

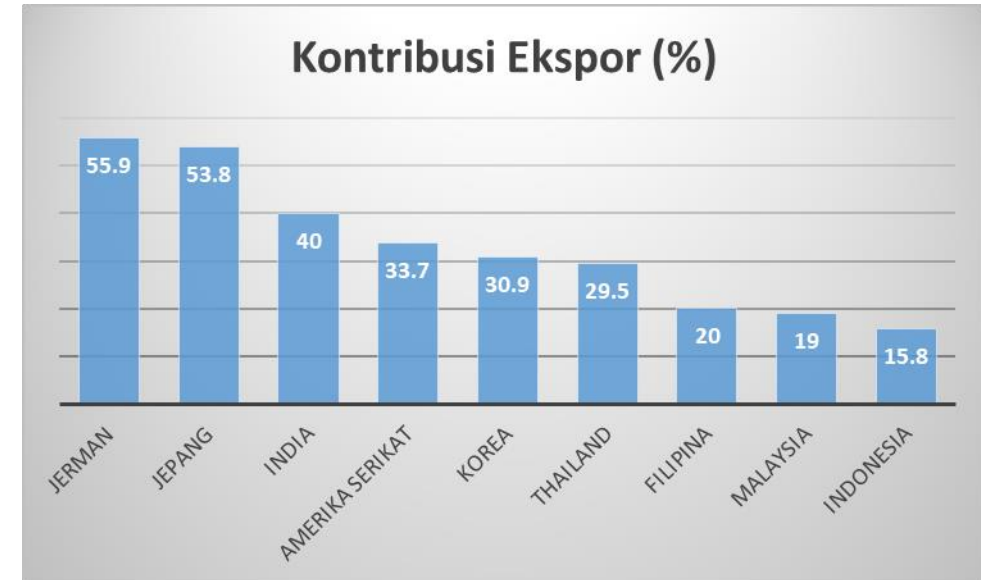
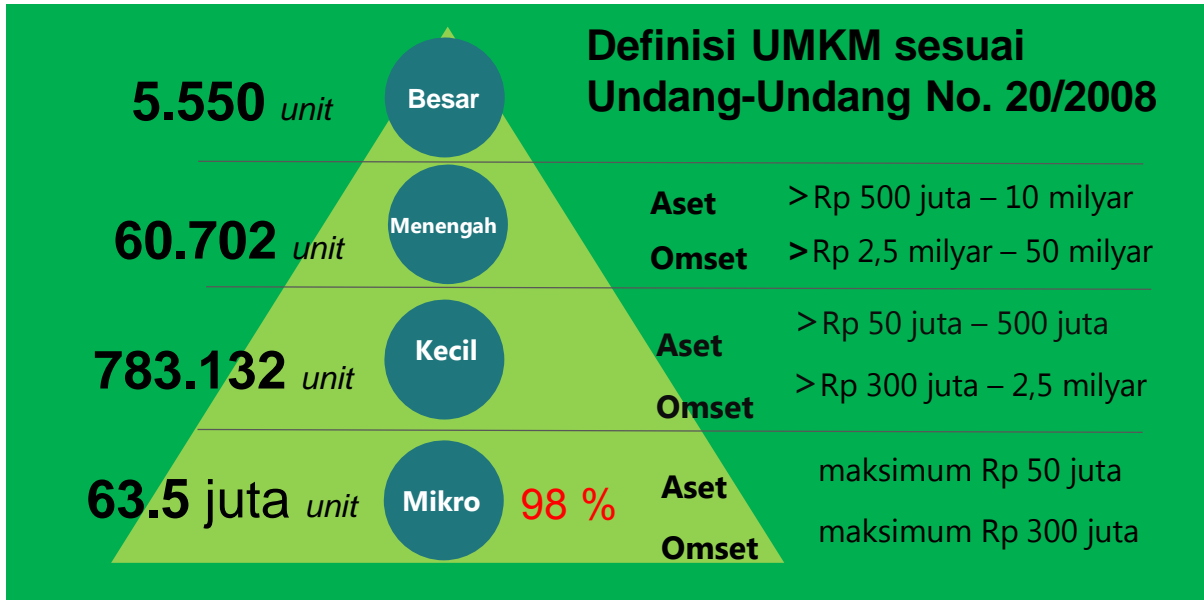


“Strategi Pelaku Usaha Syariah dalam Menembus Pasar Ekspor”

Disampaikan oleh:
Noviani Vrisvintati
KEPALA BALAI BESAR PENDIDIKAN DAN PELATIHAN EKSPOR
INDONESIA

INDONESIA SHARIA ECONOMIC FESTIVAL (ISEF) 2020
Kamis, 29 Oktober 2020 Pukul 14.45 – 16.00 WIB

PROFIL PELAKU USAHA DI INDONESIA



Kenapa Harus Ekspor ?

- Pasar Domestik besar (269 juta jiwa)
- Pasar ekspor jauh lebih besar (7,4 miliar jiwa), 28 kali lipat dari penduduk Indonesia
(sumber: worldmeters, 2019)
- Kontribusi UMKM terhadap ekspor dalam perekonomian perlu ditingkatkan bila dibandingkan dengan negara lain 15.8%)
(sumber: Yoshino & Wignaraja, 2015)

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM yang diolah dari data Badan Pusat Statistik (BPS), 2019

KINERJA EKSPOR INDONESIA JANUARI – SEPTEMBER 2020*

Total ekspor Indonesia (Migas dan Non Migas) pada periode **Jan-Sep 2020*** sebesar **USD 117,19 Miliar**

Neraca Perdagangan Indonesia

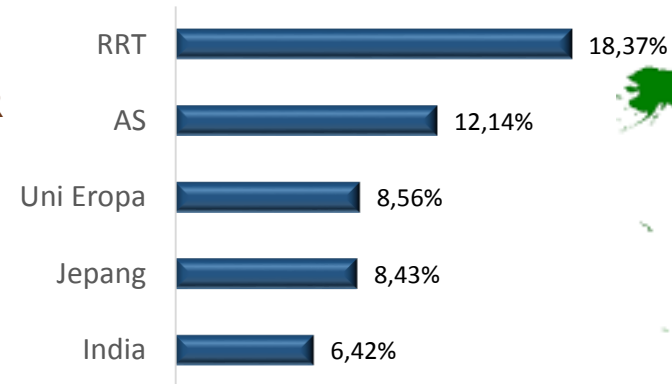
EKSPOR JAN – SEP 2020*
USD **117,19 MILIAR**



