

Laporan Bulanan JUNI 2014



Kementerian Perdagangan

Perdagangan Sebagai Sektor
Penggerak Pertumbuhan dan
Daya Saing Ekonomi, serta
Penciptaan Kemakmuran
Rakyat

**remarkable
Indonesia**

**Direktorat Jenderal
Pengembangan Ekspor Nasional**

Ditjen Pengembangan Ekspor Nasional

Kementerian Perdagangan

Gedung Utama Lantai 4

Jl. M.I. Ridwan Rais No. 5

Jakarta Pusat

Telp. +62 21 23528640

Fax. +62 21 23528650

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

DAFTAR ISI	i
KATA PENGANTAR	ii
RINGKASAN EKSEKUTIF	iv
BAB I KINERJA	
1.1. Peningkatan Kerjasama Pengembangan Ekspor	1
1.2. Peningkatan Promosi dan Pencitraan Indonesia	5
1.2.1. Kegiatan Dalam Negeri	5
1.2.2. Kegiatan Luar Negeri	10
1.3. Peningkatan Pelayanan Hubungan Dagang dan Informasi Ekspor	22
1.4. Pengembangan SDM Melalui Diklat Ekspor	25
BAB II PERMASALAHAN DAN TINDAK LANJUT	
2.1. Kendala, Isu dan Permasalahan	32
2.2. Tindak Lanjut Penyelesaian	32
BAB III PENUTUP	34

KATA PENGANTAR

Pada laporan bulanan periode Juni 2014 ini, kegiatan-kegiatan Ditjen PEN yang telah terangkum dalam sistematika pelaporan mencakup lingkup kegiatan Peningkatan Kerjasama Pengembangan Ekspor antara lain *Roundtable Discussion* “Potensi dan Peluang Kerja Sama Ekonomi Indonesia dengan negara-negara di Kawasan Amerika Selatan dan Karibia”.

Kemudian kegiatan Ditjen PEN lainnya yang mencakup lingkup kegiatan Peningkatan Promosi dan Pencitraan Indonesia antara lain Pameran Produk Kerajinan HUT Dekranas ke-34, Pameran “Indonesia *Building Technology Expo (Indobuildtech EXPO) 2014*”, Kegiatan Penerimaan Misi Dagang Dari Korea Selatan, Kunjungan Misi Dagang ke Amman, Yordania dan ke Alger, Aljazair, Persiapan Partisipasi pada SPOGA 2014, *13th Halal Food Expo 2014*; mencakup lingkup kegiatan Peningkatan Pelayanan Hubungan Dagang dan Informasi Ekspor melalui Forum Komunikasi Informasi Ekspor dan Pelayanan *Customer Service Centre*; serta lingkup kegiatan Pengembangan SDM di bidang ekspor yang melalui pelaksanaan diklat ekspor.

Adapun penyusunan laporan ini dimaksudkan untuk memberikan masukan/*input* maupun informasi kepada Menteri Perdagangan dan unit eselon I lainnya dari Ditjen PEN berkaitan dengan realisasi dan evaluasi kegiatan sepanjang bulan Juni 2014. Laporan bulanan ini juga dibuat dalam rangka mendukung kegiatan reformasi birokrasi di lingkungan Kementerian Perdagangan dan guna mewujudkan Akuntabilitas Kinerja yang baik pada Direktorat Jenderal PEN.

Dengan tersusunnya laporan bulanan periode keenam tahun 2014 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, Juli 2014

Direktorat Jenderal
Pengembangan Ekspor Nasional

RINGKASAN EKSEKUTIF

Guna mendukung terlaksananya visi dan misi Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, selama Bulan Juni 2014 Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional telah melakukan berbagai kegiatan yang berkaitan dengan ruang lingkup tugas dan fungsinya. Kinerja Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional dalam meningkatkan pengembangan ekspor dicapai melalui kegiatan-kegiatan yang meliputi peningkatan diversifikasi produk ekspor, peningkatan kerjasama pengembangan ekspor, peningkatan promosi dan pencitraan Indonesia, peningkatan pelayanan hubungan dagang dan informasi ekspor, serta pengembangan SDM melalui diklat ekspor.

Untuk mendukung program pengembangan ekspor nasional, selama Bulan Juni ini Ditjen PEN mengikuti kegiatan *Roundtable Discussion* “Potensi dan Peluang Kerja Sama Ekonomi Indonesia dengan Negara-negara di Kawasan Amerika Selatan dan Karibia”.

Sedangkan untuk meningkatkan pengembangan promosi dan pencitraan Indonesia pada bulan Juni ini telah dilakukan Kegiatan Pameran Produk Kerajinan HUT Dekranas ke-34, Pameran “Indonesia *Building Technology Expo (Indobuildtech EXPO) 2014*”, Kegiatan Penerimaan Misi Dagang Dari Korea Selatan, Kunjungan Misi Dagang ke Amman, Yordania dan ke Alger, Aljazair, Persiapan Partisipasi pada SPOGA 2014, *13th Halal Food Expo 2014*.

Peningkatan pelayanan hubungan dagang dan informasi ekspor dilakukan melalui kegiatan Forum Komunikasi Informasi Ekspor dan kegiatan pelayanan informasi *inquiry*, dimana pada bulan Juni ini telah diterima sebanyak 44 (empat puluh empat) permintaan hubungan dagang dari sejumlah negara. Selain itu, *Customer Service Center (CSC)* sepanjang bulan Juni juga telah menerima kunjungan dari 32 (tiga puluh dua) pengunjung dari dalam dan luar negeri yang membutuhkan layanan berupa konsultasi bisnis dan pertemuan bisnis.

Untuk pengembangan SDM melalui Diklat Ekspor selama Juni 2014 ini telah dilakukan berbagai kegiatan pelatihan ekspor, peninjauan kerjasama dengan instansi terkait dan koordinasi dalam pengembangan kurikulum dan silabus.

Dalam bab permasalahan, isu dan tindak lanjut, dibahas mengenai kendala-kendala yang dihadapi pada *Roundtable Discussion* “Potensi dan Peluang Kerja Sama Ekonomi Indonesia dengan negara-negara di Kawasan Amerika Selatan dan Karibia”, dan Pameran “Indonesia *Building Technology Expo (Indobuildtech EXPO) 2014*”.

BAB I

KINERJA

1.1. Peningkatan Kerjasama Pengembangan Ekspor

Roundtable Discussion “Potensi dan Peluang Kerja Sama Ekonomi Indonesia dengan Negara-negara di Kawasan Amerika Selatan dan Karibia”

Roundtable Discussion “Potensi dan Peluang Kerja Sama Ekonomi Indonesia dengan negara-negara di Kawasan Amerika Selatan dan Karibia” dilaksanakan di Balikpapan tanggal 19 Juni 2014. Tujuan pelaksanaan kegiatan ini adalah untuk meningkatkan pemahaman pelaku usaha bidang perdagangan, pariwisata, dan investasi di Provinsi Kalimantan Timur mengenai peluang dan potensi pasar di kawasan Amerika Selatan dan Karibia, sekaligus menggalang para pelaku usaha tersebut untuk berpartisipasi pada beberapa pameran di kawasan dimaksud.

Direktur Amerika Selatan dan Karibia, Kemenlu, pada sambutannya menyatakan bahwa selama ini pelaku usaha Indonesia lebih memilih untuk melakukan ekspor ke wilayah Asia, Eropa dan Amerika dibandingkan ke wilayah Amerika Selatan dan Karibia (Amselkar). Hal ini dikarenakan adanya hambatan jarak, budaya dan tidak mengetahui tata cara untuk masuk ke pasar Amselkar. Dengan kegiatan ini diharapkan pelaku usaha di Kalimantan Timur bisa mengetahui potensi dan peluang pasar Amselkar dan selanjutnya bisa menjalin hubungan kerjasama dengan calon mitra di Amselkar.

Sementara itu, Ketua Kadin Daerah Kaltim menyatakan bahwa informasi tentang peluang pasar, regulasi/kebijakan, daya beli masyarakat, dan tingkat keamanan untuk investasi di wilayah Amselkar masih sedikit diketahui oleh pelaku usaha Kaltim. Ketua Kadin juga mengharapkan dukungan dari pemerintah untuk membantu mengembangkan infrastruktur, khususnya di bidang transportasi untuk membuka akses hubungan dagang antar pulau/daerah/ negara.

Beberapa narasumber yang hadir juga memberikan paparan pada kesempatan kali ini, diantaranya:

a. Duta Besar KBRI Venezuela

Pada kesempatannya tersebut, Dubes R.I. di Venezuela menyampaikan bahwa Venezuela saat ini menyimpan cadangan minyak terbesar di dunia (298 miliar *barrel*) dan menjadi anggota OPEC yang sangat berpengaruh. Negara Venezuela menggunakan kekayaan minyak sebagai salah satu elemen penting dalam politik luar negerinya dan merupakan inisiator *Petrocaribe*, yaitu mekanisme hubungan antar negara dimana Venezuela mengeksport minyak mentah dan negara yang menerima minyak akan membayar sebagian dengan uang dan sebagian dengan produk lain yang dibutuhkan oleh Venezuela.

Beberapa upaya yang dilakukan KBRI Venezuela dalam rangka meningkatkan hubungan perdagangan antara Indonesia – Venezuela adalah promosi budaya sebagai jembatan dalam menciptakan domino *effect* bagi hubungan dagang, *networking* dengan pejabat pemerintah dan asosiasi pengusaha Venezuela, strategi “ketuk pintu” kepada kalangan dunia usaha, fokus pada sektor yang diminati, fasilitasi *display* pada pameran dan resepsi diplomatik, dan fasilitasi partisipasi pada TEI.

