

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 HASIL WAWANCARA

No.	Indikator Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana prosedur penjualan ekspor di PT Loka Fiber Indonesia dijalankan?	<p><i>"Proses dimulai dari offering kepada calon buyer sesuai segmentasi industri. Setelah offering, perusahaan menunggu feedback berupa permintaan sampel atau harga. Sampel dikirim, lalu dibuat quotation lengkap dengan spesifikasi dan hasil lab. Setelah disetujui, perusahaan membuat Pro Forma Invoice. Buyer buka LC di negara asalnya, lalu LC sudah terbit kita baru produksi dimulai, dan mengurus dokumen ekspor, lanjut karantina dan pengiriman oleh pelayaran". (Komisaris)</i></p>
2.	Apa saja jenis penjualan ekspor yang dilakukan? (tunai,kredit)	<p><i>"Biasanya kita jual dengan tunai dan kredit, tapi kebanyakan buyer meminta dengan kredit, kreditnya menggunakan LC (Letter of Credit) dengan tipe LC at sight." (Komisaris)</i></p>
3.	Dokumen apa saja yang digunakan dalam setiap proses penjualan ekspor?	<p><i>"Kalau awal kita siapkan dokumen penawaran dulu atau quotation, terus deal lanjut proforma invoice, sales contract, ada LC juga, ada packing list kalau barang sudah siap,</i></p>

		<i>terus dari pelayaran ada Bill of Lading. Kalau karantina dari sana ada sertifikat sertifikat COO, Phytosanitary, Gas Clearance, fumigation, terus shipment advice buat kasih tau ke buyer kalau barang sudah dikirim.” (bagian pemasaran)</i>
4.	Bagaimana prosedur pembuatan dan persetujuan dokumen penjualan ekspor?	<i>“Dokumen dibuat sama bagian pemasaran, di cross cek juga, terutama LC kan kalau ada salah nomor saja bisa ada denda, jadi verifikasi dari pemasaran semua.” (Bagian Pemasaran)</i>
5.	Siapa saja pihak yang terlibat dalam setiap proses penjualan ekspor?	<i>“Ada saya, bagian pemasaran lalu staff administrasi yang bagian mengurus dokumen karantina, ada keuangan, ada produksi, kalau pihak luar ada jasa pelayaran dan Bank BNI” (Bagian Pemasaran)</i>
6.	Bagaimana pencatatan transaksi penjualan ekspor dilakukan dibagian keuangan?	<i>“Pencatatan terkait piutang dilakukan berdasarkan LC. Bank BNI memberi notifikasi incoming LC dan memastikan kelengkapan dokumen. Lalu kita catat kalau selesai di bagian piutang dan dasar penyusunan laporan keuangan”. (Bagian Keuangan)</i>
7.	Bagaimana cara perusahaan memonitor	<i>“Monitoring dilakukan melalui sistem LC. Bank BNI memeriksa</i>

	piutang dari hasil penjualan ekspor secara kredit?	<i>kelengkapan dokumen, kredibilitas bank penerbit LC, dan memberi notifikasi sehingga risiko piutang lebih terkendali” (Bagian Keuangan)</i>
8.	Apa kendala yang sering muncul dalam proses penjualan ekspor di perusahaan?	<i>“Kendala terbesar adalah edukasi pasar. Calon buyer sering memiliki persepsi keliru terkait kualitas produk alami. Apalagi kan kapuk dianggap kuno, jadi kesulitannya lebih di edukasi”. (Bagian Komisaris)</i>
9.	Bagaimana perusahaan mengatasi kendala tersebut?	<i>“Melakukan edukasi ulang melalui pameran, penjelasan teknis, dan menunjukkan kualitas melalui hasil lab. Biasanya kita sering ikut pameran supaya menarik minat pasar lagi, apalagi kan sekarang trend lifestyle nya nature atau eco friendly” (Bagian Pemasaran)</i>
10.	Bagaimana pengendalian internal dalam sistem penjualan?	<i>“Pengendalian dilakukan melalui mekanisme LC, pengecekan dokumen oleh Bank BNI, dan pembagian tugas antarbagian.” (Bagian Keuangan)</i>

## Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan



Gambar 1. Dokumentasi wawancara dengan Komisaris PT Loka  
Fiber Indonesia



Gambar 2. Dokumentasi wawancara dengan Bagian Pemasaran PT  
Loka Fiber Indonesia