



KEMENTERIAN
PERDAGANGAN
REPUBLIK INDONESIA

LAPORAN BULANAN JULI

Direktorat Jenderal
Pengembangan Ekspor Nasional



20 25



DAFTAR ISI	i
DAFTAR GAMBAR	ii
KATA PENGANTAR	iii
RINGKASAN EKSEKUTIF	iv
BAB I TARGET DAN CAPAIAN KINERJA DITJEN PEN	1
BAB II PROGRAM DAN KEGIATAN DITJEN PEN	3
2.1. PENINGKATAN EKSPOR PRODUK PRIMER.....	3
2.2. PENINGKATAN EKSPOR PRODUK MANUFAKTUR.....	5
2.3. PENINGKATAN EKSPOR JASA DAN PRODUK KREATIF	12
2.4. PENINGKATAN PELAYANAN HUBUNGAN DAGANG DAN INFORMASI EKSPOR	14
2.5. KEGIATAN PENDUKUNG.....	17
BAB III AGENDA KEGIATAN DIREKTORAT JENDERAL PENGEMBANGAN EKSPOR NASIONAL.....	18
BAB IV PENUTUP	26

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Kunjungan Kerja Wakil Menteri Perdagangan ke Labuan Bajo	4
Gambar 2 Pelaksanaan Pendampingan Sertifikasi HACCP	5
Gambar 3 Pendampingan Kunjungan Kerja Wamendag ke New Zealand.....	6
Gambar 4 Business Matching PT Pertamina Petrochemical dengan Buyer Sandwell Petrogas .	7
Gambar 5 Pitching Pelaku Usaha Binaan LPEI dengan ITPC Vancouver, Kanada.....	9
Gambar 6 Pitching Pelaku Usaha Binaan BNIXPora dengan ITPC Barcelona.....	10
Gambar 7 Pelepasan Ekspor Produk Alas Kaki oleh CV Mitraindo Shoes Pratama	11

Pada laporan bulan Juli 2025, kegiatan-kegiatan Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (Ditjen PEN) terangkum dalam sistematika pelaporan mencakup lingkup kegiatan Pengembangan Ekspor Produk Primer, Pengembangan Ekspor Produk Manufaktur, Pengembangan Sektor Jasa dan Produk Kreatif, Peningkatan Pelayanan Peluang Pasar dan Informasi Ekspor, serta Kegiatan Pendukung Ditjen PEN.

Penyusunan laporan ini sebagai informasi kepada Menteri Perdagangan dan unit Eselon I lainnya tentang program dan kegiatan Ditjen PEN sepanjang bulan Juli 2025 dalam rangka mendukung capaian Kinerja Tahun 2025 Ditjen PEN yang telah ditetapkan di awal tahun. Laporan bulanan ini juga dibuat dalam rangka mendukung kegiatan reformasi birokrasi di lingkungan Kementerian Perdagangan dan guna mewujudkan Akuntabilitas Kinerja yang baik pada Ditjen PEN.

Pada tahun 2025 Ditjen PEN menetapkan empat indikator kinerja, yang tertuang dalam Perjanjian Kinerja Tahun 2025 yaitu:

1. Presentase Peningkatan Ekspor Produk Primer dengan target sebesar 3,79%.
2. Presentase Peningkatan Ekspor Produk Manufaktur dengan target sebesar 3,44%.
3. Presentase Peningkatan Ekspor Jasa Prioritas dengan target sebesar 3,08%.
4. Presentase Pertumbuhan Ekspor Non Migas di Pasar Potensial dengan target sebesar 9,80%.

Dari sisi kinerja anggaran, pada tahun anggaran 2025 Ditjen PEN Kementerian Perdagangan memperoleh alokasi anggaran Rp 72.678.764.000,-, namun setelah hasil rekonstruksi Raker DPR 13 Februari 2025, anggaran Ditjen PEN menjadi sebesar Rp 14.720.900.000,-, dan di bulan Juni 2025 anggaran mengalami penyesuaian kembali menjadi Rp 42.743.653.000,-. Dari total anggaran tersebut, berdasarkan realisasi sampai dengan 30 Juli 2025, telah direalisasikan 33,00% atau sebesar Rp 14.105.742.982,-.

Dengan tersusunnya laporan bulan Juli 2025 ini diharapkan akan semakin memberikan gambaran yang jelas dan terarah mengenai perkembangan dari pelaksanaan tugas pokok dan fungsi antar direktorat di lingkungan Ditjen PEN. Selain itu, kepada para pemangku kepentingan (*stakeholders*) dan para pimpinan di lingkungan Kementerian Perdagangan, melalui penyusunan Laporan Bulanan ini diharapkan dapat memberikan pandangan dan arah yang jelas sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

Jakarta, Agustus 2025

Direktur Jenderal
Pengembangan Ekspor Nasional

Kinerja Ditjen PEN dalam mendukung program pengembangan ekspor nasional sepanjang bulan Juli 2025 di sektor produk primer yaitu **Kunjungan Kerja Wakil Menteri Perdagangan ke Labuan Bajo, Manggarai Barat – Nusa Tenggara Timur** yang bertujuan untuk kunjungan ke Desa Warloka dan pelaku usaha kecil dan menengah berorientasi ekspor, dan **Pendampingan Sertifikasi HACCP Tahap I di PT New Sumber Alam Raya** untuk memberikan pemahaman kepada pelaku usaha untuk menerapkan sistem jaminan keamanan pangan.

Untuk mendukung program pengembangan ekspor produk manufaktur, Ditjen PEN melakukan kegiatan antara lain: **Pendampingan Kunjungan Kerja Wamendag ke New Zealand** untuk menghadiri undangan Perdana Menteri Selandia Baru pada agenda tahunan “New Zealand Prime Minister’s Fellowship”; **Business Matching PT Pertamina Petrochemical dengan Buyer Sandwell Petrogas** yang diselenggarakan secara daring pada tanggal 24 Juli 2025; **Pertemuan dengan PT Kawaguchi Kimia Indonesia** merupakan perusahaan manufaktur bahan kimia yang memproduksi organic peroxide dan specialty chemicals; **Pelaksanaan Pitching** mempertemukan pelaku usaha yang siap ekspor dengan calon pembeli dari luar negeri via perwakilan perdagangan; dan kegiatan **Pelepasan Ekspor Produk Alas Kaki** sebanyak 2.350 pasang alas kaki dengan nilai transaksi sebesar USD 37.000 (Rp 604 juta) di kirim ke Korea Selatan.

Untuk pengembangan ekspor jasa dan produk kreatif, telah dilaksanakan kegiatan **Business Matching ALFI dengan Bacton Logistics** merupakan perusahaan logistik dari London, Inggris, dilaksanakan pada tanggal 15 Juli 2025 secara daring; dan kegiatan **Pelaksanaan Pitching Business Matching** merupakan persiapan sebelum business matching yang akan mempertemukan pelaku usaha yang siap ekspor dengan calon pembeli dari luar negeri.

Peningkatan pelayanan peluang pasar dan informasi ekspor dilaksanakan melalui kegiatan **Business Matching dengan Perwadag Periode Juli 2025** dengan hasil transaksi yang dihasilkan sebesar USD 2,99 juta; dan **Pelayanan Permanent Trade Exhibition** dengan pelayanan hubungan dagang yang diterima pada bulan Juli 2025 berjumlah enam *inquiry*, yang seluruhnya bersumber dari Inaexport.

Pada bulan Juli 2025, Sekretariat Ditjen PEN merekap **Press Release Kegiatan DJPEN dalam Website Kemendag** dan terdapat tujuh rilis berita kegiatan yang terpublikasi di *website* Kemendag.