Peluang Produk Kalimantan Timur di Venezuela

- Pemenuhan kebutuhan pangan merupakan peluang yang dapat dimanfaatkan oleh kalangan dunia usaha Kaltim, khususnya singkong dan pisang. Di Venezuela terdapat kelompok usaha yang bergerak di sektor bahan pangan, *FRUTMAR*. Bahan pangan merupakan salah satu sektor yang diminati kelompok usaha ini dalam menjalin hubungan bisnis dengan Indonesia. Pemilik kelompok usaha ini adalah Dr. Carlos Sequera Yopez yang juga bertindak sebagai Ketua Camara Economia Venezuela – Indonesia.
- Salah satu andalan Indonesia untuk dipasarkan di Venezuela adalah furnitur. Dalam pandangan masyarakat Venezuela, furnitur Indonesia memiliki mutu yang tinggi dengan harga yang kompetitif. Salah satu kalangan dunia usaha bidang furnitur yang menginginkan produk furnitur dari rotan adalah BENGALA MUEBLES di Nueva Esparta.

Terdapat permintaan yang tinggi terhadap furnitur dari rotan asal Indonesia. setiap tahun. Jumlah produksi rotan di Kalimantan Timur mencapai 2 (dua) juta ton, yang terbanyak berasal dari hutan Kutai Barat.

b. Direktur Amselkar Kemenlu

Kawasan Amselkar adalah pasar yang belum tergarap oleh pengusaha Indonesia dan memiliki potensi yang cukup besar. Impor kawasan Amerika Selatan pada tahun 2012 mencapai US\$ 592,5 miliar dan ekspor Indonesia ke wilayah tersebut baru mencapai US\$ 2,5 miliar. Sedangkan impor kawasan Karibia tahun 2012 sebesar US\$ 63,5 miliar dan ekspor Indonesia ke kawasan tersebut hanya US\$ 90,1 juta.

Di bidang pertanian, negara-negara Amerika Selatan seperti Argentina dan Brazil memiliki teknologi yang maju yang dapat dimanfaatkan oleh Indonesia sedangkan beberapa negara di Karibia masih tergantung pada produk impor untuk memenuhi kebutuhan dalam negerinya (makanan dan produk rumah tangga sehari-hari). Di sisi lain, negara-negara Karibia terkenal akan sektor pariwisatanya yang terus berkembang dan hal ini membuka peluang investasi dan penyediaan tenaga kerja terampil serta *knowledge transfer*. Hasil pertambangan merupakan salah satu komoditi utama negara-negara Amselkar dan ini memberikan peluang bagi salah satu produk ekstraksi pertambangan Indonesia.

Walaupun relatif masih sulit untuk melakukan investasi besar ke negara-negara Amselkar tapi terbuka peluang yang besar untuk investasi khususnya di sektor perminyakan, konstruksi perumahan dan lainnya. Tantangan kerjasama antara Indonesia dengan negara-negara di Amselkar adalah kurangnya pemahaman masyarakat Indonesia mengenai potensi negara-negara Amselkar dan sebaliknya, serta masih terdapat kendala psikologis terkait dengan jarak, budaya, dan bahasa.

c. Direktur Kerjasama Pengembangan Ekspor

Kementerian Perdagangan menargetkan ekspor tahun 2014 sebesar US\$ 190 miliar atau naik 4,1% dan target pertumbuhan ekspor non migas sebesar 5,5 - 6,5% atau senilai US\$ 158 –

160 miliar. Strategi yang diambil dalam pengembangan ekspor demi mencapai tujuan tersebut adalah mengurangi ketergantungan pada pasar negara-negara tertentu dengan cara membuka pasar-pasar ekspor yang baru, melakukan diversifikasi produk ekspor dengan meningkatkan kontribusi komoditi-komoditi di luar 10 produk ekspor utama terhadap total ekspor non migas, serta meningkatkan pencitraan Indonesia di lingkup internasional melalui program *Nation Branding*.

Pada kesempatan tersebut, dijelaskan juga tentang program-program pengembangan ekspor yang dilakukan oleh DJPEN, yaitu: pengembangan SDM ekspor (diklat ekspor, *export coaching program*, sertifikasi SDM ekspor), pengembangan produk melalui pemenuhan selera pasar serta daya saing produk (adaptasi produk, pengembangan desain produk, pendaftaran HKI, pengembangan merek), program di bidang promosi/pameran ekspor (pameran dalam/luar negeri, misi dagang, misi pembelian, *nation branding*), penyediaan layanan informasi ekspor terpadu yang memberikan kemudahan bagi pelaku usaha dalam memperoleh berbagai informasi perdagangan ekspor, serta pemanfaatan kerjasama dengan lembaga-lembaga tertentu dari luar negeri (CBI dari Belanda, TFO dari Kanada, HKTDC dari Hongkong) untuk mendapatkan insentif dan *technical assistance*.

d. Direktur PT. Bantimurung Indah-Bosowa Agro Group

Berdasarkan pengalamannya untuk menjalin kerjasama bisnis dengan pelaku usaha dari kawasan Amselkar (khususnya Argentina dan Chile), beberapa tantangan yang dihadapi adalah penawaran harga yang cenderung murah, dokumen yang terlalu variatif, *payment* dengan TT atau L/C *usance*, dokumen ekspor ke Argentina harus distempel oleh pihak Kadin dan Kedutaan, dokumen *phytosanitary* ke Chile memerlukan *additional declaration* yang dilengkapi dengan *health certificate* (HC), sedangkan secara umum komitmen bisnis dari *buyer* kedua negara tersebut cukup baik dan komunikatif.

1.2. Peningkatan Pengembangan Promosi dan Pencitraan Indonesia

1.2.1. Kegiatan Dalam Negeri

Pameran Produk Kerajinan HUT Dekranas ke-34

Pameran Produk Kerajinan HUT Dekranas ke-34 mengambil tema “Peningkatan Daya Saing Produk Kerajinan sebagai Basis Produksi dalam Menyongsong Pasar Bebas ASEAN 2015” dan diselenggarakan pada tanggal 5 – 8 Juni 2014 di gedung SMESCO, Jakarta, dengan menampilkan 122 stan aneka produk dari berbagai daerah di Indonesia. Pameran ini merupakan salah satu bentuk dukungan pemerintah kepada para pelaku usaha maupun pengrajin.



Mendag mengatakan bahwa kunci dalam menghadapi pasar bebas ASEAN pada 2015 mendatang adalah daya saing. Jumlah penduduk Indonesia yang separuhnya merupakan penduduk ASEAN menjadi kekuatan tersendiri dalam sambutannya di peringatan Hari Ulang Tahun DEKRANAS

Penyelenggaraan pameran ini memiliki tujuan sebagai sarana apresiasi terhadap produk kerajinan khususnya keragaman anyaman Indonesia; menjadi ajang promosi produk kerajinan Indonesia kepada masyarakat luas bahwa Indonesia memiliki kemampuan untuk memproduksi kerajinan berkualitas tinggi; melahirkan dan membantu pelaku usaha kerajinan dengan produk bermutu tinggi agar unggul di pasar dalam negeri dan dapat menembus pasar ekspor; mendorong pelaku usaha kerajinan untuk siap memanfaatkan pasar terbuka ASEAN; serta membantu memperkuat pelaku usaha produk kerajinan dalam menghadapi ASEAN *Economic Community* 2015. Industri kerajinan sendiri telah menjadi salah satu industri kreatif yang berkontribusi besar terhadap tingkat pertumbuhan ekonomi nasional. Hal ini terlihat dari

pertumbuhan ekspor yang positif (4,6%) selama lima tahun terakhir dimana mencapai nilai USD 669,1 juta pada tahun 2013.

Pameran ini dibuka oleh Ibu Negara Ani Yudhoyono dan dilanjutkan dengan melakukan kunjungan ke area pameran termasuk paviliun Kementerian Perdagangan. Selain Kemendag, kementerian lain yang juga berpartisipasi pada pameran ini adalah Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, Kementerian Perindustrian dan Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif. Sedangkan BUMN yang ikut adalah Perusahaan Gas Negara.

Paviliun Kemendag menempati area seluas 126 m² di *Exhibition Hall*. Paviliun ini menampilkan 14 perusahaan kerajinan kriya unggulan dari berbagai daerah dengan produk antara lain aneka produk anyaman, perhiasan, fesyen, sepatu, tas, piranti saji, *home decoration* dan produk kerajinan lainnya. Selain itu, juga disediakan stan informasi mengenai berbagai layanan yang diberikan oleh Ditjen PEN seperti *Trade Expo* Indonesia ke-29, informasi pasar ekspor dan juga pelatihan ekspor.



Paviliun Kementerian Perdagangan berkesempatan dikunjungi Ibu Negara dengan didampingi Ketua Bidang Pameran Dekranas, Ibu Bianca Lutfi dan Direktur Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional, Ibu Nus Nuzulia Ishak.

Pameran ditutup oleh Ibu Bianca A Lutfi, Ketua Bidang Pameran dan Kerjasama Luar Negeri Dekranas, dan dimeriahkan dengan penampilan musik dari *The Bamboo Essential*. Dalam sambutannya disampaikan bahwa pameran ini dinilai cukup berhasil dilihat dari antusiasme pengunjung terhadap produk yang ditampilkan. Pameran ini juga mencatatkan transaksi keseluruhan senilai Rp. 3,01 miliar selama 4 (empat) hari penyelenggaraan.

