



KEMENTERIAN
PERDAGANGAN
REPUBLIK INDONESIA

**Direktorat Jenderal
Pengembangan Ekspor Nasional**



LAPORAN BULANAN MEI 2023

Trade With



Directorate General of National
Export Development

DAFTAR ISI	i
KATA PENGANTAR	ii
RINGKASAN EKSEKUTIF	iii
BAB I KINERJA.....	1
1.1. Peningkatan Ekspor Produk Primer	1
1.2. Peningkatan Ekspor Produk Manufaktur.....	11
1.3. Peningkatan Diversifikasi Ekspor Jasa dan Produk Kreatif.....	32
1.4. Peningkatan Pelayanan Hubungan Dagang dan Informasi Ekspor	38
1.5. Kegiatan Pendukung Ditjen PEN.....	46
BAB III PERMASALAHAN DAN TINDAK LANJUT	68
1.1. Kendala, Isu dan Permasalahan	68
1.2. Tindak Lanjut Penyelesaian	68
BAB IV PENUTUP.....	69

Pada laporan bulan Mei 2023, 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 dimaksudkan untuk informasi kepada Menteri Perdagangan dan unit Eselon I lainnya berkaitan dengan program dan kegiatan Ditjen PEN sepanjang bulan Mei 2023 dalam rangka mendukung capaian Kinerja Tahun 2023 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 2023 Ditjen PEN menetapkan empat indikator kinerja, yang tertuang dalam Perjanjian Kinerja Tahun 2023 yaitu:

1. Presentase Peningkatan Ekspor Produk Primer Prioritas dengan target sebesar 2,94%.
2. Presentase Peningkatan Ekspor Produk Manufaktur Prioritas dengan target sebesar 2,83%.
3. Presentase Peningkatan Ekspor Jasa Prioritas dengan target sebesar 3,06%.
4. Presentase Pertumbuhan Ekspor Non Migas di Pasar Potensial dengan target sebesar 4,20%.

Dari sisi kinerja anggaran, pada tahun anggaran 2023 Ditjen PEN Kementerian Perdagangan memperoleh alokasi anggaran sebesar Rp 117.282.848.000, namun setelah mengalami *refocusing*, anggaran Ditjen PEN menjadi sebesar Rp 102.282.848.000. Dari total anggaran tersebut, berdasarkan realisasi sampai dengan 31 Mei 2023, telah direalisasikan 31,14% atau sebesar Rp 31.849.676.001.

Dengan tersusunnya laporan bulan Mei tahun 2023 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, Juni 2023

Direktur Jenderal
Pengembangan Ekspor Nasional

Kinerja Ditjen PEN dalam mendukung program pengembangan ekspor nasional sepanjang bulan Mei 2023 di sektor produk primer, Ditjen PEN melakukan kegiatan **Pelaksanaan Senior Officials Meeting (SOM) for the 20th China-ASEAN Expo (CAEXPO) tanggal 9 Mei 2023 di Nanning** yang bertujuan untuk membahas rencana kerja dan persiapan dari seluruh negara ASEAN yang akan berpartisipasi pada *the 20th CAEXPO* tahun 2023, **Pelaksanaan Misi Dagang ke Mesir** yang mencatatkan potensi nilai transaksi sebesar USD 859,1 juta atau senilai Rp 12,8 triliun, **Kegiatan Virtual Business Meeting Indonesia – Arab Saudi untuk Produk Ikan Hias dan Hewan Peliharaan** untuk mempertemukan dan membuka peluang usaha produk ikan hias dan hewan peliharaan Indonesia ke Arab Saudi guna meningkatkan nilai ekspor Indonesia, dan **Kegiatan Sosialisasi Trade Expo Indonesia (TEI) ke-38 di Bandung** yang dihadiri oleh 40 peserta yang hadir secara luring (*offline*) dan 27 peserta secara daring (*online*).

Untuk mendukung program pengembangan ekspor produk manufaktur, Ditjen PEN melakukan kegiatan **Pelaksanaan Good Manufacturing Practice (GMP) untuk Kosmetik (ISO 22716:2007) Tahap I** yang bertujuan untuk penilaian terhadap rumah produksi dan pelaksanaan pelatihan GMP Kosmetik berdasarkan ISO 22716.2007 kepada pegawai perusahaan, **Kunjungan Perusahaan Dalam Rangka Diseminasi Program Kerja Sama Pengembangan Ekspor Produk Manufaktur** yang bertujuan untuk diseminasi pameran tahunan Trade Expo Indonesia (TEI) 2023 dan penyampaian informasi tentang program Kemendag, **Promosi Produk Kayu Olahan pada Pameran Interzum 2023 di Cologne, Jerman** yang menghasilkan potensi transaksi senilai USD 4,3 juta atau setara dengan Rp 64,15 miliar, dan **Pelaksanaan Webinar “Potensi Ekspor Produk Sabun dan Kosmetik ke Korea Selatan serta Pemanfaatan Digitalisasi Dalam Mendukung Ekspor”** yang bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada pelaku usaha dalam memanfaatkan pasar Korea Selatan untuk produk sabun dan kosmetik.

Sedangkan untuk meningkatkan pengembangan ekspor jasa dan produk kreatif, meliputi: **Pelaksanaan Kegiatan Monitoring dan Evaluasi Program DDS-LBEC 2023 Tahap I** yang bertujuan untuk melakukan *monitoring* dan evaluasi konsep desain hasil pendampingan desainer terhadap perencanaan pengembangan desain perusahaan, **Pelaksanaan Klinik Desain Produk Unggulan Daerah di Kabupaten Cirebon Provinsi Jawa Barat** yang bertujuan mengkurasi produk-produk unggulan daerah dan memilih pelaku usaha untuk dibina menjadi pelaku usaha siap ekspor, dan **Penjurian Tahap I Good Design Indonesia 2023** untuk menentukan produk yang lolos pada penjurian tahap II.

Peningkatan pelayanan peluang pasar dan informasi ekspor dilaksanakan melalui **Pelayanan InaExport dan Business Reception**. Pelayanan hubungan dagang yang diterima InaExport pada bulan Mei 2023 berjumlah sembilan permintaan hubungan dagang dan informasi lainnya yang disampaikan

melalui *email* kepada InaExport. *Business Reception* selama bulan Mei 2023 dilaksanakan dua kali yaitu pada tanggal 15 dan 25 Mei 2023. Selain itu, dilaksanakan **Kegiatan Bimbingan Teknis Aplikasi Marketplace** untuk membantu para pelaku usaha mempromosikan produk mereka secara *online* serta mendapatkan informasi mengenai peluang pasar di luar negeri.

Untuk kegiatan pendukung pada bulan Mei 2023, Ditjen PEN melakukan **Kegiatan Pemantauan Dana Dekonsentrasi Tahun 2023** yang bertujuan untuk memonitor alokasi dan penyerapan anggaran Dana Dekonsentrasi tahun 2017 – 2023. Sedangkan untuk **Press Release Kegiatan DJPEN dalam Website Kemendag** terdapat 14 rilis berita di *website* Kemendag.

BAB I KINERJA

1.1. Peningkatan Ekspor Produk Primer

Pelaksanaan Senior Officials Meeting (SOM) for the 20th China-ASEAN Expo (CAEXPO) tanggal 9 Mei 2023 di Nanning

Senior Officials Meeting (SOM) for the 20th CAEXPO dilaksanakan di Hotel Howard Johnson CAEXPO Plaza, Nanning, Guangxi, RRT pada tanggal 9 Mei 2023. Pertemuan ini dipimpin oleh Yu Xiang, *Deputy Director-General of the Department of Asian Affairs of MOFCOM* dan dihadiri oleh perwakilan dari 10 negara ASEAN serta Lee Yoong Yoong, *Director for Community Affairs Directorate, Community and Corporate Affairs Department, ASEAN Secretariat*.

SOM for the 20th CAEXPO membahas rencana kerja dan persiapan dari seluruh negara ASEAN yang akan berpartisipasi pada *the 20th CAEXPO* tahun 2023. Setelah kegiatan SOM, pada sore harinya juga dilaksanakan kunjungan ke China-ASEAN Business Center (CABC) dan China-ASEAN Mercantile Exchange (CAMEX).

Dalam sambutannya, *Deputy Director-General of the Department of Asian Affairs of MOFCOM* menyampaikan bahwa masa setelah pandemi ini harus dimanfaatkan untuk meningkatkan hubungan ekonomi dan perdagangan China-ASEAN di berbagai aspek diantaranya mempromosikan *sustainability improvement*, kerja sama dalam berbagai proyek investasi dan *supply chains*, memaksimalkan implementasi RCEP, 3.0 China-ASEAN FTA, serta *Belt and Road Initiative* (BRI). Tahun ini merupakan peringatan ke-20 tahun hubungan kerja sama China-ASEAN dan tahun ke-10 BRI, sehingga diharapkan seluruh pimpinan negara ASEAN bisa hadir pada pelaksanaan *the 20th CAEXPO* di bulan September mendatang. Dengan keberhasilan pelaksanaan CAEXPO selama 19 tahun berturut-turut, diharapkan komunikasi dan koordinasi yang telah terjalin dengan baik dapat dipertahankan demi kesuksesan pelaksanaan CAEXPO di tahun ini.

Wei Zhaohui, *Secretary General of CAEXPO Secretariat* menyampaikan beberapa hal terkait *progress* persiapan *the 20th*

CAEXPO tahun 2023 yang perlu diperhatikan negara peserta sebagai berikut:

1. Sekretariat CAEXPO telah merumuskan kerangka umum kegiatan *the 20th* CAEXPO berdasarkan analisa kegiatan CAEXPO yang telah lalu dan mempertimbangkan perkembangan situasi negara-negara ASEAN dan Tiongkok.
2. Sejak bulan Februari 2023 pihak Sekretariat CAEXPO telah mengunjungi semua negara anggota ASEAN dan bertemu dengan para pelaku usaha untuk mempromosikan pelaksanaan *the 20th* CAEXPO tahun 2023.
3. Setelah mendapatkan masukan dari seluruh negara ASEAN, diputuskan bahwa *the 20th* CAEXPO tahun 2023 akan dilaksanakan pada tanggal 16-19 September 2023 dengan mengangkat tema “*Work Together for a Harmonious Home and Shared Future*” dan subtema “*Promoting High Quality Development of the Belt and Road Initiative (BRI) and Nurturing New Epicenter of Growth*”.
4. Beberapa negara telah menyampaikan konfirmasi terkait beberapa hal teknis dalam persiapan penyelenggaraan *the 20th* CAEXPO. Indonesia, Malaysia, Thailand, dan Vietnam telah melakukan konfirmasi untuk mendirikan paviliun secara mandiri. Disamping itu, beberapa negara akan mendirikan paviliun secara *sharing* yaitu paviliun gabungan Kamboja – Laos serta paviliun gabungan Singapura – Brunei – Myanmar. Sementara Filipina belum memutuskan akan mendirikan paviliun secara mandiri atau *sharing* dengan negara ASEAN lainnya.
5. CAEXPO *tour exhibitions* telah diselenggarakan di Singapura dan Laos pada bulan April 2023 dan direncanakan akan diselenggarakan juga di Malaysia pada bulan Juli 2023.
6. *Online* CAEXPO akan dilaksanakan dengan menggunakan *website* CAEXPO yang saat ini masih dalam tahap penyempurnaan dan diperkirakan selesai pada akhir Juni 2023. Selain itu, setiap negara ASEAN juga diharapkan dapat lebih memaksimalkan keberadaan China-ASEAN Business Center

(CABC) dan China-ASEAN Mercantile Exchange (CAMEX) untuk para pelaku usaha yang ingin memasuki pasar Tiongkok.

7. Diharapkan setiap negara ASEAN dapat mengundang para pejabat tinggi negara bahkan pimpinan tertinggi untuk dapat hadir pada pelaksanaan *the 20th CAEXPO* sekaligus mengikuti berbagai kegiatan pertemuan tingkat tinggi yang akan dilakukan selama pameran berlangsung.
8. Setiap negara ASEAN diharapkan dapat membawa lebih banyak para pelaku usaha yang memiliki produk berkualitas tinggi. Disarankan produk peserta yang dibawa yaitu *agriculture products, food and beverages, consumer goods, bulk commodities, service products*, dan produk unggulan lainnya.

Selanjutnya setiap perwakilan negara ASEAN, termasuk Indonesia menyampaikan komitmen partisipasi untuk ikut menyukseskan pelaksanaan *the 20th CAEXPO 2023* dengan mempromosikan *Trade, Tourism, and Investment* dari masing-masing negara. Terkait dengan *Paviliun City of Charm*, sebagian besar negara ASEAN berencana akan menampilkan provinsi/kota yang memiliki prospek baik di negara mereka, zona ekonomi baru, dan *highlight* partisipasi mereka selama 19 tahun CAEXPO berlangsung.

Untuk kehadiran pimpinan negara, Malaysia menyampaikan bahwa dikarenakan waktu pelaksanaan CAEXPO bertepatan dengan peringatan hari nasional maka kemungkinan besar pimpinan negara Malaysia berhalangan hadir sedangkan negara ASEAN lainnya masih menunggu undangan resmi dari pihak sekretariat CAEXPO.

Dalam kesempatan ini juga terdapat beberapa masukan yang diberikan kepada Sekretariat CAEXPO selaku penyelenggara, terutama terkait dengan *custom clearance, quarantine procedure, on-site security*, dan *administrative and advertisement support*. Terkait hal ini, pihak penyelenggara berkomitmen akan melakukan perbaikan yang terus menerus dan meningkatkan komunikasi dengan setiap negara ASEAN demi kesuksesan *the 20th CAEXPO 2023*.

Sebagai salah satu perwakilan Indonesia, Atase Perdagangan Indonesia di Beijing mendapat kesempatan untuk diwawancarai oleh *media partner* Sekretariat CAEXPO dengan pertanyaan seputar

ekspektasi yang diharapkan pada penyelenggaraan *the 20th CAEXPO* mendatang.

Sebagai rangkaian kegiatan *SOM for the 20th CAEXPO*, dilakukan kunjungan ke CABC dan CAMEX. CABC merupakan pusat *pilot project* untuk *Free Trade Zone*. CABC bertujuan sebagai *service-oriented comprehensive open platform* dan *hub* untuk memperkuat ekonomi dan perdagangan serta kerja sama antara Tiongkok dengan negara anggota ASEAN.

CAMEX menampilkan *national theme pavilions* dari negara-negara ASEAN dan beberapa negara lain serta terdapat *platform* baik secara *online* maupun *offline*. CAMEX merupakan *hub* di Nanning sebagai wadah bagi pelaku usaha asing untuk memasuki pasar Tiongkok dan juga merupakan jendela bagi pelaku usaha Tiongkok untuk ekspansi ke mancanegara.

Pelaksanaan Misi Dagang ke Mesir

Forum Bisnis Indonesia – Mesir dan *Business Matching*

Kegiatan Misi Dagang Mesir dilaksanakan pada tanggal 14-16 Mei 2023, diikuti oleh 12 delegasi bisnis dari Indonesia yang terdiri dari perwakilan KADIN Indonesia, perwakilan *Indonesia Egypt Business Council* (IEBC), serta pelaku usaha dari sektor minyak sawit dan turunannya, kopi, kakao, makanan olahan, bumbu, dan jasa logistik.

Mesir dipilih sebagai negara tujuan dalam rangka membuka akses pasar baru di negara non tradisional khususnya kawasan Afrika Utara, serta meningkatkan hubungan perdagangan antar kedua negara. Total perdagangan kedua negara pada tahun 2022 mencapai USD 1,57 miliar, di mana ekspor Indonesia senilai USD 1,34 miliar dan impor senilai USD 298 juta. Kemudian pada periode Januari-Maret 2023 telah mencapai USD 432,8 juta. Dalam kurun waktu lima tahun terakhir, *trend* perdagangan kedua negara menunjukkan *trend* positif sebesar 11,21%.

Forum bisnis Indonesia - Mesir merupakan kolaborasi antara Kementerian Perdagangan cq. Ditjen Pengembangan Ekspor Nasional dan KBRI Kairo. Forum bisnis dengan tema *Strengthening Bilateral Trade Indonesia - Egypt* bertujuan untuk memberikan informasi peluang kerja sama perdagangan antar kedua negara.

Kegiatan ini dihadiri oleh sekitar 120 pelaku bisnis dari kedua negara.

Disela kegiatan forum bisnis dilaksanakan juga penandatanganan kesepakatan kerja sama dan kesepakatan dagang antara pelaku usaha Indonesia dan Mesir, dengan rincian sebagai berikut:

1. Pertukaran kesepakatan kerja sama antara *Indonesia Egypt Business Council* (IEBC) dan *Egypt Indonesia Business Council* (EIBC) terkait pengembangan dagang antara kedua pihak, melalui promosi dagang, pertukaran informasi, promosi UKM, standarisasi teknis, dan hal lain yang disepakati.
2. Kesepakatan dagang terkait imbal dagang antara PT Perusahaan Perdagangan Indonesia (PPI) dengan *Al Postan for Export and Import* untuk produk kopi Indonesia dengan anggur/delima dari Mesir senilai USD 105.000 dan kesepakatan imbal dagang dengan Al-Sahl untuk potensi produk-produk lainnya.
3. *Letter of Intent AAA Oils & Fats Pte, Ltd* (APICAL Group) dan *United Oils Processing & Packaging* untuk pembelian 150.000 MT RBD *palm oil* (senilai USD 165 juta).

Pada kegiatan *business matching* diperoleh potensi transaksi dagang untuk produk turunan sawit (RBD *palm oil*) senilai USD 693 juta dan produk kopi, bubuk kakao, sambal, serta tuna *chunk* senilai USD 980 ribu. Secara total, rangkaian kegiatan misi dagang Mesir 2023 berhasil membukukan potensi nilai transaksi sebesar USD 859.085.000 atau senilai Rp 12,8 triliun. Nilai potensi yang telah tercatat tersebut masih akan terus bertambah sejalan dengan tindak lanjut para pelaku usaha dengan mitranya.

Dalam kegiatan misi dagang ini juga dilakukan pertemuan dengan pimpinan pabrik mie instan Indomie di Mesir (Salim Wazaran Abu Alata, Ltd) untuk mendiskusikan potensi investasi Indonesia di luar negeri. Indomie sendiri telah memiliki dua pabrik di Mesir dan berencana menambah pabrik ketiga di masa yang akan datang.

Kunjungan dilanjutkan ke pabrik pengolahan kopi Zahrat El Bon. Perusahaan ini per tahunnya mengimpor biji kopi dari dunia sebanyak 100.000 ton, di mana 70% dari importasi tersebut berasal dari Indonesia. Kebutuhan kopi yang sangat tinggi di Mesir

khususnya kopi robusta menjadikan Mesir pasar yang sangat potensial bagi eksportir Indonesia.

Penandatanganan MoU *Joint Trade Committee* dengan Menteri Perdagangan dan Industri Mesir

Penandatanganan MoU *Joint Trade Committee* (JTC) dengan Menteri Perdagangan dan Industri Mesir dilaksanakan pada tanggal 15 Mei 2023. JTC merupakan forum tahunan yang dipimpin oleh setingkat eselon I, dengan ruang lingkup antara lain promosi perdagangan; pertukaran informasi; promosi usaha kecil dan menengah; standardisasi, regulasi teknis, dan prosedur penilaian kesesuaian; dan bidang lainnya sesuai kesepakatan.