IMPOR JAN – SEP 2020*
USD **103,68 MILIAR**

SURPLUS
USD **13,51 MILIAR**

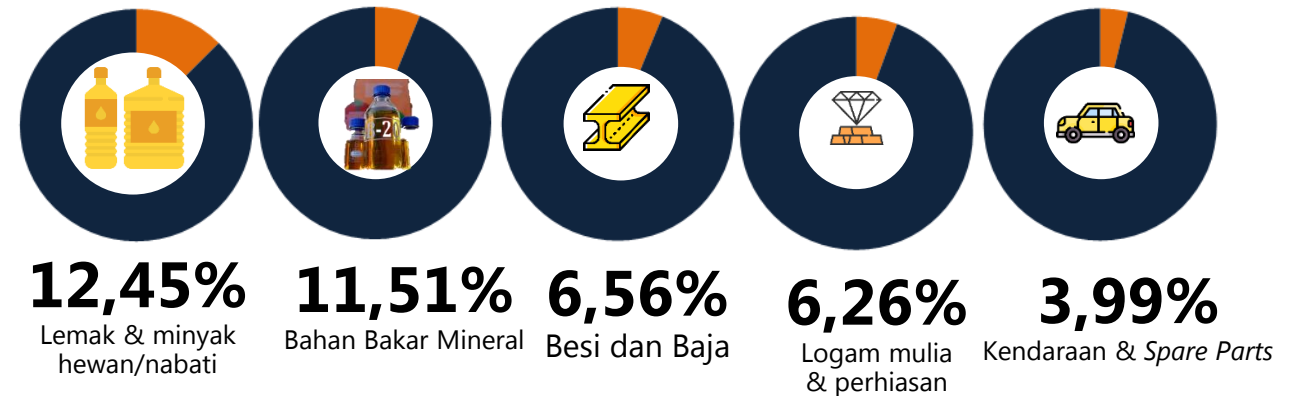
Negara Tujuan Utama Ekspor



Ekspor Indonesia (miliar US Dollar)



Produk Unggulan Ekspor



*Data Sementara

Sumber: BPS diolah Ditjen PEN, 2020

Tantangan UMKM untuk Melakukan Ekspor

- Kapasitas (permintaan dalam jumlah besar, kapasitas terbatas)
- Modal (akses ke Lembaga pembiayaan)
- Sumber Daya Manusia (SDM yang dimiliki terkait ekspor)

Keterbatasan



- Sertifikasi terutama untuk komoditas makanan (HACCP, MD), Kayu (VLK)
- UKM belum bisa membuat sertifikat dari negara tertentu apabila belum ada kesepakatan transaksi (contoh FDA, Organic)

Sertifikasi



- Kemampuan riset pasar
- Kurangnya akses ke *market intelligence*
- Kurangnya marketing online (keanggotaan berbayar di *international marketplace*)
- kurangnya akses mendapatkan pameran di luar negeri/pameran bertaraf internasional lainnya

Pemasaran/ promosi



Sumber: kondisi lapangan saat program pendampingan ekspor (export Coaching Program)



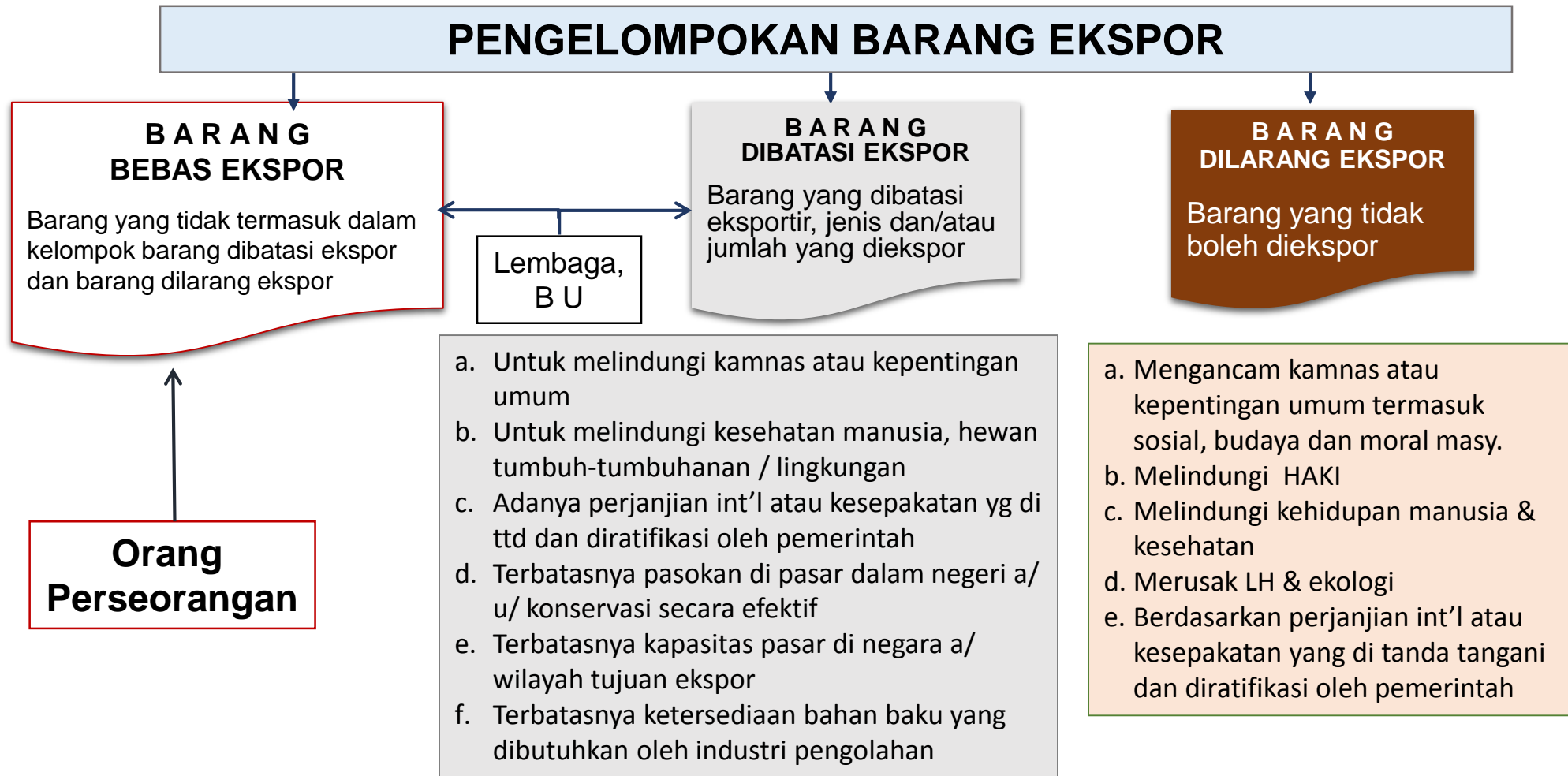
Langkah strategis Kementerian Perdagangan untuk meningkatkan ekspor nasional

