jumlah tumpukan 9 tumpukan ke atas namun hal ini tidak menjadi ukuran standar perusahaan hanya saja tergantung pada ketersediaan tempat. Tumpukan diberi alas dengan papan kayu, triplek, ataupun karton tebal agar gambir tidak kotor dan tidak berdekatan langsung dengan lantai gudang. Tumpukan karung bagian pinggir diberi jarak antara 15 cm sampai 20 cm dari dinding gudang. Hal ini bertujuan agar menghindari kelembaban yang tinggi

dari dinding dan lantai gudang yang akan menyebabkan tumbuhnya jamur dan cendawan yang akan mempengaruhi kualitas gambir.

Pada saat penggudangan, kebersihan gudang juga perlu diperhatikan. Karena, gudang yang kotor akan mengakibatkan berkembangnya hama tikus yang akan merusak kemasan gambir. Kondisi gudang juga harus kering dan terhindar dari bau-bau yang busuk dan menyengat karena akan mempengaruhi bau khas gambir, suhu udara digudang adalah suhu udara biasa. Gudang juga diberi penerangan yang cukup dengan memberikan lampu dan membuat ventilasi. Cara penggudangan pada CV. Putri Andam Sori dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 6. Dokumentasi Penggudangan Pada CV. Putri Andam Sori

#### **4. Manajemen Pemasaran CV. Putri Andam Sori**

Menurut lain Swastha dan Soekotjo (1999: 178), pemasaran mempunyai peranan yang penting dalam dunia usaha. Definisi pemasaran mencakup proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, melalui penciptaan, penawaran dan pertukaran barang dan jasa yang bernilai satu sama. Menurut Swastha dan Soekotjo (1999: 179), pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli.

Pemasaran yang dilakukan oleh CV. Putri Andam Sori adalah pemasaran internasional, yang mana pemasaran internasional ini bertautan dengan pertukaran di luar batas nasional dalam upaya memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia. Pemasaran internasional juga sangat mempertahankan prinsip dasar pemasaran, yaitu kepuasan (Kristanto, 2011: 13). Kegiatan-kegiatan dalam manajemen pemasaran diantaranya:

#### **a. Promosi**

Pada awal memulai usahanya, perusahaan melakukan promosi melalui salah seorang rekan pemilik perusahaan yang bekerja di PT. Panca Niaga yang juga bergerak dibidang ekspor. Orang tersebut mulai memperkenalkan gambir yang dimiliki oleh CV. Putri Andam Sori kepada para importir gambir yang dia kenal dengan cara meyakinkan para importir tersebut bahwa gambir yang dimiliki oleh CV. Putri Andam Sori memiliki kualitas yang bagus dengan harga yang terjangkau. Kemudian, melalui peran orang tersebut akhirnya perusahaan memperoleh pelanggan pertamanya yaitu importir dari Singapura. Untuk memberikan kesan awal yang baik, perusahaan menawarkan gambir dengan harga lebih murah dan dengan kualitas yang lebih baik dibandingkan dengan perusahaan lainnya.

Untuk mengetahui apakah gambir tersebut memiliki kualitas yang bagus, perusahaan mengirimkan sampel gambir yang dimiliki kepada importir dan setelah sampel itu diterima, importir Singapura tersebut langsung memesan gambir dari CV. Putri Andam Sori sebanyak 10 ton. Importir dari Singapura tersebut sangat puas dengan gambir diberikan dan menjadi pelanggan tetap perusahaan selama tiga tahun sehingga permintaan gambir dari importir Singapura tersebut perlahan-lahan mengalami peningkatan.

Sekarang perusahaan tidak lagi melakukan promosi penjualan karena negara tujuan saat ini telah menjadi pelanggan tetap. Pada CV. Putri Andam Sori negara India telah menjadi pelanggan tetap maka permintaan gambir dari negara tersebut dalam jumlah yang cukup besar yaitu berkisar 70 ton per bulan.

Menurut Kristanto (2011: 249), promosi adalah sebuah keanekaragaman dari insentif-insentif jangka pendek untuk mendorong seseorang mencoba atau membeli sebuah produk atau jasa. Promosi tersebut dibedakan menjadi dua kategori, yakni promosi konsumen dan promosi dagang.

Berdasarkan hasil penelitian, secara umum CV. Putri Andam Sori tidak melakukan promosi. Informasi mengenai perusahaan ini berkembang dengan sendirinya melalui komunikasi antar para pengimpor gambir terutama di India. Selain itu, importir gambir yang membeli gambir dari CV. Putri Andam Sori sudah menjadi pelanggan tetap perusahaan.

#### **b. Penetapan Pasar Sasaran**

Pasar sasaran dapat dikatakan sebagai sekelompok pembeli yang mempunyai sifat-sifat yang sama yang membuat pasar itu berdiri dan juga mempunyai ciri-ciri yang sama sebagai pembeli.

Pada awalnya perusahaan menetapkan India, Singapura, Pakistan, dan Bangladesh sebagai pasar sasaran. Namun pada tahun 2014, hanya India yang menjadi pelanggan CV. Putri Andam Sori, hal ini dikarenakan hanya India yang menjadi negara yang mengimpor gambir terbanyak dari Indonesia. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Bappenas (2012) "Negara India mengimpor gambir Indonesia terbanyak yaitu sekitar 84% dari total gambir yang diekspor selanjutnya diikuti oleh Singapura, Pakistan, Nepal dan Bangladesh". Selain itu biaya yang dikeluarkan untuk mengekspor gambir ke India lebih murah dibandingkan mengekspor gambir ke negara-negara lainnya.

#### **c. Penetapan Harga Ekspor Gambir Pada CV. Putri Andam Sori**

Menurut Kotler (2008: 345) harga adalah sejumlah uang yang ditagih kan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Harga barang untuk tujuan ekspor dapat ditentukan berdasarkan tujuan-tujuan, seperti: memaksimalkan efisiensi ekonomi, menutupi biaya-biaya,

mendistribusikan pendapatan, memperoleh penghasilan dan membatasi permintaan (Waluya, 2003: 79).

Pada CV. Putri Andam Sori, harga ekspor gambir ditetapkan oleh hasil negosiasi antara perusahaan dan calon importir pada masing-masing negara tujuan. Pihak perusahaan memberikan harga untuk gambir dengan memperhitungkan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang dimasukkan dalam harga pokok penjualan yang ditanggung oleh perusahaan. Harga pokok penjualan yang dikeluarkan oleh perusahaan adalah:

- Biaya pengadaan gambir
- Biaya tenaga kerja
- Ongkos muat barang ke dalam truk
- Ongkos muat barang ke Pelabuhan Belawan
- Biaya Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL), yaitu biaya yang dikeluarkan perusahaan pada saat barang tiba di Pelabuhan Tujuan
- Biaya pengurusan dokumen
- Biaya ongkos kapal laut hingga ke pelabuhan tujuan
- Biaya Asuransi (jika ada)

Harga pokok penjualan adalah harga yang dikeluarkan oleh perusahaan sampai barang siap untuk dijual. Perusahaan memperkirakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk gambir adalah Rp 2.500,- perkilogram dan biasanya laba yang diambil perusahaan setiap perkilogram gambir adalah sebesar Rp. 2.000,-. Hal tersebut dapat diilustrasikan dengan contoh transaksi pada bulan Desember 2014: “Perusahaan membeli gambir jenis *bootch* dan *coin* dengan harga rata-rata Rp. 24.500,- perkilogramnya. Apabila perusahaan memperkirakan seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses penanganan gambir sebesar Rp. 2.500 perkilogramnya maka Harga Pokok Penjualan gambir untuk jenis *coin* dan *bootch* adalah sebesar Rp. 27.000,- per kilogram. Selanjutnya untuk harga ekspor pada periode tersebut perusahaan juga menambahkan harga dengan jumlah laba/keuntungan yang akan diambil perusahaan yaitu sebesar Rp. 2.000,- per kilogram,

sehingga harga ekspor menjadi Rp. 29.000,- per kilogram atau US\$ 2,4 per kilogram.

Harga ekspor gambir yang tertera pada dokumen-dokumen ekspor biasanya bukan merupakan harga gambir yang sebenarnya. Harga gambir yang terdapat pada dokumen tersebut biasanya ditulis dengan nilai yang lebih kecil dari harga yang sebenarnya. Hal ini bertujuan untuk memperkecil nilai pajak yang harus dibayarkan importir di negaranya. Kesepakatan ini merupakan permintaan dari para importir yang disampaikan secara lisan melalui telepon.