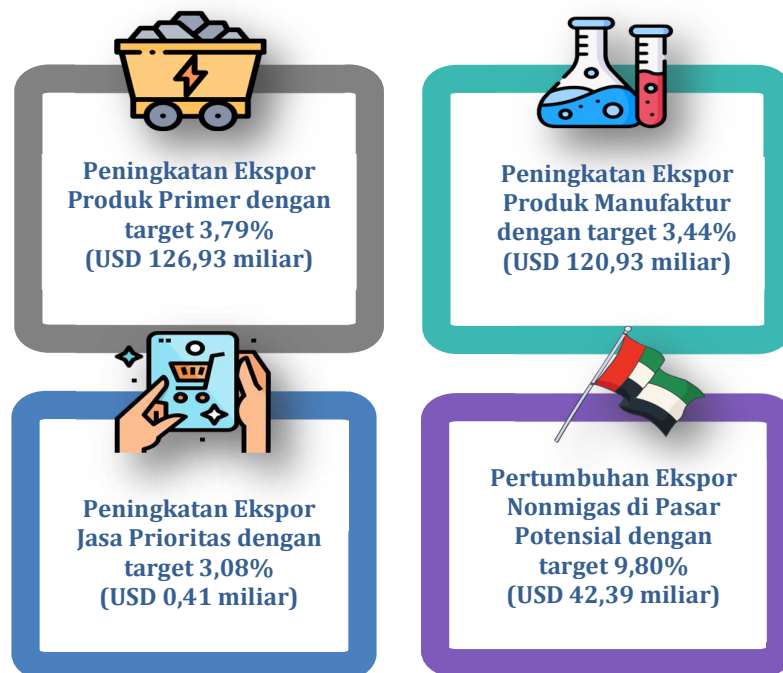
BAB I

TARGET DAN CAPAIAN KINERJA DITJEN PEN

Berdasarkan usulan Renstra periode 2025-2029 yang saat ini masih disusun, sasaran strategis Ditjen PEN yang ingin dicapai adalah Meningkatkan Perluasan Akses Pasar Ekspor Barang dan Jasa, yang diukur melalui empat Indikator Kinerja Strategis adalah:

1. Kontribusi Ekspor Barang dan Jasa terhadap PDB;
2. Kontribusi Ekspor Barang Indonesia terhadap Total Ekspor Barang Dunia;
3. Nilai Ekspor Jasa Indonesia; dan
4. Pangsa Pasar Nilai Ekspor Indonesia yang Bergabung Dalam Rantai Nilai Global.

Ditjen PEN menyusun suatu dokumen perencanaan kinerja tahunan sebagaimana diatur dalam Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 10 Tahun 2023 Tentang Penyelenggaraan Sistem Akuntabilitas Kinerja Instansi Pemerintah di lingkungan Kementerian Perdagangan, yaitu dokumen Perjanjian Kinerja Ditjen PEN Tahun 2025. Perjanjian Kinerja tersebut memuat Sasaran Program (*Outcome*) dan Indikator Kinerja Program yang ingin dicapai oleh Ditjen PEN pada tahun 2025. Dokumen Perjanjian Kinerja Ditjen PEN Tahun 2025 juga memuat kegiatan dan pendanaan yang akan dilaksanakan oleh Ditjen PEN sepanjang tahun 2025 Ditjen PEN menetapkan empat indikator kinerja, yang tertuang dalam Perjanjian Kinerja Tahun 2025, yaitu:



No.	Indikator Kinerja	2022	2023	2024	Target	2025	
		Realisasi (USD Miliar)	Realisasi (USD Miliar)	Realisasi (USD Miliar)		Realisasi (Jan-Jun)	Capaian (Jan-Jun)
1.	Peningkatan ekspor produk primer	143,17	120,78	122,30	3,79% (USD 126,93 miliar)	1,75% (USD 58,55 miliar)	46,13%
2.	Peningkatan ekspor produk manufaktur	123,87	112,31	116,91	3,44% (USD 120,93 miliar)	1,83% (USD 64,40 miliar)	53,26%
3.	Peningkatan ekspor jasa prioritas	0,37	0,42	0,41	3,08% (USD 0,41 miliar)	1,68% (USD 0,23 miliar)	54,58%
4.	Pertumbuhan ekspor non migas di pasar potensial	21,70	20,12	25,66	9,8% (USD 42,39 miliar)	5,22% (USD 22,89 miliar)	53,29%

Hasil analisis dan pengukuran capaian kinerja untuk indikator kinerja peningkatan ekspor produk primer, peningkatan ekspor produk manufaktur, peningkatan ekspor jasa prioritas, dan pertumbuhan ekspor nonmigas di pasar potensial menggunakan data ekspor periode Januari – Juni 2025. Dari hasil pengukuran, capaian peningkatan ekspor produk primer, peningkatan ekspor produk manufaktur, peningkatan ekspor jasa prioritas, dan pertumbuhan ekspor nonmigas di pasar potensial belum mencapai 100%.

BAB II

PROGRAM DAN KEGIATAN DITJEN PEN

2.1. PENINGKATAN EKSPOR PRODUK PRIMER

1. Kunjungan Kerja Wakil Menteri Perdagangan ke Labuan Bajo, Manggarai Barat – Nusa Tenggara Timur

Kunjungan kerja Wakil Menteri Perdagangan dilaksanakan pada tanggal 22-23 Juli 2025 dengan sejumlah agenda, yakni melakukan pemantauan harga dan ketersediaan barang pokok di pasar Batu Cermin, kunjungan ke Desa Warloka dan pelaku usaha kecil dan menengah berorientasi ekspor, RPB Mosedia dan temu dialog bersama UMKM di Pusat Layanan Usaha Terpadu. Dalam rangkaian kunjungan Menteri Perdagangan dimaksud, Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional bertanggung jawab untuk mengoordinasikan kunjungan Wakil Menteri Perdagangan pada dua titik, yaitu kunjungan ke desa nelayan Warloka dan pelaku usaha CV New Eden Moringa.

Produk UMKM Indonesia Timur sangat berpotensi dipasarkan secara global sehingga perlu dioptimalkan. Disampaikan pula bahwa Kementerian Perdagangan konsisten memperkuat ekosistem ekspor melalui proram Desa 'BISA' Ekspor yang merupakan kerja sama melalui MoU dengan K/L terkait. Masyarakat Warloka berharap potensi daerah yaitu wisata, produk perikanan dan olahan dapat dikembangkan. Produk olahan ikan diharapkan memiliki legalitas produk seperti perizinan BPOM dan sertifikasi halal sehingga dapat dipasarkan ke luar negeri.

Pada kunjungan ke CV New Eden Moringa, Wakil Menteri Perdagangan berkesempatan untuk mencicipi variasi produk olahan moringa. Wakil Menteri Perdagangan menyatakan apresiasi kepada pelaku usaha yang memanfaatkan produk berbasis bahan alami atau natural *ingredients*. Disampaikan pula bahwa Kementerian Perdagangan akan terus berusaha untuk membuka akses pasar produk Indonesia di tingkat global. Salah satu upaya yang dilakukan adalah dengan memperluas jaringan pemasaran melalui kegiatan *pitching* dan *business matching*, promosi, termasuk melalui pemberdayaan perwakilan Indonesia di luar negeri. Dengan berbagai upaya tersebut, diharapkan dapat meningkatkan pangsa pasar ekspor produk *wellness* Indonesia yang semakin berkembang secara signifikan.



Gambar 1 Kunjungan Kerja Wakil Menteri Perdagangan ke Labuan Bajo

2. Pendampingan Sertifikasi HACCP Tahap I di PT New Sumber Alam Raya

Dalam rangka meningkatkan daya saing produk Indonesia di pasar global dan sebagai tindak lanjut Program Pendampingan dan Fasilitas Sertifikasi *Hazard Analysis and Critical Control Points* (HACCP), Kementerian Perdagangan telah menyelenggarakan kegiatan Pendampingan Sertifikasi HACCP Tahap I pada tanggal 7-9 Juli 2025 di PT New Sumber Alam Raya yang beralamat Jalan Pd. Timur Indah Jl.Bunga Raya No.408, Mustikajaya, Kecamatan Mustika Jaya, Kota Bekasi, Jawa Barat 17125. Kegiatan Pendampingan Sertifikasi Keamanan Pangan bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada pelaku usaha untuk menerapkan sistem jaminan kewanamanan pangan sebagai upaya meningkatkan daya saing dan nilai tambah produknya di pasar global. Fasilitas yang diberikan adalah pendaftaran sertifikasi HACCP serta pendampingan oleh narasumber/tenaga ahli.