- ✓ **Memaksimalkan keberadaan perwakilan perdagangan** di luar negeri untuk tetap mengawal berjalannya ekspor ke negara akreditasi.
- ✓ **Penguatan daya saing UKM** melalui pendampingan dan konsultasi desain, bantuan sertifikasi, rebranding, dan pendampingan eksportir baru
- ✓ Mendorong pemberian **fasilitasi para pelaku ekspor, khususnya UKM** ekspor, untuk ikut serta dalam beberapa kegiatan promosi secara virtual.
- ✓ **Penjajakan peluang bisnis**, maupun *one on one meeting* antara eksportir dengan buyer di luar negeri secara virtual.
- ✓ Mendorong pelaku usaha ekspor segera **memanfaatkan akses pasar ke negara mitra FTA.**
- ✓ **Memberikan stimulus pembiayaan** untuk meningkatkan ekspor dan perdagangan dengan membantu pelaku ekspor yang terdampak Covid-19.

Siapa yang Bisa Menjadi Eksportir dan untuk Barang Apa?

Permendag No. 13/M-DAG/PER/3/2012
tentang Ketentuan Umum di Bidang Ekspor

PENGELOMPOKAN BARANG EKSPOR



<http://inatrade.kemendag.go.id/>

PERSYARATAN UNTUK BARANG YANG BEBAS DI EKSPOR

KETENTUAN DI BIDANG EKSPOR

*Permendag No. 13/M-DAG/PER/3/2012 tanggal 19 Maret 2012
tentang Ketentuan Umum di Bidang Ekspor*

Ps.3 Bag.1

PERSYARATAN EKSPORTIR BARANG BEBAS EKSPOR

ORANG PERSEORANGAN

- a. NPWP
- b. Dokumen lain yang dipersyaratkan dalam peraturan perundang-undangan

LEMBAGA, BADAN USAHA

- a. SIUP atau Izin Usaha dari kementerian teknis/lembaga pemerintah non kementerian/instansi
- b. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- c. NPWP
- d. Dokumen lain yang dipersyaratkan dalam peraturan perundang-undangan

PP.24.2018

OSS

NIB

Untuk mendapatkan hak akses kepabeanaan (ekspor atau impor)

PAHAMI LINGKUNGAN PEMASARAN INTERNASIONAL



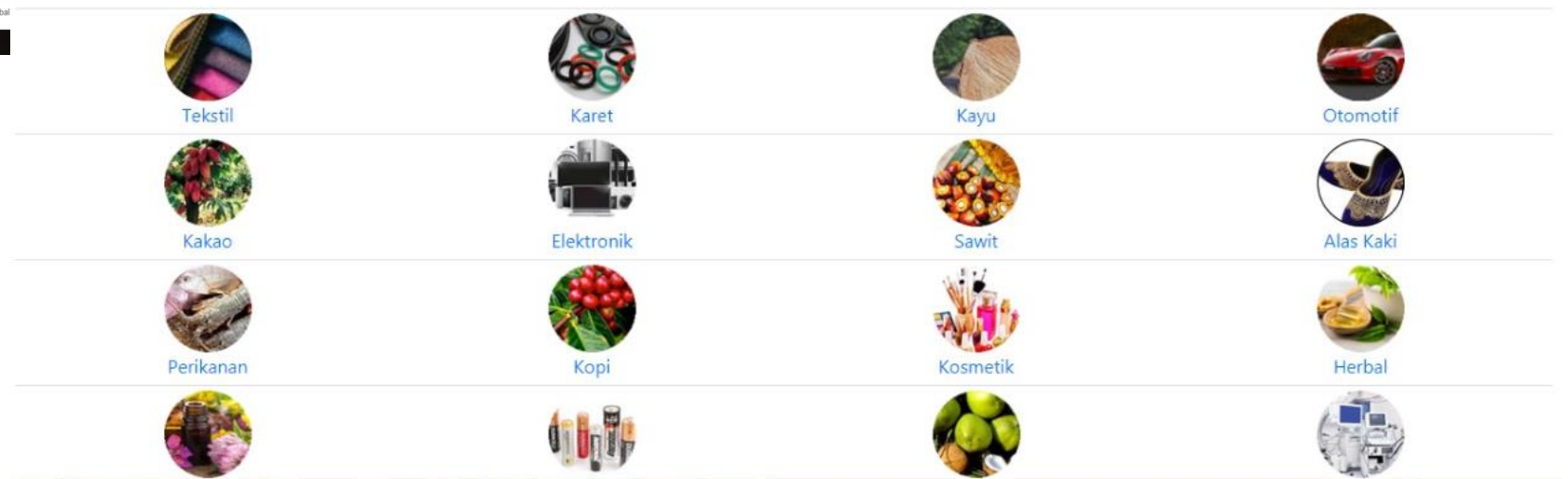
Inatrimis.kemendag.go.id – persyaratan mutu