Sesi berikutnya dilanjutkan pertemuan bilateral dengan Menteri Perdagangan dan Industri Mesir untuk membahas beberapa isu, yaitu:

1. Kedua negara sepakat bahwa hubungan ekonomi dan perdagangan belum optimal. Oleh karena itu, dengan adanya JTC diharapkan dapat mengidentifikasi potensi-potensi kerja sama dan menyelesaikan hambatan perdagangan.
2. Kedua negara juga menyepakati bahwa JTC akan menjadi salah satu langkah awal untuk peninjauan pembahasan Indonesia-Mesir *Preferential Trade Agreement* (PTA) atau bahkan *Comprehensive Economic Partnership Agreement* (CEPA).
3. Diharapkan pertemuan pertama JTC dapat dilaksanakan dalam waktu tidak terlalu lama.

Kegiatan *Virtual Business Meeting* Indonesia – Arab Saudi untuk Produk Ikan Hias dan Hewan Peliharaan

Kegiatan *virtual business meeting* Indonesia – Arab Saudi untuk produk ikan hias dan hewan peliharaan (burung dan reptil) dilaksanakan pada tanggal 24 Mei 2023. Kegiatan ini diinisiasi oleh Direktorat Pengembangan Ekspor Produk Primer, Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor yang didukung oleh Atase Perdagangan pada KBRI Riyadh. Tujuan dari kegiatan ini yaitu untuk mempertemukan dan membuka peluang usaha produk ikan hias dan hewan peliharaan Indonesia ke Arab Saudi guna meningkatkan nilai ekspor Indonesia.

Hadir pada acara *business meeting* tersebut adalah perusahaan Pet Oasis Company selaku *buyer* Arab Saudi dan tujuh perusahaan eksportir dari Indonesia yang terdiri dari:

1. Perusahaan perikanan: CV Limas Goldfish, PT Ekasari, Indopisces Exotica, dan PT Jupiter Indonesia.

a. CV Limas Goldfish

CV Limas telah melakukan ekspor *goldfish* selama 15 tahun dengan ukuran ikan kecil sampai besar. *Goldfish* yang diekspor yaitu *red cap* dan *single tail* yang merupakan *commercial grade* dengan kualitas tinggi. CV Limas sudah melakukan ekspor ke Jepang, Australia, Inggris, dan Amerika Serikat.

b. PT Ekasari

Berawal dari perusahaan ekspor impor dan logistik, PT Ekasari saat ini bergerak di sektor *ornamental fish*. Perusahaan telah melakukan ekspor ikan hias ke Yordania, Bahrain, Kuwait, dan Arab Saudi. Pada tahun 2007 telah melakukan ekspor ke Arab Saudi untuk produk ikan arwana, *goldfish*, dan koi. Selain itu, PT Ekasari juga memiliki produk serangga yang telah diekspor ke Jerman dan Jepang.

c. Indopisces Exotica

Indopisces Exotica sudah berdiri selama 30 tahun. Saat ini produk dari Indopisces yaitu live ornamental freshwater fish dan marine fish yang telah diekspor ke beberapa negara antara lain Australia, Kuwait, dan wilayah Eropa. Adapun beberapa jenis ikan yang ditawarkan yaitu jenis tetra, catfish, goldfish, koi, rainbow, angelfish, barb, molly, swordtail, guppy, dan rasbora.

d. PT Jupiter Indonesia

PT Jupiter Indonesia didirikan tahun 1992 dan telah mengekspor produknya ke banyak negara, antara lain Amerika Serikat, Thailand, Italia, Mesir, Filipina, Kuwait, Korea Selatan, Tiongkok, Hongkong, Kanada, dan Argentina. Adapun produk yang ditawarkan yaitu angelfish, botia,

cichild, betta fish (ikan cupang), blackghost, molly golden, corydoras, red line barb, tiger fish, hermit crab, dan ornamental crab.

2. Perusahaan produk burung: CV Pasundan.

CV Pasundan Merupakan pelaku usaha yang memiliki produk ekspor yaitu reptil (varanus/biawak dan ular phyton ukuran kecil), mamalia, dan burung (kakaktua dan nuri). Untuk burung sudah memiliki sertifikat kesehatan dari karantina dan dokter hewan.

3. Perusahaan produk reptil: Firma Hasco dan CV Raja Fauna.

a. Firma Hasco

Perusahaan ini berdiri pada tahun 1970 dan sudah menyuplai hewan reptil ke banyak negara antara lain Amerika Serikat dan wilayah Asia serta Eropa. Firma Hasco juga sudah menyuplai untuk kebun binatang. Reptil diperoleh dari wilayah pulau Jawa, Sumatera, dan Papua.

b. CV Raja Fauna

Perusahaan ini berdiri sejak tahun 2007 dengan pengiriman ekspor untuk satwa burung, reptil, dan mamalia. Burung yang diekspor adalah jenis-jenis paruh bengkok (kakaktua, nuri, dan bayan) dan reptil yaitu kura-kura sulcatta dan ular *phyton*. Lokasi penangkaran terdapat di daerah Sukabumi.

Business meeting dihadiri juga oleh beberapa instansi dari K/L, yaitu Direktorat Ekspor Produk Pertanian dan Kehutanan, Direktorat Pemasaran-KPP, Direktorat Pengolahan dan Pemasaran Hasil Peternakan – Kementan, Direktorat Kesehatan Hewan – Kementan, dan Pusat Karantina Hewan dan Keamanan Hayati Hewani – Kementan.

Direktur Pengembangan Ekspor Produk Primer dalam sambutannya menyampaikan apresiasi dan memperkenalkan tujuh pelaku usaha yang akan menawarkan produknya sekaligus mengundang *buyer* Arab Saudi untuk hadir pada Trade Expo Indonesia ke-38 tahun 2023.

Kegiatan Sosialisasi Trade Expo Indonesia (TEI) ke-38 di Bandung

Kegiatan sosialisasi TEI ke-38 dilaksanakan secara *hybrid* pada tanggal 26 Mei 2023 di Hotel Mercure Bandung City Centre. Kegiatan ini dihadiri oleh 40 peserta yang hadir secara luring (*offline*) dan 27 peserta secara daring (*online*) yang berasal dari pelaku usaha, perwakilan instansi pemerintah. Adapun narasumber pada acara ini adalah Kepala Bidang Perdagangan Luar Negeri, Disperindag Jawa Barat, dan *General Manager* PT Debindomulti Adhiswati.

Kabid Perdagangan Luar Negeri mewakili Disperindag Provinsi Jabar menyampaikan ekspor non migas Provinsi Jawa Barat pada bulan Maret 2023 mencapai USD 3,17 miliar, meningkat 9,29% dibanding bulan sebelumnya (USD 2,9 miliar pada Februari 2023). Secara komposisi, neraca perdagangan non migas Jawa Barat surplus USD 2,11 miliar dengan nilai ekspor USD 3,17 miliar dan nilai impor USD 1,06 miliar. *Share* ekspor Jawa Barat terhadap nasional merupakan yang terbesar pada bulan Januari – Maret 2023 dengan *share* sekitar 13,68% dengan total nilai ekspor USD 9,19 miliar, diikuti Jawa Timur (USD 7,95 miliar atau 9,38%) dan Kalimantan Timur (USD 6,31 miliar atau 11,83%).

Produk yang diekspor antara lain: kendaraan dan bagiannya, mesin-mesin dan peralatan mekanis, alas kaki, dan barang rajutan dengan negara tujuan ekspor Amerika Serikat, Filipina, Jepang, Thailand, dan Tiongkok. Tantangan yang dihadapi dalam pengembangan ekspor Jawa Barat utamanya adalah pendataan UMKM yang terakhir dilaksanakan tahun 2016 sehingga data jumlah, skala, dan kategori usaha tidak akurat. Hal tersebut membuat proyeksi kebutuhan pengembangan usaha menjadi sulit. Namun, dibalik tantangan tersebut, Indag Pemprov Jawa Barat menyatakan akan tetap ikut serta pada pameran TEI ke-38 sebanyak lima *stand*.

General Manager PT Debindomulti Adhiswati sebagai PEO TEI ke-38 menyampaikan informasi teknis perihal TEI ke-38 yang mengusung tema “*Sustainable Trade for Global Economic Resilience*”. Disampaikan bahwa TEI merupakan ajang interaksi bisnis berorientasi ekspor terbesar dan terpercaya di Indonesia dengan rekam jejak portofolio capaian yang terus meningkat. Sebagai acuan, capaian total transaksi TEI 2022 adalah USD 15,83 miliar (Rp 246,64 triliun) dengan pengunjung 29.714 *visitor* dan peserta 1.097

exhibitor. Disampaikan pula informasi teknis yang berkaitan dengan pameran TEI antara lain profil peserta, profil pengunjung, program pendukung, tujuh zona produk, *layout* & kategori produk, *web interactive* untuk teknis *online exhibitor*, masalah dan mitigasi dari *problem* yang mungkin terjadi selama acara berlangsung, biaya kepesertaan, fasilitas peserta, dan *contact person* untuk reservasi & informasi peserta.

Terdapat beberapa hal yang mengemuka pada sesi diskusi yaitu sebagai berikut:

1. Terkait tanggal penutupan pendaftaran peserta TEI ke-38 tahun 2023 yang akan dilakukan apabila *stand* pameran sudah penuh atau paling lambat bulan Agustus 2023.
2. *Technical meeting* dengan *exhibitor* TEI akan diadakan dua kali secara *online* dan *offline*.
3. Provinsi Jawa Barat pada TEI tahun 2023 akan memesan lima *stand* yang diisi oleh 10 pelaku usaha dengan fokus produk makanan dan minuman yang berorientasi ekspor dengan kualitas, kuantitas, serta kontinuitas produk.
4. Ada 11 Kota dan Kabupaten di Provinsi Jawa Barat yang akan ikut pada ajang TEI ke-38 yang bisa dimanfaatkan oleh para pelaku usaha di Provinsi Jawa Barat. Bagi para pelaku usaha yang sudah siap secara mandiri bisa langsung mendaftar tanpa menunggu fasilitasi dari Pemprov maupun Pemda karena terbatasnya jumlah *stand* pada pameran TEI 2023.
5. *Exhibitor* TEI kiranya dapat segera menyiapkan foto, video maupun *story telling* produk yang terbaik, agar tampilan *e-catalogue* lebih menarik minat para calon *buyers*.

Dalam rangkaian kegiatan sosialisasi ini juga dilakukan kunjungan perusahaan, antara lain:

1. Kunjungan ke Walini (PTPN 8) yang memproduksi teh dengan kualitas ekspor dan telah merambah ke beberapa negara tujuan ekspor seperti Kanada, Amerika Serikat, dan UAE. Perusahaan berkeinginan untuk berpartisipasi pada TEI ke-38 dan berharap dapat mengulang sukses untuk mendapatkan transaksi dari *buyer*

Kanada pada saat berpartisipasi di TEI 2022. Perusahaan Walini berharap melalui TEI 2023, akan mendapatkan *buyer* dari negara lainnya, seperti pasar Belanda, Australia, dan negara lainnya.

2. Kunjungan ke PT Stanli Trijaya Mandiri dengan produk bolu dan roti panggang dengan *brand* Padimas. Pada partisipasi TEI tahun 2022, PT Stanli berhasil mendapatkan *buyer* dari Timor Leste dan saat ini telah rutin melakukan ekspor sebanyak satu kontainer dengan ukuran 40 *feet*/bulan. Perusahaan akan kembali mengikuti TEI 2023 dan berharap mendapatkan *buyer* baru dari Filipina, Vietnam, dan Papua New Guinea.
3. Kunjungan ke PT Genta Trikarya yang merupakan produsen alat musik petik, seperti gitar akustik, ukulele, dan gitar elektrik dengan kualitas baik serta dapat disesuaikan dengan desain dan model yang diinginkan oleh *buyer*. Perusahaan telah memiliki pengalaman ekspor ke negara Inggris, Amerika Serikat, dan Jepang. Pada TEI 2022, perusahaan telah mendapatkan *buyer* dari Lebanon. Untuk meningkatkan usaha dan mendapatkan transaksi, perusahaan akan mengikuti ajang promosi serta pameran, dan TEI 2023 menjadi salah satu ajang yang dipilih untuk mendapatkan *buyer* baru.

1.2. Peningkatan Ekspor Produk Manufaktur

Pelaksanaan Good Manufacturing Practice (GMP) untuk Kosmetik (ISO 22716:2007) Tahap I

Pendampingan Tahap I di PT Trimatari Biopersada Recovery

Direktorat Pengembangan Ekspor Produk Manufaktur (Dit. PEPM) melakukan pendampingan tahap I kepada PT Trimatari Biopersada Recovery yang berlokasi di Cilandak, Jakarta Selatan pada tanggal 3-5 Mei 2023. Pendampingan GMP kosmetik tahap I di PT Trimatari Biopersada Recovery dilakukan oleh tenaga ahli terpilih Mia Maesaroh bersama dengan tim Dit. PEPM. Tujuan yang ingin dicapai dalam pendampingan tahap I ini adalah penilaian terhadap rumah produksi, pelaksanaan pelatihan GMP Kosmetik berdasarkan ISO 22716:2007 kepada pegawai perusahaan, dan menyusun *Gap Analysis* sebagai acuan untuk melakukan perbaikan guna pemenuhan standar ISO 22716:2007.

Pendampingan dilaksanakan selama tiga hari, dengan kegiatan sebagai berikut:

1. Hari pertama pendampingan, *initial assessment* terhadap rumah produksi meliputi desain dan *layout*, ruang penerimaan bahan baku, gudang bahan baku, ruang produksi, ruang pengemasan, laboratorium, ruang penyimpanan sampel ruahan/curah, ruang penyimpanan produk jadi, saluran pembuangan, toilet dan sarana cuci tangan (*personal hygiene*), serta ruang penyimpanan barang karyawan. Selain itu juga dilakukan pengecekan dokumentasi perusahaan dan wawancara dengan tim untuk mendapatkan informasi lebih mendalam guna penyusunan dokumen *Gap Analysis* sebagai *output* (keluaran) pendampingan tahap I.
2. Hari kedua pendampingan, dilakukan pelatihan ISO 22716:2007 kepada pemilik perusahaan dan tim, termasuk pelaksanaan *pre-test* and *post test* untuk mengukur peningkatan pemahaman tim. Pada pelaksanaan *pre-test* hanya satu pegawai yang dinyatakan lulus, sedangkan pada pelaksanaan *post test* jumlah yang dinyatakan lulus sebanyak lima orang termasuk pemilik perusahaan.
3. Hari ketiga, dilakukan pengecekan terhadap proses produksi *body cream* untuk melihat kesesuaian informasi yang didapatkan pada saat wawancara dengan pelaksanaan kegiatan di rumah produksi. Selanjutnya tenaga ahli melakukan penyempurnaan laporan *Gap Analysis* dan mempresentasikan kepada pemilik perusahaan dan tim untuk dilakukan perbaikan guna pelaksanaan pendampingan tahap II.

Berdasarkan hasil Pendampingan Tahap I GMP Kosmetik (ISO 22716:2007) yang telah dilakukan, PT Trimatari Biopersada Recovery telah mengimplementasikan CPKB-BPOM, namun terdapat beberapa hal yang mendesak untuk segera diambil tindakan perbaikan sehingga jaminan mutu dan keamanan produk kosmetik dapat tercapai. Beberapa hal tersebut antara lain:

1. Sumberdaya Manusia/Karyawan

Tim GMP telah diberikan pelatihan pada tanggal 4 Mei 2023. Manajemen puncak, tim GMP, dan seluruh karyawan belum

dilakukan pemeriksaan kesehatan secara berkala. *Awareness GMP Cosmetic* untuk seluruh karyawan belum berbentuk, sehingga setiap personel yang ada di PT Trimatari Biopersada Recovery yang terlibat dalam proses bisnis harus memahami posisi masing-masing dalam mendukung pelaksanaan GMP yang sedang dibangun oleh PT Trimatasi Biopersada Recovery.

2. Infrastruktur Belum Memadai

PT Trimatari Biopersada Recovery telah memiliki infrastruktur bangunan yang disetujui BPOM, namun area penerimaan belum tersedia serta area dapur dan area lantai 2 yang masih terbuka. Fasilitas *hygiene* karyawan baik sarana ganti baju, sarana cuci tangan, dan perlengkapan kerja belum memadai. Langit-langit atap, dinding, lantai, jendela, ventilasi lainnya, dan pencahayaan perlu dilakukan perbaikan sesuai persyaratan. Penggunaan peralatan dan perlengkapan berbasis kayu masih ditemukan di area penyimpanan dan produksi, sebaiknya dihindari.

PT Trimatari Biopersada Recovery menyediakan pengiriman secara *online* maupun *offline*, kondisi pengiriman *online* perlu ada persiapan *packing* di mana saat ini menggunakan area admin yang nantinya akan beralih fungsi menjadi area penerimaan. Oleh karena itu, perlu dipertimbangkan pengalihan area persiapan *packing* pengiriman *online*.

Infrastruktur peralatan di area *mixing* masih terbuka sehingga memungkinkan adanya kontaminasi, serta alat ukur produksi dan laboratorium belum dilakukan kalibrasi.

3. Kecukupan Area Penyimpanan

PT Trimatari Biopersada Recovery telah menyediakan gudang bahan baku dan bahan kemasan, gudang produk jadi, gudang sampel produk dan ruangan, dan gudang sampel bahan baku. Mengingat masih banyak peralatan dan bahan kemasan yang tidak digunakan, perlu disediakan area penyimpanan khusus dan perlu dipertimbangkan gudang terpisah antara produk jadi dan gudang retur produk apabila ke depannya PT Trimatari Biopersada Recovery menambah kuota layanan makloon.

4. Sistem Manajemen dan Pengendalian Proses Belum Terlaksana

PT Trimatari Biopersada Recovery telah memiliki sertifikat CPKB golongan B, tersedia dokumen CPKB, dan seharusnya telah menerapkan CPKB. Namun karena pandemi dan pergantian karyawan, menyebabkan pelaksanaan aktivitas dokumentasi belum berjalan secara optimal. Untuk pelaksanaan selanjutnya, PT Trimatari Biopersada Recovery harus mempersiapkan diri untuk dapat secara konsisten mengimplementasikan sistem ISO 22716:2007 termasuk di dalamnya pengendalian proses dan melakukan pencatatan setiap aktivitas yang dilakukan PT Trimatari Biopersada Recovery dalam sistem informasi terdokumentasi.

Pendampingan Tahap I di PT Andara Cantika Indonesia

Dit. PEPM melakukan pendampingan tahap I kepada PT Andara Cantika Indonesia yang berlokasi di Sidoarjo, Jawa Timur, tanggal 11-14 Mei 2023. PT Andara Cantika Indonesia merupakan produsen parfum. Kegiatan Pendampingan ISO 22716:2007 Tahap 1 ini dihadiri oleh Fanny Lia Sutanto sebagai pemilik perusahaan, Aditya Garjito sebagai komisaris perusahaan, dan empat orang anggota tim yang terdiri dari *General Affair*, Penanggung Jawab Teknis, Kepala Produksi, dan *Purchasing*. Pada kegiatan tersebut, pegawai *Quality Control* yang ditunjuk untuk ikut serta, tidak dapat hadir karena kendala kesehatan.