PT New Sumber Alam Raya adalah perusahaan yang menyediakan produk berkualitas tinggi yaitu sarang burung walet yang berasal dari Kalimantan Barat yang telah berdiri sejak tahun 2022 dengan kategori usaha pembersih, pencucian, pengolahan dan pengemasan sarang burung walet. Melihat dan menimbang kesiapan perusahaan dari segi manajemen, infrastruktur dan orientasi ekspor produk serta permintaan dari *buyer*, maka diputuskan bahwa PT New Sumber Alam Raya dapat difasilitasi sertifikasi HACCP.

Pada hari pertama, dilakukan kunjungan *on site* dan koordinasi dengan pelaku usaha untuk melihat sarana dan prasarana dalam penerapan dan implementasi HACCP antara lain: Lokasi pabrik, bangunan, fasilitas kebersihan karyawan, fasilitas pembersihan, penggunaan peralatan yang sesuai standar serta *foodgrade*, ruang penyimpanan, ruang pencetakan, ruang packing, pengendalian hama, kualitas udara dan ventilasi. Terkait komitmen untuk mengikuti proses sertifikasi ini sampai dengan selesai.

Pada hari kedua, dilaksanakan *in-house training awareness* terkait persyaratan dasar penerapan HACCP, yakni *Good Hygienic Practices* (GHP) yaitu cara produksi sarang walet yang baik termasuk GMP/CPPOB serta NKV dan HACCP yang merupakan prinsip dan panduan tentang penerapan. GHP yang dapat diterapkan di seluruh rantai pangan yang menyediakan pangan yang aman dan layanan konsumsi dengan menerapkan prinsip

HACCP. Disampaikan bahwa terdapat 12 langkah sistem HACCP yang terdiri dari 5 langkah awal dan 7 prinsip HACCP.

Di hari ketiga, dilakukan pembentukan tim HACCP, pendampingan pembuatan dokumen pedoman sertifikasi HACCP dan melakukan identifikasi analisis bahaya produk pada setiap tahapan proses produksi, serta menyusun pedoman CCP (*Critical Control Point*) dengan berpedoman pada Decision Tree CXC-1969-REV.2022.

Menindaklanjuti pendampingan tahap pertama, PT New Sumber Alam Raya direkomendasikan untuk melakukan perbaikan serta melengkapi sarana dan prasarana produksi sesuai rekomendasi Tenaga Ahli dengan jangka waktu paling lama dua bulan dari pendampingan tahap pertama.



Gambar 2 Pelaksanaan Pendampingan Sertifikasi HACCP

2.2. PENINGKATAN EKSPOR PRODUK MANUFAKTUR

1. Pendampingan Kunjungan Kerja Ibu Wamendag ke New Zealand

Kunjungan kerja Wamen menghadiri undangan Perdana Menteri Selandia Baru pada agenda tahunan "*New Zealand Prime Minister's Fellowship*" di mana setiap tahunnya mengundang tiga wakil dari negara ASEAN sebagai tamu kehormatan berkunjung dan melakukan pertemuan dengan Perdana Menteri Selandia Baru. Negara wakil ASEAN yang terpilih di tahun 2025 adalah Indonesia, Malaysia, dan Vietnam. Kegiatan yang difasilitasi oleh *Ministry of Foreign Affairs and Trade* dijadwalkan pada tanggal 29 Juni s.d 2 Juli 2025 di Wellington dan Auckland, Selandia Baru. Wamendag dijadwalkan dialog dengan ASEAN *New Zealand Business Council*, dan pebisnis utama Selandia Baru yakni Fonterra (koperasi susu multinasional terbesar Selandia Baru yang merupakan pemasok utama produk susu ke Indonesia), *climate change commission*, diaspora yang berprofesi bisnis sekaligus representasi produk Indonesia di Selandia Baru serta pertemuan dengan mahasiswa/pelajar Indonesia di Selandia Baru.

Isu yang diangkat oleh Wamendag dalam berbagai dialog strategis, yaitu:

- a. Eksplorasi potensi produk Indonesia yang memiliki peluang untuk dikembangkan karena sesuai dengan kebutuhan pasar Selandia Baru, yaitu produk makanan dan

minuman olahan, produk agrikultur dan perkebunan, dan usaha jasa logistik, baik untuk sektor *business to consumer* (B2C) maupun sektor *business to business* (B2B).

- b. Indonesia berkomitmen memajukan pertumbuhan yang berkelanjutan dan inklusif sesuai visi ekonomi Presiden Prabowo sekaligus menjalin kolaborasi erat dengan negara mitra yang memiliki kesamaan pandangan, termasuk dengan Selandia Baru, khususnya dalam menguatkan hubungan perdagangan di tengah deglobalisasi dan peningkatan tren proteksionisme saat ini.
- c. Arah strategis kebijakan Presiden Prabowo dalam transformasi nasional yang berfokus pada pembangunan yang berdaulat, maju, dan berkelanjutan hingga 2045. Visi ekonomi yang mengutamakan kemandirian nasional melalui pangan, energi, ekonomi digital, ekonomi hijau, dan pengembangan ekonomi biru, serta perdagangan berkelanjutan.
- d. Sektor perdagangan dan energi terbarukan memiliki potensi besar untuk dieksplorasi dalam mendukung perdagangan yang berkelanjutan di kawasan Australasia (Australia, New Zealand dan Asia).
- e. Dalam semua kesempatan selama di Selandia Baru, mengundang juga para pelaku bisnis Selandia Baru menghadiri TEI ke-40 yang akan di gelar 15-19 Oktober 2025 untuk melihat langsung berbagai produk unggulan Indonesia, sekaligus menjajaki potensi kerja sama.

Kedua pihak sepakat untuk menyelesaikan proses ratifikasi protokol kedua AANZFTA pada kuartal ketiga 2025 serta memperkuat kerja sama dalam memperluas akses pasar produk UMKM ke pasar Selandia Baru dan pasar global, sehingga memberikan manfaat konkret bagi program **“UMKM BISA Ekspor”** yang menjadi prioritas nasional.



Gambar 3 Pendampingan Kunjungan Kerja Wamendag ke New Zealand

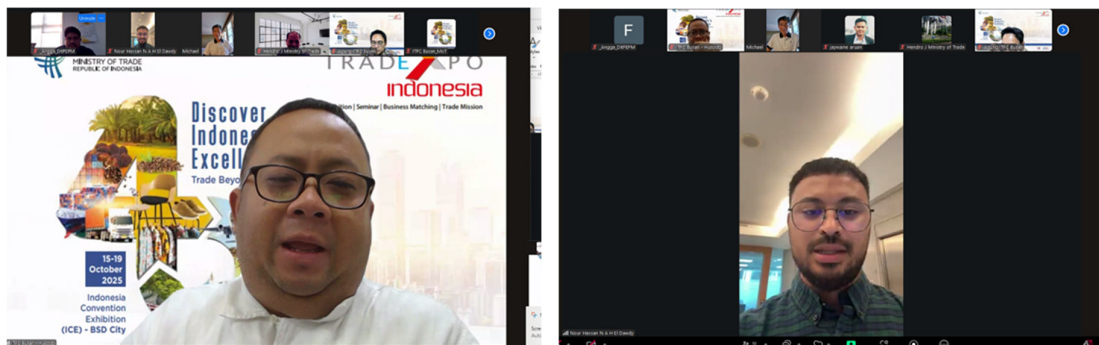
2. Business Matching PT Pertamina Petrochemical dengan Buyer Sandwell

Petrogas

Pelaksanaan *business matching* diselenggarakan secara daring pada tanggal 24 Juli 2025 antara *buyer* Korea Selatan (Sandwell Petrogas) dengan eksportir PT Pertamina Petrochemical, kegiatan ini difasilitasi oleh Direktorat PEPM bersama ITPC Busan. SandWell PetroGas Co, Ltd adalah perusahaan konsultan teknik dan pengadaan (*engineering & procurement*) yang berbasis di Busan, Korea Selatan. SWPG didirikan pada tahun 2008 sebagai pemasok bahan baku untuk berbagai industri seperti minyak & gas, petrokimia, dan pembangkit listrik. SPWG memberikan layanan konsultasi manajemen proyek (PMC) dan *engineering & procurement* (EPC) terutama di sektor pembuatan kapal dan pengembangan industri berat. Sandwell Petrogas juga tercatat sebagai pemasok seng oksida (*zinc oxide*) dan biji seng (*zinc ore*). Salah satu proyek *joint venture* adalah *ceylon ship builders* (PVT) Ltd, yaitu pembentukan Ceylon SandWell Heavy Industry (PVT) Ltd, yang berencana membangun galangan kapal besar di Trincomalee, Sri Lanka dengan luas 200.000 m² serta memproduksi kapal seperti tanker, feri dan kapal tunda dengan menggunakan teknologi pembuatan kapal modern dari Korea.