Persyaratan Mutu Produk Malaysia

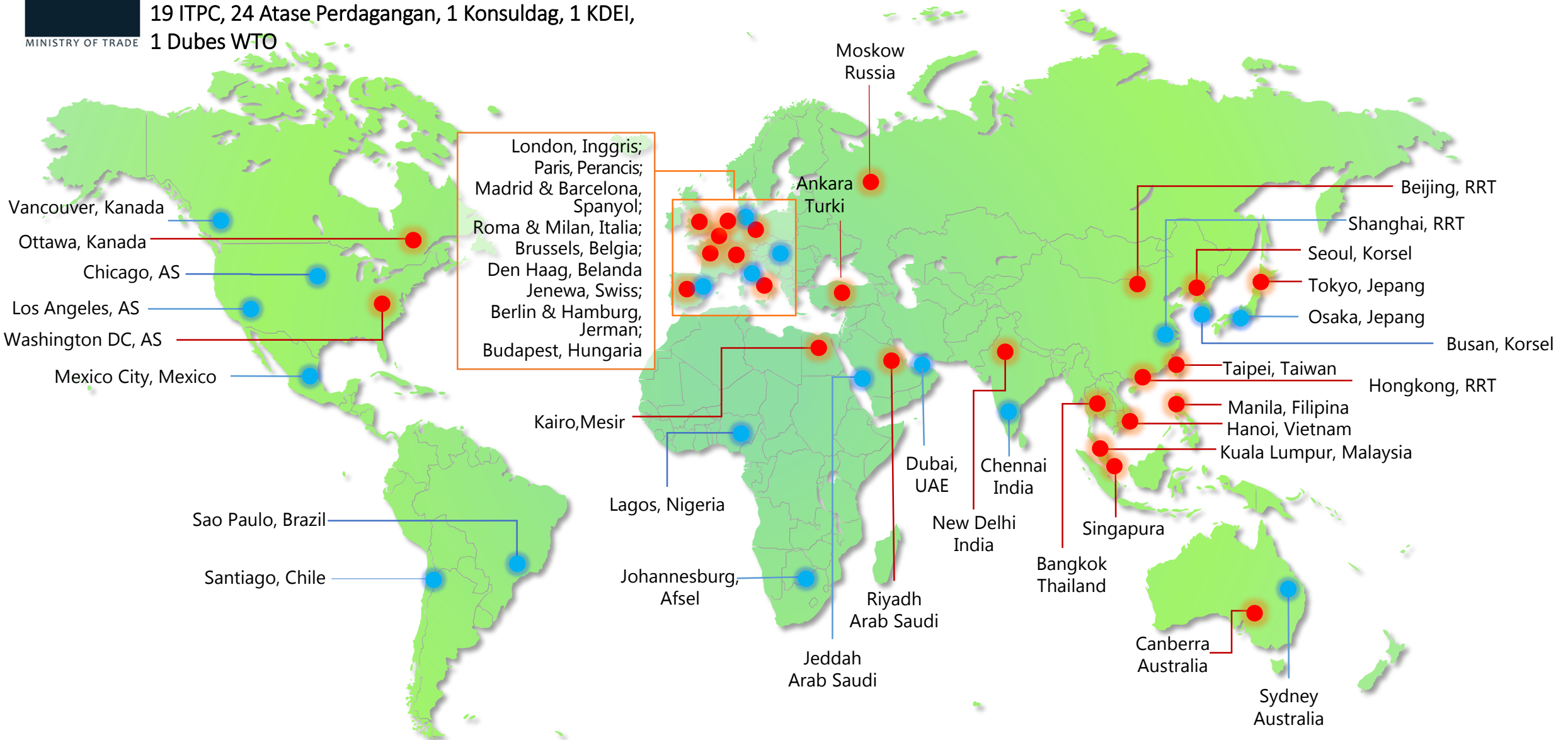
Salah satu upaya untuk meningkatkan kinerja ekonomi Indonesia antara lain melakukan penetrasi pasar produk Indonesia ke pasar global inatrimis.kemendag.go.id/#/ ar tujuan

Contoh informasi – persyaratan mutu beberapa produk di Malaysia, melalui inatrimis