Pendampingan dilaksanakan selama tiga hari, dengan kegiatan sebagai berikut:

1. Hari pertama pendampingan, Tenaga Ahli melakukan diskusi dan konfirmasi mengenai penerapan CPKB (Cara Pembuatan Kosmetik yang Baik) di dalam perusahaan, mengajarkan tim cara mengisi formulir *self-assessment* berdasarkan klausul ISO 22716:2007, dan melakukan *pre-test assessment* untuk menilai sejauh mana pengetahuan yang dimiliki oleh para pegawai mengenai CPKB dan kaitannya dengan ISO 22716:2007.
2. Hari kedua pendampingan dilakukan pelatihan ISO 22716:2007 kepada pemilik perusahaan dan tim, termasuk pelaksanaan *post-test* untuk mengukur peningkatan pemahaman tim terhadap

ketentuan-ketentuan ISO 22716:2007. Pada pelaksanaan *pre-test* hari pertama dan *post-test* di hari kedua, seluruh pegawai dinyatakan lulus dengan nilai tertinggi sebesar 93 dan rata-rata sebesar 80.

3. Hari ketiga pendampingan, Tenaga Ahli meminta tim menunjukkan laporan *Gap Analysis* berdasarkan hasil *self-assesment* yang telah dilakukan sekaligus mengecek kelengkapan dokumen yang dimiliki perusahaan. Selanjutnya, Tenaga Ahli melakukan penyempurnaan laporan *Gap Analysis* dan mempresentasikannya kepada pemilik perusahaan dan tim untuk dicapai kesepakatan mengenai *deadline* perbaikan guna pelaksanaan Pendampingan Tahap II.

Berdasarkan hasil Pendampingan Tahap I GMP Kosmetik (ISO 22716:2007) yang telah dilakukan, PT Andara Cantika Indonesia telah mengimplementasikan CPKB, namun terdapat beberapa hal yang mendesak untuk segera diambil tindakan perbaikan sehingga jaminan mutu dan keamanan produk kosmetik dapat tercapai sebagaimana ketentuan ISO 22716:2007. Adapun hal-hal yang perlu dilakukan oleh perusahaan dalam kurun waktu 30 hari adalah sebagai berikut:

1. Uji *Assesment* Pribadi (*self-assessment*) perusahaan agar dilengkapi foto dan bukti;
2. Membuat SK Tim ISO 22716:2007 yang ditandatangani oleh Direktur/Komisaris;
3. Menindaklanjuti masukan Tenaga Ahli terkait perbaikan pabrik maksimal dalam 30 hari;
4. Menyiapkan *layout* pabrik yang lebih *detail* dan komprehensif;
5. Menyiapkan *layout* pabrik untuk aliran limbah;
6. Menyiapkan dokumen SOP sesuai daftar yang dikirimkan pada *file* Dokumen Internal;
7. Melakukan tes kesehatan karyawan yang bersentuhan dengan pabrik (TBC & Hep A);
8. Uji kalibrasi alat ukur (timbangan dan alat dengan temperatur);
9. Uji air (Permenkes 492/2010 atau 2/2023) dan air minum

(parameter mikrobiologi dan logam berat); dan
10. Membuat dokumen pendukung lainnya.

Pelaksanaan Pendampingan GMP Kosmetik (ISO 22716:2007) Tahap I di PT Andara Cantika Indonesia berjalan lancar dan pemilik perusahaan hadir mengikuti rangkaian kegiatan dari awal hingga akhir. Seluruh anggota tim antusias mengikuti pelatihan dan rangkaian proses pendampingan, dibuktikan dengan hasil *pre-test* dan *post-test* yang menunjukkan peningkatan nilai pemahaman mereka terhadap substansi kegiatan.

Pendampingan Tahap I di CV ADR Group Globalindo

Dit. PEPM melakukan pendampingan tahap I kepada CV ADR Group Globalindo yang berlokasi di Cepu, Jawa Tengah, pada tanggal 14 -17 Mei 2023. CV ADR Group Globalindo merupakan perusahaan yang memproduksi masker wajah dengan berbahan baku rempah bubuk. Kegiatan pendampingan tahap I ini diikuti oleh Ayu Desi Ratnawati sebagai pemilik serta tiga orang anggota tim yang terdiri dari satu orang HRD dan dua orang tim produksi.

Pendampingan dilaksanakan selama tiga hari, dengan kegiatan sebagai berikut:

1. Hari pertama pendampingan, Tenaga Ahli melakukan *initial assessment* terhadap rumah produksi yang dimulai dari titik penerimaan bahan baku, gudang bahan baku awal, gudang bahan kemasan, gudang produk jadi, toilet, ruang ganti pria, ruang ganti wanita, ruang *mixing & filling*, ruang pengemasan primer, ruang pengemasan sekunder, ruang janitor, sarana cuci tangan dan wastafel, dan ruang pencucian perlengkapan produksi.

Selanjutnya, Tenaga Ahli melakukan diskusi dan konfirmasi mengenai penerapan CPKB di dalam perusahaan berupa pengecekan dokumen yang dimiliki, hasil uji lab produk dan uji lab air yang pernah dilakukan oleh perusahaan, dokumen terkait karyawan, serta dokumen aktivitas produksi yang dimulai dari penerimaan bahan baku, penyimpanan bahan baku, pengolahan bahan baku menjadi produk jadi, dan penyimpanan produk jadi.

2. Hari kedua pendampingan, Tenaga Ahli melaksanakan *in-house training* kepada empat orang tim secara *hybrid*, di mana *owner* mengikuti *in-house training* tersebut secara daring karena sedang berada di luar kota, sedangkan tiga orang tim lainnya mengikuti *in-house training* tersebut secara luring.

Kegiatan *in-house training* ditutup dengan *post-test* untuk mengukur tingkat pemahaman tim terhadap ketentuan-ketentuan yang tercantum dalam klausul ISO 22716:2007. Untuk lulus dalam *post-test*, setiap anggota tim diharuskan mendapatkan nilai minimal 70. Berdasarkan hasil *post-test*, *owner* dan tiga orang karyawan dinyatakan lulus.

3. Hari ketiga pendampingan, Tenaga Ahli melaksanakan evaluasi dengan menyampaikan arahan terkait hasil *Gap Analysis* berdasarkan hasil temuan yang didapatkan selama dua hari pendampingan sekaligus melakukan pengecekan dokumen lanjutan. Pada akhir sesi, Tenaga Ahli menyampaikan hal-hal yang harus dilakukan dalam kurun waktu 30 hari setelah pendampingan tahap I sebagai persiapan kegiatan pendampingan tahap II.

Berdasarkan hasil pendampingan Tahap I GMP Kosmetik (ISO 22716:2007) yang telah dilaksanakan, CV ADR Group Globalindo belum secara maksimal menerapkan CPKB, sehingga masih memerlukan beberapa perbaikan untuk mencapai kesesuaian standar yang ditentukan dalam ISO 22716:2007. Adapun hal-hal mendesak yang harus dilakukan dalam kurun waktu 30 hari di antaranya:

1. Rekrutmen penanggung jawab teknis berbasis farmasi;
2. Membuat struktur organisasi yang terbaru lengkap dengan jabatan struktural dan fungsional;
3. Membuat protap pelatihan dilengkapi dari mulai pembuatan program pelatihan tahunan sampai evaluasi hasil pelatihan;
4. Membuat protap perawatan berkala mesin, peralatan, sarana dan prasarana;
5. Membuat protap kalibrasi reguler;
6. Membuat protap seleksi vendor, protap evaluasi vendor, dan protap pengadaan barang dan jasa;

7. Melakukan uji kesehatan karyawan dengan parameter TBC dan cek fisik;
8. Membuat wastafel cuci tangan setelah area toilet dan ruang ganti pegawai;
9. Seluruh dinding harus dicat menggunakan cat minyak atau *waterproof*;
10. Membuat *layout* masing-masing area, lengkap dengan alur bahan, produk jadi/setengah jadi, alur pembuangan sampah, dan alur keluar masuk karyawan; dan
11. Melengkapi dokumen-dokumen lainnya.

Pelaksanaan kegiatan pendampingan GMP Kosmetik (ISO 22716:2007) Tahap I di CV ADR Group Globalindo berjalan lancar, namun terdapat kendala yaitu karena *owner* dan pejabat *top management* tidak ikut mendampingi secara luring, para pegawai yang mengikuti kegiatan pendampingan tersebut terlihat sangat tidak memahami hal-hal terkait dokumen perusahaan dikarenakan sebagian besar dokumen baik *hard copy* maupun *soft copy*nya dipegang oleh *owner*.

Kegiatan produksi terakhir dilakukan pada bulan Mei 2022 (dengan masa *expired* produk adalah bulan Mei 2024) sehingga sebagian besar bahan baku yang disimpan kondisinya tidak baik, ruangan berdebu, lampu di ruangan sudah tidak menyala namun tidak diganti, karyawan produksi yang berstatus *freelance* tidak berada di tempat, dan penanggung jawab teknis telah mengundurkan diri.

Langkah promosi penjualan yang dilakukan CV ADR Group Globalindo masih sangat kurang karena hanya mengandalkan permintaan dari distributor lama yang saat ini permintaannya belum terlalu banyak. Hingga saat ini, stok produk jadi yang tersimpan dalam ruang penyimpanan produk masih sangat banyak menumpuk dengan cara penyimpanan yang sangat sederhana dan kurang ideal.

Pendampingan Tahap I di PT Quasar Husada

Dit. PEPM melakukan pendampingan tahap I kepada PT Quasar Husada yang berlokasi di Komplek Pergudangan Meiko Abadi 1 Blok B-68, Sidoarjo, Jawa Timur pada tanggal 22-25 Mei 2023. Pendampingan GMP kosmetik tahap I di PT Quasar Husada dilakukan

oleh Tenaga Ahli terpilih, yaitu Dede Saputra bersama dengan Plt. Direktur PEPM dan tim. Kegiatan pendampingan tahap I diikuti oleh Pardomuan Siringoringo sebagai *General Manager* dan lima orang anggota tim yang terdiri dari bagian umum, *Research and Development*, Produksi, *Quality Control*, dan *Quality Assurance*.

Pendampingan dilaksanakan selama tiga hari, dengan kegiatan sebagai berikut:

1. Hari pertama dimulai dengan arahan dari Plt. Direktur PEPM mengenai program, komitmen, tujuan pelaksanaan kegiatan, dan dilanjutkan dengan penandatanganan perjanjian kerja sama untuk kegiatan pendampingan fasilitasi sertifikasi GMP untuk kosmetik (ISO 22716:2007) bagi PT Quasar Husada. Selanjutnya, dilaksanakan *pre-test* yang diikuti oleh *General Manager* dan empat orang pegawai perusahaan untuk mengukur pemahaman tim terhadap ketentuan-ketentuan ISO 22716:2007. Seluruh pegawai yang mengikuti *pre-test* dinyatakan lulus dan sudah cukup memahami konsep GMP secara umum.

Selanjutnya dilakukan *initial assessment* terhadap kondisi perusahaan yang meliputi area *loading* barang, area parkir, pembuangan limbah, area *lift* barang, ruang ganti pegawai, ruang antar orang, ruang penyimpanan bahan baku, ruang penyimpanan produk jadi, ruang pengemasan, ruang *mixing* dan *filling*, laboratorium, serta ruang cuci dan simpan alat. Secara umum, *layout* pabrik sudah sesuai dengan CPKB dari BPOM dan terdapat beberapa temuan yang bersifat minor.

2. Hari kedua, diberikan materi mengenai sanitasi dan *higiene* yang meliputi standar untuk personel, bangunan, mesin dan peralatan, bahan baku, kemasan, serta lingkungan produksi dan pabrik. Hal tersebut harus dijaga untuk memastikan tidak adanya sumber kontaminasi yang berpotensi merusak produk. Prosedur sanitasi dan *higiene* harus dinilai secara berkala untuk memastikan efektivitas penerapannya.

Selanjutnya, dilakukan *self-assessment* oleh tim PT Quasar Husada mengenai kesesuaian kondisi pabrik, organisasi, dan personel dengan poin-poin pada ISO 22716:2007. Kemudian

dilakukan penyusunan dokumen identifikasi temuan di area pabrik sebagai kelengkapan *Gap Analysis* oleh tim PT Quasar Husada, tim sangat memahami temuan pada fasilitas produksi dan dampaknya bagi produk jadi serta pentingnya perbaikan yang harus dilakukan untuk kepentingan proses produksi.

3. Hari ketiga, diberikan penjelasan mendalam mengenai teknis struktur klausul pada ISO 22716:2007 yang berjumlah 17 klausul. Tim juga diminta untuk mulai menyiapkan dokumen-dokumen yang dibutuhkan meliputi *Standard Operating Procedure* (SOP), Sanitation SOP, instruksi kerja, dan dokumen rekaman (*form checklist*) untuk setiap klausul ISO 22716:2007 yang membutuhkan dokumen tersebut.

Selanjutnya, dilakukan evaluasi dan juga *post-test* untuk tim PT Quasar Husada dan hasilnya seluruh anggota tim dinyatakan lulus *post-test* dan dianggap sudah cukup memahami klausul-klausul pada sertifikasi ISO 22716:2007.

Berdasarkan hasil Pendampingan Tahap I GMP Kosmetik (ISO 22716:2007) yang telah dilakukan, PT Quasar Husada telah mengimplementasikan CPKB-BPOM, namun terdapat beberapa temuan yang harus diambil tindakan perbaikan sehingga jaminan mutu dan keamanan produk kosmetik dapat tercapai di PT Quasar Husada. Adapun hal-hal yang perlu dilakukan oleh perusahaan dalam kurun waktu kurang lebih satu bulan adalah sebagai berikut:

1. Membuat SK Tim ISO 22716: 2007 yang ditandatangani oleh *General Manager*;
2. Menyiapkan dokumen SOP, Prosedur Operasi Standar Sanitasi (SSOP), Instruksi Kerja, dan *form checklist* sesuai rekomendasi dari Tenaga Ahli untuk setiap klausul pada ISO 22716:2007;
3. Melakukan tes kesehatan karyawan yang bersentuhan dengan pabrik untuk penyakit menular TBC dan Hepatitis A;
4. Melakukan uji kalibrasi alat ukur dan temperatur;
5. Mengikuti pelatihan bersertifikat untuk topik *Good Laboratory Practice* (GLP) untuk petugas laboratorium;
6. Menyesuaikan organisasi perusahaan dengan pembagian tim dan tanggung jawab yang lebih rapi, juga disarankan untuk menambah anggota tim; dan

7. Menindaklanjuti masukan dari Tenaga Ahli untuk perbaikan-perbaikan fisik pada fasilitas produksi.

Dalam memberikan pendampingan kepada PT Quasar Husada, Tenaga Ahli telah menyampaikan masukan mengenai perbaikan fasilitas produksi, dan panduan penyusunan dokumen yang disesuaikan dengan kebutuhan pada sertifikat ISO 22716:2017. Tenaga Ahli juga terus memberikan dorongan dan motivasi kepada tim Quasar Husada untuk berkomitmen menyelesaikan perbaikan dan juga manfaatnya untuk perusahaan di kemudian hari.

Kunjungan Perusahaan Dalam Rangka Diseminasi Program Kerja Sama Pengembangan Ekspor Produk Manufaktur

Kunjungan ke PT Eigerindo Multi Produk Industri (Eiger) di Bandung pada 5 Mei 2023

Dalam rangka mendorong peningkatan ekspor produk manufaktur khususnya Tekstil dan Produk Tekstil (TPT), dilakukan kunjungan ke beberapa perusahaan TPT yang memproduksi baju dan perlengkapan aktivitas *outdoor* (jaket musim dingin dan produk *sport*). Tujuan kunjungan antara lain:

1. Verifikasi perusahaan atas permintaan *buyer* Kanada untuk produk jaket musim dingin dan baju olahraga.
2. Diseminasi pameran tahunan Trade Expo Indonesia (TEI) 2023.
3. Penyampaian informasi mengenai program Kemendag yang mendukung ekspor produk manufaktur seperti pendampingan pelaku usaha, pameran dagang baik dalam maupun luar negeri, *business matching*, informasi pasar ekspor, dan misi dagang yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha dalam rangka *market access*.

PT Eigerindo berdiri sejak tahun 1989 dan saat ini memiliki 600 pekerja yang fokus pada *sales and marketing* sementara perusahaan manufaktur yakni PT Eksonindo Multi Product Industri dengan 2200 pekerja yang fokus pada produksi barang. PT Eigerindo memiliki toko *retail* di seluruh Indonesia lebih dari 200 toko dengan jumlah pekerja mencapai 1500 orang. Tercatat bahwa PT Eigerindo pada tahun 2022 merupakan perusahaan penyumbang pajak terbesar di Provinsi Jawa Barat.

Produk yang dihasilkan oleh PT Eigerindo memiliki tiga kategori yaitu *Mountainering*, *Lifestyle*, dan *Riding*. Perusahaan saat ini tengah melakukan pengembangan produk di bidang *tactical* melalui kerja sama dengan Persatuan Menembak Indonesia (Perbakin) dan PT PINDAD. Produk *tactical* sangat digemari dan mendapatkan *inquiry* dari India, Arab Saudi, dan Jerman. Tidak hanya fokus pada pasar domestik, untuk produk *mountainering*, Eiger pada tahun ini telah membuka toko di Interlaken, Swiss (*outbound investment*) yakni sebuah kota turis yang menawarkan wisata pegunungan es. Alasan Eiger membuka toko di kota tersebut untuk memanfaatkan peluang pasar konsumen yang bervariasi tidak hanya penduduk Swiss namun juga turis dari berbagai negara. Saat ini Eiger sedang berencana untuk melakukan *outbound investment* di Malaysia untuk produk *tropical*.

Hal yang menarik dari perusahaan ini adalah pengembangan produk PT Eigerindo mulai mengarah ke produk *eco-conscious*, *ecofriendly*, *ecogreen*, dan *gender awareness* dengan memanfaatkan *raw material* dari plastik bekas dan pet botol bekas. Selain itu, terdapat beberapa *vending machine* penukaran botol bekas di beberapa toko Eiger di dalam negeri yang dapat ditukar dengan poin pemberian produk Eiger.

Terkait dengan jaket musim dingin, Eiger saat ini berfokus terhadap penyediaan barang di toko Eiger di Interlaken, Swiss. Menanggapi permintaan *buyer* Kanada untuk jaket musim dingin, perusahaan menyambut baik dan menyampaikan bahwa produk jaket musim dingin yang peruntukannya untuk toko di Interlaken dapat ditambah produksinya agar dapat memenuhi permintaan *buyer* Kanada.

Pada pertemuan ini, PT Eiger menyampaikan bahwa mereka memerlukan bantuan dari Direktorat PEPM mengenai informasi terkait regulasi impor di beberapa negara seperti UAE, Rusia, Jerman, dan India serta informasi terkait *market intelligence*, *market preferences*, *regulations*, dan *customs* dari negara asal *buyer*. Perusahaan masih menggunakan jasa dari *forwarder* dalam pelaksanaan pengiriman barang ke Swiss, oleh karenanya perusahaan berkeinginan untuk melakukan ekspornya secara mandiri. Menanggapi hal tersebut, dari Direktorat PEPM

menyampaikan bahwa PT Eigerindo dapat memanfaatkan pelatihan ekspor yang diadakan oleh Pusat Pelatihan SDM Ekspor dan Jasa Perdagangan (PPEJP), sehingga ke depannya pelaksanaan ekspor dapat dilakukan secara mandiri oleh Eigerindo.