PT Pertamina Petrochemical adalah bagian dari PT Pertamina Persero yang memasarkan produk petrokimia. Basis produk utama yang dihasilkan adalah *Polymer* (Polyethylene, Polypropylene, other Polymer), *Basic Chemical* (Aromatic, Olefin, Other Basic Chemical) dan *Chemicals New Product* (Solvent, Wax, other Chemicals).

Produk yang dibutuhkan *buyer* adalah *heavy aromatic* yang termasuk kategori *other basic chemical*. Heavy aromatic adalah produk sampingan dari proses *reforming* aromatik yang mengandung hidrokarbon berat. Kemudian di bahas lebih lanjut mengenai pengiriman sampel *heavy aromatic* dari Jakarta ke Korea Selatan. Jika negosiasi berhasil maka kontainer yang digunakan yaitu *Flex Container* sebesar 5000 MT (Metric Ton) dengan pembayaran menggunakan L/C (*Letter of Credit*).



Gambar 4 Business Matching PT Pertamina Petrochemical dengan Buyer Sandwell Petrogas

3. Pertemuan dengan PT Kawaguchi Kimia Indonesia

Pertemuan PT Kawaguchi Kimia Indonesia (KKI) dengan Dit. PEPM dilaksanakan pada tanggal 24 Juli 2025. Perusahaan PT KKI merupakan perusahaan manufaktur bahan kimia yang memproduksi organic peroxide dan specialty chemicals, yang menjadi bahan baku industri seperti pelapis (*coating*), silikon, pigmen, dan polimer. Produk PT KKI terdiri dari Mepoxe, Tripoxe, Cypoxe, Benzene-N, Benzene Paste, dan CUCL. PT KKI telah mengekspor produknya ke berbagai negara, seperti Australia, Bangladesh, Colombia, Tiongkok, Mesir, Jerman, Hongkong, India, Italia, Jepang, Korea, Kenya, Lebanon, Malaysia, Myanmar, Mauritius, Oman, Pakistan, Qatar, Saudi Arabia, Filipina, Sri Lanka, Taiwan, Turki, Thailand, UAE, dan Vietnam. PT KKI berkeinginan untuk memperluas pasar ekspornya ke Brasil, Kanada, dan Afrika Selatan.

Dalam pertemuan ini PT KKI menyampaikan sejumlah tantangan yang dihadapi industri kimia nasional, antara lain tingginya ketergantungan pada impor bahan baku yang berdampak pada peningkatan biaya produksi dan kerentanan terhadap fluktuasi harga global. Selain itu kebijakan relaksasi impor untuk produk kimia serupa turut memperbesar tekanan terhadap produsen dalam negeri, terutama karena produk-produk tersebut tidak termasuk dalam daftar pembatasan impor. Akibatnya masuk produk impor yang lebih murah semakin menyulitkan daya saing industri lokal, bahkan menyebabkan beberapa pelaku usaha terpaksa menghentikan operasionalnya.

Dit. PEPM dalam hal ini menyampaikan beberapa program Kementerian Perdagangan yang dapat dimanfaatkan oleh PT KKI antara lain *pitching* dan *business matching*, pengoptimalan peran perwadag dengan memanfaatkan kantor ITPC dalam rangka promosi dan pameran Trade Expo Indonesia.

4. Pelaksanaan *Pitching*

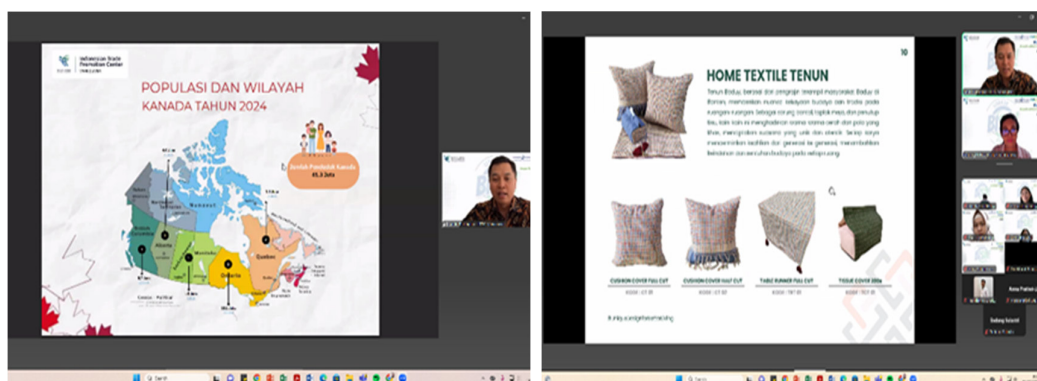
Kegiatan *pitching* antara Perwakilan Perdagangan dengan pelaku usaha di Indonesia dilakukan secara *online*. *Pitching* bertujuan untuk memperkenalkan lebih detail terhadap profil perusahaan dan kemungkinan potensi yang dimiliki oleh produk tersebut untuk memasuki pasar. Kegiatan *pitching* juga sebagai tahap awal dalam mempersiapkan *business matching* yang mempertemukan pelaku usaha siap ekspor dengan calon pembeli dari luar negeri via perwakilan perdagangan.

a. *Pitching* Pelaku Usaha Binaan LPEI dengan ITPC Vancouver, Kanada

Kegiatan *pitching* antara ITPC Vancouver dengan tujuh pelaku usaha Indonesia yang menjadi binaan Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) yang dilaksanakan pada tanggal 18 Juli 2025. Kegiatan ini dihadiri oleh Kepala ITPC Vancouver Andri Satria Permana, Wakil Kepala ITPC Vancouver Afrida Maharani Timala, Perwakilan

LPEI, Dit. PEPM, serta perwakilan dari tujuh perusahaan Indonesia, yaitu: PT Royal Latazha Indonesia (*home decor*), Koperasi Trangsang Manunggal Jaya (*home decor*), PT Arum Jaya Perdana (*bamboo utensils*), PT Wins Sukses Indonesia (*palm decor*), CV Mandiri Coffee (*coffee*), PT Litasari Armand Sukses (*coffee*), dan PT Dede Satoe Indonesia (*instant sambal*).

Kepala ITPC Vancouver menyampaikan beberapa hal terkait peluang pasar Kanada. Tren kebutuhan konsumsi belanja masyarakat Kanada pada tahun 2024 didominasi oleh kategori *housing*. Hingga saat ini produk *home decor* Indonesia mendapatkan minat yang besar di wilayah tersebut karena memiliki kualitas dan keunikan yang belum dimiliki negara lain. Segmen menengah atas masyarakat Kanada yang menyukai filosofi suatu produk, menyesuaikan *packaging* berdasarkan aturan yang ditetapkan oleh pemerintah Kanada, serta mengusung unsur *sustainability* atau pemberdayaan masyarakat sekitar guna meningkatkan ekonomi daerah.



Gambar 5 Pitching Pelaku Usaha Binaan LPEI dengan ITPC Vancouver, Kanada

b. Pitching Pelaku Usaha Binaan BNIXPora dengan ITPC Barcelona

Kegiatan *pitching* perusahaan binaan BNIXpora dengan ITPC Barcelona diselenggarakan secara *daring* pada tanggal 25 Juli 2025. *Pitching* di hadiri oleh tiga perusahaan binaan BNIXpora antara lain Saraswati Papers, Aryasena, dan CV Ribka Furniture, Kepala ITPC Barcelona beserta tim dan perwakilan dari BNI.

