JIUBJ

Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi, 22(3), Oktober 2022, 2175-2178
Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat universitas Batanghari Jambi
ISSN 1411-8939 (Online), ISSN 2549-4236 (Print)
DOI 10.33087/jiubj.v22i3.2365

Strategi Memperoleh Agent dalam Perdagangan International

Suhendra*, Adrian Irnanda Pratama
Politeknik Negeri Bengkalis dan Jl Bathin Alam
*Correspondence email: hendralim952@gmail.com

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pelaku usaha di Kabupaten Bengkalis bisa mendapatkan agen atau pembeli dalam perdagangan internasional, untuk mengetahui apa saja yang menjadi kendala bagi pelaku usaha dalam mendapatkan agen atau pembeli di dunia internasional. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, yaitu menjelaskan secara sistematis dan menggambarkan secara akurat dan jelas. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian yang telah dilakukan dari CV Tuah Bersama dan CV Sinar Romindo Indah menunjukkan bahwa strategi untuk mendapatkan buyer atau agen adalah dengan melakukan survey secara langsung atau datang ke Malaysia. Selain itu, metode lain yang digunakan adalah dengan mensurvei pasar di sana, dengan memberikan contoh produk yang akan dijual kepada agen dimana agen yang diperoleh adalah agen umum. Adapun cara menjaga agen yang perlu dilakukan, yaitu menjaga kualitas, berkomunikasi satu sama lain dan memberikan kepercayaan kepada agen. Pertimbangan utama kedua CV ini adalah untuk mengambil agen di Malaysia karena Infrastruktur Ekonomi dan Pasar.

Kata kunci : Agen, Bisnis; Perdagangan Internasional; Pertahankan Agen; Strategi

Abstract. *This research aims to find out how the strategy of business actors in Bengkalis Regency can get agents or buyers in international trade, to find out what are the obstacles for business actors in obtaining agents or buyers in international. This study uses a qualitative descriptive method, which is to explain systematically and describe accurately and clearly. Data collection techniques used in this research are by using interviews, observation, and documentation.The results of research that have been carried out from CV Tuah Bersama and CV Sinar Romindo Indah show that the strategy to get buyers or agents is to survey directly or come to Malaysia. In addition, another method used is by surveying the market there, by providing examples of products that will be sold to agents where the agents obtained are general agents. As for how to maintain agents that need to be done, namely maintaining quality, communicating with each other and giving trust to agents. The main consideration of these two CV Are to take an agent in Malaysia because of the Economic and Market Infrastructure.*

Keywords **:** *Agents; Business; International trade; Maintain Agents; Strategy*

PENDAHULUAN

Perdagangan internasional memainkan peran penting dalam memenuhi kebutuhan negara-negara di dunia. Terjadinya perdagangan internasional, devisa sangat dibutuhkan. Perdagangan internasional sendiri merupakan aspek penting bagi suatu negara. Menurut Feriyanto (2015) bahwa perdagangan internasional memegang peranan yang sangat penting dan mendukung pertumbuhan ekonomi negara. Perdagangan internasional terjadi karena perbedaan sumber daya manusia, sumber daya alam, seperti iklim dan lokasi geografis serta perbedaan kekuatan ekonomi dan sosial yang tersedia di suatu negara. Perbedaan yang ada di masing-masing negara ini menyebabkan perbedaan dalam barang yang dihasilkan, biaya yang dibutuhkan, serta kualitas dan kuantitas. Perdagangan internasional dibagi menjadi dua kategori, yaitu perdagangan barang dan perdagangan jasa. Kegiatan perdagangan internasional dilakukan bertujuan untuk meningkatkan standar hidup negara menurut Passileva (2018). Menurut Charity *et al,* (2016) salah satu cara suatu negara melakukan perdagangan internasional adalah dengan melakukan kegiatan ekspor. Perdagangan internasional dapat menjadi masalah yang dihadapi oleh pemerintah Indonesia jika konsumsi barang dan jasa ini melebihi anggaran yang ditetapkan oleh pemerintah setiap tahun.