Selain pameran, pada 6 Juni 2014 juga diselenggarakan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) Dekranas dengan tema “tantangan dan peluang perajin dalam mengembangkan kreatifitas dan kualitas produk kerajinan menghadapi pasar bebas ASEAN 2015”. Rakernas ini dibuka secara resmi oleh Ketua Umum Dekranas, Ibu Herawati Boediono. Menteri Perdagangan turut berpartisipasi sebagai *keynote speaker* dengan menyampaikan bahwa kunci dalam menghadapi pasar bebas ASEAN 2015 adalah daya saing. Jumlah penduduk Indonesia yang merupakan separuh jumlah penduduk ASEAN merupakan kekuatan tersendiri, ditambah keanekaragaman budaya dan kekuatan ekonomi masyarakat yang semakin meningkat membuat konsumsi domestik menjadi sangat penting. Untuk itu, Dekranas dapat berperan sebagai penjamin pasar dalam memasarkan produk Indonesia yang beragam dan berdaya saing.



Pameran “Indonesia Building Technology Expo (Indobuildtech EXPO) 2014”

Pameran *Indonesia Building Technology Expo 2014* merupakan pameran International tahunan yang telah diselenggarakan untuk yang ke-12 kali. Pada pameran yang dilaksanakan tanggal 11 - 15 Juni 2014 di Hall Assembly, Jakarta Convention Center, Jakarta dan menggunakan area seluas 21.651 m² ini, menampilkan produk dari 404 peserta dari 13 negara adalah berbagai produk *building*

material antara lain: *flooring, door, metal roofing, filter, composite panels, ceiling, ceramics, lighting & design.*

Pameran dibuka oleh Kepala Pusat Pembinaan Sumber Daya Investasi, Kementerian Pekerjaan Umum dengan didampingi oleh perwakilan dari Debindo selaku penyelenggara pameran. Paviliun Kemendag c.q. Ditjen PEN menempati area seluas 180 m² dan mengusung tema “*Trade with Remarkable Indonesia*”, memfasilitasi 16 perusahaan yaitu PT. Ubin Kayu (*wooden flooring*), PT. Timur Mas Abadi (*rainbow roof*), Promosi Dagang Asia (*home decoration*), PT. Gunung Mas Persada Jaya (*marmer*), CV. Solution Export (*stone, marble*), PT. Rich Harvest Hasil Timber (*daun pintu*), CV. Karya Terampil (*flooring*), PT. Roxy Prima Indo Products (*door, glass*), PT. Bina Niaga Multiusaha (*stainless steel*), Celia Carpet & Interior (*karpét*), CV. Abba Living Indonesia (*wallpanel, bathroom accesories*), PT. Waterock Perkasa Indonesia (*waterock*), CV. Maharani (*knob, hooks, magnet*), PT. Ariang Tech & Services (*water heater*), Bakrie Pipe Industries (*pipa*) dan PT. Jati Visions Raya (*produk batok kelapa*).

Selama pelaksanaan pameran, Paviliun Kemendag dikunjungi oleh sekitar 800 pengunjung dimana selain pengunjung lokal juga pengunjung dari Malaysia, Filipina, RRT, Korea Selatan, Libya dan Iran. *Inquiries* yang diterima sebanyak 98 permintaan yang sudah melakukan *deal* dengan transaksi dagang (*trial order*) mencapai Rp. 9.876.852.525,00. Sedangkan produk yang banyak diminati calon *buyer* adalah *wooden flooring, daun pintu, wallpanels* dari batok kelapa, *bath accesories, wooden placemat.*

Berdasarkan pengamatan dan pernyataan dari beberapa peserta pameran, minat calon pembeli dari luar negeri terhadap *building material* Indonesia cukup tinggi. Selain itu para peserta juga menyatakan bahwa tujuan mereka selain mempromosikan produknya, mereka juga mencari *buyer, agen* ataupun *partner* baru dan menjaga kerjasama yang sudah terjalin dengan agen lokal/*existing buyers*. Secara umum, para peserta menyatakan bahwa keikutsertaan pada pameran Indobuildtech Expo 2014 memberikan hasil yang memuaskan.

Kegiatan Penerimaan Misi Dagang Dari Korea Selatan

Kegiatan penerimaan misi dagang dari Korea Selatan dikoordinir oleh *Indonesian Trade Promotion Center* (ITPC) Busan, Korea Selatan. Kegiatan yang dilaksanakan sebagai media untuk mendorong peningkatan ekspor non-migas yang telah ditetapkan oleh Kementerian Perdagangan sebesar 5,5% - 6,5% untuk tahun 2014, dan khusus ke Korea Selatan sebesar 3,5% - 4,5%. Kegiatan ini dilakukan dengan cara memberikan fasilitas, antara lain berupa tiket penerbangan dari negara asal ke Indonesia serta dari Indonesia kembali ke negara asal, dan penyediaan akomodasi bagi calon *buyer* yang melakukan kunjungan ke Indonesia untuk melakukan transaksi dengan perusahaan eksportir.

Kegiatan penerimaan misi dagang dari Korea Selatan dilaksanakan dalam 3 (tiga) tahap yang dimulai dengan kedatangan perwakilan *Asia Trade Company* (ATC) pada tanggal 21 - 24 Mei 2014. Pada tanggal 22 Mei 2014, ATC melakukan kunjungan ke pabrik PT. Dinuo Indonesia yang terletak di Cilincing, Jakarta serta menandatangani kerjasama pembelian produk *soap noodle*, *Glycerine* dan *Fatty Acid* dengan nilai USD 500 ribu per tahun. Pada tanggal 23 Mei 2014, ATC melakukan kunjungan ke *Customer Service Center* – DJPEN untuk melakukan pertemuan dengan PT. Sinarmas Agri. Dalam kesempatan ini, ATC juga melihat produk - produk yang ada di *Permanent Trade Display*. Kegiatan dilanjutkan dengan kunjungan ke kantor PT. Bina Karya Prima (BKP) yang merupakan perusahaan pengolah turunan CPO. Dengan perusahaan ini, ATC melakukan MoU untuk melakukan pembelian dengan nilai mencapai USD 500 ribu per tahun. Pada tanggal 24 Mei 2014, ATC melakukan kunjungan ke beberapa perusahaan *furniture* kayu, antara lain adalah Asahi, Vivere Indonesia dan Pusat Promosi Industri Kayu dan Mebel untuk menjajaki kemungkinan melakukan pembelian produk furniture kayu untuk pasar Korea Selatan.

Kedatangan perusahaan peserta misi pembelian Korea Selatan yang kedua, Yikang Industrial,Co. dimulai dari tanggal 25 - 30 Mei 2014. Kegiatan pertama yang dilakukan adalah melakukan kunjungan ke Semarang pada tanggal 26 Mei 2014 untuk memfasilitasi penandatanganan kontrak pembelian antara PT. Heeju Indonesia dengan Krezzofood Indonesia untuk produk

olahan singkong (gaplek) dengan nilai USD 11,4 juta per tahun. Olahan singkong tersebut akan diolah lebih lanjut di Korea Selatan dengan produk akhirnya adalah Soju (minuman beralkohol khas Korea Selatan). Selain menghadiri proses penandatanganan kontrak pembelian, Yikang Industrial dengan didampingi perwakilan dari DJPEN melihat perkebunan singkong yang dikelola oleh petani lokal. pada tanggal 27 Mei 2014, Yikang Industrial melakukan kunjungan ke pabrik CV Mekar Abadi di Wonosobo. Kunjungan ini bertujuan untuk menjajaki kemungkinan kerjasama pengolahan limbah kayu menjadi *wood pellet* yang akan diekspor ke Korea Selatan. Pada tanggal 28 Mei 2014, Yikang Industrial, melakukan kunjungan ke Sukabumi untuk menjajaki kemungkinan kerjasama produk olahan singkong dengan perusahaan lainnya.

Pada tanggal 2 sampai dengan 6 Juni 2014, dilaksanakan misi pembelian bagi peserta yang ketiga, Haein Resources. Pada tanggal 4 Juni 2014, perusahaan ini melakukan penandatanganan kontrak pembelian dengan PT. JA Wattie, Tbk. Untuk produk karet alam dengan nilai kontrak yang mencapai USD 12 juta per tahun. Pada kesempatan sebelumnya, *Haein Resources* telah melakukan kunjungan ke perkebunan dan pabrik pengolahan karet alam milik PT. JA Wattie yang berlokasi di Banjar Baru, Kalimantan Selatan. Selain itu, Haein Resources juga menyatakan minatnya untuk melakukan *joint venture* dengan perusahaan Indonesia ini dalam perkebunan dan pengolahan karet alam. Pada tanggal 6 juni 2014, *Haein Resources* melakukan kunjungan ke Sungai Budi untuk menjajaki kemungkinan pembelian produk agro lainnya.

1.2.2. Kegiatan Luar Negeri

Rangkaian Kunjungan Misi Dagang ke Alger – Aljazair dan Amman - Yordania

Misi Dagang Alger – Aljazair

Pada tanggal 27 – 31 Mei 2014, Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (DJPEN) telah melaksanakan kegiatan Misi Dagang Indonesia di Alger, Aljazair. Delegasi R.I. yang dipimpin oleh Direktur Jenderal PEN, Nus Nuzulia Ishak, terdiri atas unsur Kementerian Perdagangan R.I., antara lain Kepala Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan, Sekretaris Ditjen PEN, Direktur Pengembangan Promosi dan Citra, Kepala Pusat Kebijakan Perdagangan Luar

Negeri, perwakilan Kadinda DKI Jakarta, Kepala Seksi Ekubang I-1, Direktorat Timur Tengah, Kementerian Luar Negeri R.I., serta Pelaksana Fungsi Ekonomi KBRI Alger. Kegiatan Misi Dagang juga membawa serta 7 (tujuh) pelaku usaha Indonesia yang berpartisipasi dalam Pameran Internasional Aljazair (*Foire Internationale d'Alger/FIA*) ke-47 di Alger, 28 Mei – 2 Juni 2014. Tujuan utama Misi Dagang Indonesia di Aljazair yaitu untuk memperbaiki posisi neraca perdagangan Indonesia dengan cara mempromosikan produk non-migas Indonesia dengan kualitas ekspor yang berpotensi menembus pasar Aljazair. Promosi produk non-migas asal Indonesia dilaksanakan melalui kegiatan inti yaitu keikutsertaan pada Pameran, *Business Forum* dan *One-on-One Business Matching*.