Uni Eropa khususnya Spanyol adalah salah satu pasar terbesar untuk produk furnitur Indonesia. Pada Januari-Desember 2024, Indonesia mengekspor furnitur dengan HS code 94 (*furniture and parts there of*) ke dunia sebesar USD 2.42 miliar, sedangkan untuk nilai ekspor ke Spanyol sebesar USD 37,88 juta. Produk furnitur asal Indonesia dikenakan tarif impor rata-rata antara 0% dari nilai CIF, tergantung jenis furnitur dan kode HS spesifiknya. Indonesia memiliki lisensi FLEGT (*Forest Law Enforcement Governance and Trade*) yang diakui oleh Uni Eropa, banyak produk kayu legal Indonesia dapat masuk tanpa tarif bea masuk (0%). Pengemasan pun harus memenuhi peraturan yang berlaku di Spanyol.

Saraswati Papers, merupakan pelaku usaha yang berlokasi di Bali. Produk yang dihasilkan adalah produk-produk berbahan kertas daur ulang berupa *box, journal, gifts and card*. Material yang digunakan adalah kertas daur ulang. Keunggulan dari Saraswati yakni *sustainable product* (tidak menggunakan bahan kimia, limbah air di olah kembali dengan *wastewater garden system*, dan tidak menggunakan listrik), serta pemberdayaan perempuan. Saraswati Papers telah mengekspor produknya ke beberapa negara antara lain: Amerika, Eropa, UK, Australia, dan New Zealand. Be Chocolat adalah salah satu klien Saraswati di Barcelona untuk produk *packaging*.

Aryasena merupakan produsen *furniture & homewares* dengan material dasar kayu dikombinasikan dengan material lainnya seperti rotan dan kulit yang berlokasi di Sukoharjo. Produk yang dihasilkan di antaranya kursi, *box*, keranjang dan tas. Produk Aryasena sudah di ekspor ke Perancis, Belanda dan Australia. Produk Aryasena juga sudah dipasarkan di Spanyol melalui TENUUEE Design dengan pengiriman terakhir pada 30 Mei 2025. Aryasena telah memiliki sertifikat SVLK.

CV Ribka Furniture adalah produsen *furniture & home decor* dengan material dasar kayu jati yang memiliki kantor solo dan *workshop* di Sragen. Produk Ribka telah di ekspor ke Amerika, EU dan Asia. Untuk saat ini yang sedang *on going* adalah ekspor ke pasar ASIA. Ribka telah mengantongi berbagai sertifikat seperti SVLK, FSC, BSCI dan ICS.

Secara keseluruhan produk-produk pelaku usaha peserta *pitching* sudah sesuai dengan produk yang sedang beredar di pasar Spanyol, akan tetapi ada beberapa hal yang memerlukan tindak lanjut, antara lain Saraswati Papers belum memiliki sertifikat sehingga hal ini menjadi fokus ke depan untuk diupayakan agar memenuhi persyaratan ekspor dari berbagai negara.



Gambar 6 Pitching Pelaku Usaha Binaan BNIXPora dengan ITPC Barcelona

5. Pelepasan Ekspor Produk Alas Kaki

Pelepasan produk alas kaki ke Korea Selatan oleh CV Mitraindo Shoes Pratama dilaksanakan pada tanggal 29 Juli 2025 di Mojokerto-Jawa Timur. CV Mitraindo merupakan perusahaan skala usaha kecil menengah yang memproduksi alas kaki dan mulai beroperasi sejak tahun 2022. Dalam proses produknya CV Mitraindo memberdayakan lebih dari 100 pengrajin melalui kemitraan dengan IKM di Mojokerto dan Sidoarjo. CV Mitraindo juga merupakan alumni program *Export Coaching Program* (ECP) yang diselenggarakan oleh Pusat Pengembangan Sumber Daya manusia Ekspor dan Jasa Perdagangan (PPEJP)-Kementerian Perdagangan Disperindag Jawa Timur dan Kemendag. Pelepasan ekspor merupakan hasil kolaborasi berbagai pihak antara lain Ditjen PEN-Kementerian Perdagangan, Bank Jatim dan Pertamina. Hadir pada pelepasan ekspor Bupati Mojokerto, SVP international banking Division Bank Jatim, Vice President CSR dan SMEPP Pertamina.

Ekspor yang dilepas sebanyak 2.350 pasang alas kaki dengan nilai transaksi sebesar USD 37.000 (Rp 604 juta) di kirim ke Korea Selatan. Kisah sukses CV Mitraindo akan menjadi inspirasi bagi UMKM BISA ekspor lainnya di seluruh Indonesia, bahwa peluang pasar global terbuka lebar bagi siapa saja yang berani inovasi dan siap adaptasi. Indonesia menempati peringkat ke-6 sebagai negara pengekspor produk alas kaki di dunia, dengan nilai transaksi mencapai USD 7,08 miliar pada tahun 2024 dan USD 3,11 miliar untuk periode Januari-Mei 2025. Korea Selatan merupakan mitra dagang ke-3 di kawasan tersebut dengan nilai ekspor Indonesia ke Korea Selatan mencapai USD 10,7 miliar.

Bupati Mojokerto menyampaikan bahwa Mojokerto merupakan salah satu sentra alas kaki di Jawa Timur. Beliau menghimbau masyarakat dan pelaku usaha untuk mendukung dan mempromosikan merek lokal, serta menegaskan komitmen pemerintah daerah dalam mendorong UMKM naik kelas melalui pelatihan dan pendampingan ekspor. Bupati juga mendorong dinas terkait agar lebih proaktif dalam mendukung UMKM ekspor, serta menekankan pentingnya perluasan akses pasar sebagai respons terhadap kebijakan tarif Presiden Trump.



Gambar 7 Pelepasan Ekspor Produk Alas Kaki oleh CV Mitraindo Shoes Pratama

2.3. PENINGKATAN EKSPOR JASA DAN PRODUK KREATIF

1. *Business Matching* ALFI dengan Bacton Logistics

Business matching ALFI dengan Bacton Logistics merupakan perusahaan logistik dari London, Inggris, dilaksanakan pada tanggal 15 Juli 2025 secara daring melalui *platform zoom meeting*. Rapat dipimpin oleh Atase Perdagangan London dan dihadiri oleh Direktur Komersial Bacton Logistics, dan Ketua Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI). Pertemuan ini diselenggarakan sebagai bagian dari fasilitasi Ditjen PEN untuk memperluas jejaring pelaku jasa logistik Indonesia dengan mitra potensial dari luar negeri, khususnya di wilayah Eropa. Bacton Logistics, perusahaan logistik asal Inggris, menyampaikan ketertarikannya untuk menjalin kemitraan jangka panjang dengan pelaku jasa logistik Indonesia, dengan fokus pada pengiriman kargo produk aluminium dan stainless steel dari dan ke Indonesia.

Pertemuan diawali dengan sambutan dan fasilitas dari Ayu Siti Maryam selaku Atase Perdagangan RI di London. Beliau menyampaikan bahwa inisiatif kolaborasi ini merupakan peluang besar dalam membuka akses pasar jasa logistik Indonesia ke pasar Inggris dan sekitarnya.

Tom Maddison, Direktur Komersial Bacton Logistics, menyampaikan presentasi terkait profil perusahaan, visi ekspansi pasar ke Asia dan pengalaman membangun kemitraan di Turki selama 12 tahun terakhir. Menyatakan ketertarikan untuk menjalin kerja sama pengiriman barang, khususnya produk logam dengan perusahaan logistik Indonesia.

Beberapa perusahaan logistik Indonesia yang hadir pada acara BM antara lain: PT Transtar Sejahtera Saudara, PT Dirga Gerak Semesta, PT Bintang Sampurna Mas, DPP ALFI/ILFA, PT Semar Java Logistik, Titan Logistic Indonesia, PT Arindo Jaya Mandiri, PT Mitra Persada Logistik, PT Combi Logistic Indonesia, PT Bintang Laut Platinum, PT Anugerah Jaya Abadi, PT Hajatrans, PT Puma Logistics Indonesia, dan PT Lintas Alam Perdana.