Sebuah negara yang mengekspor akan memiliki keunggulan komparatif, keunggulan kompetitif dan kemandirian dalam mengelola sumber daya alam, kemajuan dalam spesialisasi dalam industrialisasi dan pekerja (Dunn, 2015). Keuntungan yang dapat dilihat dari nilai ekspor dan impor negara dapat dilihat pada neraca pembayaran. Menurut Haspianti (2018) jika nilai ekspor lebih tinggi dari nilai impor, maka menunjukkan kemajuan ekonomi suatu negara dalam hal kegiatan perdagangan internasional, dan sebaliknya jika nilai ekspornya lebih rendah, itu menunjukkan ekonomi negara yang rendah yang berasal dari aktivitas perdagangan internasional. Kabupaten Bengkalis adalah salah satu kabupaten di Provinsi Riau, Indonesia. Wilayahnya meliputi daratan bagian timur pulau Sumatera dan kepulauan, dengan luas 11.481,77 km² hingga Kabupaten Bengkalis memiliki lokasi yang sangat strategis, karena dilalui oleh jalur pelayaran internasional menuju Selat Malaka. Selain itu, Bengkalis memiliki perbatasan langsung dengan Negara Malaysia yang merupakan salah satu peluang perdagangan internasional, hal ini dapat menjadikan Bengkalis

sebagai daerah yang melakukan perdagangan internasional.

Kegiatan ekspor dan impor atau perdagangan internasional di Bengkalis sebagian besar dilakukan oleh pelaku usaha, baik perorangan maupun CV. menurut informasi dari bea dan cukai yang diperoleh dari kegiatan ekspor di Bengkalis yang sering dilakukan untuk menjangkau pasar internasional, baik dari perkebunan, pertanian dan perikanan antara lain adalah kopi, areca nut, ojol atau karet, kelapa, ikan, udang dan sebagainya. Bengkalis merupakan pelaku usaha legal standing dengan *Commanditaire venootschap* (CV) yang melakukan perdagangan internasional yang mengekspor barangnya ke luar negeri. Pertama adalah CV Candra Graha dengan komoditas jenis kelapa dan areca nut di alamat Kecamatan Bengkalis dengan negara tujuan Malaysia, CV Bina Usaha dengan tipe komoditas adalah udang paname Kecamatan Bengkalis dengan negara tujuan Malaysia dan koperasi mangrove dengan komoditas jenis mangrove arang Kecamatan Bantan dengan negara tujuan Malaysia.

Dalam perdagangan internasional ada banyak hambatan atau masalah yang dapat menjadi faktor penghalang terciptanya perdagangan internasional dari satu negara ke negara lain. Faktor-faktor ini berasal dari faktor internal dan faktor eksternal. Hambatan terhadap faktor internal berupa pengelolaan di dalam perusahaan, dokumen dan lain-lain yang menjadi persyaratan kegiatan expro-import selain persiapan teknis, kemampuan dan pemahaman transaksi luar negeri, pembiayaan, ketidaksempurnaan dalam menyiapkan barang, dan kebijakan dalam pelaksanaan ekspor dan impor. Sedangkan faktor eksternal meliputi hal-hal yang terjadi di luar perusahaan yang akan mempengaruhi kegiatan ekspor-impor. Masalah-masalah ini termasuk kepercayaan antara eksportir dan importir, pemasaran, sistem kuota dan kondisi hubungan perdagangan dengan negara lain, partisipasi suatu negara dalam organisasi internasional, agen atau pembeli di daerah lain kurangnya pemahaman tentang ketersediaan fasilitas internasional. Tujuan penelitian untuk mengetahui strategi bisnis untuk mendapatkan Agen dalam Perdagangan Internasional.

METODE

Penelitian ini, Penulis melakukan penelitian di Bengkalis CV Tuah Bersama dan CV Sinar Romindo Indah di kecamatan Bantan. Dalam penelitian ini, objek penelitian adalah pelaku usaha atau Commanditaire venootschap CV. Tuah Bersama dan CV Sinar Romindo Indah. Jenis studi ini bersifat deskriptif. Studi deskriptif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Sumber data yang digunakan untuk penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dari penelitian ini adalah wawancara, dokumentasi, observasi, dan teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif.