Forum Bisnis

Forum Bisnis dibuka oleh Dirjen ALGEX dan dihadiri oleh sekitar 105 orang pelaku usaha Aljazair. Bertindak sebagai pembicara dalam Forum ini adalah Dirjen PEN – Kemendag, Ketua Komite Perdagangan Internasional – KADINDA DKI Jakarta, dan Presiden KADINDA Provinsi Des Ziban Biskra sekaligus Ketua Himpunan Persahabatan Indonesia – Aljazair. Paparan para narasumber maupun diskusi yang mengemuka, antara lain:

- a. Perekonomian di Indonesia didominasi oleh sektor manufaktur sebesar 23,90%, pertanian (14,44%), perdagangan (13,9%), jasa (10,78%), pariwisata dan komunikasi. Peluang bisnis dan investasi yaitu dalam sektor otomotif dan suku cadang, elektrikal dan elektronik, industri berbasis agro serta manufaktur.
- b. Hubungan perdagangan R.I. – Aljazair mengalami peningkatan sejak 5 tahun terakhir. Pada tahun 2009, volume perdagangan hanya sebesar USD 217 juta dan pada tahun 2013 mengalami peningkatan secara signifikan hingga mencapai USD 619 juta. Walaupun demikian, Indonesia masih mengalami defisit neraca perdagangan.
- c. Aljazair merupakan negara tujuan ekspor Indonesia dengan peringkat ke-43 dan negara asal impor Indonesia dengan peringkat ke-41. Komoditi utama ekspor Indonesia antara lain

CPO, kopi, produk susu, dan kendaraan bermotor. Sementara komoditi utama impor Indonesia antara lain kertas dan non-kertas, kurma segar dan dikeringkan, dsb.

- d. Mengundang keikutsertaan para pelaku usaha Aljazair dalam kegiatan tahunan *Trade Expo Indonesia* (TEI) 2014 di Jakarta pada tanggal 8 – 12 Oktober 2014. Pelaku usaha Aljazair yang berpartisipasi dalam TEI mendatang akan diberikan fasilitas dalam bentuk akomodasi di Hotel bintang 5 (lima), *One-on-One Business Matching* serta *site visit* ke perusahaan Indonesia.
- e. Terdapat dorongan dari Kadinda Des Ziban Biskra bagi para pelaku usaha Aljazair untuk memanfaatkan berbagai peluang bisnis maupun investasi di Indonesia. Dalam hal ketertarikan pengusaha Aljazair untuk mengikuti kegiatan bisnis di Indonesia, Kemendag Aljazair akan memfasilitasi pemotongan biaya transportasi sebesar 80%.
- f. Terdapat keinginan pengusaha Aljazair untuk berinvestasi dan membuka kantor *trading* di Indonesia dalam bidang furniture, coklat dan kopi; memasok tenaga kerja Indonesia di bidang konstruksi; serta membuka restoran khas Aljazair di Indonesia.

Forum Bisnis diikuti dengan kegiatan *One-on-one Business Matching* yang mempertemukan para pengusaha Indonesia dengan calon mitra bisnisnya di Aljazair. Beberapa *inquiries* yang perlu mendapatkan tindak lanjut adalah sbb:

- Indokom Citra Persada, mendapatkan *inquiry* produk kopi dari dua buyer Aljazair sebanyak 5 (lima) kontainer dengan nilai perkiraan US\$ 243 ribu serta *inquiry* untuk produk *sea food* (udang dan tuna beku) yang masih dalam proses peninjauan lebih lanjut.
- Aneka Coffee Industry memperoleh *inquiry* untuk produk kopi sebanyak 2 (dua) kontainer dengan nilai perkiraan sejumlah US\$ 100 ribu. Sebagai informasi, sampai dengan tahun 1999, Aneka Coffee Industry telah secara rutin memasok kopi ke Aljazair melalui BUMN Aljazair dengan jumlah mencapai 70 ribu ton/tahun. Terhentinya ekspor tersebut disebabkan adanya kebijakan pemerintah Aljazair untuk menghentikan kegiatan monopoli impor produk strategis yang dilakukan melalui BUMN

Aljazair.

- Manohara Asri mendapatkan *inquiry* dari empat importir di Aljazair untuk aneka produk kacang. *Buyer* tersebut sedang mencari *supplier* baru dari Indonesia sebagai alternatif dari *supplier* mereka saat ini yaitu dari Eropa dan Tiongkok. *Inquiry* tersebut masih akan ditindaklanjuti sesuai permintaan masing-masing *buyer*.
- Aquasolve Sanaria yang memproduksi permen herbal memperoleh *inquiry* dari 5 (lima) *buyer* Aljazair yang tertarik dengan keunikan permen herbal dalam bentuk strip yang mereka produksi. Permen strip herbal dengan berbagai rasa tersebut dipandang memiliki potensi dan dapat diterima oleh selera masyarakat Aljazair.
- Aura *Living* mendapatkan dua *inquiry* potensial dan masih terus melakukan negosiasi untuk produk *furniture* (tempat tidur) *European* dan *Middle East style* serta sekat pembatas Alquran. *Buyer* tersebut juga berencana datang ke Indonesia pada saat *Trade Expo* Indonesia 2014 untuk melihat lebih banyak lagi produk-produk *furniture* dan *home interior* Indonesia.
- CV. Marva memperoleh 10 *inquiry* untuk produk perhiasan, tas wanita, serta produk asesoris *fashion* lainnya. *Buyer* tersebut menyatakan ketertarikannya terhadap produk *fashion* Indonesia yang unik dan modis. Produk *fashion* Indonesia dipandang dapat diterima oleh masyarakat Aljazair dan bersaing dengan produk *fashion* dari negara lain.
- Selain hal tersebut di atas kami juga mencatat keinginan importir Aljazair untuk menjadikan Indonesia sebagai pemasok utama produk halal ke Aljazair yang akan bertindak sebagai hub produk halal untuk didistribusikan ke tujuh negara di wilayah Afrika (Mali, Tunisia, Maroko, Libya, Nigeria, Mauritius dan Burkina Faso) dan keinginan untuk merealisasikan kerjasama lebih erat antara KADINDA Aljazair dengan KADINDA DKI Jakarta.

Pertemuan Bilateral

Dalam rangkaian Misi Dagang Indonesia, delegasi Dirjen PEN telah melakukan pertemuan dengan delegasi Dirjen Badan Nasional Promosi Perdagangan Luar Negeri (ALGEX) yang terdiri atas Direktur Administrasi serta Direktur Kerja Sama dan Hubungan Internasional. Dirjen PEN menyampaikan bahwa tujuan pertemuan dilakukan dalam upaya memfasilitasi temu bisnis antara 7 (tujuh) pelaku usaha Indonesia yang berpartisipasi dalam Misi Dagang dan pelaku usaha Aljazair melalui mekanisme *Business Forum* dan *One-on-One Business Matching*. Dirjen ALGEX menyambut positif pelaksanaan Misi Dagang Indonesia serta upaya fasilitasi Dirjen PEN untuk mempertemukan para pelaku usaha kedua Negara. Fasilitasi tersebut diyakini dapat meningkatkan kerja sama ekspor produk non-migas kedua pihak.

Dalam kesempatan pertemuan DJPEN dengan ALGEX, telah dilakukan penandatanganan *Joint Statement between the Directorate General of National Export Development (DGNEDE) of the Ministry of Trade of the Republic of Indonesia and National Agency for Foreign Trade Promotion (ALGEX) of the Ministry of Commerce of the People's Democratic Republic of Algeria*. Pernyataan dimaksud merupakan kesepakatan untuk saling mendorong komunitas usaha masing-masing negara untuk menjajagi berbagai prospek bisnis melalui pengembangan program kerja. Kedua pihak juga menyatakan keyakinannya untuk memperkuat kerja sama melalui pengembangan promosi dan saling tukar informasi dalam bidang ekonomi berdasarkan prinsip kesetaraan, timbal balik dan saling menguntungkan. Pada kesempatan tersebut pihak ALGEX juga menyampaikan akan melakukan kunjungan ke KADINDA Jawa Tengah pada bulan Nopember 2014.

Selain pertemuan dengan ALGEX, delegasi Dirjen PEN juga bertemu dengan Dirjen Perdagangan Luar Negeri Kementerian Perdagangan Aljazair Mr. Zaaf Cherif, pada tanggal 31 Mei 2014. Dalam pertemuan tersebut kedua belah pihak sepakat untuk meningkatkan hubungan perdagangan kedua negara. Mr. Zaaf Cherif pada kesempatan tersebut meminta Indonesia untuk memberi dukungan kepada Aljazair menjadi anggota Organisasi

Perdagangan Interansional (WTO).

Pameran Internasional Aljazair

Delegasi Misi Dagang Indonesia juga berpartisipasi pada Pameran Internasional Aljazair ke-47 yang diselenggarakan oleh Pemerintah Aljazair, pada tanggal 28 Mei – 2 Juni 2014 di Palais des Expositions, Pins Maritimes Alger. Pameran yang diikuti oleh 1.045 perusahaan nasional Aljazair dan 600 perusahaan asing dari 37 negara dibuka oleh Mr. Abdelmalek Sellal, Perdana Menteri Aljazair. 37 (Tiga puluh tujuh) negara tersebut antara lain: Jepang, China, Inggris, Perancis, Jerman, Rusia, Sudan, Irak, Palestina, Vietnam dan Indonesia.