2. Pelaksanaan *Pitching Business Matching*

Kegiatan *pitching business matching* antara Perwakilan Perdagangan dengan pelaku usaha di Indonesia dilakukan secara *online*. Tujuan kegiatan *pitching* merupakan persiapan sebelum *business matching* yang akan mempertemukan pelaku usaha yang siap ekspor dengan calon pembeli dari luar negeri via perwakilan perdagangan.

a. *Pitching* Peserta Kurasi Lanjutan Tokyo International

Kegiatan *pitching* peserta kurasi lanjutan *Tokyo International Gift Show* (TIGS) 2025 dilaksanakan pada tanggal 22 Juli 2025 yang sebelumnya dilakukan seleksi administrasi bagi 114 pendaftar. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk menyeleksi pelaku usaha

dekorasi rumah yang akan berpartisipasi pada pameran dagang TIGS 2025, pada tanggal 3-5 September 2025 di Tokyo Big Sight, Jepang. Kegiatan diawali dengan penyampaian informasi singkat dari Atase Perdagangan Tokyo Merry Astrid Indriasari, terkait TIGS yang dilaksanakan pada bulan September merupakan edisi ke 100 (*Autum Edition*) dan diperkirakan akan dihadiri oleh banyak *buyer* dan mitra potensial. Produk dekorasi rumah Indonesia akan dipamerkan di *zone home living*, dengan menempati 6 *booth* di *West Hall 1*.

Lima belas peserta kurasi melakukan presentasi secara bergiliran melalui *breakout room*. Setiap peserta memaparkan profil perusahaan, jenis produk, pengalaman ekspor, serta keunggulan produknya. Peserta yang mengikuti *pitching*, antara lain: CV Sabila Multi Kreasindo, PT Citra Digdaya Lestari, PT Jaya Prima Mandiri, PT Homliv Biansa Home, Ruby Artisan, Kampong Anyam, Shamara Adikara Indonesia, CV Laksa Idea Homedecor, Decak Karya Indonesia, Bobupot, Ahana by Torajamelo, Bali Wirama, Lumbang Bumi Madani, dan Handep. Setelah menyelesaikan *pitching*, dilakukan diskusi internal oleh tim kurator yang terdiri dari Atdag Tokyo, Ketua ITPC Osaka, dan perwakilan Dit. PEJPK. Diskusi ini bertujuan untuk menentukan penilaian kurator terhadap calon peserta pameran TIGS 2025.

Dari lima belas peserta, 10 peserta yang dinyatakan lolos kurasi untuk mengikuti pameran TIGS 2025 berdasarkan hasil penilaian kurator. Kementerian Perdagangan akan diwakili oleh delapan pelaku usaha dengan sembilan kriteria penilaian, yaitu kualitas produk (inovasi, desain, daya saing); potensi ekspor (*global demand*, adaptasi pasar); kapasitas produksi; legalitas & sertifikasi produk; pengalaman pameran/ekspor (Jepang); kesiapan promosi (brosur, katalog, website); komitmen dan responsivitas; relasi dengan *buyer* Jepang; serta kehadiran pelaku usaha saat pameran.

b. *Pitching* Disperdagin Tomohon dengan Atdag KBRI Malaysia dan ITPC Osaka

Kegiatan *pitching* Disperdagin dengan Atdag KBRI Malaysia dan ITPC Osaka bertujuan untuk mempromosikan bunga krisan (seruni) produksi petani kota Tomohon ke pasar Malaysia dan Jepang, sejalan dengan arahan Bapak Menteri Perdagangan melalui Dirjen PEN dalam rangka mendukung pelaksanaan Tomohon International Flower Festival (TIFF). Kegiatan ini merupakan hasil kerja sama antara Dit. PEJPK Kementerian Perdagangan dengan Disperdagin Kota Tomohon, serta didukung oleh Atdag KBRI Malaysia dan ITPC Osaka.

Dalam proses ekspor, diperlukan sertifikat fitosanitari (*phytosanitary*) bagi eksportir tumbuhan, adapun bunga harus ada keterangan dalam bahasa Melayu dan Inggris yang mencakup label, negara asal, mutu, berat bersih, serta nama importir, dilanjutkan dengan pemeriksaan oleh karantina Malaysia. Ketidaksiesuaian dan ketidaklengkapan

berkas menyebabkan produk akan di tahan dan melalui pengecekan. Jika tidak sesuai, maka akan ada penolakan, jika produk sudah masuk, maka akan dimusnahkan.

Steven Pahasoh dari kelompok Tani Primadona dan Melkysedek Tangkawarouw dari kelompok Tani Rosa SP memaparkan *company profile* yang berisi detail perusahaan, variasi produk yang dijual, sertifikat ekspor, penghargaan yang diraih, partisipasi pada pameran dan festival, serta pengalaman ekspor uji coba sebanyak 5.000 tangkai bunga krisan ke Singapura pada tahun 2022.

Atdag menekankan pentingnya kalkulasi harga ekspor, pengiriman *company profile* ke Atdag KBRI Malaysia, serta menjalin kerja sama dengan maskapai oleh pemerintah Tomohon guna memudahkan proses logistik. Kesiapan tiga hal tersebut akan memudahkan proses *business matching* dengan *potential buyer*.

2.4. PENINGKATAN PELAYANAN HUBUNGAN DAGANG DAN INFORMASI EKSPOR

1. *Business Matching* dengan Perwadag Periode Juli 2025

Dalam rangka mendukung program UMKM BISA Ekspor, Ditjen PEN c.q Dit. P2IE melaksanakan *business matching* dengan Perwakilan Perdagangan di 33 negara, sebagai berikut:

- a. Telah dilaksanakan 45 kegiatan *business matching* yang terdiri dari 27 *pitching* dan 18 pertemuan dengan *buyer*. Bulan Juli telah dilaksanakan *business matching* khusus bagi eksportir wanita sebagai upaya mendukung peningkatan peran wanita dalam perdagangan internasional.
- b. Terdapat 106 UMKM yang berpartisipasi aktif dalam kegiatan *business matching*. Adapun sektor yang diminati antara lain: ikan bandeng, minyak sawit, telur, *confectionary*, kosmetik, kopi, home décor, kertas, serta makanan dan minuman olahan lainnya.
- c. Di bulan Juli, sebanyak 15 Pembina UMKM turut serta dalam mendampingi dan merekomendasikan UMKM binaan, antara lain: Padi, Bank Indonesia, BNI, BRI, LPEI, BSI, Pertamina, Bank Jatim, dan *Export Center*. Bulan ini juga telah dimulai kegiatan *pitching* dengan Disperindag Provinsi Bangka Belitung.
- d. Dari sisi *buyer*, kegiatan ini berhasil mempertemukan 15 *buyer* yang berasal dari 15 negara mitra dagang, dan secara aktif menjajaki peluang kerja sama dengan eksportir Indonesia.
- e. Adapun hasil transaksi bulan ini yang dihasilkan sebesar USD 2.99 juta dengan rincian USD 2.39 juta berupa *Purchase Order* (PO) dan USD 600.158 berupa potensial transaksi.
- f. Secara kumulatif, selama periode Januari-Juli telah dilaksanakan 410 kegiatan *business matching* yang terdiri dari 268 *pitching* dan 142 pertemuan dengan *buyer*. Nilai total

transaksi yang terjadi sebesar USD 90,04 juta dengan rincian USD 55,09 juta berupa *Purchase Order* (PO) dan USD 34,95 juta berupa potensial transaksi.

2. Capaian Kinerja *Export Center* Semester I TA 2025

Berkenaan dengan pelaksanaan *Export Center*, disampaikan Capaian Kinerja *Export Center* (EC) Surabaya dan Makassar pada Semester I TA 2025 sebagai berikut:

- a. Layanan konsultasi yang dilakukan oleh tenaga teknis EC tercatat sebanyak 2.450 konsultasi dari perusahaan asal wilayah Jawa Timur, Yogyakarta, Bali, dan Sulawesi.
- b. UKM Ekspor yang telah menerima fasilitas *inquiry* dan *business matching* tercatat sebanyak 539 perusahaan dengan total nilai transaksi ekspor lebih dari USD 43,7 juta.
- c. Penambahan anggota baru InaExport tercatat sebanyak 404 perusahaan.
- d. UKM *Export Center* Surabaya yang merupakan eksportir perdana, adalah:
 - 1) PT Bejo Mulyo Slamet, ekspor ikan bandeng beku ke Amerika Serikat senilai USD 33.575.
 - 2) PT Daya Matahari Utama, ekspor gurita utuh beku ke Korea Selatan senilai USD 63.000.
 - 3) Koperasi Induk Nira Lestari, ekspor gula semut ke Malaysia, dan Kanada senilai USD 67.774.
 - 4) CV Imagi Intertrade, ekspor semi *husked coconut* ke Thailand senilai USD 68.850.
 - 5) CV Sadaya Indo Fertilizer, ekspor organik ke UAE senilai USD 26.950.