Harga ekspor gambir pada CV. Putri Andam Sori juga dapat dilihat pada tabel berikut:

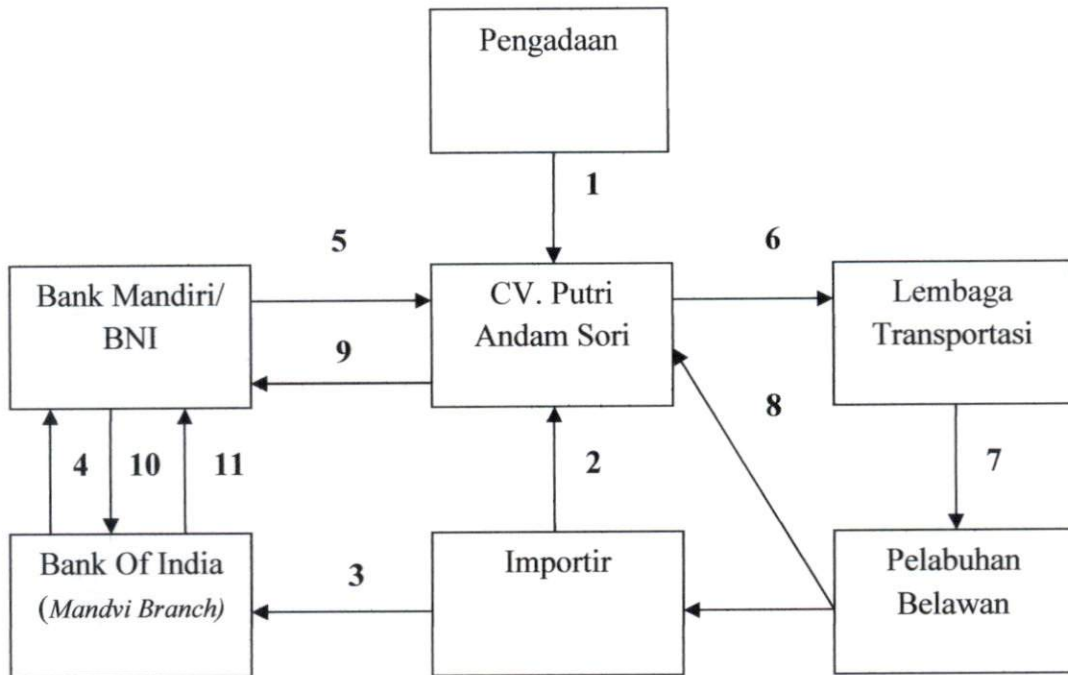
Tabel 3. Nama Importir, Negara dan Harga Ekspor Gambir Pada CV. Putri Andam Sori Periode Januari-Desember 2014

Bulan	Importir	Negara	Jenis Gambir	Kuantitas (ton)	Harga (US\$/ton)
Jan	Regency	India	coin	13	2.600 US\$
	Swati	India	coin, bootch	13	2.600 US\$
	Uday	India	lumpang kuning	22	1.500 US\$
Feb	Regency	India	coin, bootch	13	2.600 US\$
	Swati	India	coin, bootch	13	2.600 US\$
	G.T.C. A <sup>3</sup>	India	bootch	22	2.600 US\$
Mar	Swati	India	coin, bootch	13	2.610 US\$
	G.T.C. A <sup>3</sup>	India	coin, bootch	22	2.610 US\$
Apr	Uday	India	coin, lumpang	17	2.310 US\$
	Uday	India	lumpang kuning	18	1.700 US\$
	Regency	India	coin, bootch	13	2.620 US\$
	Uday	India	coin, bootch	13	2.620 US\$
Mei	G.T.C. A <sup>3</sup>	India	coin, bootch	22	2.690 US\$
	Regency	India	coin, bootch	13	2.690 US\$
	Swati	India	coin, bootch	13	2.690 US\$
	Uday	India	lumpang kuning	22	1.600 US\$
Jun	Swati	India	bootch	13	2.690 US\$
	Swati	India	bootch	13	2.690 US\$
	Regency	India	coin, bootch	13	2.690 US\$
Jul	Swati	India	coin, bootch	13	2.690 US\$
Agt	Uday	India	lumpang kuning	20	1.590 US\$
Sept	Regency	India	coin, bootch	13	2.520 US\$
	Regency	India	coin, bootch	13	2.520 US\$
	Uday	India	lumpang kuning	20	1.580 US\$
Okt	Regency	India	coin, bootch	13	2.400 US\$
Nov	Uday	India	lumpang kuning	22	1.500US\$
	Uday	India	coin	13	2.500US\$
	Uday	India	lumpang kuning	22	1.500US\$
Des	Regency	India	coin	12	2.550US\$
	Regency	India	bootch	22	2.550US\$
	Uday	India	coin	22	2.600 US\$
	Regency	India	coin	13	2.550 US\$
	Uday	India	lumpang kuning	22	1.550US\$

Sumber: CV. Putri Andam Sori, 2014

## 5. Mekanisme Ekspor Gambir

Untuk mengetahui mekanisme ekspor gambir pada CV. Putri Andam Sori dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 7: Mekanisme Ekspor Pada CV. Putri Andam Sori

Sumber: CV. Putri Andam Sori, 2014

Berdasarkan gambar diatas maka dapat diketahui bahwa mekanisme ekspor gambir yang dilaksanakan oleh CV. Putri Andam Sori dimulai dari pengadaan gambir dari pedagang pengumpul sampai pada saat pencairan dana. Ada 11 tahap dalam mekanisme ekspor pada CV. Putri Andam Sori.

### a. Tahap 1

Pada tahap 1, perusahaan melakukan pengadaan/ pembelian gambir kepada pedagang pengumpul. Kegiatan pengadaan ini biasanya dilaksanakan pada hari Selasa, Sabtu dan Minggu. Mengenai pengadaan gambir yang dilakukan oleh CV. Putri Andam Sori telah dijelaskan pada pembahasan sebelumnya.

**b. Tahap 2**

Tahap 2 adalah pada saat calon importir menghubungi direktur perusahaan untuk melakukan pemesanan gambir. Biasanya calon importir berkorespondensi dengan pihak perusahaan melalui telepon, email maupun fax. Melalui media komunikasi tersebut, kedua belah pihak membahas mengenai syarat-syarat gambir yang akan dijual, seperti harga, mutu, jumlah, cara pengangkutan, packing, faktur, pembayaran asuransi dan sebagainya.

Berdasarkan penelitian, kontrak yang dibuat oleh perusahaan dan importir disepakati secara lisan oleh kedua belah pihak dan tidak di tuliskan ke dalam bentuk *sales contract* atau dokumen/surat yang isinya mengenai syarat-syarat pembayaran barang yang akan dijual, seperti harga, mutu, jumlah, cara pengangkutan, packing, faktur, pembayaran asuransi dan sebagainya. Hal tersebut di karenakan selama ini telah terjalin rasa percaya dan kerjasama yang baik di antara pihak importir dan perusahaan.

**c. Tahap 3**

Pada tahap 3, importir akan meminta *opening bank* (bank devisa) untuk membuka *Letter of Credit* (L/C) sebagai jaminan dan dana yang akan digunakan untuk melakukan pembayaran kepada perusahaan sesuai dengan kesepakatan. L/C yang dibuka adalah untuk dan atas nama Direktur CV. Putri Andam Sori sesuai dengan syarat pembayaran pada kontrak.

**d. Tahap 4**

Selanjutnya, bank devisa akan melakukan pembukaan L/C melalui bank koresponden perusahaan atau yang disebut juga *advising bank* yaitu Bank Mandiri dan Bank Negara Indonesia (BNI) yang ada di Kota Padang.

**e. Tahap 5**

Proses pembukaan L/C ini dilakukan melalui media elektronik. Perusahaan akan menanyakan kepada *advising bank* (Bank Mandiri/ BNI) apakah ada pengiriman L/C atas nama CV. Putri Andam Sori atau nama lain yang telah

disepakati sebelumnya antara pihak perusahaan dan importir. Jika ada, Bank Mandiri atau BNI akan menyampaikan L/C kepada perusahaan dengan cara mengirim L/C tersebut pada email perusahaan. Setelah itu perusahaan akan menerima L/C *advice* sebagai acuan untuk mengirimkan barang.