Networking dengan Perwakilan Perdagangan

46 Perwakilan Perdagangan, terdiri atas:
19 ITPC, 24 Atase Perdagangan, 1 Konsuldag, 1 KDEI,
1 Dubes WTO

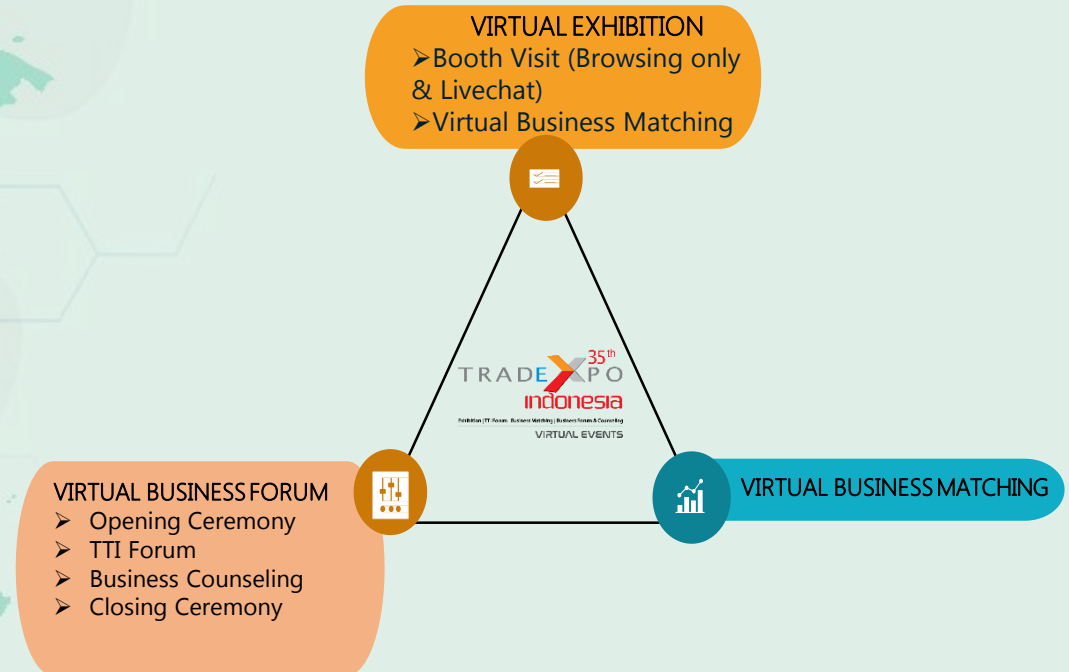


www.tradexpoindonesia.com

- ❑ TEI-VE 2020 memiliki tema *Sustainable Trade in The Digital Era*. Desain TEI-VE 2020 dibangun berbasis *website* menggunakan *Game-Play Standard Platform*, yaitu tampilan rangkaian gambar tiga dimensi dengan fitur-fitur interaktif layaknya bermain game interaktif
- ❑ Fitur-fitur interaktif disediakan dalam menu navigasi yang membantu mengarahkan perjalanan pengunjung ke berbagai Virtual Exhibitor Booth maupun Virtual Business Forum. Di masing-masing booth dan Business Forum para pengunjung dapat berinteraksi langsung secara audio-visual via aplikasi Zoom maupun tekstual
- ❑ TEI-VE 2020 diselenggarakan untuk meningkatkan kembali perekonomian Indonesia melalui promosi ekspor di tengah pandemi Covid-19.
- ❑ TEI-VE 2020 akan memberikan *experience* seperti pameran fisik dengan mengedepankan konsep *gameplay* dan 3D
- ❑ **TARGET JUMLAH PESERTA: 200-300**



10 – 16 NOVEMBER 2020



- PREMIUM PRODUCTS AND SERVICES**
- MANUFACTURING PRODUCTS**
- FURNITURE AND CRAFT PRODUCTS**
- FOOD AND BEVERAGE PRODUCTS**
- FASHION, ACCESSORIES AND MULTI PRODUCTS**

Peran dan Fungsi Ditjen Pengembangan Ekspor Nasional

Pengembangan Produk Ekspor

1. Peningkatan peran Indonesia Design Development Center (IDDC)
2. Pengembangan Merk Produk Ekspor
3. Pengembangan Produk Ekspor, Jasa dan Ekonomi Kreatif

Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor

1. Penyebaran Informasi Pasar Ekspor
2. Penyusunan Data Dan Informasi Ekspor
3. Layanan Pelaku Usaha

Pengembangan Promosi dan Citra

1. Promosi dagang Luar Negeri (Misi Dagang & Pameran)
2. Promosi Produk Potensi Ekspor
3. Pencitraan Produk Ekspor



Pengembangan SDM Ekspor

1. Pendidikan dan Pelatihan Ekspor
2. *Coaching Program*

Kerja Sama Pengembangan Ekspor

1. Kesepakatan Kerjasama Pengembangan Ekspor
2. Aktivasi Kerjasama Pengembangan Ekspor
3. Pengembangan Ekspor Sektor Strategis

Sekretariat

1. Penyelenggaraan Pusat Promosi di LN dan DN
2. Informasi Publik Pengembangan Ekspor





MANFAAT BAGI EKSPORTIR TERDAFTAR DI INAEXPORT



KATALOG PRODUK

Mempromosikan produk unggulan melalui halaman Katalog Produk



INQUIRY

Memperoleh permintaan hubungan dagang (inquiry) dari perwakilan perdagangan (Atdag/ITPC) dan buyer asing



PELUANG PASAR

Memperoleh informasi peluang pasar dan informasi penting lainnya dari perwakilan perdagangan



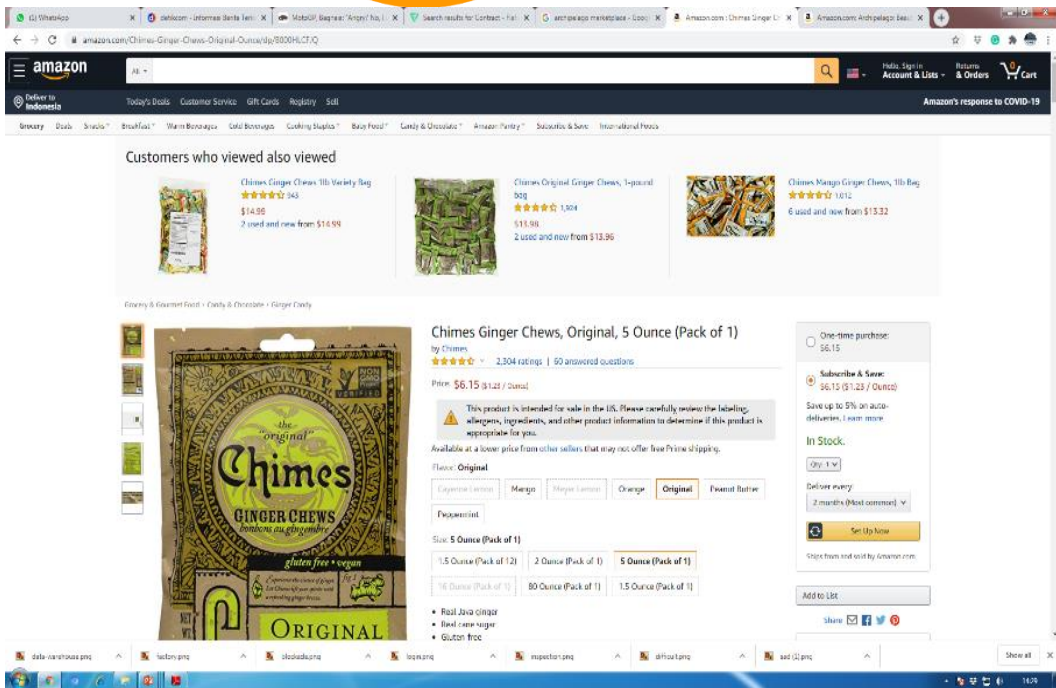
INFORMASI PAMERAN DAN PELATIHAN EKSPOR

Mendapatkan informasi jadwal pameran di negara akreditasi perwakilan perdagangan dan jadwal pelatihan ekspor pada Pendidikan Pelatihan Ekspor Indonesia (PPEI) Kemendag