Kunjungan ke CV Consina Segara Alam dan CV Avtech Adventure Technology (Avtech) di Bekasi tanggal 12 Mei 2023

CV Consina Segara Alam (Consina) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *outdoor lifestyle* dan berdiri sejak tahun 1999. Memiliki 900 pekerja dan telah memiliki 49 *outlet* di Indonesia. Produk yang dihasilkan antara lain pakaian, jaket, dan perlengkapan *hiking, trekking, camping, travelling, biking, running*, dan sejumlah aktivitas luar ruangan lainnya. Bahan baku yang digunakan umumnya berasal dari bahan lokal dan sebagian kecil bahan baku berasal dari impor khususnya untuk produk sepatu dan tenda. Negara asal bahan baku impor antara lain Tiongkok dan Korea Selatan. Penggunaan bahan baku lokal menjadikan harga produk Consina dapat bersaing di pasar lokal dan menjadi salah satu pemain besar untuk pakaian dan perlengkapan *outdoor*.

Target pasar saat ini adalah konsumen dalam negeri, sementara untuk pengalaman ekspor, Consina belum pernah melakukan kegiatan ekspor. Dalam memasarkan produknya, Consina melayani penjualan di *outlet* resmi, *reseller*, dan pemesanan dari *corporate* serta instansi pemerintah. Selain itu, pemasaran melalui *online* juga mulai dilakukan mengingat tren dari konsumen saat ini yang lebih memilih berbelanja melalui *online platform (e-commerce)* dibandingkan datang ke toko. *Revenue* yang dihasilkan dari penjualan *online* mencapai 40% dari total pemasukan Consina dan sisanya melalui penjualan *offline* di *retail outlet* Consina serta *order* dari *corporate* dan instansi.

Dalam meningkatkan minat masyarakat pada produk-produk *outdoor lifestyle*, Consina berinisiatif menyelenggarakan pameran *Indonesia Outdoor Festival (Indovest)*. Pameran ini merupakan pameran produk *outdoor* dan *adventure* yang diselenggarakan setiap tahun, dan tahun 2023 akan diselenggarakan pada tanggal 1-4 Juni

2023 di JCC Kemayoran, berkolaborasi dengan perusahaan-perusahaan *outdoor* dan *adventure* lainnya.

Consina memiliki program pembersihan sampah di pegunungan melalui *Consina Responsible Tracker Community* yang melakukan pendakian gunung sambil membersihkan lingkungan di sekitar gunung yang didaki. Selain itu, Consina memanfaatkan sisa bahan baku produksi sehingga prinsip *zero waste* sangat diutamakan oleh Consina dalam rangka efisiensi serta mengurangi pencemaran lingkungan.

Terkait permintaan produk jaket musim dingin dan pakaian olahraga, Consina menyambut baik dan memiliki kesanggupan untuk memenuhi permintaan tersebut. Namun untuk spesifikasi khusus seperti jaket musim dingin yang ekstrem di bawah 10°C perlu dilakukan pengembangan produk lebih lanjut. Meskipun Consina belum pernah melakukan ekspor, namun tidak menutup kemungkinan perusahaan tersebut untuk berekspansi dan menjajaki pasar ekspor.

Kunjungan ke CV Avtech Adventure Technology (Avtech) di Bekasi tanggal 12 Mei 2023

CV Avtech berdiri sejak tahun 1997. Sama halnya dengan Consina, Avtech memproduksi produk untuk keperluan *outdoor* dan *adventure*. Awalnya perusahaan ini memiliki 50 *outlet* penjualan di Indonesia, namun akibat dampak pandemi sejumlah 49 *outlet* tidak beroperasi. Tenaga kerja yang saat ini masih aktif kurang dari 50 pekerja. Selain tenaga kerja internal, untuk kebutuhan produksi Avtech memaklankan pesanan tersebut dengan beberapa pabrik yang berlokasi di Bandung dan Sukabumi.

Saat ini Avtech memproduksi pakaian, jaket, celana pendek, dan *outdoor equipment* untuk pesanan yang sifatnya regular dan untuk memenuhi permintaan konsumen yang berbelanja melalui *platform e-commerce*. Berbeda dengan Consina, bahan baku yang digunakan oleh Avtech mayoritas berasal dari impor, hal tersebut menyebabkan produk menjadi tidak kompetitif. Avtech belum memiliki pengalaman ekspor, namun beberapa produknya pernah digunakan

oleh konsumen dari Malaysia, Singapura, dan Brunei Darussalam yang melakukan pembelian secara *hand-carry*.

Penurunan penjualan dan kapasitas produksi yang dialami oleh Avtech selain akibat pandemi, juga dipicu oleh beberapa hal antara lain:

1. Ketersediaan bahan baku yang sulit akibat bergantung pada barang impor dimana hal ini berdampak pada harga yang kurang kompetitif akibat biaya produksi yang tinggi.
2. Produk yang dihasilkan kurang mendapatkan sentuhan pengembangan baik desain maupun variasi produk.
3. Mekanisme pemasaran yang belum terstruktur.

Untuk itu, Avtech meminta dukungan Kemendag agar dapat memberikan fasilitasi pendampingan dalam pengembangan produk dan akses pasar.

Terkait permintaan dari buyer Kanada, Avtech menyambut baik dan berharap akan lebih banyak lagi informasi-informasi permintaan buyer dari luar negeri.

Kunjungan ke Pelaku Usaha Industri Kulit Hilir di Yogyakarta

Dalam rangka mendorong peningkatan ekspor produk manufaktur khususnya produk kulit, dilakukan kunjungan ke pelaku usaha industri kulit hilir yang memproduksi tas, dompet, sepatu, sarung tangan, dan aksesoris berbahan dasar kulit yang berlokasi di Yogyakarta dilaksanakan pada tanggal 16 Mei 2023. Tim Direktorat PEPM melakukan kunjungan untuk melihat secara langsung kesiapan industri kulit hilir di Yogyakarta dalam melakukan ekspor serta menggali informasi mengenai kebutuhan pelaku usaha untuk dapat disinergikan dengan program dukungan dari Kementerian Perdagangan dalam peningkatan ekspor. Tujuan kunjungan antara lain:

1. Verifikasi perusahaan calon penerima manfaat program pengembangan ekspor produk kulit.
2. Diseminasi pameran tahunan TEI 2023.
3. Penyampaian informasi mengenai program Kemendag untuk mendukung pengembangan ekspor produk kulit.

Kunjungan dilaksanakan pada tiga pelaku usaha yakni CV Yogya Karya Andini, PT Mandiri Jogja International, dan CV Northy Indonesia.

1. CV Yogya Karya Andini

Yogya Karya Andini berdiri sejak tahun 2000, dan telah memproduksi lembaran kulit dan penyamakan kulit. Pada tahun 2004, perusahaan ini melakukan pengembangan bisnis dengan memproduksi tas dan dompet berbahan kulit. Kapasitas produksi dalam sebulan mencapai 1500 produk dengan 70% untuk tujuan ekspor dan 10-20% dipasarkan di dalam negeri.

Bahan baku yang digunakan 90% lokal, sementara untuk menunjang kualitas produknya, CV Yogya Karya Andini mengimpor beberapa komponen pendukung produk seperti *zipper* dari Jepang. Selain itu, CV Yogya Karya Andini memberdayakan pengrajin lokal dalam pembuatan material aksesoris untuk produknya. Saat ini pekerja di CV Yogya Karya Andini berjumlah 60 orang (termasuk pengrajin). Sebagian besar desain dari produk yang dihasilkan berasal dari *buyers* (Jepang dan Jakarta).

Hasil produksi CV Yogya Karya Andini sebagian besar untuk memenuhi permintaan *buyer* dari Jepang dan Australia. Sampai saat ini terdapat tiga *buyers* dari Jepang yang secara reguler mengirimkan permintaan produk kulit seperti tas dan dompet, sementara *buyer* Australia melakukan pemesanan pada waktu-waktu tertentu. Sementara untuk pasar lokal, CV Yogya Karya Andini memiliki mitra bisnis di Jakarta yang menjual produk tas dan aksesoris.

Pada tahun 2017, CV Yogya Karya Andini mulai mengeluarkan produk dengan *brand* sendiri dengan produk tas dan dompet. Namun, pengembangan *brand* ini belum fokus dilakukan mengingat sumber daya yang dimiliki saat ini difokuskan untuk memenuhi permintaan *customer*.

Pameran yang diikuti oleh CV Yogya Karya Andini antara lain Inacraft (ASEPHI), Indonesia Leather and Footwear (ILF), dan Pameran Sepatu, Kulit, dan Fesyen (SKF) yang diselenggarakan

oleh Asosiasi Penyamak Kulit Indonesia (APKI). Pameran SKF terakhir dilaksanakan pada tahun 2018 dan sejak pandemi sampai saat ini pameran tersebut tidak diselenggarakan lagi, sementara manfaat yang dirasakan dari pameran tersebut cukup besar dengan biaya yang terjangkau namun bisa mempertemukan dengan *buyers* baik dalam skala besar maupun *retail*.

2. PT Mandiri Jogja International

PT Mandiri Jogja International berdiri sejak tahun 1997. Produk yang dihasilkan berupa tas, dompet, sepatu, dan aksesoris yang menggunakan bahan kulit dengan kualitas *high-end* dengan *brand* "Bucini". Jumlah tenaga kerja PT Mandiri Jogja Internasional sebanyak 150 orang yang seluruhnya merupakan pegawai tetap. Bahan baku produksi berasal dari dalam negeri dan bermitra dengan pelaku usaha pengolahan kulit di Magetan. PT Mandiri Jogja International melayani permintaan *buyer* tetap dari Belanda (Saccoo Amsterdam) dan Australia dengan *brand* Henk Berg. Kapasitas produksi mencapai 1000-3000 produk per bulan dengan presentase 70% untuk ekspor ke Belanda dan Australia dan 30% untuk pasar domestik.

Terkait desain produk, PT Mandiri Jogja Internasional berkolaborasi dengan *buyers* di Belanda dan Australia, sehingga inovasi dan pengembangan produk dapat *terupdate* menyesuaikan *trend* dan selera konsumen. PT Mandiri Jogja International telah mengikuti pameran secara mandiri di Jepang, Jerman, dan Inacraft. Perusahaan mengharapkan dukungan Kemendag terkait informasi pasar potensial ekspor dalam mengembangkan usahanya.

3. CV Northy Indonesia

Northy Indonesia berdiri sejak tahun 2018. Produk yang dihasilkan berupa sarung tangan kulit untuk motor dan sepeda dengan *brand* "Northy". CV Northy Indonesia merupakan perusahaan yang seluruh pekerjanya merupakan anak muda dengan jumlah pekerja 10 orang. Dalam hal produksi, CV Northy Indonesia memaklankan produksinya kepada perusahaan

garmen yang sebelumnya telah dilakukan pembinaan sehingga sesuai dengan kualitas produk yang diharapkan. Kapasitas produksi mencapai 1000-2000 pasang per bulan dengan komposisi 80% sarung tangan kulit dan 20% sarung tangan berbahan dasar *canvas* atau kain.

Dalam memasarkan produknya, CV Northy Indonesia telah memanfaatkan *e-commerce*, di mana 90% omset penjualan yang dihasilkan berasal dari *online platform*. CV Northy Indonesia beberapa kali mengikuti pameran otomotif, serta memenangkan BRI Entrepreneur dan mendapatkan kesempatan untuk ikut pameran yang difasilitasi oleh BRI.

CV Northy Indonesia sedang menjajaki kontrak dagang dengan perusahaan dari Chile, namun terkendala modal dikarenakan permintaan yang cukup besar. Perusahaan meminta dukungan dari Kemendag untuk verifikasi calon *buyers* dari Chile untuk memastikan kontrak dagang yang akan dilakukan berjalan dengan baik. Selain itu, perusahaan juga mengharapkan dapat difasilitasi dalam mempromosikan produknya ke pasar luar negeri baik melalui pameran dagang maupun *business matching*.

Promosi Produk Kayu Olahan pada Pameran Interzum 2023 di Cologne, Jerman

Pameran Interzum 2023 merupakan *event* internasional yang mempromosikan produk kayu ringan dan *technical wood* Indonesia yang dilaksanakan pada tanggal 9-12 Mei 2023 di Cologne, Jerman. Interzum merupakan pameran internasional untuk produk yang menyuplai industri *furniture* dan interior yang dilaksanakan setiap dua tahun sekali. Pameran Interzum 2023 dikunjungi oleh sekitar 74ribu *traders*, distributor, dan *buyers* internasional serta diikuti oleh lebih dari 1800 *exhibitors* dari berbagai negara dalam kategori produk *material & nature, functions & components*, serta *textile & machinery*.

Paviliun Indonesia di Hall 5.1 (*material & nature*) diresmikan oleh Plt. Direktur PEPM dan Wakil Kepala Perwakilan RI Berlin serta dihadiri mitra *buyers* di Jerman dan enam perusahaan *co-exhibitors* yaitu CV Ribka Furniture, PT Citra Fajar Utama, PT Sumber Sejahtera Alamindo, PT Hasil Albizia Nusantara, PT Rama Gombong Sejahtera, dan PT Ratimbo Utama. Selain itu, terdapat juga dua perusahaan yang

berpartisipasi secara mandiri yaitu PT Ateja Tritunggal dan CV Tropika Perkasa. Pembangunan Paviliun Indonesia sepenuhnya hasil kolaborasi antara Ditjen PEN dengan Atase Perdagangan Berlin, ITPC Hamburg, dan didukung oleh Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI).

Partisipasi Indonesia pada Interzum mendapat dukungan dari mitra kerja sama Ditjen PEN yaitu *Import Promotion Desk* (IPD) Jerman dan *Swiss Import Promotion Program* (SIPPO), dimulai sejak seleksi dan kurasi perusahaan dalam kegiatan *sourcing mission*, *transfer knowledge* terkait tren produk kayu di pasar Eropa, *workshop* peningkatan kapasitas keahlian berpromosi, penjarangan *buyers* potensial serta *outbound visit* kepada *exhibitor* lain di pameran untuk mendapatkan *market insight*.

Pada hari peresmian ini, dilakukan penandatanganan pembaharuan *Cooperation Agreement* antara Ditjen PEN dengan IPD Jerman dalam rangka promosi produk kayu ringan Indonesia untuk periode 2023-2024. Prioritas kerja sama adalah untuk menindaklanjuti hasil Pameran Interzum 2023 dan membantu perusahaan dalam berkomunikasi dengan *buyers*.

Beberapa aktivitas lain yang dilakukan di Paviliun Indonesia, yaitu:

1. *Transfer knowledge* dan *capacity building* kepada perusahaan melalui *briefing* pagi dan sore, untuk memotivasi peserta, evaluasi per hari, penanganan *buyer* yang bernegosiasi serta diskusi terkait isu lain yang dihadapi perusahaan.
2. Penyelenggaraan *mini session "Ask the Ambassador"* dalam rangka promosi SVLK (Sistem Verifikasi Legalitas Kayu). Hadir sebagai pembicara adalah Duta Besar RI untuk Jerman yaitu Arif Havas Oegroseno, dan dihadiri sejumlah media serta lembaga mitra dagang Indonesia di Jerman.

Desain Paviliun Indonesia cukup menarik bagi *visitor/buyer*, yang berasal dari Eropa, India, Australia, Amerika Serikat, dan sebagainya. Meskipun paviliun hanya memiliki satu sisi terbuka, namun penataan paviliun yang cukup baik tidak mengganggu *flow* pengunjung.

Selama pelaksanaan pameran, tercatat beberapa capaian diperoleh peserta Paviliun Indonesia, yaitu total kontak bisnis sebanyak 518

kontak, dan potensi transaksi mencapai senilai USD 4,3 juta atau setara dengan Rp 64,15 miliar. Potensi ini tentunya masih akan terus berkembang seiring komunikasi dan *follow up* yang dilakukan oleh peserta.

Pelaksanaan Webinar “Potensi Ekspor Produk Sabun dan Kosmetik ke Korea Selatan serta Pemanfaatan Digitalisasi dalam Mendukung Ekspor”

Dalam rangka mendorong peningkatan ekspor produk kimia hilir yakni produk sabun dan kosmetik, diselenggarakan webinar “Potensi Ekspor Produk Sabun dan Kosmetik ke Korea Selatan serta Pemanfaatan Digitalisasi dalam Mendukung Ekspor” pada tanggal 30 Mei 2023 secara virtual. Tujuan dari webinar ini adalah untuk memberikan pemahaman kepada pelaku usaha dalam memanfaatkan pasar Korea Selatan sebagai tujuan ekspor produk sabun dan kosmetik, serta penggunaan *platform* digital dalam mendukung ekspor.

Webinar dibuka oleh Plt. Direktur PEPM serta dihadiri oleh pelaku usaha bidang kimia hilir, sabun, dan kosmetik. Hadir sebagai narasumber pada webinar tersebut yaitu dari Kepala ITPC Busan dan CEO Ruanghalal.com.

1. Kepala ITPC Busan, Korea Selatan

Kepala ITPC Busan menyampaikan informasi terkait potensi ekspor produk sabun dan kosmetik ke pasar Korea Selatan, salah satunya dengan memanfaatkan skema kerja sama Indonesia-Korea *Comprehensive Economic Partnership Agreement* (IK-CEPA) di mana sebanyak 11.267 pos tarif menjadi 0%, salah satunya produk kimia organik dan anorganik. Sementara itu, dalam mengekspor produk sabun dan kosmetik ke negaranya, pemerintah Korea Selatan mewajibkan produk impor memenuhi ketentuan yang mengacu pada *Food Safety Act* dan *Food Labeling Standard* yang secara resmi ditetapkan oleh *Ministry of Food and Drug Safety* (MFDS) – Korea Selatan.

Terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh calon eksportir sabun dan kosmetik terkait produk yang akan dipasarkan, yakni:

- a. Produk berbahan baku alami.
- b. Kualitas produk telah melalui uji lab.

- c. Memiliki sertifikasi produk (sesuai yang dipersyaratkan).
- d. *Labeling* produk (informasi bahan baku, tanggal kadaluwarsa, dan berbahasa Korea).
- e. Memiliki kerja sama dengan distributor lokal.
- f. Produk yang ditawarkan merupakan hasil inovasi produk.

2. CEO Ruang Halal

Ruang Halal merupakan suatu *platform* digital (*marketplace*) yang mendukung UMKM dan UKM domestic untuk berdagang secara domestik dan juga ekspor negara mitra. Sejak pandemi pola konsumsi masyarakat mengalami perubahan, salah satunya dengan meningkatnya tren belanja *online*. Pemanfaatan digitalisasi dalam aktivitas perdagangan memberikan keuntungan tersendiri bagi pelaku usaha baik untuk perdagangan di dalam maupun di luar negeri. Dalam kegiatan ekspor, pemasaran menggunakan *platform* digital memiliki beberapa keuntungan antara lain murah dan efektif, jangkauan lebih luas, serta promosi lebih efektif.

