

**STRATEGI EKSPOR KOPI PT FAJAR JEUMPA MEDAN
KE BERBAGAI NEGARA**
*THE COFFEE EXPORT STRATEGY OF PT FAJAR
JEUMPA MEDAN TO MANY COUNTRIES*

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



Disusun Oleh :

HABIBIE

20130410544

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

2017

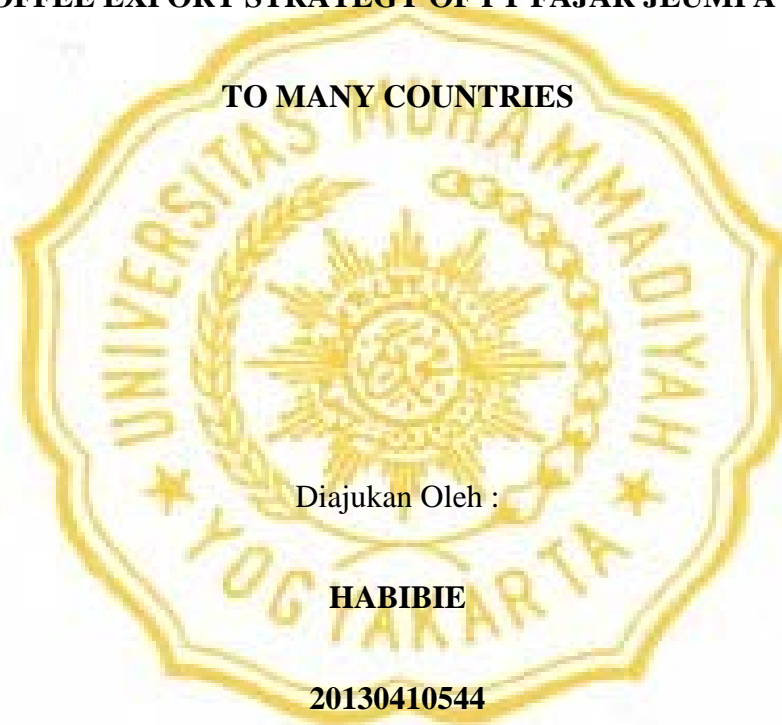
SKRIPSI

STRATEGI EKSPOR KOPI PT FAJAR JEUMPA MEDAN

KE BERBAGAI NEGARA

THE COFFEE EXPORT STRATEGY OF PT FAJAR JEUMPA MEDAN

TO MANY COUNTRIES



Diajukan Oleh :

HABIBIE

20130410544

Telah disetujui Dosen Pembimbing

Pembimbing

Dra. RetnoWidowati, PA., M.Si., Ph.D. Tanggal, 23 Agustus 2016

NIP : 196304071991032001

**STRATEGI EKSPOR KOPI PT FAJAR JEUMPA MEDAN KE
BERBAGAI NEGARA**

**THE COFFEE EXPORT STRATEGY OF PT FAJAR JEUMPA MEDAN
TO MANY COUNTRIES**

Diajukan Oleh

Habibie

20130410544

Skripsi ini telah Dipertahankan dan Disahkan di Depan Dewan Penguji Program
Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Manajemen Universitas Muhammadiyah
Yogyakarta.

Tanggal 21 Desember 2017

Yang terdiri dari

Dra.Retno Widowati PA,M.Si.,Ph.D.

Ketua Tim Penguji

Misbahul Anwar,SE.,M.si

Anggota Tim Penguji

Asnawi Asdinardju, Drs., M.si

Anggota Tim Penguji

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Rizal Yaya,S.E.,M.Sc.,Ph.D.,AK.,CA

NIK.19731218199904143068

PERNYATAAN

Dengan ini saya,

Nama : Habibie

Nomor mahasiswa : 20130410544

Menyatakan bahwa Skripsi ini dengan judul “**STRATEGI EKSPOR KOPI PT FAJAR JEUMPA MEDAN KE BERBAGAI NEGARA**” tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu Perguruan Tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, melainkan secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam Daftar Pustaka. Apabila ternyata dalam skripsi ini diketahui terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain maka saya bersedia karya tersebut dibatalkan.