HASIL

Dalam perdagangan internasional dibutuhkan komoditas barang berkualitas untuk mendapatkan agen atau pembeli di Malaysia. Komoditas tersebut dibawa oleh CV Tuah Bersama dan CV Sinar Romindo Indah ke Malaysia dengan tujuan pelabuhan Batu Pahat. CV Tuah Bersama membawa komoditas Arang tempurung kelapa, kelapa dan anting putri. Sedangkan CV Sinar Romindo Indah Membawa komoditas Kelapa, Pinang dan Ampas Kelapa atau dikenal juga dengan Gersik.

Dokumen yang Diperlukan untuk Ekspor

Melakukan perdagangan internasional membutuhkan dokumen yang diperlukan untuk melakukan perdagangan. Persyaratan dokumen yang dimiliki oleh CV kedua, dapat dibandingkan bahwa CV Tuah Bersama tidak memiliki izin kapal dari Sabanda dan surat radio sedangkan CV Sinar Romindo Indah memiliki izin kapal dari Sabanda dan surat radio ini karena CV Sinar Romindo Indah memiliki kapal sendiri sedangkan CV Tuah Bersama tidak memiliki kapal sendiri sehingga CV Tuah Bersama tidak memiliki dua dokumen tersebut.

Strategi Untuk Mendapatkan Agen atau Pembeli dalam Perdagangan Internasional

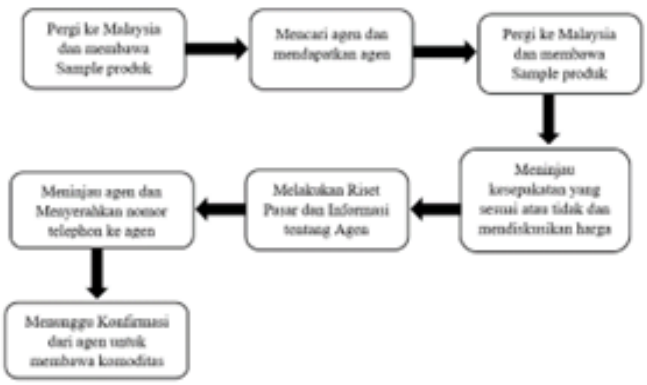
CV Tuah Bersama untuk mendapatkan agen, pengusaha harus pergi ke Malaysia, selain itu CV Tuah Bersama juga harus membawa sampel barang cv Tuah Bersama ingin menjual kepada mereka.



Sumber: data olahan

Gambar 1
Strategi CV Tuah Bersama untuk Mendapatkan Agen Flowchart

CV Sinar Romindo Indah akan diakui oleh agen, satu per satu, nantinya akan menjadi pilihan kami bahwa CV Sinar Romindo Indah akan memilih untuk menjual produk kami kepada mereka.



Sumber: data olahan

Gambar 2
Strategi CV Sinar Romindo untuk Mendapatkan Flowchart Agen

Mendapatkan agen bukanlah hal yang mudah dari dua flow chat di atas yang menunjukkan langkah strategi CV Tuah Bersama dan CV Sinar Romindo Indah dalam mendapatkan agen. dapat dibandingkan dari kedua CV tersebut bahwa CV Sinar Romindo Indah lebih efektif dan lebih baik hal ini ditunjukkan setelah mendapatkan agen CV Sinar Romindo Indah Is Back untuk melakukan riset pasar dan bertanya kepada pihak lain mengenai harga suatu komoditas, apakah harga yang diberikan oleh agen tersebut sesuai dengan apa yang disampaikan atau masih ada harga yang lebih dari yang diberikan. Cara untuk mempertahankan agen atau pembeli dalam perdagangan internasional adalah dengan menjaga kualitas produk yang dijual perusahaan kepada agen. Cara lain yang dapat digunakan adalah dengan menjaga komunikasi yang baik dengan agen sehingga terjadi hubungan yang baik dan berkelanjutan. Selain itu, harus memenuhi permintaan agen adalah salah satu cara untuk mempertahankan agen dari perdagangan luar negeri.