Pada kesempatan ini, disampaikan mengenai *marketplace* Ruang Halal yang melayani perdagangan *Business to Business* (B2B). Produk yang dipasarkan pada *platform* ini antara lain makanan, pakaian, kosmetik, alat tulis kantor, kesehatan, *handicraft*, dan elektronik yang sebagian besar *suppliernya* merupakan UMKM. Dalam *platform* Ruang Halal, pelaku usaha mendapatkan beberapa layanan antara lain pendampingan pengurusan NIB dan sertifikat halal secara gratis tanpa dipungut biaya, memasarkan produk halal UMKM Indonesia ke pasar internasional, dan mempromosikan produk halal UMKM melalui *expo trade hybrid*.

Sesi paparan dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab peserta yang secara aktif meminta konfirmasi lebih lanjut kepada Kepala ITPC Busan terkait potensi ekspor produk sabun batangan, bahan baku sabun (gliserol dan gliseril), serta dukungan pada pameran dagang yang dilaksanakan oleh Perwadag Korea Selatan. Selain itu, diskusi membahas tentang berbagai fungsi Perwakilan Perdagangan, khususnya fungsi verifikasi yang dilakukan oleh Perwadag di Korea

Selatan untuk membantu memastikan legalitas calon *buyer* di Korea Selatan, sehingga bisa mengurangi risiko terjadinya kendala di kemudian hari.

1.3. Peningkatan Diversifikasi Ekspor Jasa dan Produk Kreatif

Pelaksanaan Kegiatan Monitoring dan Evaluasi Program DDS-LBEC 2023 Tahap I

Kegiatan *Monitoring* dan Evaluasi (Monev) DDS-LBEC Tahap I dilaksanakan selama empat hari yaitu tanggal 9-12 Mei 2023 secara daring dan diikuti oleh desainer, pelaku usaha, Perwadag, PIC & Pendamping DDS-LBEC dari Kementerian Perdagangan dan Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, serta *Coach* perusahaan LBEC dengan narasumber yang mewakili desainer yaitu Iwan Sung dan Harry Maulana serta *Local Expert* sektor *Home Decor* CBI Belanda, Elisabeth Natalia. Kegiatan ini bertujuan untuk melakukan *monitoring* dan evaluasi konsep desain hasil pendampingan desainer terhadap perencanaan pengembangan desain perusahaan yang didampingi baik secara daring maupun luring pada tahap pertama DDS pada rentang tanggal 24 Maret-14 April 2023.

Narasumber telah memberikan hasil evaluasi dari pelaksanaan Monev tahap I dengan kesimpulan sebagai berikut:

1. Kesimpulan Umum

- a. Konsep desain yang menjadi usulan para desainer diarahkan narasumber kepada *market* negara tujuan. Sejalan dengan program DDS-LBEC akan dilakukan penetrasi ke pasar Eropa namun masih memberikan ruang untuk pasar global lainnya dan produk tetap *marketable* dan *saleable*.
- b. Fungsi produk menjadi pertimbangan utama bagi desainer dan perusahaan dalam konsep desainnya, selanjutnya diikuti komponen estetika. Bagi perusahaan yang ingin melakukan penetrasi ke pasar Eropa, hal tersebut dapat menjadi acuan sebagai *trend* pasar Eropa.
- c. Cerita/*storytelling* dari produk dapat tersampaikan dengan baik melalui konsep desain. Selain itu, desainer didorong oleh narasumber untuk melihat secara jeli konsep desain yang

akan diwujudkan menjadi seri produk dengan menghitung serta menyesuaikan dengan *cost*/harga jualnya.

- d. Perusahaan diminta untuk memenuhi sertifikasi berdasarkan regulasi negara tujuan eksportnya (seperti: SVLK, FSC, *Fair Trade*, dan lain-lain), dikarenakan *awareness* pelaku usaha Indonesia terhadap *sustainability* sudah tinggi sehingga dapat lebih mudah masuk ke target pasarnya.
- e. Perwadag memiliki atensi yang tinggi terhadap perusahaan peserta DDS-LBEC dengan melihat konsep desain perusahaan. Perwadag menginformasikan peluang pasar regulasi ekspor dan menjadikannya rekomendasi bagi perwadag untuk mengikutsertakan perusahaan pada pameran *home decor & small furniture* di negara akreditasi.

2. Kesimpulan Khusus

- a. Berhati-hati dengan konsep pemanfaatan limbah, apabila konsep desain mengacu kepada *trend sustainability*, desainer dapat melakukan pengecekan terhadap pemahaman perusahaan terkait produk *sustainability* dari hulu ke hilir, terutama untuk rantai pasoknya.
- b. Melakukan riset mengenai negara kompetitor yang dapat digunakan sebagai acuan desainer dan perusahaan untuk menggali konsep desainnya. India dan Vietnam kini merupakan negara kompetitor untuk produk *home decor*, terlihat melalui partisipasinya pada pameran Ambiente tahun ini.
- c. Untuk menambah rentang pasar, informasi dari perwadag bahwa hal dapat menjadi perhatian bagi desainer dan perusahaan untuk melihat ceruk pasar seperti jumlah pasar Eropa di Timur Tengah atau sebaliknya yang bertujuan untuk memperlebar sudut pandang desainer dan perusahaan terhadap konsep desainnya.
- d. Konsep desain yang akan menjadi *mock-up* merupakan produk yang nantinya tidak hanya sekedar memiliki desain yang bagus namun sesuai dengan permintaan pasar, memiliki

fungsi, *compact* saat pengiriman, dan dijual dengan harga yang sesuai pasar tujuan.

- e. Artisan yang menjadi kekuatan perusahaan produk *home decor & small furniture* dapat dilestarikan keberadaannya melalui pelatihan yang diberikan perusahaan agar tetap memiliki regenerasi bagi keberlanjutan perusahaannya.

Pembelajaran dari Money I / *Lesson Learn*:

1. Desainer perlu menggali lebih dalam mengenai pasar tujuan ekspor perusahaan beserta bahan baku produk, pewarnaan, *style*, *trend*, dan sebagainya.
2. Perlunya komunikasi yang baik dan intensif antara desainer dan perusahaan, terutama dalam hal kesepakatan konsep desain. Tidak hanya berdasarkan keputusan desainernya saja, tetapi kesepakatan bersama dengan perusahaan.
3. Identitas perusahaan dijadikan sebagai dasar konsep desain untuk menjadi pembeda (*USP/Unique Selling Proposition*) dengan produk *home decor & small furniture* eksportir lainnya/kompetitor ke pasar Eropa/global.
4. Desainer ditantang untuk mendapatkan titik temu terhadap masukan dari narasumber, perusahaan, dan perwadag sehingga menghasilkan konsep desain yang dapat diterima oleh pasar dan menjadi *range* produk yang lebih luas dan bernilai tambah juga berdaya saing tinggi.

Pelaksanaan Klinik Desain Produk Unggulan Daerah di Kabupaten Cirebon, Provinsi Jawa Barat

Kegiatan Klinik Desain Produk Unggulan Daerah dilaksanakan pada 15-18 Mei 2023 dengan rangkaian acara antara lain *workshop* dan Klinik Konsultasi Pengembangan Desain Produk dengan topik Strategi Peningkatan Ekspor melalui Pengembangan Desain Produk Furnitur dan *Home Decoration*. Menghadirkan dua narasumber yaitu Jacob S. Mussry selaku *Deputy Chairman* Markplus Inc. dan Sugeng Untung selaku Tenaga Ahli Desainer IDDC.

Tujuan kegiatan adalah untuk mengkurasi produk-produk unggulan daerah dan memilih empat pelaku usaha untuk dikunjungi serta untuk selanjutnya dipilih dua pelaku usaha dari keempat pelaku usaha tersebut untuk dibina menjadi pelaku usaha siap ekspor.

Kegiatan dilanjutkan dengan kunjungan ke pelaku usaha untuk melihat proses produksi dan galeri produk yang dihasilkan oleh pelaku usaha.

Workshop dan Klinik Konsultasi Pengembangan Desain Produk

Kegiatan *Workshop* dan Klinik Desain Produk Unggulan di Cirebon dikhususkan bagi pelaku usaha produk furnitur dan *home decoration* sebagai upaya yang dilakukan dalam mendukung peningkatan kualitas produk yang berdaya saing ekspor. Dilaksanakan di Hotel Patra Cirebon pada tanggal 16 Mei 2023 dan dihadiri oleh Direktur Pengembangan Ekspor Jasa dan Produk Kreatif, Kepala Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Cirebon, Ketua DPD HIMKI Cirebon, Jacob S. Mussry, Sugeng Untung, tim Inspektorat II Kemendag, dan tim Klinik Desain Unggulan Daerah. Kegiatan ini juga dihadiri oleh 30 peserta yang merupakan pelaku usaha produk furnitur dan *home decoration* binaan Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Cirebon dan anggota HIMKI Cirebon.

Kegiatan *workshop* diawali dengan sambutan oleh Kepala Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Cirebon. Kadisperdagin Kabupaten Cirebon menyampaikan bahwa komoditas penyumbang ekspor Kabupaten Cirebon adalah furnitur, hasil olahan laut, benang, dan sebagainya. Pihaknya menyampaikan bahwa Disperdagin berencana untuk mengadakan kompetisi desain sebagai upaya dalam meningkatkan daya saing produk Kabupaten Cirebon. Selain itu, Kadisperdagin berharap melalui kegiatan Klinik Desain Produk Unggulan Daerah ini, ekspor Cirebon dapat semakin meningkat.

Selanjutnya, Direktur Pengembangan Ekspor Jasa dan Produk Kreatif menyampaikan sambutannya sekaligus membuka acara. Dalam sambutannya, disampaikan bahwa Dit. PEJPK memiliki beberapa program dengan empat fokus sektor yaitu fesyen dan aksesoris; animasi, komik, dan gim; jasa ritel; dan kriya. Program yang fokus pada pengembangan desain produk antara lain Designers Dispatch Service (DDS) yang saat ini bekerja sama dengan Kemenparekraf dan LBEC, Good Design Indonesia (GDI), dan Klinik Desain. Direktur PEJPK berharap bahwa program ini dapat mendorong penciptaan ekosistem dan produk yang berkualitas ekspor.

Kegiatan *workshop* dilanjutkan dengan pemaparan materi dari Jacob S. Mussry yang membahas mengenai peningkatan kapabilitas *entrepreneurship* dan dilanjutkan dengan pemaparan materi dari Sugeng Untung yang membahas mengenai pengembangan desain produk furnitur dan *home decoration*.

Konsultasi Desain

Metode konsultasi yang digunakan adalah *one on one consultation*, di mana satu pelaku usaha berkonsultasi secara langsung dengan para narasumber. Jumlah pelaku usaha yang melakukan konsultasi adalah sebanyak 20 pelaku usaha. Dari jumlah tersebut, kemudian dilakukan seleksi sehingga terpilih empat pelaku usaha yang selanjutnya dikunjungi oleh tim. Adapun keempat pelaku usaha tersebut yaitu House of Rattan (furnitur), Archipelago (furnitur), Mantera (furnitur, *home decoration*, dan kerajinan), Multidimensi (furnitur dan *home decoration*).

Kunjungan ke Pelaku Usaha

1. House of Rattan

House of Rattan adalah perusahaan produsen dan eksportir furnitur Indonesia dengan kapasitas produksi hingga 120 kontainer per bulan. Negara tujuan ekspor produknya antara lain Amerika Serikat, Jepang, dan Eropa dengan pengalaman lebih dari 30 tahun dan lebih dari 1500 desain produk. Material yang digunakan dalam pembuatan produknya yaitu rotan dan kayu dengan mengkombinasikan teknik kerajinan tangan dari pengrajin dan penggunaan mesin. House of Rattan memastikan bahwa produk yang dihasilkan berkualitas karena terdapat tim *quality control* profesional yang memeriksa setiap *detail* produk.

2. Archipelago Exports

Archipelago Exports merupakan perusahaan yang didirikan tahun 2000. Archipelago Export menghasilkan furnitur kayu jati *solid* dan mengkhususkan diri dalam pembuatan semua jenis furnitur *outdoor* dari bahan rotan sintetis. Mayoritas produk Archipelago Export diekspor ke pasar Amerika Serikat.

3. Mantera

Mantera adalah perusahaan yang didirikan oleh generasi ke-4 dari bisnis keluarga yang telah lama berdiri sejak tahun 1920. Mantera resmi berdiri pada tahun 2015 kemudian berkembang menjadi toko *retail* dan destinasi belanja kekinian di Cirebon. Mantera menyediakan produk rotan yang terbagi menjadi beberapa kategori di antaranya adalah *home decoration*, furnitur, fesyen, dan kerajinan.

4. Mutidimensi

Mutidimensi didirikan pada tahun 2000 sebagai produsen kerajinan kerang. Mutidimensi memproduksi berbagai produk dekorasi rumah yang terbuat dari kulit kerang seperti lampu, bingkai cermin, bingkai foto, vas, peralatan makan, furnitur, dan sebagainya. Dengan ratusan pengrajin ahli, Mutidimensi membuat produk dengan lebih dari 3000 koleksi barang yang telah diekspor ke berbagai negara tujuan di antaranya adalah Amerika Serikat, Perancis, Spanyol, Jerman, Italia, Jepang, dan Inggris.

Penjurian Tahap I Good Design Indonesia 2023

Kegiatan penjurian tahap I dilaksanakan secara luring bertempat di Auditorium Kementerian Perdagangan pada 8-10 Mei 2023. Agenda kegiatan dimulai dengan *Kick-off Meeting* dan dilanjutkan dengan penjurian tahap I GDI 2023.

Kick-off Meeting dipimpin oleh Direktur Pengembangan Ekspor Jasa dan Produk Kreatif (PEJPK) dan diikuti oleh delapan anggota juri GDI 2023. Dalam sambutan pembuka, Direktur PEJPK menekankan peran inovasi serta pengembangan desain sebagai aset dalam proses peningkatan nilai tambah dan daya saing produk dan jasa dalam menghadapi kompetisi global. Salah satu *support* dari Kementerian Perdagangan guna mencapai *objective* tersebut adalah melalui penyelenggaraan Good Design Indonesia. Pada agenda ini terpilih Catharina Widjaja, CEO Alun Alun Indonesia, sebagai Ketua Tim Juri 2023.

Penjurian tahap I dilakukan untuk menentukan produk yang lolos pada penjurian tahap II. Adapun kriteria penilaian meliputi: bentuk dan estetika produk, fungsi, inovasi, kualitas, dan komersialisasi

produk. Metode penjurian tahap I dengan memilih YA untuk produk yang memenuhi kelima aspek kriteria penilaian dan TIDAK untuk produk yang gugur. Keseluruhan rangkaian kegiatan penjurian menggunakan sistem aplikasi yang terintegrasi secara *online* dan *real time*.

Selama proses penjurian tahap I yang berlangsung pada 8-10 Mei 2023 dari 502 produk yang mendaftar, ditetapkan 149 produk yang terpilih untuk melanjutkan ke penjurian tahap II yang akan diumumkan pada *website* idcc.kemendag.go.id pada 17 Mei 2023.

Penjurian tahap II akan dilaksanakan pada 6 - 8 Juni 2023 untuk menentukan peraih Good Design Indonesia 2023 yang akan diikutsertakan pada 2nd Screening G-Mark di Jepang pada 2-4 Agustus 2023. Adapun rekomendasi juri dari JDP yang akan hadir secara luring pada penjurian tahap II GDI 2023 adalah Ricca Tezuchi, *Product Designer and Director of Propeller Design* dari Jepang.

1.4. Peningkatan Pelayanan Hubungan Dagang dan Informasi Ekspor

Kegiatan Bimbingan Teknis Aplikasi Marketplace

Dalam rangka membantu para pelaku usaha berorientasi ekspor untuk mempromosikan produk mereka secara *online* serta mendapatkan informasi mengenai peluang pasar di luar negeri, Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor (P2IE) mengadakan kegiatan Bimbingan Teknis Aplikasi *Marketplace* (Inaexport). Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 12 Mei 2023 di Grand Orchid Hotel, Surakarta, Jawa Tengah. Kegiatan dihadiri oleh para pelaku usaha di Kota Surakarta, Jawa Tengah yang berorientasi ekspor dengan produk beragam di antaranya *handicraft, furniture, tekstil, dan edutoys* yang dalam pemilihan pelaku usaha dilakukan oleh Dinas Perdagangan Kota Surakarta.

Kegiatan dibuka oleh Marolop Nainggolan sebagai Direktur P2IE. Beliau menjelaskan tujuan kegiatan bimbingan teknis *marketplace* dan mengharapkan para peserta dapat memanfaatkan secara maksimal bimbingan teknis ini sehingga dapat meningkatkan jangkauan promosi produknya dan memperoleh *inquiry* dari *buyer*.

Acara dilanjutkan dengan presentasi dari tim pelaksana bimbingan teknis yang dimulai dengan menyampaikan program-program dari

Ditjen PEN untuk pelaku usaha yang kemudian dilanjutkan mengenai pembahasan mengenai latar belakang dan tentang Inaexport, siapa saja yang dapat memanfaatkan Inaexport, apa yang di dapat dari Inaexport, dan syarat-syarat untuk mendaftar sebagai anggota Inaexport.

Bimbingan teknis pemanfaatan aplikasi Inaexport pada tahap awal semua peserta diminta untuk mendaftar terlebih dahulu secara serentak dengan mengisi data profil perusahaan yang terdiri dari nama perusahaan, alamat perusahaan, nomer NPWP, *email*, telepon, dan data *contact person* perusahaan. Setelah peserta berhasil melakukan pendaftaran, tim pelaksana bimtek melakukan persetujuan (*approval*) pendaftaran peserta sehingga para peserta dapat langsung menggunakan aplikasi Inaexport. Langkah selanjutnya peserta dipandu tentang bagaimana melakukan *update data user account*, profil perusahaan, dan data produk. Selain itu, peserta juga dipandu untuk mengetahui penggunaan fitur *inquiry*, sehingga apabila ada permintaan dari *buyer* atau perwakilan perdagangan luar negeri dapat mengerti bagaimana cara merespon permintaan tersebut.

Selanjutnya dilakukan sesi diskusi mengenai pembahasan Inexport ataupun permasalahan ekspor yang dialami peserta, diantaranya:

1. Persyaratan foto produk yang diunggah pada akun Inaexport;
2. Apakah Inaexport memiliki tipe status akun masing-masing seperti pada *marketplace* lainnya;
3. Apakah dapat mengunggah berbagai macam foto produk yang berbeda; dan
4. Bagaimana jika ekspor ke negara yang tidak bisa menggunakan LC.

Para pelaku usaha yang mengikuti bimbingan teknis aplikasi *marketplace* sebagian besar sudah ekspor, namun mereka masih menggunakan pihak ketiga untuk ekspor dikarenakan masih belum berbadan hukum. Sehingga pendapatan dari pelaku usaha tersebut belum maksimal. Pelaku usaha mengharapkan bantuan pemerintah untuk memfasilitasi promosi produk mereka dengan mengikuti pameran di luar negeri. Salah satu pelaku usaha produk kain lukis

solo dengan *brand* Nasrafa Solo telah beberapa kali ikut pameran di Manilla dan difasilitasi oleh Atdag Manilla. Selain itu, CV Anggreani yang memiliki produk kain batik dan PT Kreasi Nusa persada dengan produk *handicraft* turut sebagai peserta bimbingan teknis aplikasi Inaexport.