Yogyakarta, 22 Desember 2017

Habibie

MOTTO

Tuntutlah ilmu dari ayunan sampai keliang lahat
(**Hadis Nabi SAW**)

Tuntutlah ilmu sampai ke negeri cina
(**Hadis Nabi SAW**)

Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakan dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain.
(**Q.S Al-Insyiroh 6-7**)

Bahwa tiada orang dapatkan, kecuali yang ia usahakan dan bahwa usahanya akan terlihat nantinya,
(**Q.S An-Najm ayat 39-40**)

Nabi SAW bersabda :

Ibu dari segala **OBAT** adalah **SEDIKIT MAKAN**

Ibu segala **ADAB** adalah **SEDIKIT BERCAKAP**

Ibu dari segala **IBADAH** adalah **TAKUT BERBUAT DOSA**

Ibu dari Segala **CITA-CITA** adalah **SABAR**

Ikatlah ilmu dengan Menuliskannya

(**Ali bin Abi Tholib**)

You may delay but time will not

(**Benjamy Franklin**)

Succes Consist of going from foilure to failure without loss enthuisim
(**Winston Churchill**)

Masa lalu adalah mimpi, masa depan adalah proyeksi. Hidupmu saat ini yang diwarnai cinta mendalam pada Allah membuat masa lalu menjadi mimpi yang indah dan masa depan penuh harapan.

(**Dr. Ibrahim Elfiky**)

“Pendidikan merupakan perlengkapan yang paling baik untuk hari-hari tua”.

(**Aristoteles**)

“Sukses bukanlah akhir dari segalanya, kegagalan bukanlah sesuatu yang fatal, namun keberanian untuk menerus kehidupanlah yang diperhatikan”.

(**Sir Winston Churchill**)

PERSEMBAHAN

Skripsiku ini persembahkan untuk :

Orang Tua tercinta,Ibu yang sudah melahirkan,merawat dari kecil hingga sekarang dengan penuh kasih sayang,memberikan berbagai pelajaran tentang nilai-nilai kehidupan,dilatih untuk mandiri,motivator disegala kondisi,mengajarkanku untuk kesabaran,mengajarkanku tentang tujuan hidup,mengajarkanku untuk melakukan yang terbaik dan selalu mendoakanku agar menjadi orang yang sholeh,yang bertakwa kepada Allah dengan menjalankan sesuatu penuh dengan keikhlasan.

Untuk Bapak yang selalu bekerja keras tidak kenal lelah meskipun sudah lanjut usia,seorang diri dengan harapan mendapatkan suatu karya yang bermanfaat,mengajarkanku untuk selalu berjuang dalam hal apapun,kedisiplinan dalam melaksanakan segala sesuatu terutama melaksanakan sholat wajib,berfikir kreatif dengan memanfaatkan segala yang dimiliki,tidak mudah menyerah serta harapan terbesar beliau yaitu anaknya dapat memberikan manfaat yang besar bagi keluarga,masyarakat,bangsa,negara dan juga agama.

Istri saya tercinta Jamilah Ishak,SE.yang selalumemotivasi dan mendoakan saya di setiap waktudengan harapan mendapatkan ilmu yang bermanfaat.

Saudara-saudaraku yang selalu memberikan dukungan serta motivasi dan selalu mendoakanku serta memberikan saran atas segala hal.

Abang ipar saya yang pertama HT Burhannuddin Taher dari suami kakak kandung sayayang pertama Hj Murniati HM.Jamil.AR sering bercanda gurau dengan saya.

Untuk kakak kandungku tersayang yang manis dan imut2 Nurmasyitah HM.Jamil, AR.SE. yang sering bercanda gurau dengan saya.

Keluarga besar LPPI UMY yang memberikanku kesempatan yang sangat luar biasa,serta pengalaman yang didapatkan serta ilmu yang luar biasa,rekan-rekan LPTQ berbagai angkatan seperjuangan yang selalu saling mengingatkan.

Keluarga besar IMM yang dengan taglinenya “merendah untuk meroket” memberikanmotivasi tersendiri,keceriaan,kebersamaan,kekompakan,kepercayaan,serta rasa saling berbagi dan saling memiliki sehingga terasa hangat kekeluargaannya yang menjadi inspirasi serta kebahagiaan tersendiri bagi saya pribadi.