Export Center Surabaya, melaksanakan tindak lanjut *inquiry* melalui InaExport dan *business matching* antara lain dengan *buyer* asal Hong Kong, UAE, Brazil, Amerika Serikat, Korea Selatan, Kanada, Malaysia, Sri Lanka, Australia, India, Belanda, Singapura, Jepang, Swiss, dan Tiongkok, untuk produk seperti kerang, *coconut sugar*, *hardwood charcoal*, biji kopi, makanan ringan, minuman serbuk, batik, kerajinan, aksesoris, tuna sarden kaleng, buah segar, belalang, ikan beku, *acacia wood chip*, *home décor* dan *furniture* anak, *footwear*, alat kesehatan, *energy bar*, dan udang vaname.

Export Center Makassar, melaksanakan tindak lanjut InaExport dan *business matching* antara lain dengan *buyer* asal Hungaria, Brazil, Belanda, Korea Selatan, Vietnam, dan Meksiko, untuk produk *wooden-rattan furniture*, *knockdown gazebo*, *wooden kitchen hardware*, *mirro glass crafts*, kerajinan kulit kerang, kopi, *seafood*, rumput laut, mie instan, gula aren, porang *chip/powder*, *grouper fish*, dan *frozen tuna*.

3. Pelayanan *Permanent Trade Exhibition*

Pelayanan informasi yang diberikan oleh *Permanent Trade Exhibition* terdiri dari permintaan hubungan dagang (*trade inquiry*), layanan pembeli luar negeri (*business matching*) dan konsultasi bisnis. Pelayanan permintaan *trade inquiry* dan *business matching*

mencakup layanan hubungan dagang yang diterima baik secara langsung maupun melalui Atase Perdagangan atau ITPC, kantor Kedutaan Besar negara asing dan permintaan dari pembeli secara individu serta layanan Konsultasi Bisnis kepada eksportir yang mengunjungi langsung Inaexport.

Permintaan yang diterima dari dalam negeri berasal dari kalangan eksportir Indonesia yang membutuhkan informasi data statistik ekspor-impor dalam rangka perencanaan perluasan pasar produk masing-masing dan juga melakukan konsultasi bisnis, mencari daftar *buyer*, informasi pameran, pelatihan dan dokumen yang diperlukan. Selain itu juga telah diberikan informasi mengenai cara menjadi anggota Inaexport.id pada *platform* Inaexport, untuk meningkatkan pelayanan kepada para pelaku usaha dalam mengembangkan bisnis.

Seluruh pelayanan tersebut telah dilakukan pada bulan Juli 2025, dengan rincian sebagai berikut:

a. Pelayanan Permintaan Hubungan Dagang (*Trade Inquiry*)

Permintaan hubungan dagang yang diterima pada bulan Juli 2025 berjumlah enam *inquiry* yang bersumber dari Inaexport.

b. Pengunjung Inaexport

Layanan tatap muka di *Permanent Trade Exhibition* (PTE) yang berlokasi di Gedung Utama, Lantai 2, Kementerian Perdagangan dibuka setiap hari Senin-Jumat baik secara *online* maupun *offline*.

1) Layanan Konsultasi Bisnis

InaExport membuka pelayanan secara *online* melalui email csc@kemendag.go.id; pte.inaexport@gmail.com dan *offline* dengan tatap muka langsung pada hari kerja mulai pukul 09.00 s.d 15.00 WIB. Pada periode Juli, tercatat 221 orang telah mengunjungi PTE untuk melakukan konsultasi, pertemuan dan hal-hal lain terkait kegiatan bisnis khususnya dalam hal ekspor.

2) *Permanent Trade Exhibiton* (PTE)

Pada periode Juli 2025, perusahaan yang sedang memanfaatkan ruang pameran (PTE) sebanyak 279 perusahaan, di antaranya terdapat tujuh perusahaan yang baru naik *display*, yaitu: PT Integral Mulia Cipta; PT Barangan Sihite Aroma; CV Kalonata Indonesia; Kraton Leather; CV Djoen Leather; CV Kusuma Adi; CV Daizy Ria Indonesia.

2.5. KEGIATAN PENDUKUNG

Press Release dan Kegiatan Ditjen PEN dalam Website Kemendag

Selama bulan Juli 2025, *press release* terkait kegiatan Ditjen PEN yang tayang dalam *website official* Kemendag sebanyak tujuh rilis berita. Rilis yang tayang adalah sebagai berikut:

- a. Soroti Keunggulan Masing-Masing Negara, Indonesia dan Selandia Baru Bahas Strategi Perdagangan (01 Juli 2025);
- b. Rampung Penjurian GDI Tahap II, 10 Produk Terbaik Indonesia Melaju ke Good Design Award Jepang (01 Juli 2025);
- c. Business Matching Sukses Dorong Ekspor UMKM, Catatkan Transaksi USD 87,04 Juta pada Semester I 2025 (09 Juli 2025);
- d. Indonesia dan Timor Leste Bahas Peluang Peningkatan Perdagangan (11 Juli 2025);
- e. Peluncuran Hari Ritel Nasional 2025: Mendag Busan Terus Dorong Kemitraan Ritel dengan UMKM (17 Juli 2025);
- f. Sukses Tembus Pasar Hong Kong, Mendag Busan Lepas Ekspor Rempah dan Madu UMKM Bali (29 Juli 2025); dan
- g. Mendag Busan Ajak UMKM Bali Manfaatkan Program UMKM BISA Ekspor untuk Genjot Daya Saing Produk Unggulan (29 Juli 2025).

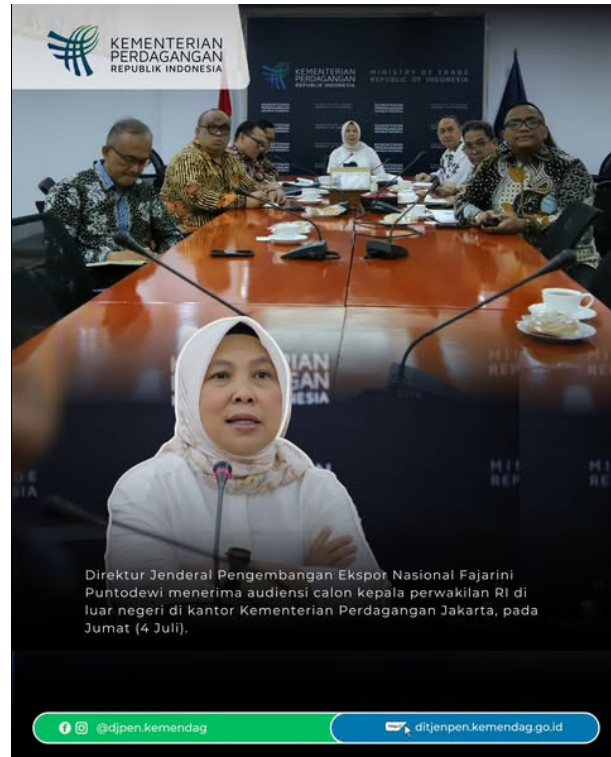
BAB III

AGENDA KEGIATAN

DIREKTORAT JENDERAL PENGEMBANGAN EKSPOR NASIONAL

4 Juli

Dirjen PEN Fajarini Puntodewi menerima audiensi calon kepala perwakilan RI di luar negeri di kantor Kementerian Perdagangan Jakarta. Hadir dalam audiensi, calon Konjen San Fransisco, Konjen Chicago, Konjen Kinabalu, Konjen Toronto, Konjen Karachi, DCM Kuala Lumpur, DCM Singapura, DCM Washington DC, DCM New Delhi dan DCM Wina.