Pelayanan InaExport

Pelayanan informasi yang diberikan oleh InaExport 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. Seluruh pelayanan tersebut telah dilakukan pada bulan Mei 2023, dengan rincian sebagai berikut:

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

Pelayanan hubungan dagang yang diterima InaExport pada bulan Mei 2023 berjumlah sembilan permintaan hubungan dagang yang berasal dari luar negeri. Permintaan hubungan dagang berasal dari perwakilan RI di luar negeri yaitu dari Nigeria, Taiwan, Portugal, Pakistan, Turki, dan Spanyol. Importir/*buyer* luar negeri tersebut berminat untuk mendapatkan kontak dengan produsen/eksportir Indonesia dalam rangka mengimpor produk-produk dari Indonesia.

Adapun produk-produk dan informasi yang diminati oleh calon pembeli dari mancanegara yaitu *energy drink powder, canned sardine, wood pellets, kertas fotokopi roll, regulator gas, lubricated plug valves, control and gate valves, gunpowder, BHA, manganese carbonate, dan potassium citrate.*

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, pameran, mencari daftar *buyer*, serta informasi pelatihan dan dokumen yang diperlukan. Di samping itu juga telah

diberikan informasi mengenai cara menjadi anggota InaExport.id pada *platform* InaExport, untuk meningkatkan pelayanan kepada para pelaku usaha dalam mengembangkan bisnis.

2. Pengunjung *InaExport*

Layanan tatap muka di *Permanent Trade Exhibition* (PTE) yang berlokasi di Gedung Utama, Lantai 2, Kementerian Perdagangan telah dibuka kembali.

A. Layanan Konsultasi Bisnis

InaExport membuka pelayanan secara *online* melalui email: csc@kemendag.go.id dan *offline* dengan tatap muka langsung pada hari kerja mulai pukul 08.00 s.d 16.00 WIB. Para periode Mei 2023, tercatat 155 orang telah mengunjungi PTE untuk melakukan konsultasi bisnis.

B. *Permanent Trade Exhibition* (PTE)

Pada periode Mei 2023, perusahaan yang memanfaatkan ruang pameran (PTE) sebanyak 211 perusahaan. Terdapat lima perusahaan yang baru naik *display* yaitu PT Mukrindo Berkah Aditama (*paper garment*), PT Bumi Oma Henshin (*honey, detox honey, dan granola honey*), CV Java Ijen Internasional (*wooden furniture*), CV Exotic By Ary (tas kulit lukis), dan PT Arana Rupa Kreasi (*bicycle frame* dari bambu). Sementara itu, bulan Mei tidak ada perusahaan yang turun *display*.

Terkait dengan kelengkapan dokumen, sebagian peserta PTE telah men-*display* produk yang SNI-nya sudah diberlakukan secara wajib dengan melengkapi salinan SNI/BPOM, sedangkan yang lainnya sedang dalam tahap tindak lanjut pengadaannya dan dikomunikasikan dengan masing-masing perusahaan peserta. Kelengkapan dokumen tersebut merupakan tindak lanjut atas instruksi pimpinan bahwa perusahaan yang men-*display* produk di ruang InaExport Kementerian Perdagangan harus menyertakan salinan SPPT SNI atau sertifikat dari BPOM.

Business Reception Ditjen PEN *Business Reception* merupakan salah satu upaya untuk menjawab kebutuhan informasi produk Indonesia, dan sekaligus memperkenalkan produk unggulan Indonesia kepada perwakilan yang hadir. Kegiatan ini terdiri dari penyampaian informasi oleh perusahaan mengenai profil perusahaan, produk, diskusi, dan penutup.

Kegiatan *Business Reception* dilaksanakan setiap hari Kamis, diagendakan untuk memperkenalkan produk-produk unggulan Indonesia yang sudah ekspor dan yang siap ekspor. Kegiatan ini juga menjadi salah satu layanan Ditjen PEN melalui Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi ekspor dalam upayanya untuk meningkatkan ekspor nasional. Kegiatan *business reception* yang dilaksanakan selama bulan Mei 2023 adalah sebagai berikut:

1. Business Reception 15 Mei 2023

Business Reception yang dilaksanakan tanggal 15 Mei 2023 dihadiri oleh Duta Besar Luar Biasa dan Berkuasa Penuh (LBBP) RI untuk Bangladesh dan Nepal, Kepala Badan Kebijakan Perdagangan, dan delegasi Junior Chamber International (JCI) Bangladesh. Sedangkan untuk pelaku usaha perwakilan yang hadir berasal dari PT Cellindo Sigmaperkasa, PT Nata Jaya Export, PT Pramudita Darya Parma, PT Surya Abipura Sapujagad, dan PT Villames Agro Industri.

PT Cellindo Sigmaperkasa adalah produsen *reflective aluminium foil radiant* dan *vapour barrier* untuk insulasi atap, *FRP skylight* dan *gutter*, *polyisocyanurate / PLR*, *EPS*, dan *mineral wool panel*. Perusahaan menggunakan mesin yang mutakhir dari teknologi Eropa dan Jepang dan telah memiliki sertifikasi dari biro sertifikasi yang diakui secara nasional dan internasional. Perwakilan JCI Bangladesh menanyakan kepada PT Cellindo Sigmaperkasa apakah terdapat perbedaan untuk penggunaan interior dan eksterior mengingat suhu lingkungan dapat memengaruhi bentuk dan tampilan produk setelah pemakaian beberapa tahun. Pihak perusahaan menyampaikan bahwa teknologi dan bahan yang digunakan memungkinkan keawetan produk serta disarankan untuk memerhatikan sirkulasi udara jika

digunakan untuk interior untuk mengantisipasi suhu yang panas dalam ruangan.

PT Nata Jaya Export adalah penyedia produk VCO dan berbagai minyak esensial lainnya seperti *garlic oil*, *olive oil*, dan *blackseed oil*. Produk tersebut murni terbuat dari 100% bahan organik tanpa bahan kimia tambahan dan diproses dengan sistem fermentasi atau sistem pengolahan dan sentrifugal (tanpa pemanasan/suhu tinggi) sehingga menghasilkan produk dengan kualitas premium. Kandungan vitamin dan mineral di dalam produk dapat terjaga secara optimal dan tidak hilang atau rusak akibat proses pengolahan dengan sistem panas/suhu tinggi seperti pada umumnya. Khusus untuk produk VCO memiliki spesifikasi *grade A+*; Lauric Acid >50%; daya tahan selama 24 bulan jika disimpan pada tempat bersih, dingin, dan kering, serta; kapasitas produksi sebesar 10 MT/bulan.

PT Pramudita Darya Parma adalah produsen pupuk organik hayati dengan merek “DINOSAURUS” yang berbentuk cair, terbuat dari bahan-bahan pilihan yang kaya akan unsur hara mikro, makro, dan bakteri-bakteri baik pengurai unsur hara dalam tanah dan mendukung pertumbuhan tanaman. Bakteri-bakteri baik yang terkandung membantu secara efektif dalam proses biologis fiksasi nitrogen, penyerapan fosfat, dan kalium. Bakteri baik ini memiliki sifat anti-pathogen yang dapat membantu melindungi tanaman dari serangan hama. Nutrisi dalam pupuk DINOSAURUS berfungsi meningkatkan sistem kekebalan tanaman.

PT Surya Abipura Sapujagad adalah eksportir komoditas terutama biji pala dan kayu manis. Untuk biji pala terdapat tiga *grade* yaitu *grade AB* dengan harga 8500 USD/MT, *grade SS* dengan harga 7500 USD/MT, dan *grade BWP* dengan harga 6900 USD/MT. Pasokan biji pala hampir seluruhnya diperoleh dari Pulau Halmahera, Maluku Utara. Perusahaan juga mengeksport komoditas lain seperti briket kelapa, kopra, batok kelapa, dan gula kelapa.

PT Villames Agro Industri adalah eksportir produk pertanian yang diambil langsung dari petani mitra sebanyak lebih dari 1.100 petani dengan program kerja *Villames Food Partner*.

Penyederhanaan rantai pasokan dan pemeriksaan kualitas langsung dari hulu membuat kualitas produk dapat dijaga. Para petani mitra terdapat di beberapa lokasi di antaranya: Gorontalo, Sulawesi Selatan, Sulawesi Utara, Aceh, Bengkulu, dan Jawa Barat. Produk yang dapat diekspor oleh perusahaan yakni rempah-rempah, kopi, buah-buahan, *seafood*, produk turunan kelapa, dan sayuran. Saat ini perusahaan telah menginisiasi kerjasama dengan perusahaan asal Chili dan Bangladesh.

2. **Business Reception 25 Mei 2023**

Business Reception tanggal 25 Mei 2023 dihadiri oleh perwakilan dari Kedutaan Besar Sri Lanka, Kedutaan Besar Belarus, dan Kedutaan Besar Afghanistan. Pelaku usaha yang hadir yaitu perwakilan dari CV Alam Batik, CV Agia Persada, PT Mitra Arung Sejahtera, dan PT Trihiaka Alpha Teknologi (WifKain).

CV Alam Batik merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi kain batik. Perusahaan berdiri sejak tahun 2009 di Jawa Timur. Memiliki sekitar 15 orang pengrajin, yang semuanya diberikan pelatihan keahlian di *workshop* Alam Batik. CV Alam Batik menggunakan bahan baku yang ditanam sendiri. Perusahaan sudah memiliki pengalaman ekspor ke beberapa negara, di antaranya Kanada, Belanda, Australia, Singapura, dan Korea Selatan. Alam Batik lebih diminati oleh wisatawan asing karena menggunakan bahan baku alami. Perusahaan pernah mendapatkan penghargaan dari Kemenparekraf karena penggunaan bahan baku natural dan kepedulian terhadap lingkungan.

CV Agia Persada merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang industri produk olahan kelapa. Perusahaan berdiri sejak tahun 2020, berlokasi di Tangerang. Produk unggulan perusahaan adalah *Virgin Coconut Oil*, *Refined Bleached Deodorized Coconut Oil*, dan *Coconut Fatty Acid Distillate*. Perusahaan telah memiliki sertifikat dari Halal MUI, HACCP, FDA, SNI, ISO 9001, dan Kosher. Untuk saat ini terkait penjualan dalam negeri, CV Agia Persada hanya menjual secara *online*. Produk dari

perusahaan biasanya digunakan sebagai bahan baku dari sabun, kosmetik, makanan, dan lainnya.

PT Mitra Arung Sejahtera adalah perusahaan produsen tepung dari singkong/mocaf (*Modified Cassava Flour*). Perusahaan berasal dari Banjarnegara, Jawa Tengah. Produk tepung mocaf biasanya digunakan untuk pembuatan makanan, kue, *cake*, dan lainnya. Tepung dari perusahaan adalah *glutten free* dan berasal dari bahan natural. Perusahaan sudah memiliki sertifikat HACCP, *organic certificate*, dan Halal MUI. Seluruh bahan baku berasal dari petani lokal dan kapasitas produksi sebesar 150 ton/bulan. Saat ini perusahaan sudah pernah ekspor ke Dubai dan Korea Selatan.

PT Trihiaka Alpha Teknologi (WifKain) merupakan perusahaan yang bergerak di industri tekstil. Perusahaan berdiri sejak tahun 2020 dan merupakan perusahaan penyedia layanan manufaktur kain. Konsumen perusahaan kebanyakan dari B2B untuk dijadikan merek lain. Saat ini perusahaan sudah pernah ekspor ke Malaysia untuk produksi batik, UAE, Australia, Kuwait, dan Amerika Serikat. Produk yang di ekspor biasanya diproduksi secara *custom*, tergantung permintaan negara pembeli, bisa juga menyediakan *raw material*, jasa desain produk, konsultasi bisnis, dan lainnya.

Dalam kesempatan ini, perwakilan dari kedutaan negara mitra dan pelaku usaha mengapresiasi kegiatan *Business Gathering* yang menarik di PTE. Terdapat beberapa tanggapan dari peserta *gathering*, di antaranya yaitu:

a. Alam Batik: Menurut Belarus, banyak turis dan wisatawan asing yang tertarik dengan batik karena benar-benar menggambarkan budaya Indonesia, kalau ingin masuk ke pasar Eropa, bisa dimulai dengan mengikuti *fashion show*, pameran, dan lainnya. Sri Lanka menyebutkan bahwa mereka juga punya semacam batik dan sarung tapi dengan desain dan metode produksi yang berbeda. Sedangkan Afghanistan mengatakan bahwa batik belum begitu diketahui di negaranya, mungkin bisa mulai mengikuti *event* yang diselenggarakan disana.

- b. PT Mitra Arung Sejahtera:** Belarus banyak yang sudah mulai produksi makanan sehat, jadi produk mocaf bisa masuk ke negaranya. Sri Lanka mengatakan belum terlalu populer produk dengan *gluten free*, mungkin bisa mulai dengan kegiatan promosi. Menurut Afghanistan, jika produknya sudah memiliki penelitian beda kadar gula antara *wheat* dan *cassava*, bisa menjadi produk yang menarik di Afghanistan.
- c. WifKain:** Perwakilan negara menjelaskan bahwa saat ini sedang terjadi krisis logistik yang cukup signifikan di Eropa karena konflik Rusia dan Ukraina. Jadi WifKain bisa menjadi salah satu alternatif negara-negara dalam menyuplai bahan baku tekstil.
- d. CV Agia Persada:** produk yang dihasilkan cukup menarik, untuk bisa masuk ke negara tujuan ekspor, bisa dimulai dengan cara melakukan promosi yang lebih masif dan mengikuti kegiatan pameran, expo makanan dan lainnya. Selain itu, kalau perusahaan bisa mengolah menjadi produk yang sudah jadi akan lebih mudah untuk dipasarkan.

1.5. Kegiatan Pendukung Ditjen PEN

Kegiatan Pemantauan Dana Dekonsentrasi Tahun 2023

Kegiatan Pemantauan Dana Dekonsentrasi Tahun 2023 bertujuan untuk:

1. Memonitor alokasi dan penyerapan anggaran Dana Dekonsentrasi tahun 2017 – 2023.
2. Mendapatkan *feedback*/masukan secara utuh dari implementasi kegiatan dana dekonsentrasi untuk tahun berjalan maupun lima tahun sebelumnya.
3. Melakukan pemantauan implementasi Dana Dekonsentrasi tahun 2017-2023 sesuai dengan juknis pelaksanaan anggaran dekonsentrasi.
4. Mengetahui perkembangan pelaku usaha setelah mendapatkan fasilitasi program Dana Dekonsentrasi, khususnya di masa pandemi.

Pemantauan Dana Dekonsentrasi Tahun 2023 di Provinsi Kalimantan Tengah

Pemantauan Dana Dekonsentrasi Tahun 2023 di Provinsi Kalimantan Tengah dilakukan kepada lima pelaku usaha yang telah menerima fasilitasi Dana Dekonsentrasi, yaitu:

1. Dua UKM program Designer Dispatch Services (DDS) pengembangan Desain Produk tahun 2019 yaitu UD Akselerasi dan Jawet Niang.
2. Satu UKM program partisipasi UKM Trade Expo Indonesia (TEI) tahun 2017, yaitu Kaltfood.
3. Dua calon UKM penerima fasilitasi partisipasi pada TEI tahun 2023, yaitu PT Agro Borneo dan Handep.

Kegiatan Pemantauan Dana Dekonsentrasi diawali dengan kunjungan ke kantor Dinas Perdagangan dan Perindustrian Provinsi Kalimantan Tengah. Tim pemantauan diterima oleh Kepala Bidang Perdagangan Luar Negeri, Siti Mariani. Pada pertemuan ini, pihak Dinas Perdagangan dan Perindustrian Provinsi Kalimantan Tengah juga menyampaikan usulan kepada Ditjen PEN agar dana dekonsentrasi pada tahun 2023 tidak di *refocusing*, sehingga fasilitasi terhadap UKM di Provinsi Kalimantan Tengah dapat terlaksana dengan baik.

1. UD Akselerasi

Didirikan pada tahun 2012 oleh Petrus Gunawan dan kini memiliki 20 pekerja. Perusahaan memproduksi produk berbahan dasar kayu seperti sumpit, *flooring*, dan *decking*. UD Akselerasi mendapatkan fasilitasi Dana Dekonsentrasi berupa program DDS Pengembangan Desain Produk tahun 2019. Produk hasil DDS menggunakan bahan limbah pengolahan yang dibuat menjadi alas/tatakan sushi dan tempat dupa. Saat pameran TEI, alas/tatakan sushi sempat mendapatkan perhatian dari *buyer* Malaysia namun tidak sampai transaksi. Begitu juga dengan tempat dupa yang mendapat perhatian dari Tiongkok namun belum sampai terjadi transaksi pembelian.

UD Akselerasi telah rutin melakukan ekspor ke Jepang berupa produk sumpit *unfinished*. Saat ini sedang proses pengembangan produk yang mana produk ekspor tidak hanya barang *unfinished* namun barang jadi siap pakai agar menaikkan nilai jual barang. Namun sangat disayangkan produk hasil DDS tidak dikembangkan lebih lanjut dan berhenti setelah program selesai. Hal ini dikarenakan produk yang dibuat membutuhkan waktu lama. Harga jual dengan proses pembuatan tidak seimbang dan juga permintaan barang tersebut belum menarik *buyer*.

2. Jawet Niang

Didirikan pada tahun 2015 oleh Niang. Jawet Niang memproduksi kerajinan dari rotan seperti tas, sepatu, topi, dan dompet. Saat ini, Jawet Niang belum pernah melakukan ekspor karena keterbatasan bahasa dan pencarian *buyer*. Namun produknya pernah diikutsertakan dalam Expo 2020 Dubai dan Tongtong Fair 2022 melalui fasilitasi dari PT Sarinah.

Jawet Niang mendapatkan fasilitasi Dana Dekonsentrasi berupa program DDS Pengembangan Desain Produk tahun 2019. Melalui fasilitasi ini, Jawet Niang membuat produk dengan desain baru dan dipamerkan dalam TEI 2019.

Dalam pembuatan produknya, bahan baku yang diperoleh susah didapatkan. Bahan baku setengah jadi memerlukan proses yang cukup lama hingga dapat digunakan sebagai bahan baku anyaman produk rotan. Saat ini Jawet Niang bekerja sama dengan kelompok penganyam rotan warga asli dayak untuk tetap melestarikan kerajinan rotan asli.

Dari segi penjualan, di samping dijual langsung melalui galeri di kawasan Kalimantan Tengah, produk Jawet Niang juga dijual secara daring melalui *e-commerce* Tokopedia dan Shopee, namun belum maksimal dilakukan. Harga produk yang dijual mulai Rp 20ribu berupa aksesoris hingga Rp 4,6 juta berupa koper.

Namun produk hasil DDS Jawet Niang tidak dikembangkan lebih lanjut dan terhenti setelah program selesai. Hal ini dikarenakan produk yang dibuat membutuhkan modal yang besar namun tidak

memiliki hasil yang maksimal, terlebih produk tersebut belum menarik *buyer*.

3. PT Kaltfood Bumi Sejahtera

Berdiri pada tahun 2015, perusahaan milik Dedi Setiadi ini memproduksi makanan dan minuman berupa kopi, bubuk cokelat, dan teh. Sampai saat ini produk yang dijual belum pernah diekspor dan masih berfokus pada penjualan domestik. Produk andalan dari perusahaan ini selain kopi adalah teh. Dipasarkan secara *online* maupun *offline*. Selain itu juga terdapat *coffee shop* yang mana kopi hasil pabrikannya dapat dinikmati langsung oleh konsumen.