Sahabat-sahabatku di Manajemen,Muh Hafizh,Yusuf Kurnia Putra,Bagus Budianto,Ari Gunawan,Salsa Multi Insani yang manis,Maratun Hasanah,Anggun

Afrilia yang cantik,Miftahul Khairi,Intan Rismala yang manis,Galih.Ari Novanti yang wajahnya imut-imut,yang sering bercanda gurau dengan saya,Laksmi Dewi yang manis dengan lesung pipitnya dan teman seperjuangan lainnya.

Untuk sahabat setiaku Hilman Abdul Aziz yang telah banyak membantu saya dalam menjalankan tugas studi yang jasanya luar biasa yang tidak sanggup saya balas,melainkan Allah SWT yang membalasnya.

Untuk semua orang yang tidak bisa saya sebut satu persatu yang telah membantu,menyemangati,dan mendoakan saya dalam penyelesaian skripsi ini. Terimakasih banyak yang sebesar-besarnya.

INTISARI

Tujuan Penelitian adalah pertama untuk menganalisis bentuk-bentuk strategi ekspor kopi yang telah dijalankan oleh perusahaan PT.Fajar Jeumpa Medan dalam melakukan ekspor ke berbagai negara tujuan.Kedua untuk menganalisis kendala-kendala yang dihadapi oleh perusahaan PT.Fajar Jeumpa Medan dalam menjalankan strategi ekspor kopi ke berbagai negara tujuan. Ketiga untuk mendeskripsikan perusahaan-perusahaan yang sering dijadikan sumber *partner* bisnis ekspor kopi PT.Fajar Jeumpa Medan ke berbagai negara tujuan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa bentuk strategi ekspor yang dijalankan perusahaan PT.Fajar Jeumpa Medan adalah ekspor langsung melalui *trading house* yang berasal dari 7 negara tujuan ekspor, yaitu Amerika, Jepang, Belanda, Taiwan, Swiss, Jerman dan Korea. Selain itu kendala-kendala yang dihadapi oleh perusahaan PT.Fajar Jeumpa Medan dalam menjalankan ekspor ke 7 negara meliputi kendala internal dan kendala eksternal, kendala-kendala ini masih bisa dihadapi serta diselesaikan oleh perusahaan dengan melakukan langkah-langkah taktis dan strategis. Kemudian dalam menjalankan *trading house* pada setiap negara jumlahnya berbeda, ada negara yang memiliki 1 *trading house* dan bahkan ada yang memiliki lebih dari 2 *trading house*.

Perusahaan PT.Fajar Jeumpa Medan dalam bermitradengan *trading house* mengedepankan aspek profesionalitas, integritas, kepercayaan, kredibilitas, dan kejujuran yang sudah mumpuni. Negara yang memiliki *trading house* terbanyak adalah Amerika dengan 7 *trading house*, kemudian diikuti oleh Negara Belanda dengan 5 *trading house*, Negara Jepang dan Taiwan dengan jumlah masing-masing 3 *trading house*, serta negara Swiss, Jerman dan Korea dengan 1 *trading house* untuk setiap negara.

Kata kunci : Strategi, Ekspor dan *Trading House*.

Abstracts

There are three main purposes of this research. First, this research aim at analyzing kinds of exporting strategies of coffee export done by PT. Fajar Jeumpa Medan Company in exporting coffee to the destination countries. Secondly, it aimto analyze problems faced by PT. Fajar Jeumpa Medan Company in implementing exporting strategies of coffee export to the destination countries. Third, it aimto describe the companies who are become partners in exporting destination countries of PT. Fajar Jeumpa Medan Company.

The results of this research show that the export strategy operated by PT. Fajar Jeumpa Medan company is direct exporting through *trading house* coming from seven destination countries. They are America, Japan, Netherland, Taiwan, Switzerland, Germany, and Korea. Problems faced by Fajar Jeumpa Company in exporting to those seven countries are internal and external problems. Those problems still can be handled well by the company by implementing tactical and strategic steps. There are numerous *trading house* of different countries. Normally, one country has I trading house, and others have more (two *trading house*).

PT. Fajar Jeumpa Medan company doing partnership through trading house offer professional, integrity, credibility, honesty, and that are experienced. The Countries that have many trading house are Americawith 7 *trading houses*, followed by Netherland having 5 *trading houses*, Japan and Taiwan having 3 *trading houses*, while Switzerland, Germany and Korea have 1 *trading house*.