Paviliun Indonesia mendapatkan kehormatan dikunjungi oleh Mr. Abdelmalek Sellal, Perdana Menteri Aljazair dan beliau berkenan menggunting pita sebagai tanda peresmian Paviliun Indonesia. Pada pameran tersebut, Indonesia mengikutsertakan sebanyak 7 (tujuh) pelaku usaha yaitu PT. Indokom Citra Persada; Aqua Solve Sanaria; CV. Marva; PT. Manohara Asri; PT. Aneka Coffee Industri; Aura Living; dan PT. Monde Mahkota Biskuit. Produk yang dipromosikan adalah kopi, kacang-kacangan, biskuit, permen herbal, produk *home interior*, produk kulit dan perhiasan.

Paviliun Indonesia mendapatkan antusiasme dari pengunjung pameran baik dari kalangan *buyers* maupun masyarakat umum. Sampai dengan tanggal 30 Mei 2014 tercatat sekitar 500 pengunjung menghadiri Paviliun Indonesia dengan jumlah *inquiry* 35 buah. Beberapa perusahaan yang memperoleh *trial order* sementara ini adalah PT. Manohara Asri sebanyak 1 (satu) kontainer produk kacang-kacangan dengan nominal sekitar US\$ 12 ribu, CV Marva mendapatkan *trial order* tas kulit sebesar US\$ 20 ribu. Sedangkan perusahaan lainnya memperoleh *inquiry* dari importir potensial dan perlu segera ditindaklanjuti.

Kunjungan kepada Importir Produk Indonesia

Pada tanggal 30 Mei 2014, delegasi DJPEN melakukan kunjungan ke perusahaan FILOISE yang memproduksi kaos kaki. Direktur utama perusahaan FILOISE Mr. Mouas Ramdane mengatakan bahwa perusahaannya mengimpor benang *acrylic*

dari PT. Kahatex Bandung dengan nilai impor sebesar US\$ 1 juta. FILOISE setiap tahunnya memproduksi 6 juta pasang kaos kaki yang dipasarkan di Aljazair, Tunisia dan Maroko dengan tenaga kerja sebanyak 150 orang. Hambatan yang dihadapi saat ini adalah mengenai visa kunjungan ke Indonesia dimana setiap kali akan berkunjung ke Indonesia pimpinan perusahaan harus meminta visa baru dan hal ini dirasakan sangat menghambat. Pihak FILOISE mengharapkan agar dapat diberikan visa kunjungan untuk masa 1 (satu) tahun. Selain itu juga perusahaan ini ingin mengimpor produk-produk selain benang *acrylic* yaitu *furniture*, garmen, kopi dan teh, namun perusahaan di Indonesia tidak mau menerima pembayaran dengan L/C Bank Aljazair, tetapi meminta pembayaran secara tunai atau menggunakan L/C Bank Asing. Pimpinan FILOISE juga ingin menjajaki kerja sama kemitraan pemberdayaan tenaga kerja Indonesia, baik di pabrik pembuatan garmen maupun di bidang konstruksi.

Misi Dagang Amman - Yordania

Pada tanggal 1 - 2 Juni 2014, Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (DJPEN) melaksanakan kegiatan kunjungan kerja di Amman, Yordania. Delegasi RI yang dipimpin oleh Direktur Jenderal PEN, Nus Nuzulia Ishak, terdiri atas unsur Kementerian Perdagangan RI, antara lain Sekretaris Ditjen PEN, Direktur Pengembangan Promosi dan Citra, perwakilan Kadinda DKI Jakarta, serta Pelaksana Fungsi Ekonomi KBRI Amman. Tujuan utama kunjungan kerja di Amman yaitu dalam rangka meningkatkan ekspor Indonesia ke kawasan Timur Tengah dan Afrika bagian Utara serta negara-negara partner bilateral FTA Yordania dengan menjadikan Aqaba sebagai "*distribution center*". Kegiatan lain yang dilakukan yaitu melakukan pertemuan dengan *Investment Commission of Jordan* dan penyelenggaraan *Working Business Dinner* dengan para importir produk Indonesia yang ada di Yordania.

Kunjungan ke Aqaba Special Economic Zone

Pada tanggal 1 Juni 2014, DELRI melakukan pertemuan dengan *Aqaba Special Economic Zone Authority (ASEZA)*. Aqaba dijajaki sebagai lokasi pembukaan *distribution center* produk Indonesia

mengingat merupakan satu-satunya pelabuhan laut di Yordania yang telah ditetapkan sebagai kawasan ekonomi khusus dengan lokasi yang sangat strategis dan merupakan pintu masuk kebutuhan utama Yordania sekaligus sebagai pintu keluar produk ekspor dan re-ekspor Yordania ke negara-negara di sekitarnya.

DELRI diterima oleh *Commissioner for Economic Development & Investment Affairs*, ASEZA yang menyampaikan profil *Aqaba Special Economic Zone* (ASEZ) serta berbagai keunggulan fasilitas dan insentif di ASEZ. Beberapa insentif yang diberikan kepada investor di ASEZ antara lain pajak yang rendah dibandingkan dengan kawasan lain di Yordania (*5% flat rate* untuk *net income*), kemudahan dalam menggunakan tenaga kerja asing (hingga 70%), pemanfaatan FTA dengan negara-negara partner FTA Yordania dengan total market mencapai 1 (satu) miliar jiwa. Kemudahan lain yang diperoleh investor adalah pengurusan perizinan yang hanya melalui 1 (satu) pintu yaitu ASEZ dengan waktu yang relatif singkat (sekitar 3-4 hari).

DELRI juga melakukan pertemuan dengan CEO PBI Aqaba International Industrial Estate (AIIE), salah satu kawasan industri di AZES yang menawarkan beberapa skema dan mekanisme yang dapat menjadi opsi dalam rangka pendirian pusat distribusi produk Indonesia. Opsi tersebut antara lain pembelian lahan untuk kemudian dibangun atau dengan cara menyewa lahan/bangunan yang sudah tersedia. Pihak AIIE juga menjelaskan mengenai cara kepemilikan lahan di AIIE yaitu dengan sistem beli antara US\$ 50-85/m² dan sewa antara US\$ 40-85/m² per tahun tergantung dari jenis dan spesifikasi bangunan yang dibutuhkan.

Dalam rangka mencari model yang sesuai dalam pendirian pusat distribusi produk Indonesia, DELRI juga melakukan kunjungan ke salah satu pusat distribusi produk sepatu dari Shanghai, Tiongkok yang ada di PBI AIIE. *Showroom* dan *warehouse* tersebut digunakan untuk mendistribusikan produk sepatu asal Tiongkok ke kawasan Timur Tengah, terutama Irak. Delegasi juga melakukan kunjungan ke perusahaan Streit yang menghasilkan produk kendaraan lapis baja (*armored protection vehicle*) untuk keperluan pengamanan VVIP dan militer yang memanfaatkan Aqaba untuk melakukan ekspor kendaraan ke beberapa negara

dengan fasilitas FTA.

Menindaklanjuti penawaran lahan di AIIE dari pihak KADIN Yordania kepada pemerintah Indonesia yang dapat dipergunakan selama 5 (lima) tahun secara cuma-cuma yang direncanakan untuk dijadikan *distribution centre*, DJPEN telah melakukan peninjauan ke lokasi lahan tersebut. Lahan tersebut masih merupakan lahan kosong seluas 5.000 m² yang letaknya bukan berada di jalan utama. Pihak AIIE menawarkan akan memberikan fasilitas akses langsung dari pelabuhan laut ke tempat tersebut. Terkait hal tersebut telah dilakukan diskusi mengenai pembangunan lahan dimaksud maupun fasilitas yang dapat diterima oleh Indonesia. Sebagai perbandingan DJPEN juga melakukan kunjungan ke lokasi yang telah dibangun oleh pihak AIIE dengan fasilitas mencakup ruangan untuk kantor dan gudang dengan luas yang variatif dengan harga antara US\$ 40-50/m²/tahun.

Pertemuan Bilateral

Pada tanggal 2 Juni 2014, Dirjen PEN dan delegasi juga melakukan pertemuan bilateral dengan *Chairman Investment Commission of Jordan*. Dalam pertemuan tersebut Dirjen PEN menyampaikan keinginan Indonesia untuk dapat meningkatkan kerjasama dengan pihak Yordania dalam upaya meningkatkan hubungan perdagangan Indonesia – Yordania. *Chairman Investment Commission of Jordan* menyambut baik kunjungan yang dilakukan oleh DELRI dan sepakat bahwa hubungan perdagangan yang saat ini telah terjalin dengan sangat baik agar dapat terus ditingkatkan di masa yang akan datang.

Kedua belah pihak sepakat untuk sama-sama saling memperkuat kerja sama pengembangan ekspor melalui promosi dan pertukaran informasi serta mendorong untuk saling kunjung diantara pelaku usaha kedua negara dalam rangka peningkatan nilai perdagangan kedua negara. Sebagai bentuk *deliverables* atas hasil pertemuan, kedua instansi telah menandatangani *Joint Statement between the Directorate General of National Export Development (DGNED) of the Ministry of Trade of the Republic of Indonesia and Investment Commission the Hashemite Kingdom of Jordan* untuk saling

mendorong komunitas usaha masing-masing negara untuk menjajaki berbagai prospek bisnis melalui pengembangan program kerja.

Kedua pihak juga menyatakan keyakinannya untuk memperkuat kerja sama melalui pengembangan promosi dan saling tukar informasi dalam bidang ekonomi berdasarkan prinsip kesetaraan, timbal balik dan saling menguntungkan. Pada kesempatan tersebut, Dirjen PEN juga menyampaikan undangan kepada *Chairman Investment Commission of Jordan* untuk membawa delegasi bisnis Yordania berkunjung ke Indonesia pada acara *Trade Expo Indonesia* tanggal 8-12 Oktober 2014 di Jakarta.