Analisis SWOT (Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman)

CV Tuah Bersama dan CV Sinar Romindo Indah memanfaatkan kondisi internal dan kondisi eksternal dalam pengembangan perusahaan mereka di kancah internasional untuk mendapatkan agen atau pembeli. Lingkungan perusahaan, baik di dalam maupun di luar, harus dapat dipahami oleh pemilik perusahaan karena pengaruh lingkungan dapat berdampak pada perusahaan. Analisis SWOT CV Tuah Bersama dan CV Sinar Romindo Indah adalah sebagai berikut:

CV Tuah Bersama

1. Kekuatan sebagai berikut: (a) Harga yang relatif stabil dalam membeli bahan baku; (b) Memiliki kualitas arang batok yang baik; (c) Memiliki tempat pengolahan arang sendiri; dan (d) Layanan purna jual dan purna jual
2. Kelemahan sebahai berikut: (a) Bahan baku berundak akan mengurangi penjualan ke Malaysia; (b) Produksi masih kecil; (c) Masih merupakan perusahaan kecil yang belum banyak dikenal; dan (d) Belum memiliki perahu sendiri dan masih menyewa
3. Peluang sebagai berikut: (a) Mendapat respon positif dari masyarakat setempat; (b) Mengambil ahli pasar Arang di Bantan; (c) Menjadi pesaing yang maju dan kuat; dan (d) Penambahan jaringan pemasaran dan layanan dapat meningkatkan nama merek.
4. Ancaman sebagai berikut: (a) Langkah-langkah untuk bahan baku yang akan dibawa ke Malaysia; dan (b) Pesaing untuk perusahaan baru di bidang produksi arang kelapa

CV Sinar Romindo Indah

1. Kekuatan sebagai berikut: (a) Harga yang relatif stabil dalam membeli bahan baku; (b) Memiliki kualitas grit yang baik; (c) Memiliki Kualitas Kelapa yang Baik; (d) Memiliki tempat pengolahan arang sendiri; (e) Layanan purna jual dan purna jual; dan (f) Memiliki Kapal Pribadi
2. Kelemahan sebagai berikut: (a) Bahan baku berundak akan mengurangi penjualan ke Malaysia; (b) Masih perusahaan kecil yang belum banyak dikenal; dan (c) Sulit mendapatkan bahan baku di bantan
3. Peluang sebagai berikut: (a) Mendapat respon positif dari masyarakat setempat; (b) Mengambil ahli pasar Arang di Bantan; (c) Menjadi pesaing yang maju dan kuat; dan (d) Penambahan jaringan pemasaran dan layanan dapat meningkatkan nama merek.
4. Ancaman (ancaman) sebagai berikut: (a) Langkah-langkah untuk bahan baku yang akan dibawa ke Malaysia; dan (b) Menyaingi perusahaan baru yang bergerak di bidang yang sama.

SIMPULAN

Adapun strategi pelaku usaha di Kabupaten Bengkalis untuk mendapatkan agen atau pembeli dalam perdagangan internasional baik dari kedua CV tersebut, diantaranya CV Tuah Bersama dan CV Sinar Romindo Indah adalah sebagai berikut: CV Tuah Bersama untuk mendapatkan agen, pengusaha harus pergi ke Malaysia, selain itu kita juga harus membawa sampel barang yang ingin kita jual kepada mereka. Langkah pertama adalah membawa sampel untuk ditunjukkan kepada agen di Malaysia. Setelah CV Tuah Bersama mendapatkan agen CV Tuah Bersama membuat perjanjian sebelumnya apakah sudah sesuai dengan kesepakatan kami atau tidak, jika sudah sesuai maka tandatangani kontrak dengan agen di sana. kemudian agen di sana akan meminta kontak telepon kami untuk komunikasi lebih lanjut, agen ini akan memberi tahu kami dari pihak Malaysia bahwa CV Tuah Bersama membutuhkan arang kelapa dengan harga tersebut dan membutuhkan jumlah itu. sistem pembayarannya adalah kita membawa barang terlebih dahulu, namun ada uang muka dengan cara transfer ke rekening kita, selain itu ada juga metode pembayaran tunai Malaysia. CV Sinar Romindo Indah, untuk mendapatkan pembeli atau agen, survei langsung