Key terms: *strategies, exporting, trading house.*

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan kemudahan karunia dan rahmat-Nya dalam penulisan skripsi dengan judul “Strategi Ekspor Kopi PT Fajar Jeumpa Medan Ke Berbagai Negara”.Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.Penyelesaian skripsi ini tidak lepas dari bimbingan dan dukungan berbagai pihak,oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih banyak

Yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr.Rizal Yaya,S.E,M,Ec.,Akt selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Ibu Dra.Retno Widowati,P.A,M.Si.,Ph.D selaku pimpinan Prodi Manajemen.
3. Ibu Dra.Retno Widowati PA.,M.Si,Ph.D yang telah memberi dukungan dan memberikan masukan demi terselesaikannya skripsi ini.
4. Semua Bapak dan Ibu Dosen prodi Manajemen yang telah mendidik penulis selama menjalani proses pendidikan di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
5. Almamaterku.

Sebagai kata akhir tiada gading yang tak retak,penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam skripsi ini.Oleh karena itu,kritik,saran dan pengembangan penelitian selanjutnya sangat diperlukan untuk kedalaman karya tulis dengan topik ini.

Yogyakarta,22 Desember 2017

Habibie

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
INTISARI.....	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB IPENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Penelitian.....	1
B. Batasan Masalah Penelitian	5
C. Rumusan Masalah Penelitian	5
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Manfaat Penelitian.....	6
BAB IITINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori	8
1. Definisi distribusi	8
2. Peranan perantaradalam kegiatan distribusi.....	9
3. Distribusi barang (fisik).....	11
B. Teori Pemasaran dan Pemasaran Internasional	12
1. Definisi Dan Konsep Pemasaran Serta Pemasaran Internasional	12
2. Alasan-Alasan Perusahaan Melakukan Pemasaran Internasional	17
3. Strategi Pemasaran Internasional	19
4. Penetapan Harga Di Pasar Internasional	22
C. Teori Pemasaran Ekspor.....	23
1. Definisi Pemasaran Ekspor.....	23
2. Definisi Ekspor.....	24

3.	Tujuan Ekspor	24
4.	Sebab-Sebab Terjadinya Kegiatan Ekspor	25
5.	Sistem Tarif Dalam Kegiatan Ekspor.....	27
6.	Pelaku-Pelaku Dalam Kegiatan Perdagangan Internasional (Ekspor-Import).....	28
7.	Metode Pembayaran Transaksi Ekspor Dan Import.....	30
8.	Dokumen-Dokumen Dalam Kegiatan Ekspor.....	34
D.	Hasil Penelitian Terdahulu	36
BAB III METODE PENELITIAN		
A.	Obyek Penelitian	44
B.	Jenis Data.....	45
C.	Teknik Pengumpulan Data	45
D.	Jenis Penelitian	44
E.	Alat Analisis Data	46
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		
A.	Gambaran Umum Obyek dan Subyek Penelitian.....	48
1.	Gambaran obyek penelitian.....	48
2.	Gambaran subyek penelitian	52
B.	Hasil Penelitian.....	53
1.	Strategi ekspor kopi yang dijalankan perusahaan PT. Fajar Jeumpa Medan.....	53
2.	Kendala-kendala yang dihadapi perusahaan PT. Fajar Jeumpa Medan dalam menjalankan strategi ekspor kopi	57
3.	Perusahaan-perusahaan yang sering dijadikan mitra bisnis ekspor kopi ke 7 negara tujuan.....	61
C.	Pembahasan	64
BAB V SIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN PENELITIAN		
A.	Simpulan	67
B.	Saran.....	69
C.	Keterbatasan Penelitian.....	70
DAFTAR PUSTAKA		71
RANCANGAN PERTANYAAN WAWANCARA.....		74

DAFTAR TABEL

2.1 Tabel Rata-rata Volume Ekspor Kopi.....	42
4.1 Tabel Perusahaan Trading house 7 negara.....	62

DAFTAR GAMBAR

4.1 Struktur Organisasi PT Fajar Jeumpa Medan.....	50
--	----