Working Business Dinner dengan Importir di Yordania

Pada tanggal 2 Juni 2014, KBRI Amman dan Ditjen PEN menyelenggarakan acara *Working Business Dinner* yang dihadiri oleh lebih dari 50 (lima puluh) orang importir di Amman, Yordania. Pada kesempatan tersebut Duta Besar RI di Amman dan Dirjen PEN menyampaikan potensi kerjasama perdagangan Indonesia – Yordania yang masih sangat potensial untuk terus dikembangkan mengingat kedua negara memiliki produk yang saling melengkapi atau komplementer. Beberapa importir yang hadir juga menyatakan ketertarikannya untuk hadir pada *Trade Expo Indonesia* tanggal 8 – 12 Oktober 2014 dan juga pada kegiatan Misi Pembelian. Kedua kegiatan tersebut akan dikoordinasikan oleh KBRI Amman. Pada kesempatan tersebut salah satu pelaku usaha produk makanan Indonesia, PT. Dua Kelinci berhasil membukukan nilai kontrak USD 1 juta.

Persiapan Partisipasi pada SPOGA 2014

Rapat persiapan partisipasi Ditjen PEN pada SPOGA Fair dilaksanakan pada tanggal 10 Juni 2014 di ruang rapat Lt. 13, Gedung Utama Kemendag. Rapat dipimpin oleh Direktur Kerjasama Pengembangan Ekspor dan dihadiri perwakilan dari Swiss Import Promotion Programme (SIPPO), PT. Casa Java Furniture, PT. Evoline Furniture Industry, CV. Debough Indonesia-Mbiyen, UD. Permata Furni, CV. Ergo Furniture Indonesia, CV. Jawa Corner Indonesia, PT. Amangriya dan *forwarder* PT. SMS.

Partisipasi pada pameran ini merupakan tindak lanjut implementasi dari Service Agreement antara Ditjen PEN dengan SIPPO dalam keikutsertaan pada SPOGA Fair yang diagendakan pada tanggal 31 Agustus – 2 September 2014 di Cologne, Jerman. Melalui keikutsertaan pada pameran ini, diharapkan peserta dapat memanfaatkan acara ini secara maksimal untuk meningkatkan potensi produk mereka masuk dalam pasar eropa. Untuk itu disarankan agar para peserta dapat secara aktif mengundang perusahaan-perusahaan importir dari Jerman yang ada di *database* untuk bertemu pada saat pameran.

Dalam pertemuan tersebut, para peserta menyepakati untuk mengirimkan barang yang dipamerkan ke pelabuhan di Semarang paling lambat awal minggu pertama bulan Juli 2014. Disepakati juga agar para peserta telah tiba di Cologne pada tanggal 28 Agustus 2014. Mengenai brosur produk-produk pameran akan disiapkan oleh SIPPO dengan menggunakan foto dan info dari perusahaan masing-masing.

13th Halal Food Expo 2014

Kementerian Perdagangan melalui Atase Perdagangan KBRI Singapura ikut berpartisipasi pada Pameran *13th Halal Food Incorporating Malaysia Food and Fruits Fiesta and Hari Raya Mega Sale 2014 (13th Halal Food Expo 2014)* yang dilaksanakan pada tanggal 19 – 22 Juni 2014 di Hall 6A dan 6B, *Singapore Expo*, Singapura. Pameran *13th Halal Food Expo 2014* dilaksanakan oleh *MegaXpress Communications Pte Ltd* dan diikuti oleh 200 peserta yang berasal dari Singapura, Indonesia, Malaysia dan Timur Tengah serta dikunjungi oleh kurang lebih 50.000 pengunjung yang berasal dari Singapura, Malaysia dan Indonesia. Partisipasi pengusaha Indonesia pada pameran tersebut difasilitasi oleh Atase Perdagangan KBRI Singapura.

Para pengusaha Indonesia yang berpartisipasi aktif dalam pameran tersebut adalah :

1. PT.Global Royal Mahakarya, yang menampilkan produk perhiasan seperti *necklace/bracelet pearls, necklace metal (coated/chromed)*, dan *necklace crystal*. Nilai transaksi dagang untuk penjualan secara langsung sebesar SG\$ 1.900,- atau

sama dengan US\$ 1.532,- selain itu juga terdapat perusahaan Singapura yang tertarik untuk menjadi distributor produk PT. Global Royal Mahakarya Astoria Pte Ltd dan Hani Enterprises.

2. Leginayba Crafts, menampilkan berbagai macam produk Bali seperti *earings, stone necklaces/bracelets*. Nilai transaksi dagang yang didapat sebesar SG\$ 6.900,- atau sama dengan US\$ 5.565,-
3. Puteri Ayu Bali, menampilkan produk khas Bali seperti mukena dan *scrafts* yang didesain/dilukis dengan ciri khas Bali, sabun spa (herbal/natural), produk dekoratif dari *glass* dan kayu serta berbagai macam produk asesoris dan souvenir berciri khas Bali. Nilai transaksi yang didapat sebesar SG\$ 17.345,- atau sama dengan US\$ 13.988,-
4. Chanting Perak Batik, menampilkan berbagai macam produk busana muslim seperti sket, katan stola, dress sinaran, sarung katun/sutera, hen furing dan pakaian batik untuk pria dan wanita. Nilai transaksi yang didapat sebesar SG\$ 2.045,- atau setara dengan US\$ 1.649,-
5. Gusbeisae Batik, menampilkan produk pakaian batik dan busana muslim seperti gamis bordir, blouse bordir, kain tulis, kain/blouse/gamis. Nilai transaksi yang didapat sebesar SG\$ 3.335,- atau setara dengan US\$ 2.690,-
6. Classic Arts, menampilkan berbagai jenis produk asesoris dalam bentuk bros, cincin batu, kalung batu, bros batu. Nilai transaksi yang didapat sebesar SG\$ 1.725,- atau setara dengan US\$ 1.391,-
7. Zedi Art Furnitures, menampilkan berbagai macam produk *furniture* kayu dari Jepara seperti kursi/sofa, *daybed, bench, display cabinet, coffe table, tv console, side table stool, book case* dan teras set. Nilai transaksi yang didapat sebesar SG\$ 27.235,- atau setara dengan US\$ 21.964,-

Nilai keseluruhan transaksi yang didapat selama pameran berlangsung dari 7 (tujuh) pelaku usaha Indonesia dalam pameran

tersebut mencapai SG\$ 60.485,- atau setara dengan US\$ 48.778,-. Singapura merupakan tempat berpameran yang menarik bagi para pengusaha Indonesia, selain karena mudah dijangkau tersedia juga *budget flights* dari berbagai kota utama di Indonesia dan transaksi langsung dalam bentuk dolar Singapura cukup menguntungkan para pengusaha Indonesia.

1.3. Peningkatan Pelayanan Hubungan Dagang dan Informasi Ekspor

Pelayanan Customer Service Centre Pelayanan informasi yang diberikan oleh *Customer Service Centre (CSC)* terdiri dari permintaan hubungan dagang (*Trade Inquiry*), layanan pembeli luar negeri (*Business Matching*) dan konsultasi bisnis. Pelayanan permintaan hubungan dagang (*Trade Inquiry*) dan *Business Matching* mencakup layanan hubungan dagang yang diterima baik secara langsung maupun melalui Atdag/ITPC, kantor Kedutaan Besar negara asing dan permintaan dari pembeli secara individu serta layanan Konsultasi Bisnis kepada eksportir yang mengunjungi langsung CSC. Seluruh pelayanan tersebut telah dilakukan pada bulan Juni 2014, dengan rincian sebagai berikut:

1. Pelayanan Permintaan Hubungan Dagang (*Trade Inquiry*)
Pelayanan hubungan dagang yang diterima *Customer Service Center* pada bulan Juni 2014 sebanyak 44 (empat puluh empat) permintaan, terdiri dari 32 (tiga puluh dua) permintaan yang diterima dari luar negeri dan 12 (dua belas) permintaan dari dalam negeri. Permintaan hubungan dagang yang berasal dari *importir/buyer* luar negeri tersebut berasal dari 14 (empat belas) negara yaitu: Korea, USA, Taiwan, Chile, Egypt, Pilippina, India, Japan, Singapore, Saudi Arabia, Fiji, Italia, UK dan Malaysia.

Permintaan hubungan dagang dari *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 masing-masing negara asal adalah: Aluminium, Chapstict,

Minuman Vit.C, *teak wood furniture, candy, jelly*, air kelapa dalam tetra pack, *coconut milk, sugar, water, spices, coffee, tyres*, beras, gula, Keramik, *yarn, cornstarch* (Tepung Jagung), *paper*, kerupuk kentang/kerupuk jagung, biskuit, pakaian dalam pria, *fresh tuna, footwear* dan *hospitality*.

Dari dalam negeri, diterima kunjungan dari Disperindag Kota Bogor yang berkunjung ke CSC untuk mendampingi Eksportir UKM asal Kota Bogor dan melihat-lihat contoh produk dan juga konsultasi bisnis, di samping itu juga telah diberikan informasi mengenai cara menjadi anggota *Membership Service* di CSC.

2. Pengunjung *Customer Service Centre (CSC)*

Jumlah pengunjung CSC pada bulan Juni 2014 sebanyak 32 (tiga puluh dua) pengunjung dari dalam dan luar negeri yang membutuhkan layanan berupa konsultasi bisnis dan pertemuan bisnis sebagai berikut:

A. Layanan Konsultasi Bisnis

Jumlah pengunjung CSC yang memerlukan informasi ekspor pada bulan Juni 2014 sebanyak 28 (dua puluh delapan) perusahaan pengunjung CSC, yang membutuhkan informasi terkait dengan prosedur persyaratan untuk bisa ikut berpartisipasi di ruang CSC Kemendag. Selain itu juga permintaan daftar importir dari beberapa pengunjung, Produk-produk tersebut antara lain adalah : Hasil Bumi, Perak, *Wooden, Handicraft, Rubber Product (Fender, bearing, PAD, Automotive, Industry)* selain itu pengunjung juga menanyakan Cara mengekspor produk perhiasan. Selain permintaan informasi tersebut di atas pengunjung juga ingin mengetahui informasi tentang *Membership Services*.