Placement produk Indonesia di E-commerce



ARCHIPELAGO Marketplace in AMAZON



Contoh Produk Indonesia di Archipelago Amazon

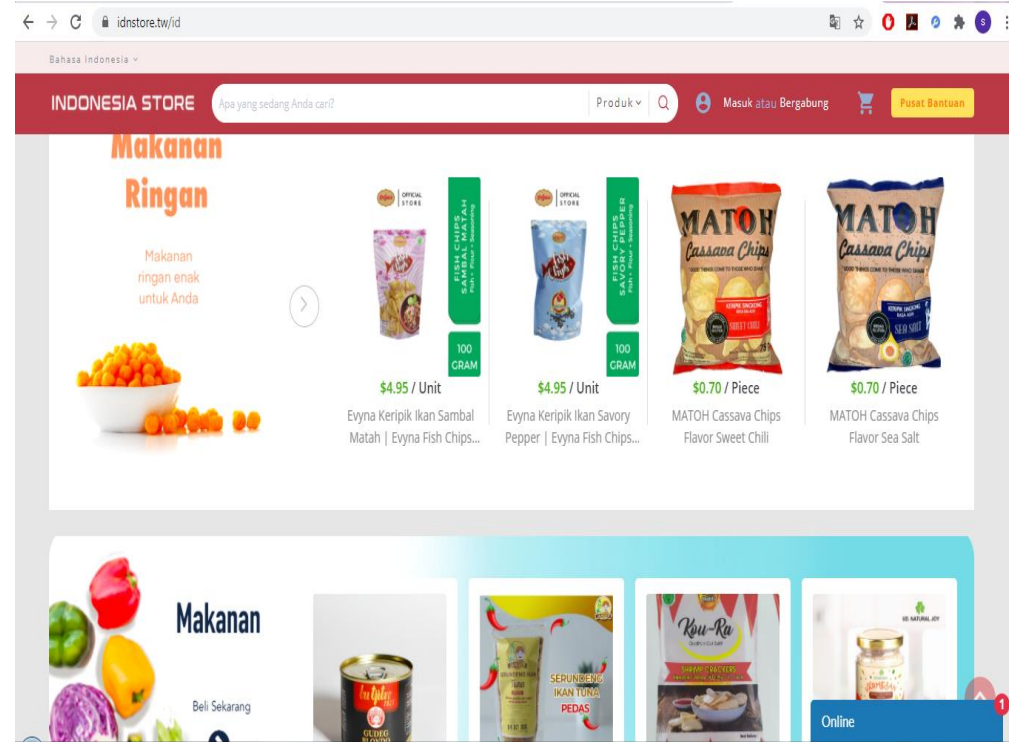


Target:
20 Vendor @ 5 barcode

Fokus ke Produk:
- Kosmetik dan Perawatan Tubuh
- Makanan dan Minuman

Inisiasi Perwadag di China, Taiwan dan Hongkong

<https://idnstore.tw/id>



Virtual Exhibition

FUTURE TEA & COFFEE 2020

SUMMIT AND EXPO

Future Tea & Coffee Summit And Expo 2020
(Singapura, 11-13 November 2020)



APEC 2020
MALAYSIA

#MyAPEC2020



MyAPEC Virtual Exhibition
(Malaysia, 1 Juli – 31 Desember 2020)



"ASEAN Online Sale Day"
Dalam Rangka HUT ASEAN ke-53, Negara-negara ASEAN
menyelenggarakan Promosi Online
(8 Agustus 2020)

The screenshot shows the homepage of the Indonesian Ministry of Trade website (kemendag.go.id). The browser tabs include 'Beranda - Kementerian Perdag...' and 'kemdag.go.id/id'. The main content area features several promotional banners:

- ASEAN ONLINE SALE DAY 2020**: A banner for the 8th August (8) 2020 event, with the theme 'AMS to promote cross-border trade through e-commerce'. It includes the tagline 'A CLICK TO PROSPERITY'.
- WEBINAR PERWADAG**: A banner for a 'Webinar Perwadag' event, with a 'CEK JADWAL DI SINI' button.
- ULASAN & INTEL PASAR**: A section for 'MARKET RESEARCH'.
- KONTAK DAGANG**: A section for 'BISNIS INQUIRY'.
- INFORMASI PAMERAN**: A section for exhibition information, highlighted with a red border.

Below the banners, there are navigation options: 'Home / Events', 'All', 'Indonesia', and 'Foreign'. The 'Event & Fair' section is visible, featuring a search bar and several event cards:

- Virtual Exhibition... for Franchise**: Scheduled for 10-15 August 2020 in Riyadh, Saudi Arabia.
- Malaysia... MIHAS**: Scheduled for 01-04 September 2020 at Matrade International Trade &...
- Environment & Energy Tech 2020**: Scheduled for 02-04 September 2020 at Busan Exhibition & Convention Center.
- The 9th Thailand...**: Scheduled for 03-06 September 2020 at Bangkok International Trade &...

PENGEMBANGAN SDM EKSPOR

BBPPEI adalah unit pelaksana teknis dibidang pendidikan dan pelatihan ekspor yang berada di bawah dan bertanggung jawab kepada **Direktur Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional, Kementerian Perdagangan**, untuk menyelenggarakan dan mengkoordinasikan diklat di bidang ekspor untuk dunia usaha dan masyarakat.



“Berdiri tahun 1990 di bawah Kementerian Perdagangan, bekerja untuk peningkatan kapasitas sumber daya manusia siap ekspor bersama dengan fasilitator profesional. Melatih ribuan UKM dan pelaku bisnis di seluruh Indonesia untuk peningkatan nilai ekspor dan daya saing Indonesia.....