atau datang ke Malaysia. Selain itu, metode lain yang penulis gunakan Define untuk bertanya kepada orang-orang di Malaysia atau perusahaan di Malaysia yang membutuhkan produk yang kami bawa. oleh agen, satu per satu, nantinya akan menjadi pilihan kami bahwa kami akan memilih untuk menjual produk kami kepada mereka. Langkah pertama kita harus bertanya bagaimana sistem uang orang ini dan bagaimana sistem orang ini . Selain itu, untuk mendapatkan Agen atau Pembeli ini kita harus mencari link terlebih dahulu.

Untuk riset pasar, untuk mendapatkan informasi lebih lanjut, CV Sinar Romindo Indah harus mencari tahu langsung dari survei harga dengan pembeli di sini, berapa biayanya dan di pembeli di sana berapa biayanya, artinya kita mencari tahu sendiri di sana tentang harga pasar. Untuk langkah selanjutnya, setelah CV Sinar Romindo Indah mensurvei Malaysia, agen akan memberikan nomor telepon kami dan kemudian mereka akan menyebut bahwa CV Sinar Romindo Indah membutuhkan komoditas kelapa atau kacang areca. Dalam menjalankan ekspornya, CV Tuah Bersama dan CV Sinar Romindo Indah menemui kendala yang mempengaruhi kegiatan perusahaan dan proses ekspor perusahaan. Kendala tersebut antara lain Kendala yang dihadapi CV Tuah Bersama dan CV Sinar Romindo Indah yaitu tidak mendapatkan informasi awal langsung mengenai agen atau pembeli selanjutnya tentang kepercayaan pada agen karena hal ini merupakan salah satu kendala yang terjadi.

Solusi untuk mengatasi hal ini. CV Sinar Romindo Indah dan CV Tuah Bersama untuk mencari informasi harus datang langsung ke Malaysia untuk mendapatkan informasi. Untuk meningkatkan kepercayaan, selalu berkomunikasi dengan agen di sana, berikan kepercayaan kepada agen tetapi yang identitasnya benar-benar jelas ketika mendapatkan agen. Adapun cara Mempertahankan agen di Malaysia, pengusaha mengatakan bahwa agen maintaing adalah untuk memenuhi permintaan apa pun dari agen, yang berarti bahwa apa yang diminta tidak boleh kurang dari yang mendekati atau target. Selain itu, ada juga beberapa perjanjian jika kita ingin mendapatkan agen atau menyimpan agen di Malaysia, termasuk yang berikut: (a) Berikan kepercayaan kepada agen untuk mengurus dokumen dan membayar agen; (b) Barang yang dibawa ke agen harus berkualitas baik seperti yang diminta; dan (c) Sering berkomunikasi dengan agen berarti menjalin hubungan dengan berkomunikasi dengan menanyakan harga atau berita terbaru apakah harga naik atau harga turun dan sebagainya.

DAFTAR PUSTAKA

Charity, D. S., & Wilopo, E. Y. 2016. Analisis Strategi Dalam Memasuki Pasar Internasional (Studi Kasus Pada PT. Telekomunikasi Indonesia dalam Ekspansi di Myanmar). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 32(1).

Dunn, A. 2015. Analisis Strategi Negosiasi Dalam Memasuki Pasar Luar Negeri (studi Kasus Pada PT. Dan liris sukoharjo), *Doctoral dissertation*, Brawijaya University.

Feriyanto, A. 2015. *Perdagangan Internasional "Kupas Tuntas Prosedur Ekspor Impor*. Yogyakarta: PT. Pustaka Baru.

Haspianti, Y. 2018. Analisis Strategi Memasuki Pasar Internasional (Studi pada Wuling Motors Indonesia), *Doctoral dissertation*, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

Passileva, R. 2018. Analisis Strategi Bauran Pemasaran Internasional Produk Baju Busana Muslim (Studi pada PT. Vauza Tamma Abadi), *Doctoral dissertation*, Universitas Brawijaya.