B. *Business Matching*

Pengunjung CSC dari luar negeri pada bulan Juni 2014 sebanyak 4 (empat) pengunjung, dimana

pengunjung berasal dari Singapura , Malaysia, Chile dan Italy. Kunjungan ke 4 (empat) buyer tersebut dalam rangka:

1. Pengunjung asal Singapura dan Malaysia, Mr. Lee Fah Pin dan Ip pei Marumoto keduanya mewakili Omron (Omron Asia Pacific PTE., Ltd., dan Omron Malaysia Sdn., Bhd). Dalam kunjungannya disampaikan maksud untuk mendapatkan kontak dengan kalangan produsen Indonesia dalam rangka mendukung bisnisnya sebagai pemasok produk-produk yang diperlukan Omron.
2. Pengunjung asal Chile yaitu Mr. Alvaro Echeverria, Direktur Kamar Dagang dan Industri Asia Pasifik Chile, yang juga bertindak sebagai moderator pada kegiatan *Indonesia - Chile Business Forum* yang dilaksanakan pada tanggal 28 Mei 2014 di Hotel Intercontinental Santiago atas kerjasama antara Kedutaan Besar Republik Indonesia (KBRI) Santiago dan ITPC. Kunjungannya ke Jakarta dimaksudkan untuk lebih mempererat hubungan kerjasama perdagangan, pariwisata dan investasi. Dalam hal perdagangan, yang bersangkutan berkeinginan untuk mengetahui lebih jauh tentang berbagai potensi produk-produk ekspor Indonesia, karena sangat berpeluang untuk masuk kepasar Chile dan negara-negara Amerika Selatan. Di samping itu pula ingin mengetahui upaya promosi yang dipandang perlu dilakukan untuk mendukung peluang pasar tersebut.
3. Buyer asal Italy, Mr. Jacopo Fusaia (Konsul Kehormatan RI Italia), bermaksud melakukan impor ikan tuna segar untuk dipasarkan di Italia. Dalam memenuhi minat tersebut, sebelumnya telah mendapatkan kontak dengan eksportir ikan tuna segar dan telah melakukan komunikasi dengan calon pemasok, dari hasil komunikasi tersebut disimpulkan adanya kesulitan dalam hal teknis

eksportasi terutama dalam hal pemenuhan persyaratan untuk memasuki pasar Italia khususnya sertifikasi tangkap dan *approval number* yang harus dimiliki oleh setiap pemasok ikan segar, terutama sertifikasi tangkap yang harus diperoleh dengan segera sesaat setelah penangkapan ikan dilakukan.

C. *Permanent Trade Display* (PTD)

Sampai dengan periode Januari s/d Juni 2014, perusahaan peserta PTD sebanyak 44 (empat puluh empat) perusahaan, pada bulan Juni telah dilakukan pengaturan untuk penambahan peserta sebanyak 1 perusahaan. Berdasarkan instruksi pimpinan, perusahaan yang mendisplay di Ruang CSC Kementerian Perdagangan harus menyertakan *copy* SNI/BPOM. Terkait hal ini, saat ini pihak Ditjen PEN sedang menindaklanjuti ke masing-masing perusahaan.

1.4. Pengembangan SDM melalui Diklat Ekspor

Penyelenggaraan Program Pelatihan

Selama bulan Juni 2014 Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (BBPPEI) telah menyelenggarakan beberapa kegiatan pendidikan dan pelatihan (diklat) ekspor sebagai berikut:

- a. “Prosedur Ekspor” (Jakarta, 24 s.d. 26 Juni 2014). Pelatihan ini merupakan program kerjasama antara BBPPEI dengan Sekretariat Ditjen. PEN dan diikuti oleh 25 (dua puluh lima) orang peserta yang seluruhnya merupakan Calon PNS (CPNS) di lingkungan Ditjen. PEN, Kementerian Perdagangan RI.
- b. “Manajemen Ekspor Impor Plus Simulasi” (Jakarta, 10 s.d. 18 Juni 2014). Pelatihan ini dibuka untuk umum dan diikuti oleh 26 (dua puluh enam) orang peserta.
- c. “Prosedur Impor” (Jakarta, 24 s.d. 27 Juni 2014). Pelatihan ini dibuka untuk umum dan diikuti oleh 22 (dua puluh dua) orang

peserta.

- d. “Manajemen Ekspor Impor Plus Simulasi dan Uji Kompetensi (LSP)” (Jakarta, 17 s.d. 26 Juni 2014). Pelatihan ini diselenggarakan atas kerjasama antara BBPPEI dengan Direktorat Kerjasama Pengembangan Ekspor (Dit. KPE), Ditjen. PEN, dan diikuti oleh 30 (tiga puluh) orang peserta.
- e. “Strategi Pemasaran Produk Handicraft untuk Ekspor” (Surabaya, 17 s.d. 19 Juni 2014). Pelatihan ini diselenggarakan atas kerjasama antara BBPPEI dengan P3E Surabaya dan diikuti oleh 30 (tiga puluh) orang peserta.
- f. “Bisnis Online Ekspor Impor” (Semarang, 17 s.d. 19 Juni 2014). Pelatihan ini diselenggarakan atas kerjasama antara BBPPEI dengan Kadin Provinsi Jawa Tengah dan diikuti oleh 30 (tiga puluh) orang peserta.
- g. “Bagaimana Memulai Ekspor” (Pekanbaru, 17 s.d. 19 Juni 2014). Pelatihan ini diselenggarakan atas kerjasama antara BBPPEI dengan Disperindag Provinsi Riau dan diikuti oleh 30 (tiga puluh) orang peserta.
- h. “Bagaimana Memulai Ekspor” (Soreang, 10 s.d. 12 Juni 2014). Pelatihan ini diselenggarakan atas kerjasama antara BBPPEI dengan Disperindag Kabupaten Bandung dan diikuti oleh 30 (tiga puluh) orang peserta.
- i. “Pengembangan Desain Produk Kulit untuk Ekspor” (Surabaya, 10 s.d. 12 Juni 2014). Pelatihan ini diselenggarakan atas kerjasama antara BBPPEI dengan P3E Surabaya dan diikuti oleh 30 (tiga puluh) orang peserta.
- j. “Prosedur Ekspor” (Kendari, 10 s.d. 12 Juni 2014). Pelatihan ini diselenggarakan atas kerjasama antara BBPPEI dengan Disperindag Provinsi Sulawesi Tenggara dan diikuti oleh 30 (tiga puluh) orang peserta.
- k. “Desain Mebel Bambu untuk Ekspor” (Ternate, 3 s.d. 4 Juni 2014). Pelatihan ini diselenggarakan atas kerjasama antara BBPPEI dengan Disperindag Provinsi Maluku Utara dan

diikuti oleh 30 (tiga puluh) orang peserta.

- l. “Pengembangan dan Kemasan Produk Pangan untuk Ekspor” (Ternate, 23 s.d. 25 Juni 2014). Pelatihan ini diselenggarakan atas kerjasama antara BBPPEI dengan Disperindag Provinsi Maluku Utara dan diikuti oleh 30 (tiga puluh) orang peserta.
- m. “Kemasan Makanan dan Minuman untuk Pasar Ekspor” (Manado, 3 s.d. 5 Juni 2014). Pelatihan ini diselenggarakan atas kerjasama antara BBPPEI dengan Disperindag Provinsi Sulawesi Utara dan diikuti oleh 30 (tiga puluh) orang peserta.
- n. “Desain Produk Kayu untuk Pasar Ekspor” (Mataram, 17 s.d. 19 Juni 2014). Pelatihan ini diselenggarakan atas kerjasama antara BBPPEI dengan P3ED Mataram dan diikuti oleh 30 (tiga puluh) orang peserta.
- o. “Pelabelan dan Kemasan Produk Ekspor” (Gorontalo, 3 s.d. 5 Juni 2014). Pelatihan ini diselenggarakan atas kerjasama antara BBPPEI dengan Disperindag Provinsi Gorontalo dan diikuti oleh 30 (tiga puluh) orang peserta.
- p. Seminar Pekan Budaya “Kiat Sukses Ekspor Produk Makanan dan Minuman” (Batam, 10 Juni 2014). Kegiatan ini diselenggarakan sebagai bagian dari Pekan Produk Kreatif Indonesia (PPKI) Tahun 2014 dan diikuti oleh 150 (seratus lima puluh) orang peserta.
- q. “*Training of Exporter (Refreshment)*” (Bandung, 17 s.d. 18 Juni 2014). Kegiatan ini merupakan bagian dari rangkaian kegiatan *Training of Exporter* yang diselenggarakan atas kerjasama antara BBPPEI dengan Disperindag Provinsi Jawa Barat dan diikuti oleh 30 (tiga puluh) orang peserta.

Untuk tahun 2014 BBPPEI telah menetapkan target pelaksanaan diklat ekspor sebanyak 119 (seratus sembilan belas) angkatan dengan target jumlah peserta sebanyak 4.360 (empat ribu tiga ratus enam puluh) orang. Total jumlah pelatihan yang telah terlaksana sejak awal Januari 2014 hingga akhir Juni 2014 adalah 70 (tujuh puluh) angkatan dengan total jumlah peserta 2.183 (dua

ribu seratus delapan puluh tiga) orang. Dengan demikian realisasi jumlah angkatan diklat ekspor tahun 2014 telah mencapai 58,82% dengan realisasi jumlah peserta diklat mencapai 50,07%.