Perusahaan wajib mempelajari semua yang tercantum di dalam L/C dan memenuhi semua yang tertera di dalam L/C tersebut. Mutu gambir yang diminta harus sesuai dengan yang telah disyaratkan di dalam L/C. Sebelum melakukan pengangkutan ke pelabuhan, perusahaan betul-betul melakukan penanganan yang terbaik terhadap gambir, karena jenis, jumlah, mutu, kemasan, label pada kemasan gambir harus sesuai dengan yang tertulis di dalam L/C. Ketidaksesuaian jenis, jumlah, mutu, kemasan, label pada kemasan gambir mutu gambir yang diekspor dengan mutu yang diminta importir, maka dapat menyebabkan terhambatnya pembayaran uang kepada perusahaan, dan juga hilangnya kepercayaan importir.

#### **f. Tahap 6**

Pada tahap 6, perusahaan melakukan pemesanan kapal kepada Maskapai Pelayaran sesuai dengan waktu yang ditentukan dalam kontrak. Perusahaan akan mengirimkan Surat Permohonan Pembukuan Muatan (*Shipping Instruction*) dan juga melampirkan *invoice* dan *packing list* yang dibuat oleh perusahaan dengan nomor *Bill of Lading* (B/L) yang masih dokosongkan (Lampiran 5).

#### **g. Tahap 7**

Setelah melakukan penanganan terhadap gambir dan melakukan pengemasan dan pelabelan, gambir yang telah sesuai jenis dan mutunya di kemas dan diberi label sesuai dengan permintaan importir. Gambir tersebut ditimbang dan diangkut ke pelabuhan dengan menggunakan jasa ekspedisi yang di sewa perusahaan. Ukuran truk yang digunakan untuk membawa gambir ke pelabuhan tergantung pada truk yang disediakan oleh jasa ekspedisi. Pada saat pemesanan perusahaan hanya menyampaikan jenis, jumlah karung dan berat gambir yang akan diangkut ke Pelabuhan.

CV. Putri Andam Sori melakukan pengiriman melalui Pelabuhan Belawan. Alasan perusahaan memilih melakukan pengiriman melalui Pelabuhan Belawan karena dinilai lebih efektif dan efisien dalam melakukan pengiriman apabila terjadi penundaan pengiriman barang di pelabuhan. Pelabuhan Belawan melakukan pengiriman barang sekali dalam tiga hari dan jika terjadi keterlambatan kapal yang datang ke pelabuhan, ataupun gambir yang akan diekspor terlambat sampai ke pelabuhan, maka perusahaan tidak akan menunggu dalam waktu yang lama untuk mengirim gambir pada pengiriman selanjutnya.

Dalam mengekspor gambir, perusahaan biasanya menggunakan sistem penjualan C&F (*Cost and Freight*) ataupun CIF Price (*Cost Insurance and Freight*) dan syarat tersebut telah tercantum di dalam L/C. Menurut Amir (2003: 176) C&F merupakan kondisi penjualan yang mana segala biaya yang dimulai dari semua biaya sampai barang selesai dimuat di atas kapal (*ocean-steamer*) ditambah ongkos angkut laut (*freight*) dari pelabuhan muat (*loading port*) sampai ke pelabuhan tujuan (*destination port*) ditanggung oleh eksportir. Sedangkan CIF Price adalah sistem penjualan C&F ditambah dengan premi asuransi (*Insurance Premium*).

#### **h. Tahap 8**

Setelah sampai di Pelabuhan Belawan, perusahaan perkapalan akan memuat barang ke dalam container. Jika kuantitas ekspor gambir lebih dari 20 ton, biasanya gambir tersebut dimasukkan ke dalam container berukuran 40 feet dan jika kuantitas ekspor kurang dari 15 ton maka dimasukkan ke dalam container berukuran 20 feet. Selanjutnya container tersebut dimasukkan ke dalam kapal yang sudah di pesan untuk selanjutnya dikirim ke pelabuhan tujuan.

Selanjutnya, maskapai pelayaran akan mengirimkan bukti penerimaan bukti kepemilikan barang *Bill of Lading* (B/L) (Lampiran 6) kepada CV. Putri Andam Sori. Pengiriman B/L oleh maskapai pelayaran biasanya melalui jasa Titipan Kilat (TIKI) yang dikirimkan ke alamat CV. Putri Andam Sori atau tempat tinggal direktur perusahaan. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari direktur perusahaan, kapal yang berangkat dari Pelabuhan Belawan terlebih

dahulu berhenti di Pelabuhan Singapura dan container dipindahkan ke dalam kapal Singapura yang dapat membawa gambir ke pelabuhan tujuan. Berdasarkan informasi dari direktur perusahaan, hal ini dikarenakan tidak ada kapal dari Indonesia yang bisa langsung menuju ke negara-negara pengimpor gambir, seperti India, Bangladesh dan Pakistan.

**i. Tahap 9**

Pada tahap 9 ini, setelah menerima B/L dari maskapai pelayaran, CV. Putri Andam Sori selanjutnya menyiapkan semua keperluan dokumen lain yang diisyaratkan dalam L/C seperti: *invoice*, *packing list*, *certificate origin*, *test/inspection certificate* (jika diminta), dan sebagainya (Lampiran 7). Setelah itu, direktur perusahaan berangkat ke Kota Padang untuk menyerahkan semua dokumen tersebut kepada Bank Mandiri atau BNI (*advising bank*) untuk memperoleh pembayaran atas L/C. Bank Mandiri atau BNI tersebut, akan memeriksa kelengkapan dan keakuratan dokumen pengapalan yang diberikan oleh direktur perusahaan, jika cocok dengan yang diisyaratkan L/C maka bank tersebut akan melakukan pembayaran sesuai tagihan perusahaan dari dana L/C yang tersedia.

**j. Tahap 10**

Setelah itu, Bank Mandiri atau BNI mengirimkan dokumen pengapalan kepada bank devisa (*opening bank*) di negara importir. Bank devisa juga akan memeriksa kelengkapan dan keakuratan dokumen pengapalan.

**k. Tahap 11**

Jika semua dokumen telah cocok dengan yang diisyaratkan L/C maka bank devisa akan memberikan pelunasan pembayaran kepada Bank Mandiri atau BNI. Kemudian, bank devisa menghubungi importir untuk memberitahukan atas penerimaan dokumen pengapalan. Importir akan menyelesaikan pelunasan dokumen itu untuk mendapatkan dokumen pengapalan yang berfungsi untuk mengambil barang pesanan pada perusahaan perkapalan di Negeranya.

Menurut Simamora (2007: 17), ekspor adalah semua barang dan jasa yang dikirimkan dari suatu negara ke negara lainnya dan juga merupakan aspek penting dalam pemasaran internasional. Untuk melakukan ekspor, tentu saja harus ada prosedur atau mekanisme ekspor yang dijalankan perusahaan. Menurut Susanto (2007: 264) mekanisme atau prosedur adalah suatu rangkaian aktivitas atau kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang dengan cara yang sama.

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat beberapa perbedaan mekanisme ekspor pada CV. Putri Andam Sori jika dibandingkan dengan perusahaan lain. Harun (2012:7) yang melakukan penelitian pada CV. Rasdi & Co, mengemukakan bahwa: mekanisme ekspor gambir Sumatera Barat menggunakan kondisi penjualan FOB. Kondisi ini memberikan kemudahan bagi eksportir gambir Sumatera Barat karena eksportir tidak bertanggung jawab terhadap biaya pengiriman barang dan biaya asuransi barang. Sedangkan pada CV. Putri Andam Sori, menggunakan kondisi penjualan C&F atau CIF. Hal tersebut tergantung pada permintaan dari masing-masing importir.

CV. Rasdi & Co melakukan penjajakan pasar dengan cara berkorespondensi dengan pihak importir melalui email, fax, maupun telepon untuk melakukan penawaran, importir menanggapi eksportir dan memberikan balasan melalui fax mengenai spesifikasi produk yang diinginkan. Sementara pada CV. Putri Andam Sori biasanya importirlah yang terlebih dahulu menghubungi perusahaan untuk melakukan pemesanan gambir.

Perbedaan selanjutnya adalah CV. Rasdi & Co mengekspor gambir melalui Pelabuhan Teluk Bayur dan CV. Putri Andam Sori mengekspor gambir melalui Pelabuhan Belawan. Namun disamping beberapa perbedaan tersebut juga terdapat persamaan pada proses transaksi dalam pembukaan L/C yang dilakukan importir hingga pembayaran oleh importir.