Dirjen Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional Fajarini Puntodewi menerima audiensi calon kepala perwakilan RI di luar negeri di kantor Kementerian Perdagangan Jakarta, pada Jumat (4 Juli).

@djpen.kemendag

ditjenpen.kemendag.go.id

7 Juli

Dirjen PEN Fajarini Puntodewi memimpin rapat pembahasan rencana strategis Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor 2025-2029 di kantor Kementerian Perdagangan Jakarta. Kegiatan ini dimaksudkan untuk menetapkan rencana strategis dan target program pengembangan ekspor nasional dalam 5 tahun ke depan.



Jakarta, 7 Juli 2025

**Pembahasan Rencana Strategis
Pengembangan Ekspor 2025-2029**

@djpen.kemendag

ditjenpen.kemendag.go.id

12 Juli

Sekretaris Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional Arief Wibisono memberikan sambutan kunci secara daring pada Simposium Nasional Manajemen dan Bisnis 2025. Simposium Manajemen Bisnis dan *Call for Paper* ini bertujuan untuk mengembangkan ilmu pengetahuan, khususnya di ranah manajemen dan kewirausahaan.



15 Juli

Dirjen PEN Fajarini Puntodewi memimpin rapat koordinasi persiapan misi dagang sektor jasa ke Eropa yang dilaksanakan secara hibrida dari Gedung Utama Kementerian Perdagangan. Kegiatan ini sebagai upaya meningkatkan ekspor perdagangan jasa, khususnya sektor tenaga kerja terampil Indonesia ke pasar Internasional.



16 Juli

Dirjen PEN Fajarini Puntodewi meluncurkan logo produk teh otentik Indonesia “Jatayu Indonesia” di Bandung Jawa Barat. Logo Jatayu Indonesia merupakan inisiatif bersama para pemangku kepentingan di sektor teh Indonesia yang didukung oleh Indonesian Tea Marketing Association (ITMA) yang merupakan anggota Dewan Teh Indonesia, Business Watch Indonesia, dan Solidaridad.



17 Juli

Kementerian Perdagangan bekerja sama dengan Disperindag Provinsi Jawa Timur menggelar Diseminasi Perwakilan Perdagangan di Surabaya. Kegiatan dibuka oleh Sekretaris Ditjen PEN Arief Wibisono. Turut hadir menjadi narasumber adalah Atase Perdagangan RI di Singapura, Billy Anugrah; Atase Perdagangan RI di Hanoi, Addy Perdana; dan ketua Tim Pengelola Inaexport, Ricky Rinaldi; dipandu oleh Kabid Disperindag Provinsi Jawa Timur, Erivina Lucky Kristian.

21 Juli

Sekretaris Ditjen PEN Arief Wibisono menerima kunjungan delegasi UTRLab User Research Co di Gedung Kementerian Perdagangan. Kunjungan ini dalam rangka menyusun panduan kebijakan untuk meningkatkan strategi ekspor bagi negara-negara anggota OKI. Turut hadir yaitu Direktur Perundingan Antar Kawasan dan Organisasi Internasional, Direktur Fasilitas Ekspor dan Impor, serta Direktur Ekspor Produk Industri dan Pertambangan



21 Juli

Direktur Pengembangan Ekspor Jasa dan Produk Kreatif Ari Satria memberikan sambutan pada webinar bertajuk "Strategi Jitu Pitching Efektif dan Sukses" secara daring. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan tips dan strategi praktis kepada para pelaku usaha agar mampu melakukan pitching secara efektif, menarik perhatian calon *buyer*, dan pada akhirnya menjalin kesepakatan dagang yang menguntungkan.

22 Juli

Kementerian Perdagangan menerima kunjungan delegasi Millennial India International Chamber of Commerce, Industry & Agriculture (MIICCIA) di Gedung Utama Kementerian Perdagangan. Delegasi diterima oleh Direktur Pengembangan Ekspor Produk Manufaktur, Deden Muhammad F. S.

Turut hadir dalam acara ini, perwakilan Kedutaan Besar India serta asosiasi dan pelaku usaha Indonesia di berbagai sektor.



22 Juli

Dorong UMKM BISA Ekspor, Dirjen PEN Fajarini Puntodewi melepas ekspor ubi sebanyak 10 ton ke Singapura dan Malaysia bertempat di Agribusiness and Technology Park IPB University Bogor. Turut hadir yaitu Rektor IPB University, Head of CSR PT Astra International Tbk, perwakilan Kementerian Desa dan PDT, Kepala Desa, tokoh masyarakat, serta penggiat desa.



23 Juli

Dirjen PEN Fajarini Puntodewi dan Dirjen Pengembangan Ekonomi dan Investasi Desa dan Daerah Tertinggal Kementerian Desa, Tabrani menandatangani Perjanjian Kerja Sama (PKS) Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Desa dan Penguatan Ekosistem Ekspor melalui Pengembangan Desa Ekspor bertempat di kantor Kementerian Desa. PKS ini merupakan tindaklanjut dari Kesepakatan Bersama yang ditandatangani Menteri Desa dan PDT dengan Menteri Perdagangan pada Februari 2025 lalu.



24 Juli

Dirjen PEN Fajarini Puntodewi melepas ekspor perdana produk tepung premiks adonan bakso senilai lebih dari 68 ribu USD ke Australia di Malang, Jawa Timur. Ekspor perdana ini merupakan hasil program UMKM BISA Ekspor yang difasilitasi Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional melalui Export Center Surabaya.



28 Juli

Dirjen PEN Fajarini Puntodewi, menerima kunjungan perwakilan Surveyor Indonesia di Gedung Kementerian Perdagangan. Pertemuan ini membahas pengembangan National Dashboard Indonesia dalam merespon implementasi EU Deforestation Regulation (EUDR), khususnya untuk komoditas ekspor strategis seperti kopi dan sawit.



30 Juli

Menteri Perdagangan Budi Santoso memberikan sambutan pada Pertemuan ke 106 Jakarta Chief Marketing Officer (CMO) Club yang berlangsung di Gedung Kementerian Perdagangan. Pada kesempatan ini, Dirjen PEN Fajarini Puntodewi berkesempatan memaparkan tentang penyelenggaraan Trade Expo Indonesia (TEI) ke 40 yang akan digelar pada 15-19 Oktober mendatang.



31 Juli

Dirjen PEN Fajarini Puntodewi menyampaikan pidato kunci pada Diskusi Kelompok Terpumpun “Menjembatani Keberlanjutan dan Diplomasi: Mendorong Kerja Sama Indonesia–Tiongkok untuk Perdagangan Kelapa Sawit yang Inklusif dan Terlacak” bertempat di Gedung Utama Kementerian Perdagangan.



BAB IV

PENUTUP

Selama bulan Juli 2025, kegiatan Ditjen PEN secara ringkas mencakup kegiatan-kegiatan antara lain: Kunjungan Kerja Wakil Menteri Perdagangan ke Labuan Bajo, Manggarai Barat – Nusa Tenggara Timur; Pendampingan Sertifikasi HACCP Tahap I di PT New Sumber Alam Raya; Pendampingan Kunjungan Kerja Wamendag ke New Zealand; *Business Matching* PT Pertamina Petrochemical dengan *Buyer* Sandwell Petrogas; Pertemuan dengan PT Kawaguchi Kimia Indonesia; Pelaksanaan *Pitching*; Pelepasan Ekspor Produk Alas Kaki; Business Matching ALFI dengan Bacton Logistics; Pelaksanaan *Pitching Business Matching*; *Business Matching* dengan Perwadag Periode Juli 2025.

Dengan demikian, sepanjang bulan Juli 2025, selain beberapa aktivitas promosi, kegiatan Ditjen PEN juga melakukan aktivitas persiapan, pembahasan dan pengembangan kerja sama bagi pelaksanaan kegiatan untuk bulan-bulan berikutnya, yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja Ditjen PEN sesuai dengan tugas dan fungsinya, serta memberikan kontribusi pada pencapaian target yang telah ditetapkan untuk Kementerian Perdagangan.