PILIHAN TOPIK PELATIHAN

DURASI 3 SAMPAI DENGAN 7 HARI

01

MEMBANGUN STRATEGI EKSPOR

Strategi Penetrasi Pasar Ekspor; **Akses dan Survei Pasar Ekspor Melalui Internet; Bisnis Online Ekspor; Digital Marketing;**

02

PERSIAPAN EKSPOR

Prosedur Ekspor; **Manajemen Ekspor Impor Plus Simulasi; Prosedur Impor; Bagaimana Memulai Ekspor;** Pengembangan Produk Handicraft Untuk Ekspor; Kemasan Makanan dan Minuman untuk Ekspor; Export Risk Management; Export Costing and Pricing, Pengembangan Produk Makanan dan Minuman untuk Pasar Ekspor

03

NEGOSIASI EKSPOR

Sistem Pembayaran dan Pembiayaan Ekspor Impor, Teknik Negosiasi dan Kontrak Dagang Ekspor; Korespondensi Bisnis

Note:

- **Berbasis internet**
- **Best Seller**

04

PENDUKUNG PROSES EKSPOR

Kewirausahaan Ekspor, **Pameran Produk untuk Ekspor, Display Produk Pameran untuk Ekspor,** Sistem Manajemen Keamanan Pangan

PENDIDIKAN

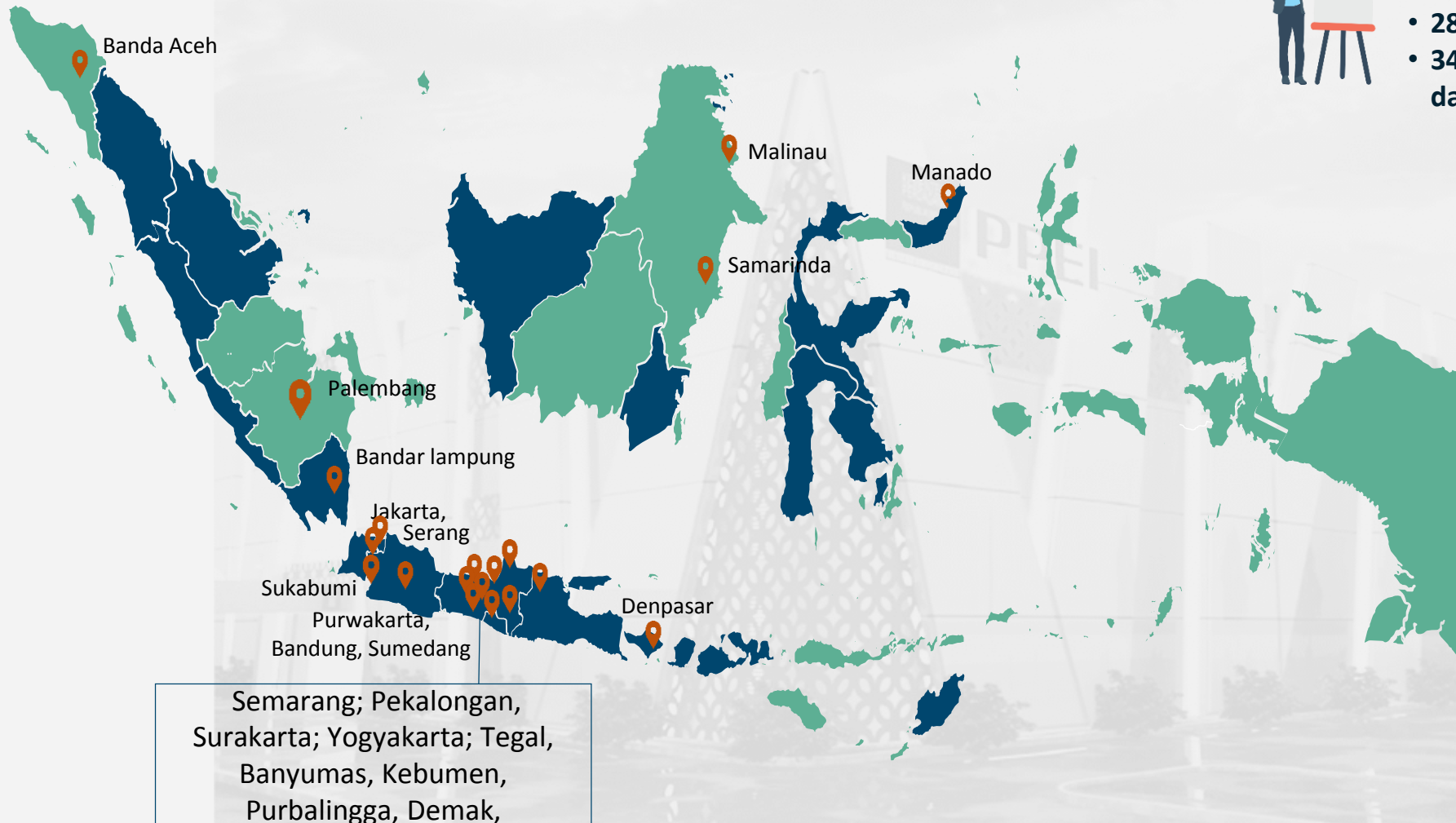
DURASI 2 BULAN



PENDIDIKAN PROFESI MANAJEMEN EKSPOR IMPOR PLUS OBSERVASI

- Wirausaha ekspor, audit pasar dan perusahaan, strategi memasuki pasar, *export market plan*
- Kebijakan, prosedur, dokumen ekspor impor
- Observasi ke perusahaan dan kunjungan lapangan ke pelabuhan

RENCANA PROGRAM DIKLAT EKSPOR TAHUN 2020



62 Angkatan

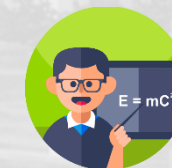
- 28 di pusat (21 reguler & 7 kontraktual)
- 34 di daerah (28 subsidi & 6 kontraktual daerah)



1.833 Peserta



ISO 9001: 2015 Certified



110 Fasilitator Aktif
(Eksportir, praktisi, instansi & akademisi)

Adanya pandemi Covid 19, mengakibatkan beberapa kegiatan pelatihan tidak dapat dilaksanakan di tahun 2020. Program diklat mengalami refocusing dari 119 menjadi 62 angkatan pelatihan dengan target peserta menjado 1.833 orang