## **6. Kendala yang Dihadapi CV. Putri Andam Sori**

Kendala yang sering dihadapi oleh CV. Putri Andam Sori berkaitan dengan kualitas, harga gambir dan kompetitor. Nilai ekspor pada CV. Putri Andam Sori mengalami penurunan beberapa periode ini. Hal ini disebabkan

karena rendahnya kualitas gambir yang dihasilkan petani. Rendahnya kualitas gambir yang dihasilkan petani disebabkan karena teknologi yang digunakan masih sangat sederhana dengan kapasitas dan kualitas produk yang masih relatif rendah, hal ini dikarenakan pengolahan gambir banyak dilakukan secara tradisional, sehingga menyebabkan mutu dan nilai ekonomi gambir juga menjadi rendah. Rendahnya kualitas gambir menyebabkan perusahaan susah mencari kuantitas seperti yang diminta importir luar negeri.

Sesuai dengan keterangan yang dikemukakan oleh direktur perusahaan, apabila kualitas gambir yang diekspor tidak sesuai dengan permintaan importir, maka importir dapat melakukan pemotongan harga, ini juga beresiko jika melakukan proses ekspor tanpa menggunakan *Letter Of Credit (L/C)*, sehingga importir dapat melanggar perjanjian. Tentu saja hal ini dapat merugikan perusahaan.

Selain itu, permasalahan perekonomian negara juga dapat menjadi kendala bagi perusahaan. Hal ini karena pada saat akan melakukan ekspor, perusahaan harus jeli memperhatikan nilai kurs. Kenaikan nilai kurs tentu saja akan menguntungkan perusahaan, karena nilai nominal uang yang akan diterima perusahaan tersebut akan lebih besar. Namun sebaliknya, apabila pada saat transaksi pembayaran nilai kurs tiba-tiba turun maka nilai nominal uang yang akan diterima perusahaan akan lebih kecil jika dibandingkan perkiraan pada saat negosiasi harga dengan importir. Hal ini akan mengakibatkan berkurangnya keuntungan yang akan diterima perusahaan dan bahkan dapat menyebabkan kerugian perusahaan.

Kemudian kendala perusahaan berikutnya adalah adanya kompetitor baru yang terletak di Kota Padang. Pada tahun 2014 ini, mulai berdirinya perusahaan gambir yang merupakan perwakilan pabrik-pabrik yang mengolah gambir di Negara India. Perusahaan tersebut langsung membeli gambir dari petani ataupun pedagang pengumpul yang ada di Kabupaten Lima Puluh Kota dan Kabupaten Pesisir Selatan dan menjualnya ke Negara India dengan harga yang lebih murah. Hal ini menyebabkan perusahaan sulit bersaing dengan perusahaan tersebut dan berdampak kepada berkurangnya pelanggan pada CV. Putri Andam Sori.

Permasalahan di atas menyebabkan penurunan ekspor gambir pada perusahaan. Beberapa tahun sebelumnya, yaitu sekitar tahun 2001-2008 perusahaan pernah mengekspor gambir sebanyak 200 ton per bulannya dan per lahan-lahan mengalami penurunan setiap bulannya hingga pada tahun ini perusahaan hanya mengekspor gambir dengan rata-rata sekitar 70 ton/bulan. Berdasarkan informasi yang di dapat dari direktur perusahaan, penurunan jumlah ekspor gambir pada CV. Putri Andam Sori Juga disebabkan oleh berkurangnya langganan perusahaan dari India. Pemerintah India menutup perusahaan makanan yang salah satunya menggunakan gambir sebagai bahan baku. Penutupan perusahaan makanan ini disebabkan makanan yang dihasilkan perusahaan India tersebut menimbulkan masalah bagi kesehatan penduduk India. Dengan ditutupnya perusahaan India tersebut maka menyebabkan berkurangnya permintaan gambir pada CV. Putri Andam Sori.

## **B. Karakteristik Gambir yang Diekspor CV. Putri Andam Sori**

### **1. Kualitas/ Mutu Gambir yang Diekspor Oleh CV. Putri Andam Sori**

Kualitas produk (*product quality*) adalah salah satu sarana *positioning* utama pemasaran. Kualitas mempunyai dampak langsung pada kinerja produk atau jasa, oleh karena itu kualitas berhubungan erat dengan nilai dan kepuasan pelanggan (Kotler, 2008: 272).

Menurut Standar Nasional Indonesia kadar air yang diperbolehkan untuk diekspor maksimal 14 hingga 16 persen, kadar abu maksimal 5 persen, kadar catechin minimal 50 hingga 60 persen, berbau khas, dan berwarna kuning sampai kuning kecoklat-coklatan hingga kuning kehitam-hitaman dan berbentuk utuh. Berdasarkan *Test/Inspection Certificate* yang dimiliki CV. Putri Andam Sori maka dapat dilihat perbandingan kualitas/mutu gambir yang diekspor perusahaan dengan SNI 01-3391-2000 pada tabel berikut:

Tabel 4. Perbandingan Mutu Gambir yang di Ekspor CV. Putri Andam Sori dengan SNI 01-3391-2000

Karakteristik Mutu	CV. Putri Andam Sori	SNI	Keterangan
Kadar Air	14,57%	14-16 %	Memenuhi SNI
Kadar Abu	5,30%	5 %	Tidak Memenuhi SNI
Kadar Catechin	60,67 %	55 %	Memenuhi SNI
Bau	Khas	Khas	Memenuhi SNI
Warna	Kuning kecoklat-coklatan	Kuning kecoklat-coklatan hingga kuning kehitam-hitaman	Memenuhi SNI
Bentuk	Utuh	Utuh	Memenuhi SNI

Tabel 4 dapat dilihat bahwa standar mutu perusahaan bila dibandingkan dengan kualitas gambir yang disyaratkan oleh Badan Standarisasi Nasional maka mutu gambir tersebut cenderung sesuai dengan Standar Nasional Indonesia. Tabel di atas dapat dijelaskan dalam beberapa poin seperti berikut ini:

#### a. Kadar Air

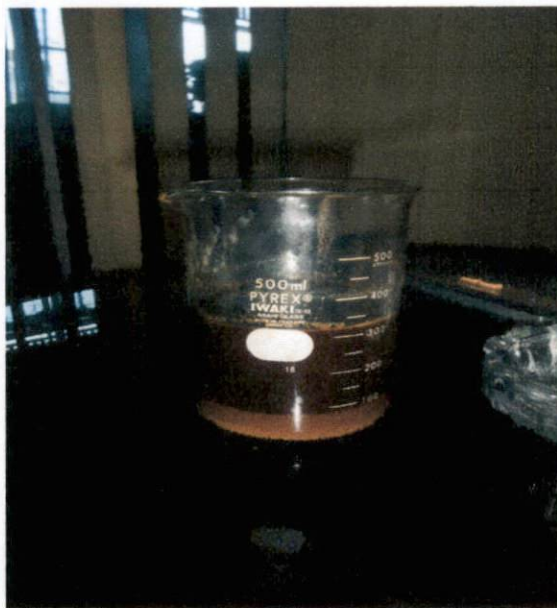
Pada CV. Putri Andam Sori kadar air yang terdapat pada gambir adalah sebesar 14,57 persen, sementara kadar air yang diperbolehkan menurut SNI adalah sekitar 14 hingga 16 persen. Dengan demikian kadar air gambir yang diekspor CV. Putri Andam Sori telah sesuai dengan yang disyaratkan pada Standar Nasional Indonesia.

Untuk memastikan kadar air gambir kurang dari 15 persen, perusahaan melakukan penjemuran yang sempurna yaitu secara berulang-ulang dalam jangka waktu yang lama yaitu sekitar 4 hari jika cuaca panas. Penjemuran secara berulang-ulang juga bertujuan agar gambir yang nantinya disimpan tidak akan berjamur sehingga meningkatkan kualitas gambir sebelum diekspor ke luar negeri.

## b. Kadar Abu

Kadar abu yang ditetapkan oleh CV. Putri Andam Sori adalah sebanyak 5,30 persen, hal ini tidak sesuai dengan Standar Nasional Indonesia yang menetapkan kadar abu maksimal yang diperbolehkan untuk gambir adalah hanya sebesar 5 persen.

Permintaan masing-masing negara tujuan CV. Putri Andam Sori berbeda. Biasanya negara India menginginkan kadar abu yang lebih rendah jika dibandingkan dengan Negara Pakistan dan Bangladesh. Untuk mengetahui kadar abu yang terdapat pada gambir, perusahaan melakukan pengujian secara sederhana yaitu dengan merebus 7 keping gambir di dalam gelas piala/ gelas beker. Setelah mendidih, diamkan di atas permukaan yang rata maka perlahan-lahan kadar abu yang terdapat pada gambir turun dengan sendirinya. Pada gelas beker tersebut dapat dilihat gambir dengan kualitas yang bagus tidak akan memiliki kadar abu melebihi 90 ml.