PT Kaltfood Bumi Sejahtera merupakan penerima fasilitasi Dana Dekonsentrasi untuk pameran Trade Expo Indonesia pada tahun 2017. Itu merupakan *event* skala internasional pertama yang diikuti perusahaan. Dedi Setiadi berharap perusahaannya dapat kembali mengikuti pameran, baik di dalam maupun di luar negeri juga program lainnya untuk meningkatkan kualitas perusahaan.

4. Handep

Berdiri pada tahun 2018 dan memproduksi aneka kerajinan berbahan rotan seperti tas, topi, aksesoris, dan *home decor*. Omset penjualan yang dihasilkan berkisar Rp 100 juta per bulan. Handep merupakan UKM calon penerima partisipasi TEI tahun 2023. Produknya pernah diekspor ke Jepang, Malaysia, Brunei, Amerika Serikat, dan Australia.

Perusahaan ini memiliki sembilan pekerja kantor dan memiliki beberapa kelompok penganyam yang tergabung di daerah Kalimantan yakni Gunung Purai, Tababa, Marong, dan Muara Mea. Pengrajin anyaman tersebut merupakan warga asli dayak yang didayagunakan keterampilan menganyam rotannya untuk dijadikan barang bernilai tambah. Setiap bulan mampu memproduksi 100-150 pcs.

Produk yang dijual mulai dari harga Rp 20 ribu berupa aksesoris sampai Rp 8 juta berupa produk kombinasi rotan dan kulit. Saat ini Handep juga memiliki satu toko premium di Bali. Pada tahun

2022, Handep berhasil memperoleh penghargaan Good Design Indonesia (GDI) dengan produknya tas tangan rotan.

Dilihat dari kualitas dan modelnya, produk kerajinan rotan Handep mampu untuk dipasarkan di pasar internasional. Motif dan seni anyaman khas warga dayak dengan setiap produk yang dibuat, diselipkan cerita dari pengrajin anyaman. Sehingga produk Handep tidak hanya sebuah barang biasa namun merupakan karya seni warisan budaya bangsa.

5. **PT Agro Borneo**

Berdiri pada tahun 2018 dan memproduksi sedotan organik yang berbahan baku purun danau. Memiliki 20 pekerja diluar para petani yang memasok purun danau sebagai bahan baku pembuatan sedotan. Pemberdayaan petani purun danau merupakan visi utama adanya perusahaan ini.

Alat-alat untuk pemrosesan sedotan organik purun ini dimodifikasi sendiri dengan tahapan penelitian yang sangat panjang. Sertifikat SNI, sertifikat halal MUI, SVLK, pengujian bebas bakteri dan proses sterilisasi telah dilakukan untuk memberikan kenyamanan konsumen dalam penggunaan produk sedotan organik ini.

Penjualan masih berskala domestik di wilayah Kalimantan, Bali, Surabaya, dan Malang dengan harga satuan Rp 400/pcs. Kemasan dijual per 25 pcs atau 100 pcs dengan masing-masing sedotan dibungkus satuan menggunakan kertas tertutup. Target pasar yang dikejar adalah negara Eropa, tetapi belum mengetahui bagaimana cara untuk mengekspor. Dalam satu bulan dapat memproduksi 1.000 *box* dimana satu *box* berisikan 1.000 pcs sedotan.

Pemantauan Dana Dekonsentrasi Tahun 2023 di Provinsi Bandar Lampung pada 22-25 Mei 2023

Pemantauan Dana Dekonsentrasi Tahun 2023 di Provinsi Bandar Lampung dilakukan kepada lima pelaku usaha yang telah menerima fasilitasi Dana Dekonsentrasi, yaitu:

1. Satu UKM program DDS dan Seleksi UKM TEI 2019 yaitu Elmuna Chips.
2. Dua UKM program Seleksi UKM TEI tahun 2021, yaitu Rafins dan Kopi Oewah.
3. Dua UKM program Seleksi UKM TEI tahun 2022, yaitu Ghalkoff Indonesia dan Lampung Ethnica.

Kegiatan Pemantauan Dana Dekonsentrasi diawali dengan kunjungan ke kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Bandar Lampung pada tanggal 22 Mei 2023. Tim dari Ditjen PEN diterima oleh Kepala Bidang Perdagangan Luar Negeri Disperindag Provinsi Bandar Lampung Ratna Meliasari dan Analis Perdagangan Ahli Muda Rita Erida. Berdasarkan hasil diskusi dengan Disperindag Provinsi Bandar Lampung, diperoleh informasi sebagai berikut:

1. Realisasi anggaran Dana Dekonsentrasi tahun 2022 sebesar Rp 66,5 juta atau 99,02% dari total anggaran Dana Dekonsentrasi 2023 yang senilai Rp 67,2 juta.
2. Realisasi anggaran Dana Dekonsentrasi tahun 2023 sebesar Rp 73 juta atau 98,84% dari total anggaran Dana Dekonsentrasi 2021 yang senilai Rp 73,89 juta.
3. Pada tahun 2020, kegiatan fasilitasi dan pelatihan bagi UKM terkena efisiensi/*refocusing* (tidak ada anggaran) akibat pandemi Covid-19.

Kegiatan dilanjutkan dengan kunjungan ke para pelaku usaha penerima fasilitasi program Dana Dekonsentrasi di Bandar Lampung. Hasil wawancara dan diskusi dengan para pelaku usaha adalah sebagai berikut:

1. Ghalkoff

Ghalkoff merupakan usaha perorangan dengan produk kopi bubuk yang telah berdiri selama lima tahun. Omset rata-rata yang diperoleh mencapai Rp 90 juta per bulan. Ghalkoff sudah memiliki *website* perusahaan yaitu www.ghalkoff.com dan media sosial yaitu Instagram dengan alamat *@ghalkoff*.

Ghalkoff mendapatkan fasilitasi Dana Dekonsentrasi berupa keikutsertaan pada pameran TEI 2022. Berkat keikutsertaannya

pada pameran TEI, Ghalkoff berhasil mengekspor produknya ke dua negara yaitu New Zealand dan Perancis meskipun masih dalam jumlah kecil (*hand carry*). Selain TEI 2022, sudah banyak pameran yang telah diikuti oleh Ghalkoff, diantaranya Bangga Buatan Indonesia 2021, pameran Lampung Betawi 2022, dan Perkebunan Expo 2022.

Produk kopi yang diproduksi oleh Ghalkoff dapat dikatakan cukup bersaing dengan produk serupa, karena untuk pasaran kopi organik, kopi bubuk Ghalkoff lebih murah harganya karena *cost* yang dikeluarkan lebih kecil dibandingkan teknik organik pada umumnya. Untuk pemasaran dan penjualan kopi bubuk Ghalkoff dilakukan melalui *online* (*e-commerce* Shopee dan Whatsapp) dan *offline* (konsumen lokal).

2. Oewah Coffee

Oewah Coffee sudah dirintis sejak 30 tahun yang lalu. Produk yang dihasilkan yaitu berupa kopi berbentuk biji dan kopi bubuk. Oewah Coffee saat ini sudah mempunyai Instagram dengan alamat *@oewahcoffee*.

Fasilitasi Dana Dekonsentrasi yang diperoleh yaitu berupa partisipasi pada pameran dalam negeri yaitu TEI tahun 2022. Dari hasil keikutsertaannya pada pameran tersebut, Oewah Coffee mendapatkan penambahan permintaan akan produknya. Selain itu, manfaat lain yang dirasakan adalah meningkatnya koneksi akan rekanan terkait penyimpanan produk dalam *aluminium foil*.

Owner dari Oewah Coffee menyampaikan bahwa saat ini sedang tidak tertarik dengan pasar ekspor, karena permintaan pasar domestik sedang tinggi dan untuk melakukan ekspor tantangannya lebih banyak, di antaranya diperlukan komitmen terhadap harga dan permintaan yang pada umumnya dalam jumlah besar. Namun, Oewah Coffee *mensupply* kopi kepada beberapa perusahaan besar seperti Kapal Api dan Torabika.

Oewah Coffee sering mengikuti pelatihan yang diselenggarakan oleh Disperindag Provinsi Bandar Lampung, salah satunya pendampingan kemasan (DDS) pada tahun 2021. Selain itu juga sering mengikuti berbagai pameran dagang yang dilaksanakan di

dalam negeri, salah satunya pameran di Bali yang diikuti di bulan Desember 2022.

3. Elmuna Chips

Elmuna Chips merupakan produk keripik pisang yang berasal dari Kabupaten Lampung Utara dan memiliki tujuh orang karyawan. Pemasarannya secara *offline* di toko-toko lokal dan *online* melalui media sosial seperti Instagram dengan alamat *@elmunachipsindonesia* dan facebook dengan alamat *elmuna chipstore*.

Fasilitasi Dana Dekonsentrasi yang diterima oleh Elmuna Chips yaitu berupa pendampingan desain untuk kemasan (DDS) tahun 2019. Melalui keikutsertaannya pada program tersebut, penjualan Elmuna Chips mengalami peningkatan dikarenakan kemasan kini lebih menarik dan mendapatkan banyak koneksi dengan perwakilan perdagangan di luar negeri serta calon *buyer* dari luar negeri (Yaman dan Madagaskar). Selama program DDS berlangsung, *owner* dari Elmuna Chips menyampaikan bahwa komunikasi dengan desainer berjalan dengan lancar dan desainer pun dinilai sangat baik dalam melakukan pendampingan.

Elmuna Chips sering berpartisipasi dalam pameran. Salah satu pameran yang diakui sangat berkesan adalah pameran di Lulu Hypermart yang berlokasi di BSD Tangerang, di mana pada kesempatan itu Elmuna Chips mendapatkan tawaran untuk mengisi toko Hypermart tersebut.

Terkait dalam melakukan ekspor, *owner* menyampaikan bahwa permintaan calon *buyer* ketika itu dirasakan terlalu tinggi yaitu satu kontainer sedangkan modal Elmuna Chips dinilai masih belum mencukupi dalam memproduksi satu kontainer.

4. Lampung Ethnica

Lampung Ethnica adalah usaha sosial yang fokus pada produksi tapis dan turunannya, dengan turut memberdayakan masyarakat Lampung sebagai mitra produksinya. Berdiri pada November 2018 dengan latar belakang karena banyaknya ibu-ibu yang membutuhkan lapangan pekerjaan namun enggan untuk meninggalkan rumah. Setiap tahun produk Lampung Ethnica

terjual lebih dari 12ribu produk dengan melibatkan 250 penunun lokal dari 10 desa sebagai mitra produksinya. Saat ini memiliki 12 karyawan yang merupakan pemuda dan pemudi lokal di sekitar lokasi usaha.

Fasilitasi Dana Dekonsentrasi yang diterima oleh Lampung Ethnica yaitu berupa keikutsertaan pada pameran di dalam negeri, yaitu TEI 2022. Setelah mengikuti TEI, penjualan Lampung Ethnica meningkat dan bahkan beberapa tapis juga dapat laku terjual pada pameran tersebut. *Buyer* yang membeli ketika itu berasal dari India dan Malaysia, namun hingga saat ini belum ada permintaan lanjutan. Calon *buyer* dari Nigeria juga sempat mengunjungi *booth* dan menyatakan ketertarikannya untuk membeli produk tapis dalam jumlah banyak, namun kemudian dijelaskan bahwa produk tapis diproduksi tangan (*handmade*) sehingga pengerjaannya memerlukan proses dan waktu yang tidak sebentar. Oleh karena itu permintaan tersebut tidak berlanjut.

Saat ini, produk Lampung Ethnica dipasarkan di toko-toko *offline* dan juga *online* yaitu Shopee dan Instagram dengan alamat *@Lampungethnica.official*.

5. Rafins

Rafins merupakan usaha makanan ringan berbentuk keripik kulit ikan dan aneka keripik lainnya yang berdiri sejak bulan Agustus 2018. Rafins sudah memiliki *offline store*, distributor, dan beberapa *reseller* di berbagai daerah di Indonesia. Produk Rafins pun kini tidak terbatas pada *fish skin*, tetapi juga singkong, talas, kentang, dan pisang. Usaha Rafins bermula dari maraknya produk *snack* impor yang masuk ke Indonesia yaitu dari Singapura, di mana produk *salted egg fish skin* dijual dengan harga yang sangat mahal, sehingga dimulailah produksi produk serupa namun dengan harga yang lebih terjangkau.

Rafins merupakan penerima fasilitasi Dana Dekonsentrasi untuk pameran TEI tahun 2021. Selama mengikuti kegiatan fasilitasi Dana Dekonsentrasi, Rafins memperoleh beberapa manfaat, di antaranya penjualan yang meningkat dan koneksi yang semakin

luas, salah satunya dengan perwakilan perdagangan di luar negeri. Rafins sudah sering mengikuti pameran dagang yang diselenggarakan baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Dalam waktu dekat, Rafins akan berpartisipasi pada pameran yang diselenggarakan di Hungaria, dimana Rafins mendapatkan fasilitas dari Bank Indonesia yaitu berupa *booth*, tiket pesawat, dan penginapan.

Saat ini produk Rafins sudah diekspor secara rutin ke Kairo, Singapura, dan Turki. Sempat terdapat permintaan dari Jepang namun harga yang diminta sangatlah rendah sehingga permintaan tidak dapat dipenuhi oleh Rafins.

Pemantauan Dana Dekonsentrasi Tahun 2023 di Provinsi Kalimantan Utara pada 24-26 Mei 2023

Pemantauan Dana Dekonsentrasi Tahun 2023 di Provinsi Kalimantan Utara dilakukan kepada lima pelaku usaha yang telah menerima fasilitas Dana Dekonsentrasi, yaitu:

1. Tiga UKM program partisipasi UKM TEI, yaitu PT Saimino Mus Indonesia tahun 2018, PT Sabindo Raya Gemilang tahun 2021, dan Dream's tahun 2022.
2. Dua calon UKM penerima fasilitas partisipasi pada TEI tahun 2023, yaitu PT Ba Lamok King Food dan Siti Samaniatun Corp.

Kegiatan diawali pertemuan dengan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Utara bersama Dinas Koperasi, UKM dan Perdagangan Kota Tarakan. Tim pemantauan diterima oleh Kepala Dinas Koperasi, UKM dan Perdagangan Kota Tarakan, Kepala Bidang Pengembangan Ekspor, serta Analis Perdagangan Ahli Muda. Berdasarkan hasil diskusi, diperoleh informasi sebagai berikut:

1. Realisasi anggaran Dana Dekonsentrasi sampai dengan bulan Desember 2022 sebesar Rp 81,68 juta atau 99,94% dari total anggaran Dana Dekonsentrasi 2022 yang senilai Rp 81,70 juta.
2. Realisasi tahun 2021 sebesar Rp 9,59 juta atau 99,98% dari total anggaran Dana Dekonsentrasi 2021 yang senilai Rp 9,61 juta.

3. Pelaksanaan kegiatan Dana Dekonsentrasi tahun 2020 tidak dilaksanakan karena adanya *refocusing* anggaran akibat pandemi Covid-19.

Kegiatan ini dilanjutkan dengan kunjungan ke para pelaku usaha penerima fasilitasi program Dana Dekonsentrasi. Hasil wawancara dan diskusi dengan para pelaku usaha adalah sebagai berikut:

1. PT Saimino Mus Indonesia

Perusahaan berdiri sejak tahun 2016 dengan produk unggulan yang dihasilkan adalah keripik pisang karamel dengan merek Kenko dan menyajikan berbagai macam rasa. Mendapatkan fasilitasi Dana Dekonsentrasi pada tahun 2018 berupa fasilitasi pameran TEI.

Pada keikutsertaan di TEI 2018, produk pisang karamel diminati *buyer* asal Malaysia. Namun, *buyer* tersebut bermaksud untuk *rebranding* produk dengan *brand* dari *buyer* tersebut. *Owner* dari PT Saimino masih ragu dengan penawaran yang diajukan dan akan mendiskusikan dengan dinas untuk dapat mengarahkan mengenai ketertarikan dari *buyer* tersebut. Selain itu, PT Saimino juga mendapatkan *buyer* dari Australia dengan membeli produk keripik pisangnya sebesar 10 kg.

Setelah mengikuti pameran TEI, produk keripik pisang PT Saimino semakin dikenal di pasar domestik karena keunikan cita rasa yang dimiliki. Saat ini, Saimino telah memiliki *reseller* dari Samarinda, Balikpapan, Tanjung Selor, dan Jakarta. Omset yang diperoleh perusahaan rata-rata sebesar Rp 30 juta/bulan dengan menghasilkan produksi sekitar 50 kg dalam sehari.

2. Dream's

Dream's sudah berdiri selama empat tahun dan memproduksi makanan beku yaitu bandeng presto yang merupakan salah satu sumber daya perikanan terbesar yang ada di Kota Tarakan. Untuk saat ini, pasar produk perikanan masih mendominasi di Kota Tarakan.

Mendapatkan fasilitasi Dana Dekonsentrasi berupa fasilitasi partisipasi mengikuti pameran produk di TEI tahun 2022. Hal ini

merupakan program dan *event* pameran pertama kali yang diikuti oleh UKM Dream's. Selama mengikuti fasilitasi ini, diakui banyak mendapatkan manfaat, di antaranya mendapatkan informasi terkait tata cara ekspor, serta mendapatkan pengalaman bertemu dengan *buyer*, dan dapat mengenal UKM dari provinsi lain yang dapat dimanfaatkan untuk *sharing knowledge* masing-masing produk.

3. PT Sabindo Raya Gemilang

PT Sabindo Raya Gemilang telah berdiri selama 25 tahun. Perusahaan ini memproduksi makanan laut beku berupa ikan bandeng, bandeng tanpa tulang, udang windu (lobster kecil), dan CPUD (*Cook Peeled Undeveined*). Perusahaan menerima fasilitasi Dana Dekonsentrasi untuk pameran TEI pada tahun 2021.

Adapun pemasaran yang dilakukan dengan membuat *website* tersendiri yaitu <https://sabindoraya.co.id/>, pemasaran tidak melalui *marketplace*. Perusahaan memiliki omset sebesar Rp 500 juta/bulan dan memiliki karyawan sekitar 100 orang. Sampai sekarang, PT Sabindo Raya masih melakukan ekspor ke berbagai negara, seperti Filipina, Vietnam, Jepang, dan Korea.

Direktur PT Sabindo Raya Gemilang menyampaikan program fasilitasi Dana Dekonsentrasi ini diharapkan dapat memberikan jalan keluar untuk pelaku usaha ekspor di Kalimantan Utara yang memiliki kendala biaya yang mahal dan jalur pengiriman yang jauh. Selain itu, diharapkan pula adanya perhatian dari pemerintah untuk membantu pelaku usaha ekspor semakin maju dan dapat bersaing di pasar global.

4. PT Ba Lamok King Food

PT Ba Lamok King Food sudah berdiri selama delapan tahun. Perusahaan ini memproduksi aneka makanan olahan seperti amplang, keripik ikan teri, dan keripik olahan lainnya dengan rasa olahan makanan laut. Omset penjualan yang dihasilkan berkisar Rp 30 juta/bulan dan pernah ekspor ke Malaysia. Memiliki empat tenaga kerja tetap dan tenaga kerja tidak tetap dari perkumpulan PKK (Pembinaan Kesejahteraan Keluarga). PT Ba Lamok dapat menghasilkan hingga 150 pcs per hari atau tergantung dengan

pesanan yang didapatkan. Produksi keripik dapat berlimpah karena bahan baku mudah didapatkan di Tarakan, Kalimantan Utara.