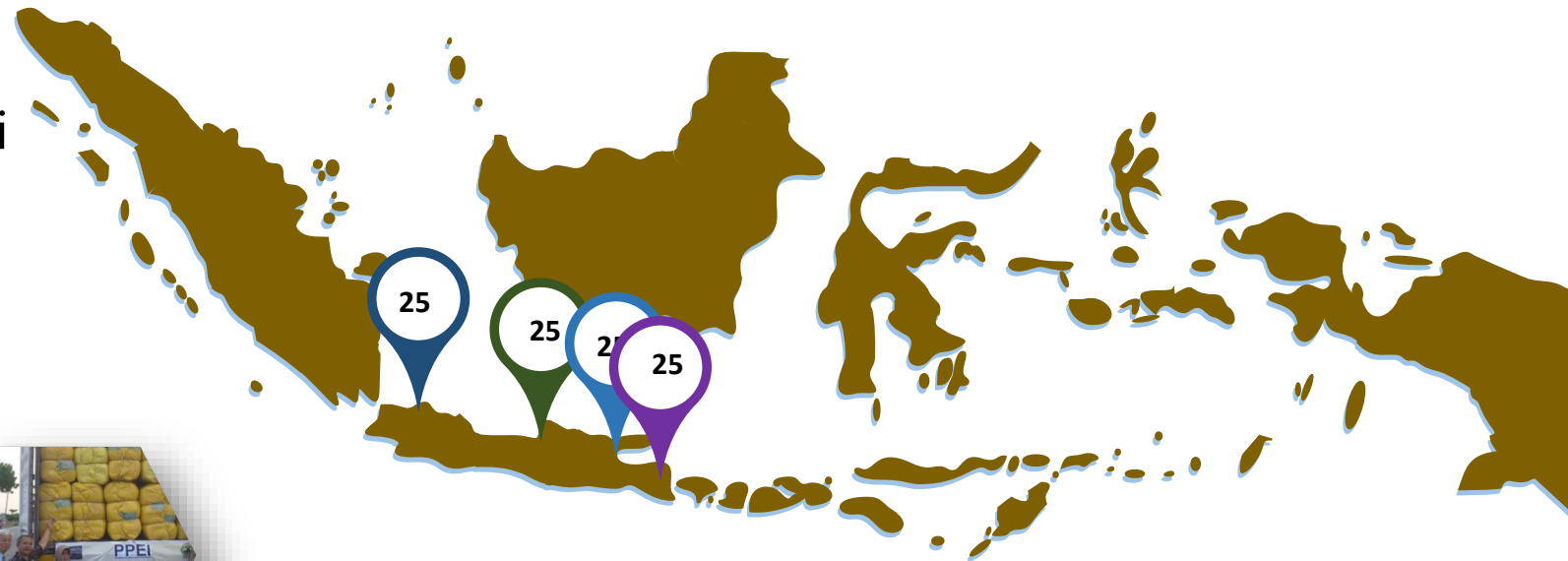
EXPORT COACHING PROGRAM 2020



Export coaching program merupakan program pendampingan untuk pelaku usaha berorientasi ekspor yang dilaksanakan dengan 8 tahapan selama 1 tahun yang bertujuan agar para pelaku usaha mampu menjalankan bisnis ekspornya secara efektif, dan dapat melakukan perbaikan usaha dalam upaya peningkatan manajemen, produksi, promosi, dan pemasaran ekspor dan akhirnya diharapkan dapat melakukan ekspor.



4 Daerah: Jakarta, Semarang, Surabaya dan Banyuwangi



100 peserta



Adanya Pandemi Covid 19, Export Coaching Program wilayah Jawa Barat untuk tahap 2 s.d 8 akan dilanjutkan di tahun 2021, karena adanya refocusing anggaran di Prov. Jawa Barat

KRITERIA UNTUK PENDAFTARAN PESERTA EXPORT COACHING PROGRAM

- Memiliki badan usaha (UD, CV, PT, dan Koperasi) dengan SIUP dan NIB yang masih berlaku
- Merupakan pemilik badan usaha atau pimpinan divisi ekspor
- Merupakan produsen dan memiliki sertifikasi produk terkait
- Memiliki kapasitas produksi yang mendukung kegiatan ekspor
- Memiliki Sumber Daya Manusia berorientasi dan berwawasan ekspor
- Memiliki komitmen untuk mengikuti 8 (delapan) tahapan pendampingan dalam 1 (satu) tahun berjalan
- Diutamakan mempunyai kemampuan berkomunikasi dengan bahasa Inggris

Proses seleksi peserta *export coaching program* dilakukan melalui media *online* yang diumumkan melalui website, dan media sosial.

EXPORT COACHING PROGRAM



EXPORT COACHING PROGRAM

Mendampingi UKM untuk mampu menembus pasar ekspor termasuk membantu mencari potensial buyer, dan pengembangan bahan promosi ekspor



Pengembangan Market Development

- Riset pasar ekspor,
- Pengembangan bahan promosi untuk tujuan ekspor
- Mencari buyer
- Follow up data buyer
- Korespondensi bisnis dan strategi negosiasi dengan buyer



Training of Exporter (Lanjutan)

- Pengetahuan persiapan ekspor
- Presentasi internasional business plan



Business Matching

- Mempertemukan peserta ECP dengan potensial buyer (yang difasilitasi perwakilan perdagangan)
- Diharapkan ada transaksi ekspor



Capaian Program Pendampingan Ekspor Selama Pandemi*

- 16 pelaku usaha
- Nilai transaksi total sebesar **Rp. 11,2 M**
- Produk gula semut, kopi, sapu, sayuran, karagenan, plywood, arang briket, ubi, keripik, coral, bangkirai / decking kayu.
- Negara tujuan ekspor Spanyol, Amerika Serikat, Jepang, China, Korea Selatan, Taiwan, New Zealand, Turki, Arab Saudi, Uni Emitat Arab, Thailand, Polandia, Jerman

* bulan Maret s.d Oktober 2020

DIREKTORAT JENDERAL PENGEMBANGAN EKSPOR NASIONAL
KEMENTERIAN PERDAGANGAN

Jl. M.I. Ridwan Rais No 5 Jakarta Pusat
Gedung Utama Lt 3,4,13,14

inaexport

021-3858171

<http://inaexport.id/>

Indonesia Design Development Center (IDDC)

Whatsapp: 0878 7879 5760

Email : linik.iddc@kemendag.go.id

Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia

Phone: 021-5674229

<http://ppei.kemendag.go.id/>



**BANGGA BUATAN
INDONESIA**

TERIMA KASIH

#LAWANCOVID19

#EKSPORJALANTERUS

#JAGAEKSPORDIMASACOV19

Disusun oleh :

**Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional
Kementerian Perdagangan**