Gambar 8. Dokumentasi Pengujian Kadar Abu Gambir Pada CV. Putri Andam Sori

### **c. Kadar Catechin**

Kadar catechin gambir yang terdapat pada CV. Putri Andam Sori juga telah memenuhi Standar Nasional Indonesia. Menurut direktur perusahaan, gambir yang masuk ke perusahaan sudah terjamin nilai catechinnya. Hal itu karena pada umumnya perusahaan memasok gambir dari beberapa langganannya. Direktur perusahaan kadang-kadang juga terjun langsung ke petani yang memproduksi gambir untuk melihat proses pembuatan gambir. Beliau juga mengatakan apabila gambir diproduksi dengan baik maka kualitas gambir juga akan bagus dan memiliki kadar catechin yang telah memenuhi standar.

### **d. Bau, Warna, dan Bentuk**

Dari segi bau, warna dan bentuk gambir yang terdapat pada CV. Putri Andam Sori juga sudah memenuhi Standar Nasional Indonesia. Peneliti sendiri juga sudah melihat gambir yang terdapat di perusahaan berwarna kuning kecoklat-coklatan dan ada juga yang berwarna kuning kehitam-hitaman. Bau gambir juga khas dan berbentuk utuh.

Berdasarkan informasi dari direktur perusahaan, untuk mengetahui kualitas gambir, perusahaan kadang-kadang juga melakukan pengujian di PT Superintending Company of Indonesia (Persero), atau lebih populer disingkat Sucofindo. Pengujian mutu yang dilakukan atas dasar permintaan importir yang menginginkan perusahaan melampirkan sertifikat mutu gambir. Pengujian tersebut dilakukan dengan mengambil sampel gambir sekitar 1 kilogram. Setelah lolos uji, maka dikeluarkanlah surat sertifikasi mutu barang yang menyatakan bahwa gambir yang telah diuji telah lolos dan dapat diekspor.

## **2. Kemasan Produk Gambir yang Diekspor Oleh CV. Putri Andam Sori**

Pengertian kemasan menurut Angipora (2002: 151) adalah seluruh kegiatan merancang dan memproduksi pembungkus suatu produk. Kemasan gambir yang digunakan pada CV. Putri Andam Sori telah sesuai dengan persyaratan kemasan yang baik berdasarkan SNI yang mana pada perusahaan

gambir dikemas dalam wadah yang tertutup rapat, tidak dipengaruhi dan mempengaruhi isi serta juga aman selama penyimpanan dan pengangkutan.

Karung goni yang digunakan perusahaan dibeli dari UD. Hamzah yang terletak di Kota Padang. Pengadaan karung goni tersebut dengan cara diantarkan langsung oleh UD. Hamzah ke CV. Putri Andam Sori dan kadang-kadang perusahaan juga langsung datang untuk membeli ke toko tersebut

Kemudian, karung plastik berukuran kecil dibeli dari pedagang lokal sekitar Kota Payakumbuh dan Kabupaten Lima Puluh Kota, sementara karung plastik untuk gambir lumpang dibeli di Kota Padang karena ukuran karung tersebut harus lebih besar agar muat untuk karton.

### **3. Pelabelan Produk Gambir yang Diekspor Oleh CV. Putri Andam Sori**

Pelabelan (*labeling*) adalah menyediakan informasi kepada para konsumen dan menggunakan beberapa bahasa. Pada label biasanya tercantum informasi mengenai komposisi produk, kandungan nutrisi yang rinci, dan juga peringatan-peringatan mengenai bahaya-bahaya yang perlu diperhatikan (Kristanto, 2011: 179).

Penulisan label dilakukan oleh perusahaan sendiri. Proses pelabelan dan penggunaan bahan material untuk pelabelan pada CV. Putri Andam Sori harus sesuai dengan permintaan masing-masing negara pengimpor yang mana telah tertulis di dalam L/C.

Gambir jenis lumpang yang dikemas menggunakan karton dan karung plastik biasanya di beri label dengan menggunakan cat semprot. Meskipun material yang digunakan untuk pelabelan menimbulkan bau yang menyengat namun hal tersebut harus tetap dipenuhi perusahaan karena sesuai dengan permintaan importir.

Untuk gambir jenis *coin* dan *bootch* yang dikemas menggunakan karung plastik dan juga dilapisi dengan karung goni, bahan material yang digunakan untuk pelabelan berupa bahan gincu yang terbuat dari zat kimia namun tidak berbau. Hal ini telah sesuai dengan persyaratan pelabelan yang baik berdasarkan Standar Nasional Indonesia.

Meskipun material yang digunakan untuk pelabelan gambir jenis *coin*, *bootch* dan lumpang berbeda-beda, namun pada umumnya cara penulisan label untuk ketiga jenis gambir tersebut adalah sama. Biasanya importir meminta perusahaan mencantumkan *produced of Indonesia*, berat kotor dan berat bersih pada kemasan gambir. Namun hal ini tidak sesuai dengan Standar Nasional Indonesia yang mana berdasarkan Standar Nasional Indonesia tersebut juga harus mencantumkan nama perusahaan/merk/Logo dan nama produk.

## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan mengenai kajian pengadaan dan mekanisme ekspor gambir oleh CV. Putri Andam Sori dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Kegiatan operasional yang dilakukan CV. Putri Andam Sori meliputi kegiatan pengadaan/ pembelian gambir. Gambir diperoleh dari pedagang pengumpul yang berada di Kabupaten Lima Puluh Kota. Harga gambir berdasarkan pada kualitas yang di tawarkan oleh pedagang pengumpul tersebut dan kuantitas gambir yang dibeli perusahaan tergantung pada stok gambir yang ada di gudang. Mekanisme ekspor gambir pada perusahaan adalah: perusahaan menggunakan sistem penjualan C&F ataupun *CIF Price*. Perusahaan berkorespondensi dengan pihak importir melalui telepon, email maupun fax untuk membahas mengenai harga dan spesifikasi gambir yang diinginkan oleh calon importir dan kemudian calon importir menerbitkan L/C melalui bank koresponden di negaranya, yang dikirimkan ke bank koresponden perusahaan (Bank Mandiri atau BNI). Selanjutnya, eksportir menyiapkan gambir sesuai dengan yang disyaratkan di L/C. Setelah itu, yang telah dikemas dikirimkan ke pelabuhan, dan dimuat ke kapal yang telah dipesan. Setelah itu, perusahaan menyiapkan dokumen-dokumen untuk pencairan L/C pada Bank Mandiri atau BNI.
2. Karakteristik gambir yang diekspor oleh CV. Putri Andam Sori meliputi mutu gambir yang diekspor bila dibandingkan dengan SNI pada umumnya telah memenuhi standar, kecuali pada kadar abu. Kemasan gambir juga telah sesuai dengan SNI. Namun, untuk cara-cara pelabelan produk, sebahagian tidak sesuai dengan cara-cara pelabelan yang baik berdasarkan SNI.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis menyarankan hal-hal sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan sebaiknya tetap menawarkan kualitas gambir ke pasar luar negeri dengan memenuhi Standar Nasional Indonesia meskipun ada sebagian petani yang memproduksi gambir dengan kualitas yang kurang bagus. Hal tersebut nantinya juga akan menguntungkan perusahaan karena kepercayaan yang diberikan oleh pasar luar negeri. Perusahaan sebaiknya juga melakukan promosi untuk memperluas pasar. Hal ini karena makin berkembangnya perusahaan perwakilan pabrik-pabrik India yang ada di Kota Padang. Promosi ini dapat berupa kegiatan seminar oleh direktur perusahaan dengan mempresentasikan kualitas gambir yang diperdagangkan oleh CV. Putri Andam Sori, sehingga para importir selain langganan perusahaan juga berminat untuk membeli gambir dari CV. Putri Andam Sori.
2. Bagi pemerintah, sebaiknya lebih memperhatikan perkembangan gambir sebagai salah satu sektor unggulan, yang mana gambir tersebut harus bisa berperan lebih besar dalam perekonomian melalui kegiatan ekspor.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amir, M.S. 2003. *Ekspor Impor Teori Dan Penerapannya*. Jakarta: PPM. 430 hal.
- Angipora, Marius, P. 2002. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 404 hal.
- Anoraga, P. 2009. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta. 365 hal.
- Arsyad, Loncolin. 2010. *Ekonomi Pembangunan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN. 538 hal.
- Badan Pusat Statistik, 2009. *Sumatera Barat Dalam Angka*. Padang
- Badan Pusat Statistik, 2010. *Sumatera Barat Dalam Angka*. Padang
- Badan Pusat Statistik, 2011. *Sumatera Barat Dalam Angka*. Padang
- Badan Pusat Statistik, 2012. *Sumatera Barat Dalam Angka*. Padang
- Badan Pusat Statistik, 2013. *Sumatera Barat Dalam Angka*. Padang
- Badan Pusat Statistik, 2014. *Sumatera Barat Dalam Angka*. Padang
- Badan Standarisasi Nasional. 2000. 'SNI 01-3391-2000, Tentang Produk Gambir'. Jakarta. 6 hal.
- Bappenas, 2013. *Studi Kelayakan Usaha Pengolahan Produk Berbahan Baku Gambir di Kabupaten Lima Puluh Kota*. Jakarta: GIZ. 74 hal. Melalui: [http://peld.web.id/utama/wp-content/uploads/2014/03/studi\\_kelayakan\\_usaha\\_pengolahan\\_produk\\_berbahan\\_baku\\_gambir\\_di\\_kabupaten\\_lima\\_puluh\\_kota.pdf](http://peld.web.id/utama/wp-content/uploads/2014/03/studi_kelayakan_usaha_pengolahan_produk_berbahan_baku_gambir_di_kabupaten_lima_puluh_kota.pdf)
- Case, Karl E., Fair, Ray C. 2007. *Prinsip-prinsip Ekonomi*. Edisi kedelapan. Jakarta: Erlangga. 445 hal.
- Djarwanto, PS. 2001. *Pokok-Pokok Analisa Laporan Keuangan*, Edisi Pertama, Cetakan Kedelapan. Yogyakarta: BPFE. 498 hal.
- Fuad, M, dkk. 2001. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 267 hal.
- Graham, John L dan Cateora, Philip R. 2007. *Pemasaran Internasional, Edisi 13 Buku 2*. Jakarta: Salemba Empat. 430 hal.