Adapun pemasaran produknya melalui promosi di UKM Center, Dekranasda, toko oleh-oleh khas Tarakan, dan bekerja sama dengan Hotel Swissbell Tarakan. Selain itu, terdapat *reseller* dari Sragen dan Yogyakarta yang membantu mempromosikan dan memasarkan produknya. PT Ba Lamok King Food beberapa kali mengikuti pameran lokal di Kalimantan Utara, yaitu pameran Bangga Buatan Indonesia di Tanjung Selor, pameran di Tarakan, Berau, Samarinda, dan di Jakarta.

PT Ba Lamok King Food terpilih sebagai peserta TEI ke-38 tahun 2023. Dalam hal ini, produk dan legalitas sudah memenuhi standar produk yang akan dipamerkan dan produknya juga telah melalui uji kelayakan konsumsi dalam taraf aman.

5. Siti Samaniatun Corp

Siti Samaniatun Corp telah berdiri delapan tahun dengan *brand* bernama “Mack Atoen”. Produknya merupakan makanan hasil olahan laut dan kopi khas Kalimantan Utara. Saat ini, pekerja yang dimiliki merupakan pekerja kelompok dari ibu rumah tangga yang tergabung dalam kelompok PKK, IRT, dan PUP2KA.

Dalam hal bahan baku, Siti Samaniatun Corp tidak mengalami kendala karena ketersediaan bahan baku yang melimpah di Kota Tarakan. Kapasitas produksi yang dihasilkan dalam satu bulan berkisar 500 pak, dimana dalam satu paknya berisi sebanyak 88 gram.

Pemasaran produknya selama ini masih dalam wilayah domestik melalui supermarket dan toko oleh-oleh sekitar Kota Tarakan. Produknya juga dipasarkan di Jawa, Bali, dan Kalimantan. Untuk pemasaran *online*, menggunakan *marketplace* Bibli, Bukalapak, dan Shopee. Siti Samaniatun sudah mengikuti beberapa kali pameran lokal, seperti pameran FORMI di Tanjung Selor dan pameran di luar negeri seperti di Malaysia.

Siti Samaniatun Corp merupakan calon peserta TEI 2023. Dengan memiliki cukup legalitas, diharapkan pada pameran TEI 2023

dapat menjadi jembatan untuk bersaing dalam pasar global. Saat ini, beberapa dokumen sedang dilengkapi agar produknya dapat diekspor ke pasar luar negeri dan ditargetkan tahun 2023 dapat memasuki pasar Timur Tengah.

**Press Release Kegiatan Ditjen
PEN dalam Website Kemendag**

Selama bulan Mei 2023, *press release* yang tayang dalam *website official* Kemendag sebanyak 14 rilis berita. Rilis yang tayang adalah sebagai berikut:

1. Kemendag Dorong Perempuan Pelaku Usaha Pasarkan Produk Makanan Olahan ke Pasar Kanada (4 Mei 2023).
2. Masuki Tahap Penjurian I, 502 Produk Kreatif Bersaing Untuk Penghargaan GDI 2023 (10 Mei 2023).
3. Road to Jakarta Muslim Fashion Week 2024, Kemendag dan Kemenparekraf Gelar Seminar dan Kurasi di Lombok (12 Mei 2023).
4. Bertolak ke Mesir, Mendag Zulkifli Hasan Berkomitmen Intensif Garap Pasar Nontradisional (13 Mei 2023).
5. Hadir di Forum Bisnis Indonesia–Mesir, Mendag Zulkifli Hasan: Perkuat Hubungan Dagang Kedua Negara (14 Mei 2023).
6. Pimpin Misi Dagang ke Mesir, Mendag Zulkifli Hasan: Kita Sukses Bukukan Potensi Transaksi Rp12,88 Triliun (15 Mei 2023).
7. Resmikan Ruang *Trade Display* di KBRI Kairo, Mendag Zulkifli Hasan: Maksimalkan Manfaatnya untuk Promosi Produk Indonesia (16 Mei 2023).
8. Misi Dagang ke Mesir, Mendag Zulkifli Hasan: Pengusaha Indonesia dan Mesir Komitmen Perkuat Kemitraan (16 Mei 2023).
9. Tampil di Interzum 2023 Jerman, Produk Kayu Olahan Indonesia Bukukan Potensi Transaksi USD 3,1 Juta (19 Mei 2023).
10. Kemendag Teken Kerja Sama Promosi Perdagangan dengan Iran (24 Mei 2023).
11. 24 Pelaku Usaha Indonesia Ikuti Pameran Mamin Terbesar di Asia (24 Mei 2023).
12. Dukung Ekspansi Gim Lokapala ke Asia Tenggara, Wamendag: Peluang Perolehan Nilai Ekspor Intellectual Property (24 Mei 2023).

13. Forum Bisnis Indonesia-Arab Saudi, Mendag Zulkifli Hasan: Pelaku Usaha Besar RI-Arab Saudi Harus Bertemu untuk Tingkatkan Perdagangan (30 Mei 2023).
14. Kunjungi Pabrik Furnitur Alas Tidur, Wamendag: Kita Wujudkan Karya Anak Bangsa Siap Ekspor (30 Mei 2023).

BAB II
AGENDA KEGIATAN
DIREKTORAT JENDERAL PENGEMBANGAN EKSPOR NASIONAL

3
Mei

Direktur Pengembangan Ekspor Produk Primer Merry Maryati membuka *Workshop* Peluang dan Potensi Ekspor Produk Makanan Olahan ke Pasar Kanada yang diikuti sekitar 40 pelaku usaha perempuan, bertempat di Bogor. Narasumber adalah para pelaku ekspor yang telah dilatih langsung oleh TFO Kanada, yaitu perwakilan Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Indonesia (GAPMMI), perwakilan Aliansi Organik Indonesia, dan Gender Expert.



Kemendag menggelar resepsi bisnis reguler Permanent Trade Exhibition (PTE) ke-13 Tahun 2023 di Kantor Kemendag. Acara dibuka oleh Direktur Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor Marolop Nainggolan. Dihadiri oleh perwakilan Kedutaan Besar Lebanon, Ceko, Japan External Trade Organization (JETRO) di Jakarta, PT Seaweedtama Biopac Indonesia, PT Alpha Nutrisi Indonesia, PT Bumi Oma Henshin, PT Indomame Eksportindo Indonesia, dan PT Universal Carpet & Rugs.

4
Mei

5
Mei

Dirjen PEN Didi Sumedi menerima Duta Besar Indonesia untuk Meksiko HE. Cheppy T. Wartono di kantor Kemendag. Pertemuan ini membahas persiapan partisipasi Indonesia dalam pameran terpadu perdagangan, investasi, pariwisata dan budaya Indonesia pertama di Meksiko, Indonesia en Mexico Expo yang akan digelar pada Agustus mendatang.





Plt. Direktur Pengembangan Ekspor Produk Manufaktur Ganef Judawati membuka Paviliun Indonesia di Interzum 2023 di Koln Jerman. Paviliun Indonesia memfasilitasi enam pelaku usaha yang bergerak di sektor produk kayu ringan yaitu CV Ribka Furniture, PT Sumber Sejahtera Alamindo, PT Citra Fajar Utama, PT Hasil Albizia Nusantara, PT Rama Gombang Sejahtera, dan PT. Ratindo Utama.

9
Mei

10
Mei

Direktur Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor Marolop Nainggolan membuka kegiatan *business gathering* dengan delegasi bisnis asal Vietnam di Kantor Kemendag. Delegasi yang hadir dari Vietnam berjumlah sembilan orang yang masing-masing mewakili perusahaan yang berbeda. Sebanyak 11 perusahaan anggota Permanent Trade Exhibition (PTE) hadir mempresentasikan produk unggulannya secara langsung di hadapan delegasi.



Dirjen PEN Didi Sumedi bersama Presiden Direktur PT Pangansari Utama Food Resources melepas ekspor perdana produk bumbu instan dan makanan cepat saji “Smartpack” produksi PT Pangansari Utama Food Resources ke Arab Saudi, bertempat di Ciracas, Jakarta Timur. Ekspor produk bumbu instan dan makanan cepat saji ke Arab Saudi ini dilakukan secara bertahap sampai akhir bulan Mei dengan volume 311 ton dengan nilai ekspor sebesar SAR 6,5 juta (setara Rp 26 miliar).

12
Mei

14
Mei

Menteri Perdagangan RI Zulkifli Hasan didampingi Dirjen PEN Didi Sumedi menghadiri acara Forum Bisnis Indonesia-Mesir yang berlangsung di Kairo, Mesir. Forum bisnis ini diselenggarakan untuk mempertemukan dan memberi kesempatan bagi para pelaku bisnis dari Indonesia dan Mesir agar dapat membangun dan memperkuat hubungan dagang yang saling menguntungkan. Produk yang ditawarkan pada forum bisnis ini antara lain sawit dan turunannya, kopi, kakao, makanan olahan, dan logistik.



Menteri Perdagangan Zulkifli Hasan didampingi Dirjen PEN Didi Sumedi meresmikan Ruang *Display* Produk Ekspor Indonesia di Kedutaan Besar Republik Indonesia di Kairo, Mesir. Ruang ini akan menampilkan produk-produk unggulan Indonesia, seperti kopi, bumbu-bumbu, minyak sawit, obat herbal, dan camilan. Turut hadir pada acara ini Duta Besar RI Kairo, Direktur Jenderal Perundingan Perdagangan Internasional, Dirjen Perdagangan Luar Negeri, dan Atase Perdagangan RI Kairo.

15
Mei

17
Mei

Direktur Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor Marolop Nainggolan membuka kegiatan *business gathering* dengan delegasi bisnis asal kota Dezhou Republik Rakyat Tiongkok (RRT) di Kantor Kemendag. Delegasi bisnis dari RRT berjumlah 21 orang yang masing-masing mewakili perusahaan yang berbeda. Adapun perusahaan anggota PTE yang melakukan presentasi adalah PT Haigo Mitra Indonesia yang memproduksi produk kapok fiber.





Direktur Pengembangan Ekspor Produk Primer Merry Maryati membuka kegiatan sosialisasi Trade Expo Indonesia (TEI) Ke-38 Tahun 2023 secara virtual yang diikuti sekitar 150 peserta. Pada TEI 2023, produk-produk unggulan ekspor akan ditampilkan dalam tujuh zona produk yaitu *Food & Beverages, Home Living, Digital & Services, Beauty & Personal Care, Chemical, Energy & Industrial Product, Medical Equipment & Healthcare, Fashion, dan Textile & Accessories.*

19
Mei

19
Mei

Plt. Direktur Pengembangan Ekspor Produk Manufaktur Ganef Judawati membuka *Workshop* Kerja Sama Peningkatan Ekspor Produk Manufaktur di Erian Hotel Jakarta. Hadir sebagai narasumber adalah Subkoordinator Kerja Sama antar Lembaga Non Pemerintah dan *Monitoring* Konsultan Kekayaan Intelektual, Direktorat Kerja Sama dan Pemberdayaan Kekayaan Intelektual, Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual, Kemenkumham, dan Tenaga Ahli Sertifikasi Good Manufacturing Practice (GMP) Kosmetik dan Minyak Asiri.



Kemendag melalui Ditjen PEN menandatangani kesepakatan kerja sama promosi perdagangan dengan Organisasi Promosi Perdagangan Iran (Iran Trade Promotion Organization/ITPO). Penandatanganan kesepakatan dilakukan oleh Dirjen PEN Didi Sumedi bersama bersama Presiden ITPO, Alireza Peyman Pak, bertempat di Istana Bogor. ITPO merupakan organisasi di bawah Kementerian Perindustrian Pertambangan dan Perdagangan Republik Islam Iran.

23
Mei

25
Mei

Direktur Pengembangan Ekspor Produk Primer Merry Maryati membuka Seminar dan Konsultasi Bisnis Adaptasi Produk Ekspor Buah, Sayur, Rempah dan fesyen di Pasar PEA yang digelar secara hibrida, bertempat di Hotel Mercure City Center Bandung. Narasumber pada kegiatan ini adalah Kepala ITPC Dubai, Corporate Affairs Director Lulu Group Internasional, perwakilan Kantor Karantina Pertanian Bandung, dan Advisory Board Indonesian Fashion Chamber.



Menyebarkan informasi pelaksanaan ajang promosi bisnis internasional TEI ke-38 Tahun 2023, Direktur Pengembangan Ekspor Produk Primer Merry Maryati melakukan kunjungan ke sejumlah perusahaan eksportir di Bandung, Jawa Barat. Salah satu perusahaan yang dikunjungi adalah produsen teh Walini, PT Perkebunan Nusantara VIII, yang memproduksi teh berkualitas yang telah diekspor ke berbagai negara termasuk Kanada, Amerika Serikat dan Persatuan Emirat Arab.

25
Mei



26
Mei

Menyebarkan informasi pelaksanaan ajang promosi bisnis internasional TEI ke-38 Tahun 2023, Direktur Pengembangan Ekspor Produk Primer Merry Maryati membuka kegiatan Sosialisasi TEI 2023 yang digelar secara hibrida dari Bandung, Jawa Barat. Kegiatan sosialisasi diikuti oleh lebih dari 70 orang yang hadir secara luring dan daring dari wilayah Jawa Barat. Adapun pelaku usaha tersebut berasal dari sektor makanan & minuman olahan, *fashion* & aksesoris, dan *home living*.





Sesditjen PEN Ganef Judawati melakukan pertemuan dengan delegasi dari China International Import Expo (CIIE) bertempat di Kantor Kemendag. Pertemuan tersebut membahas rencana partisipasi Indonesia pada pameran CIIE ke-6 yang akan digelar tanggal 5-10 November 2023 di National Exhibition dan Convention Center (NECC) Shanghai, RRT.

29
Mei

30
Mei

Plt. Direktur Pengembangan Ekspor Produk Manufaktur Ganef Judawati membuka webinar “Potensi Ekspor Produk Sabun dan Kosmetik Ke Korea Selatan Serta Pemanfaatan Digitalisasi Dalam Mendukung Ekspor”. Hadir sebagai narasumber adalah Praktisi Ruang Halal Lukas Dedy Setiyawan dan Kepala ITPC Busan Reandy Putera Dharmawan, serta dihadiri Ketua Perkosmi Bali Maria Goreti Budi Istanti.



Menteri Perdagangan RI Zulkifli Hasan didampingi Dirjen PEN Didi Sumedi membuka Forum Bisnis Indonesia-Arab Saudi yang diselenggarakan di The St. Regis Jakarta. Turut hadir Menteri Badan Usaha Milik Negara, Erick Thohir; Menteri Investasi/Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM), Bahlil Lahadalia; Duta Besar Arab Saudi Jakarta, Faisal Abdullah H. Amodi; dan Ketua Umum Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia, Arsjad Rasjid.

30
Mei

31
Mei

Plt. Direktur Pengembangan Ekspor Manufaktur Ganef Judawati hadir dalam acara Groundbreaking Hyundai Energy Indonesia bertempat di Greenland International Industrial Center (GIIC) Cikarang Jawa Barat. Hadir dalam kesempatan ini, Gubernur Jawa Barat Ridwan Kamil, Staf Ahli Bidang Peningkatan Daya Saing Penanaman Modal Kementerian Investasi Hedy Satrya Putera, President Hyundai Motor ASEAN, Lee Youngtack, serta para pemangku kepentingan terkait.



BAB III

PERMASALAHAN DAN TINDAK LANJUT

1.1. Kendala, Isu dan Permasalahan

Kunjungan Perusahaan Dalam Rangka Diseminasi Program Kerja Sama Pengembangan Ekspor Produk Manufaktur Penurunan penjualan dan kapasitas produksi yang dialami oleh Avtech dipicu oleh beberapa hal, antara lain:

1. Ketersediaan bahan baku yang sulit akibat bergantung pada barang impor di mana hal ini berdampak pada harga yang kurang kompetitif akibat biaya produksi yang tinggi.
2. Produk yang dihasilkan kurang mendapatkan sentuhan pengembangan baik desain maupun variasi produk.
3. Mekanisme pemasaran yang belum terstruktur.

Untuk itu, Avtech meminta dukungan Kemendag agar dapat memberikan fasilitasi pendampingan dalam pengembangan produk dan akses pasar.

1.2. Tindak Lanjut Penyelesaian

Kunjungan Perusahaan Dalam Rangka Diseminasi Program Kerja Sama Pengembangan Ekspor Produk Manufaktur Mempertimbangkan bahwa Avtech telah memiliki kapasitas untuk memproduksi jaket musim dingin dan pakaian olahraga, maka akan difasilitasi untuk berkomunikasi dengan Atase Perdagangan Ottawa, Kanada dalam pelaksanaan *business matching* dengan *buyer* Kanada. Direktorat Pengembangan Ekspor Produk Manufaktur telah memfasilitasi komunikasi Avtech dengan *person in charge* (PIC) pada Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor dalam memanfaatkan fasilitas Permanent Trade Exhibition (PTE), serta dengan PIC pada Pusat Pelatihan SDM Ekspor dan Jasa Perdagangan (PPEJP) terkait informasi pelatihan ekspor.

BAB IV

PENUTUP

Selama bulan Mei 2023, kegiatan Ditjen PEN secara ringkas mencakup kegiatan-kegiatan antara lain: Pelaksanaan Senior Officials Meeting (SOM) for the 20th China-ASEAN Expo (CAEXPO) tanggal 9 Mei 2023 di Nanning; Pelaksanaan Misi Dagang ke Mesir; Kegiatan *Virtual Business Meeting* Indonesia – Arab Saudi untuk Produk Ikan Hias dan Hewan Peliharaan; Kegiatan Sosialisasi Trade Expo Indonesia (TEI) ke-38 di Bandung; Pelaksanaan Good Manufacturing Practice (GMP) untuk Kosmetik (ISO 22716:2007) Tahap I; Kunjungan Perusahaan Dalam Rangka Diseminasi Program Kerja Sama Pengembangan Ekspor Produk Manufaktur; Promosi Produk Kayu Olahan pada Pameran Interzum 2023 di Cologne, Jerman; Pelaksanaan Webinar “Potensi Ekspor Produk Sabun dan Kosmetik ke Korea Selatan serta Pemanfaatan Digitalisasi Dalam Mendukung Ekspor”; Pelaksanaan Kegiatan *Monitoring dan Evaluasi Program DDS-LBEC 2023 Tahap I*; Pelaksanaan Klinik Desain Produk Unggulan Daerah di Kabupaten Cirebon Provinsi Jawa Barat; Penjurian Tahap I Good Design Indonesia 2023; Kegiatan Pemantauan Dana Dekonsentrasi Tahun 2023; dan Kegiatan Bimbingan Teknis Aplikasi *Marketplace*.

Peningkatan pelayanan hubungan dagang dan informasi ekspor dilaksanakan melalui Pelayanan *InaExport dan Business Reception* yang diadakan dua kali selama Mei 2023. Dalam bab permasalahan, isu dan tindak lanjut dibahas mengenai isu yang perlu ditindaklanjuti, yakni Kunjungan Perusahaan Dalam Rangka Diseminasi Program Kerja Sama Pengembangan Ekspor Produk Manufaktur.

Dengan demikian, sepanjang bulan Mei 2023, selain beberapa aktivitas promosi, kegiatan Ditjen PEN juga melakukan aktivitas persiapan, pembahasan dan pengembangan kerjasama 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.