- Harun, Eko Wahyudi. 2011. 'Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Ekspor Gambir (*Uncaria Gambier* Roxb) Sumatera Barat'. Padang: Universitas Andalas.  
Melalui: [repository.unand.ac.id/.../1/ANALISIS\\_FAKTOR.pdf](http://repository.unand.ac.id/.../1/ANALISIS_FAKTOR.pdf)
- Helmi, Padrin Utari. 2012. 'Profil Produk Ekspor Kakao di Sumatera Barat'. Padang: Universitas Andalas. 82 hal.
- Kadarsan, H. 1992. *Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 250 hal.
- Katalog BPS. 2012. *Analisis Perkembangan Sektor Pertanian Kabupaten Lima Puluh Kota*. BPS.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga. 369 hal.
- Kristanto, Jajat. 2011. *Manajemen Pemasaran Internasional*. Jakarta: Erlangga. 275 hal.
- Laksmono, dkk. 2012. 'Implementasi Teknologi Ekstraksi Mekanik Untuk Peningkatan Efisiensi Produksi Gambir Di Kabupaten Limapuluh Kota, Sumatera Barat'. PKPP. 39 hal.  
Melalui: [http://pkpp.ristek.go.id/\\_assets/upload/docs/251\\_doc\\_1.pdf](http://pkpp.ristek.go.id/_assets/upload/docs/251_doc_1.pdf)
- Madura, Jeff. 2006. *Keuangan Perusahaan Internasional Edisi 8, Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat. 544 hal.
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat. 680 hal.
- Nazir, M. 2009. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 544 hal.
- Nopirin. 2013. *Ekonomi Internasional, Edisi 3*. Yogyakarta: BPFE. 254 hal.
- Novianingsih, Dini Ayu. 2011. 'Analisis Hubungan Antara Ekspor Dan PDB Di Indonesia Tahun 1999-2008'. Semarang: Universitas Diponegoro. 78 hal.
- Purba, Frans H.K. 2013. 'Pengembangan Pengolahan Gambir (*Uncaria Roxb*) dan Peluang Ekspor'.  
Melalui: <http://heropurba.blogspot.com/2013/01/pengembangan-pengolahan-gambir-uncaria.html>
- Ridwan, M, dkk. 2010. 'Analisis Kinerja Ekspor Impor Komoditi Peternakan Di Sulawesi Selatan'. JITP Vol. 1 No. 1, Juli 2010. Makasar.
- Sa'id, Gumbira, dkk. *Agroindustri dan Bisnis Gambir Indonesia*. Bogor: IPB Press. 118 hal.

- Saragih, Bungaran. 2010. *Agribisnis Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian*. Bogor: IPB Press. 289 hal.
- Septria, Yel. 2011. 'Analisa Perbandingan Tingkat Keuntungan Petani Dengan Tingkat Keuntungan Pedagang Dalam Pemasaran Kakao Di Kecamatan Kubung Kabupaten Solok. Padang': Universitas Andalas. 9 hal.
- Siagian, R. 2003. *Pengantar Manajemen Agribisnis*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press. 127 hal.
- Simamora, Henry. 2007. *Manajemen Pemasaran Internasional*. Jakarta: Rineka Cipta. 382 hal.
- Soekartawi, 2003. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. Jakarta: PT Raja Grafindo. 219 hal.
- Soekartawi, 2002. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian*. Edisi Revisi 2002. Jakarta: PT. Raja Grafindo. 238 hal.
- Soekartawi. 2005. *Agroindustri Dalam Perspektif Sosial Ekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 140 hal.
- Subanar, H. 1994. *Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: BPFE Universitas Gadjah Mada. 155 hal.
- Sukirno, Sadono. 2008. *Makro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 448 hal.
- Susanto, Azhar. 2007. *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung: Lingga Jaya. 542 hal.
- Swastha dan Ibnu Sukotjo. 1999. *Pengantar Bisnis Modern*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: Liberty. 375 hal.
- Todaro, P. 2002. *Pembangunan Ekonomi Dunia Ke Tiga, Edisi 7*. Jakarta: Erlangga. 583 hal.
- Waluya, Harry. 2003. *Ekonomi Internasional*. Jakarta: PT. Rineka Cipta. 208 hal.

Lampiran 1. Luas Tanaman Gambir Menurut Kabupaten / Kota di Provinsi Sumatera Barat (Ha)

<b>Kabupaten/ Kota</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Kabupaten</b>						
Kep. Mentawai	2	18	1	-	-	-
Pesisir Selatan	4.737	6.510,75	9.206	5.022	5.023	5.602
Solok	-	-	-	-	-	-
Sijunjung	84	84	146	221	231	231
Tanah Datar	-	-	-	-	-	-
Padang Pariaman	184	184	13	217	224	218
Agam	384	675	696	445	454	1.046
50 Kota	13.336	19.906,50	14.561	14.577	14.577	15.474
Pasaman	609	707	57,50	630	641	669
	-	-	-	-	-	-
Dharmasraya	-	-	-	-	-	-
Pasaman Barat	140	151	140	197	157	192
<b>Kota</b>						
Padang	89	85,25	84,30	90	95	96
Solok	-	-	-	-	-	-
Sawahlunto	10	5	5	5	10	10
Padang Panjang	-	-	-	-	-	-
Bukittinggi	-	-	-	-	-	-
Payakumbuh	-	-	-	-	-	-
Pariaman	-	-	-	-	-	-
<b>Jumlah/Total</b>	<b>19.575</b>	<b>28.326,5</b>	<b>24.910</b>	<b>21.404</b>	<b>21.412</b>	<b>23.537</b>

Sumber: BPS, Sumatera Barat Dalam Angka, 2009-2014

Lampiran 2. Volume (ton) dan Nilai Ekspor Gambir Sumatera Barat Tahun 2006-2013 (ribu US\$)

<b>Tahun</b>	<b>Volume</b>	<b>Nilai</b>
2006	1.980	2.890
2007	3.980	6.680
2008	2.690	4.120
2009	630	1.250
2010	1.960	3.590
2011	446	954
2012	4.685	10.567
2013	6.244	14.274

Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Sumatera Barat,  
2014

Lampiran 3. Perkembangan Produksi Tanaman Perkebunan di Kabupaten Lima Puluh Kota 2008-2013 (ton)

<b>Komoditi</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
1. Enau	695,81	285,38	485,92	349,26	340	373
2. Cengkeh	29,30	35,97	76,10	56,06	18	42
3. Gambir	9.699,00	9.699,48	4.524,10	7.743,16	10.153	10.310
4. Kakao	1.006,00	2.070,50	1.362,72	2.089,05	4.057	4.652
5. Karet	11.247,57	9.003,70	11.109,35	11.215,10	12.091	12.209
6. Kulit Manis	1.966,00	1.398,56	1.506,25	901,48	691	741
7. Kelapa	5.113,00	6.723,60	5.482,00	6.371,38	6.423	6.455
8. Kopi	1.076,75	1.160,20	1.234,75	1.665,49	1.102	1.105
9. Pinang	379,83	482,30	874,74	902,11	276	901
10. Tembakau	106,29	141,57	150,90	231,49	1.155	825

Sumber: Dinas Tanaman Pangan, Holtikultura dan Perkebunan Kab. 50 Kota,  
2009-2014

## Lampiran 4. Standar Nasional Indonesia (SNI) Gambir SNI 01-3391-2000

**- Syarat Mutu Gambir**

No.	Jenis Uji	Satuan	Persyaratan	
			Mutu 1	Mutu 2
1.	Keadaan			
	a. Bentuk	-	utuh	utuh
	b. Warna	-	Kuning sampai kuning kecoklat coklatan	Kuning kecoklatan sampai kuning kehitam-hitaman
	c. bau	-	khas	khas
2.	Kadar air, b/b	%	Maks 14.	Maks 16.
3.	Kadar abu, b/b	%	Maks 5.	Maks 5.
4.	Kadar catechin adbk	%	Min 60.	Min 50.
5.	Kadar bahan tak larut dalam			
	d. air, b/b adbk	%	Maks 7.	Maks 10
	e. alkohol adbk	%	Maks 12.	Maks 16.
Catatan: adbk (atas dasar berat kering)				

**- Pengemasan**

Produk dikemas dalam wadah yang tertutup rapat, tidak dipengaruhi dan mempengaruhi isi, aman selama penyimpanan dan pengangkutan.

**- Syarat Penandaan**

Di bagian Iuar dari tiap kemasan dicantumkan sekurang-kurangnya:

- a. *produced of Indonesia*;
- b. nama perusahaan/merk/Logo;
- c. nama produk;
- d. berat kotor;
- e. berat bersih.

Lampiran 5. Contoh Dokumen dalam Surat Permohonan Pembukuan Muatan  
(Shipping Intruccion)

CV.PUTRI ANDAM SORI  
JL. S. PARMAN NO. 192  
TELP : 53815 – 55125  
PADANG

**PERMOHONAN PEMBUKUAN MUATAN  
( SHIPPING INTRUCTION )**

PADANG DECEMBER 27, 2014  
Kepada Yth,  
LINA NARTO  
MEDAN

Dengan hormat.

Bersama ini kami minta kesediaan Saudara untuk membukukan muatan seperti tersebut dibawah ini, dengan kapal :.....

Pelabuhan Pengapalan	: BELAWAN, MEDAN, INDONESIAN PORT
Pelabuhan Tujuan	: NHAVA SHEVA.
Jenis Barang	: 13.000 MT INDONESIAN GAMBIER EXTRACT
Banyaknya / Pembungkus	: 260 BAGH
Berat / Ukuran	: Gross : 13.390 Kgs.    Nett : 13.000 Kgs
Merk dan Tanda-tanda lain	: REGENCY
Nama dan Alamat pengirim ( Shipper )	: CV. PUTRI ANDAM SORI JL. S. PARMAN NO. 192 A, PADANG
Penerima (Consignee)	: TO ORDER
Notify party	: REGENCY SPICES LLP F/24, APMC MARKET NO.1, PHASE II, SECTOR NO. 19, VASHI, NAVI MUMBAI, INDIA
Bank Devisi	: PT BANK NEGARA INDONESIA ( PERSERO ) Tbk, - PADANG
PEB. NO.	:
L / C NO.	:
Shipment	: - Freight Prepaid Free Detention 14 Days at Destination
Keterangan tambahan	: -The Carrying Vessel is Seaworthy and is not More 20 Year Old

Hormat Kami  
CV. PUTRI ANDAM SORI

*CV. Putri Andam Sori*  
PADANG  
( H. NIZAR ABBAS )

Lanjutan

## CV. PUTRI ANDAM SORI

Jln. S. Parman No. 192 A Telp. 7053815 - 7055365 Fax. 7051899  
PADANG - INDONESIA

**EXPORT, IMPORT, LEVERANSIR, PENGANGKUTAN, DAGANG HASIL BUMI, JASA**

### PACKING LIST

- SHIPPED BY : BL.
- LOADING PORT : BELAWAN, INDONESIAN PORT
- DESTINATION : NHAVA SHEVA PORT
- NOTIFY ADDRESS : REGENCY SPICES LLP.  
F/24, SECTOR-19, APMC MARKET NO. 1, PHASE II  
VASHI, NAVI MUMBAI, INDIA
- QUANTITY : 260 BAGS  
13 MT INDONESIAN GAMBIER EXTRACT
- MARKS : REGENCY
- LC NUMBER :  
BANK OF INDIA ( MANDVI BRANCH)  
MUMBAI, INDIA
- PACKED  
PACKED IN DOUBLE GUNNY BAGS INSIDE OUTER POLYWOVEN.
- GROSS WEIGHT = 260 BAGS x 51.5 KGS = 13,390 KGS
- TARE WEIGHT = 260 BAGS x 1.5 KGS = 390 KGS
- NETT WEIGHT = 260 BAGS x 50 KGS = 13,000 KGS = 13 MT

PADANG, DECEMBER 27, 2014

*CV. Putri Andam Sori*

PADANG

(H. NIZAR ABBAS)

Lanjutan

**CV. PUTRI ANDAM SORI**

Jln. S. Parman No. 192 A Telp. 7053815 - 7055365 Fax. 7051899  
**PADANG - INDONESIA**

**EXPORT, IMPORT, LEVERANSIR, PENGANGKUTAN, DAGANG HASIL BUMI, JASA**

**INVOICE**

No. 1060/G/EXP/14

For Messr : REGENCY SPICES LLP.  
 F/24, APMC MARKET NO. 1, PHASE II  
 SECTOR 19, VASHI, NAVI MUMBAI, INDIA

Shipped : BELAWAN, INDOONESIAN PORT

Destination : NHAVA SHEVA PORT

By M. B/S.S :

BL NO :

Against Contract :

Dated : , 2014

Mark & NOS of Packages	Comodity	Quantity	Price Terms	Amount
REGENCY	13MT/260BAGS INDONESIAN GAMBIER EXTRACT			
	GROSS WEIGHT = 13,390 KGS			
	TARE = 390 KGS			
	NET = 13,000 KGS USD 2,200/ MT = USD. 28.600.00			
	SAYS US DOLLARS : TWENTY EIGHT THOUSAND SIX HUNDRED ONLY			
	CIF NHAVA SHEVA PORT PACKED IN DOUBLE GUNNY BAG INSIDE OUTER POLYWOVEN, OF BENEFICIARY. IMPORT UNDER OGL / EXIM POLICY 2004-2009 CONTRACT NO.			

E & O.E  
 PADANG, DECEMBER 27, 2014

Freight : PREPAID  
 Insurance covered by : APPLICANT  
 Draw :

*CV. Putri Andam Sori*  
**PADANG**  
**H. NIZAR ABBAS**

Lampiran 6. Contoh *Bill of Lading*

CV. PUTRI ANDAM SORI  
JL. S. PARMAN NO.192 A,  
PADANG, INDONESIA.

GMLBLWNSA0003-14

TO ORDER

REGENCY SPICES LLP  
F/24, APMC MARKET NO.1. PHASE II,  
SECTOR NO. 19, VASHI, NAVI MUMBAI,  
INDIA

DAYA MAJU V.DM5445

BELAWAN, MEDAN, \*\*  
BELAWAN, MEDAN,

GOODRICH MARITIME PVT LTD  
SUITE# 9 - 12, GROUND FLOOR SAI COMMERCIAL  
CENTRE GOVANDI STATION ROAD,  
GOVANDI - EAST MUMBAI 400 088 , INDIA  
TEL : 0091 22 6646 9100

NHAVA SHEVA

NHAVA SHEVA

VMLU3501943/20GP/PAN1313157

1X20' GP CONTAINER SAID TO CONTAIN

GROSS WEIGHT:

13,390.00 KGS

\*\* INDONESIA PORT

260 BAGS  
13,000 MT INDONESIA GAMBITER EXTRACT

NET WEIGHT :

13,000.00 KGS

MARKING :  
REGENCY

FREE DETENTION 14 DAYS AT DESTINATION

SHIPPED ON BOARD BY DAYA MAJU V.DM5445  
AT BELAWAN, MEDAN, INDONESIA PORT ON 31 DEC  
2014

INTENDED CONNECTING VESSEL BY PATRAIKOS V.033W  
ETD.PORTKLANG ON 04 JAN 2015  
ETA.NHAVA SHEVA, INDIA ON 12 JAN 2015

"FREIGHT PREPAID" CY / CY

"SHIPPER STOW LOAD,COUNT, SEAL & WEIGHT"

BELAWAN, INDONESIA

3(THREE)

BELAWAN, 31-Dec-2014

Lampiran 7. Contoh *Packing List, Invoice, Certificate Origin, Test/ Inspection Certificate*

a. *Packing List*

## CV. PUTRI ANDAM SORI

Jln. S. Parman No. 192 A Telp. 7053815 - 7055365 Fax. 7051899  
PADANG - INDONESIA

**EXPORT, IMPORT, LEVERANSIR, PENGANGKUTAN, DAGANG HASIL BUMI, JASA**

### PACKING LIST

- SHIPPED BY : DAYA MAJU V. DM544S  
BL. GMLBLWNSA0003-14 DATED DECEMBER 31, 2014

- LOADING PORT : BELAWAN, INDONESIAN PORT

- DESTINATION : NHAVA SHEVA PORT

- NOTIFY ADDRESS : REGENCY SPICES LLP.  
F/24, SECTOR-19, APMC MARKET NO. 1, PHASE II  
VASHI, NAVI MUMBAI, INDIA

- QUANTITY : 260 BAGS  
13 MT INDONESIAN GAMBIER EXTRACT

- MARKS : REGENCY

- LC NUMBER :  
BANK OF INDIA ( MANDVI BRANCH)  
MUMBAI, INDIA

- PACKED  
PACKED IN DOUBLE GUNNY BAGS INSIDE OUTER POLYWOVEN.

- GROSS WEIGHT = 260 BAGS x 51.5 KGS = 13,390 KGS  
- TARE WEIGHT = 260 BAGS x 1.5 KGS = 390 KGS  
- NETT WEIGHT = 260 BAGS x 50 KGS = 13,000 KGS = 13 MT

PADANG, DECEMBER 27, 2014

*CV. Putri Andam Sori*

PADANG

(H. NIZAR ABBAS)

Lanjutan

b. Invoice

**CV. PUTRI ANDAM SORI**

Jln. S. Parman No. 192 A Telp. 7053815 - 7055365 Fax. 7051899  
 PADANG - INDONESIA

**EXPORT, IMPORT, LEVERANSIR, PENGANGKUTAN, DAGANG HASIL BUMI, JASA**

**INVOICE**

No. 1060/G/EXP/14

For Messr : REGENCY SPICES LLP.  
 F/24, APMC MARKET NO. 1, PHASE II  
 SECTOR 19, VASHI, NAVI MUMBAI, INDIA

Shipped : BELAWAN, INDONESIAN PORT

Destination : NHAVA SHEVA PORT

By M. B/S.S : DAYA MAJU V. DM544S

Against Contract : BL NO : GMLBLWNSA0003-14  
 Dated : DECEMBER 31, 2014

Mark & NOS of Packages	Comodity	Quantity	Price Terms	Amount
REGENCY	13MT/260BAGS INDONESIAN GAMBIER EXTRACT			
	GROSS WEIGHT = 13,390 KGS			
	TARE = 390 KGS			
	NET = 13,000 KGS USD 2,200/ MT = USD. 28.600.00			
	SAYS US DOLLARS : TWENTY EIGHT THOUSAND SIX HUNDRED ONLY			
	CIF NHAVA SHEVA PORT PACKED IN DOUBLE GUNNY BAG INSIDE OUTER POLYWOVEN, OF BENEFICIARY. IMPORT UNDER OGL / EXIM POLICY 2004-2009 CONTRACT NO.			

Freight : PREPAID  
 Insurance covered by : APPLICANT  
 Draw :

F.R.O.E  
 PADANG, DECEMBER 27, 2014

*CV. Putri Andam Sori*  
 PADANG  
 H. NIZAR ABBAS

Lanjutan

c. Certificate Origin

# CV. PUTRI ANDAM SORI

Jln. S. Parman No. 192 A Telp. 7053815 - 7055365 Fax. 7051899  
PADANG - INDONESIA

EXPORT, IMPORT, LEVERANSIR, PENGANGKUTAN, DAGANG HASIL BUMI, JASA


## CERTIFICATE ORIGIN

1. SELLER : CV. PUTRI ANDAM SORI  
JL. S. PARMAN NO. 192 A  
PADANG, INDONESIA
2. NOTIFY PARTY : REGENCY SPICES LLP.  
F/24, APMC MARKET NO. 1, PHASE II  
SECTOR 19, VASHI, BOMBAY, INDIA
3. CONSIGNEE : TO THE ORDER
4. NAME OF TRANSPORT
- SHIPPED BY : DAYA MAJU V. DM544S
  - B/L NO : GMLBLWNSA0003-14
  - FROM : BELAWAN, INDONESIAN PORT
  - TO : NHAVA SHEVA PORT
  - DATE OF SHIPMENT : DECEMBER 31, 2014

5. MARKS	6. DESCRIPTION OF GOODS	7 QUANTITY	8 NUMBER AND DATE OF INVOICE
REGENCY	13 MT/ 260 BAGS INDONESIAN GAMBIER EXTRACT		1060/G/EXP/14 DATE DECEMBER 27, 2014
	GROSS WEIGHT : 13,390 KGS NET : 13,000 KGS		

WE CERTIFYING THAT THE GOODS TO BE INDONESIA ORIGIN,  
SHIPPED UNDER OF BANK OF INDIA, (MANDVI BRANCH), MUMBAI, INDIA

PADANG, DECEMBER 31, 2014

  
CV. Putri Andam Sori  
PADANG  
(H. NIZAR ABBAS)

Lanjutan

## d. Test/ Inspection Certificate

**CV. PUTRI ANDAM SORI**

Jln. S. Parman No. 192 A Telp. 7053815 - 7055365 Fax. 7051899  
 PADANG - INDONESIA

**EXPORT, IMPORT, LEVERANSIR, PENGANGKUTAN, DAGANG HASIL BUMI, JASA**

TEST/INSPECTION CERTIFICATE

Specification	Tes Result		Test Method
	Data Content	Wording	
Ash contents (% w/w )	5,30%	Five point thirty pct	SNI 00-3391-2000
Moisture Contents (% w/w)	14,57%	Forteen point fifty seven pct	SNI 00-3391-2000
Catechin Contents(% w/w)	60,67%	Sixty point sixty seven pct	SNI 00-3391-2000

PARA 5.1 CHAPTER 5 OF IEP 2002-07

THIS REPORT TAKEN SAMPLE RANDOM FROM 22 MT ( 440 BAGS ) OF GANBIER EXTRACT GRADE PACKED IN 440 BAGS OF 50 KG NET PER BAG. MARKING ON BAGS " LOTUS "

WE HEREBY SHIPMENT OF 22MT GANBIER EXTRACT GRADE PACKED IN 440 BAGS OF 50 KG NET PER BAG.

AS PER SALE CONTRACT NO.1072/G/EXP/VII/2012 DATED 09.04.2012 A SIGHT C AND F ANY INDIAN PORT

- GROSS WEIGHT = 440 BAGS x 51,5 KGS = 22,660 KGS  
 - TARE WEIGHT = 440 BAGS x 1,5 KGS = 660 KGS  
 - NETT WEIGHT = 440 BAGS x 50 KGS = 22,000 KGS

MARKS : LOTUS

LC NUMBER : 0001000180112 DATE 120413  
 ISSUED ORIENTAL BANK OF COMMERCE 166/207, CHANDNI CHOWK DELHI-110006 INDIA

PADANG, MAY 04, 2012

*CV. Putri Andam Sori*  
 PADANG  
 (H. NIZAR ABBAS)

Lampiran 8. Dokumentasi CV. Putri Andam Sori

a. Gambir *Bootch*



b. Gambir Lumpang



c. Gambir *Coin*



Lanjutan

d. Kantor CV. Putri Andam Sori



e. Gudang CV. Putri Andam sori



Lanjutan

f. Pemilik CV. Putri Andam Sori



g. Pedagang Pengumpul Mengantarkan Gambir ke Perusahaan



h. Pengeringan Gambir



Lanjutan

i. Kemasan Gambir *Coin* dan *Bootch*



j. Kemasan Gambir Lumpang



k. Pelabelan Gambir



Lanjutan

l. Pengangkutan Gambir



m. Timbangan