Pengembangan Kurikulum dan Silabus

Selama bulan Juni 2014 BBPPEI telah melaksanakan beberapa kegiatan terkait pengembangan kurikulum dan silabus pelatihan dengan rincian sebagai berikut :

- a. Pada tanggal 9 s.d. 11 Juni 2014 perwakilan Tim Manajemen BBPPEI melakukan kunjungan kerja ke Batam dalam rangka konsultasi pengembangan kurikulum dan silabus untuk pelatihan yang akan diselenggarakan di Batam.
- b. Pada tanggal 18 Juni 2014 Tim Manajemen BBPPEI menyelenggarakan kegiatan presentasi calon instruktur baru atas nama Saudara Pandu Pratomo Surtianto dan Saudari Gayatri.
- c. Pada tanggal 27 Juni 2014 Tim Manajemen BBPPEI mengadakan rapat presentasi calon instruktur atas nama Saudara Pandu Pratomo Surtianto yang membawakan materi "Tata Laksana Kepabeanaan di Bidang Ekspor".

Kerjasama Dengan Pihak Terkait

Dalam menjalankan tugas pokok dan fungsinya, BBPPEI berupaya menjalin kerjasama dengan berbagai lembaga dan instansi yang bertujuan untuk memperluas dampak positif dari pelaksanaan pelatihan yang diselenggarakan oleh BBPPEI. Beberapa program kerjasama yang telah dijalankan oleh BBPPEI selama bulan Juni 2014 antara lain:

- a. Pada tanggal 2 Juni 2014 perwakilan Tim Manajemen BBPPEI menghadiri pertemuan dengan perwakilan Direktorat Kerjasama Pengembangan Ekspor (Dit. KPE), Ditjen. PEN guna membahas rencana kerjasama di bidang pelatihan dan sertifikasi profesi SDM ekspor.
- b. Pada tanggal 4 Juni 2014 perwakilan Tim Manejemen BBPPEI menghadiri pertemuan dengan perwakilan Yayasan UKM Ekspor Impor guna membahas rencana kerjasama pelatihan dengan pola kontraktual.

- c. Pada tanggal 4 Juni 2014 perwakilan Tim Manajemen BBPPEI menghadiri pertemuan dengan perwakilan Disperindag Provinsi Riau guna membahas rencana kerjasama pelatihan dengan pola subsidi.
- d. Pada tanggal 5 s.d. 8 Juni 2014 Tim Promosi dan Publikasi BBPPEI berpartisipasi dalam kegiatan pameran HUT Dekranas yang berlangsung di Gedung SMESCO. Dalam kegiatan tersebut BBPPEI mempromosikan pelatihan-pelatihan perdagangan internasional yang diselenggarakan oleh BBPPEI kepada para pengunjung dan peserta pameran lainnya.
- e. Pada tanggal 10 Juni 2014 Tim Manajemen BBPPEI mengadakan rapat untuk membahas rencana kunjungan tenaga ahli dari korea Selatan, yaitu Mr. Koh Sang-Han dalam rangka penjajagan kerjasama untuk program World Friend Korea Advisor yang merupakan kerjasama teknik antara pemerintah Indonesia dengan pemerintah Korea Selatan.
- f. Pada tanggal 11 s.d. 15 Juni 2014 Tim Promosi dan Publikasi BBPPEI berpartisipasi dalam kegiatan pameran The Build Tech yang berlangsung di Gedung JCC. Dalam kegiatan tersebut BBPPEI mempromosikan pelatihan-pelatihan perdagangan internasional yang diselenggarakan oleh BBPPEI kepada para pengunjung dan peserta pameran lainnya.
- g. Pada tanggal 25 s.d. 29 Juni 2014 Tim Promosi dan Publikasi BBPPEI berpartisipasi dalam kegiatan pameran ICRA yang berlangsung di Gedung JCC. Dalam kegiatan tersebut BBPPEI mempromosikan pelatihan-pelatihan perdagangan internasional yang diselenggarakan oleh BBPPEI kepada para pengunjung dan peserta pameran lainnya.
- h. Pada tanggal 16 Juni 2014 perwakilan Tim Manajemen BBPPEI menghadiri rapat pembahasan penyusunan MoU mengenai kerjasama uji kompetensi antara BBPPEI dengan Lembaga Sertifikasi Profesi Ekspor Impor Indonesia (LSP EII).

- i. Pada tanggal 30 Juni 2014 Tim Manajemen BBPPEI mengadakan pertemuan dengan Mr. Sang Han Koh (tenaga ahli dari Korea Selatan) dalam rangka presentasi *Activities Schedule Expert* Korea di PPEI untuk periode tahun 2014 s.d 2015.

Kegiatan Lain

Selain kegiatan-kegiatan yang telah disebutkan di atas, BBPPEI juga terlibat dan atau menyelenggarakan kegiatan-kegiatan lainnya yang masih terkait dengan tugas pokok dan fungsi PPEI, diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Pada tanggal 4 Juni 2014 BBPPEI menyelenggarakan Workshop/Sosialisasi Sistem Pengendalian Intern Pemerintah (SPIP) yang dihadiri oleh seluruh jajaran manajemen BBPPEI dan pegawai di lingkungan BBPPEI. Workshop/sosialisasi ini menghadirkan Ibu Lia Marwati dan Bapak Didi dari BPK sebagai pembicara.
- b. Pada tanggal 6 Juni 2014 perwakilan Tim Manajemen BBPPEI menghadiri kegiatan *Focus Group Discussion* (FGD) Penyusunan *Action Plan* untuk Penyusunan *Sector Export Marketing Plan* (SEMP) produk kopi Indonesia dengan agenda penyusunan *action plan* untuk instansi terkait.
- c. Pada tanggal 6 dan 27 Juni 2014 Tim Manajemen BBPPEI menyelenggarakan rapat evaluasi guna meninjau penyelenggaraan pelatihan-pelatihan ekspor yang diadakan di Jakarta maupun di daerah.
- d. Pada tanggal 13 Juni 2014 Tim Manajemen BBPPEI mengadakan rapat yang membahas beberapa hal penting, diantaranya kunjungan tenaga ahli dari Korea Selatan, hasil rapat dengan Direktorat Kerjasama Pengembangan Ekspor (Dit. KPE) terkait Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP), penyelenggaraan pelatihan yang menggunakan dana dekon, program kerjasama dengan CBI Belanda dan persiapan penilaian Wilayah Tertib Administrasi (WTA).

- e. Pada tanggal 25 Juni 2014 para pejabat struktural di lingkungan BBPPEI menghadiri sosialisasi Wilayah Tertib Administrasi (WTA) dan Anti Korupsi yang diselenggarakan oleh Kementerian Perdagangan RI.
- f. Pada tanggal 26 Juni 2014 seluruh pegawai di lingkungan BBPPEI menghadiri kegiatan sosialisasi bagi para panitia pelatihan ekspor, khususnya yang diselenggarakan di daerah.

BAB II

PERMASALAHAN DAN TINDAK LANJUT

2.1 Kendala, Isu dan Permasalahan

Roundtable Discussion “Potensi dan Peluang Kerja Sama Ekonomi Indonesia dengan Negara-negara di Kawasan Amerika Selatan dan Karibia”

Pelaku usaha Indonesia lebih memilih untuk melakukan ekspor ke wilayah Asia, Eropa dan Amerika dibandingkan ke wilayah Amerika Selatan dan Karibia (Amselkar). Walaupun masih sulit untuk melakukan investasi besar ke negara-negara Amselkar, terbuka peluang yang besar untuk investasi khususnya di sektor perminyakan, konstruksi perumahan dan lainnya. Tantangan kerjasama antara Indonesia dengan negara-negara di Amselkar adalah kurangnya pemahaman masyarakat Indonesia mengenai potensi negara-negara Amselkar dan sebaliknya, serta masih terdapat kendala psikologis terkait dengan jarak, budaya, dan bahasa.

Pameran “Indonesia Building Technology Expo (Indobuildtech EXPO) 2014”

Pemerintah Malaysia c.q. Matrade (*Malaysia External Trade Development Corporation*) membangun paviliun seluas 315 m² dan diisi oleh 31 perusahaan di *main lobby* JCC. Produk yang dipromosikan meliputi *architectural advisory & design services, environmental consulting services, interior design, painting & coatings, roofing, security padlocklighting & accesories, battery instalation, electric waterheater, CCTV & GPS, pipe & silinder*. Mereka bertujuan untuk mengenalkan produk mereka dan mencari agen distributor yang dapat memasarkan produk mereka di Indonesia. Berdasarkan pengamatan, Paviliun Malaysia ini cukup ramai didatangi pengunjung.

Selain dengan keberadaan Paviliun Malaysia, hal yang cukup menarik adalah pernyataan peserta yang menyampaikan bahwa calon *buyer* memiliki minat yang bagus untuk *building material* Indonesia.

2.2 Tindak Lanjut Penyelesaian

Roundtable Discussion “Potensi dan Peluang Kerja

Kawasan Amselkar sebagai salah satu pasar non tradisional yang prospektif, perlu mendapatkan perhatian yang serius dari setiap

Sama Ekonomi Indonesia dengan Negara-negara di Kawasan Amerika Selatan dan Karibia”

stakeholder demi mencapai kepentingan nasional meningkatkan ekspor. Untuk itu diperlukan koordinasi dan sinergi yang erat dengan segenap pemangku kepentingan Indonesia agar dapat memajukan diplomasi ekonomi di kawasan Amerika Selatan dan Karibia melalui terobosan-terobosan yang inovatif. Penetrasi pasar ke Amselkar merupakan salah satu alternatif dalam pengembangan potensi pasar dimasa mendatang. Potensi pasar kawasan Amselkar yang cukup besar perlu digarap secara maksimal oleh pelaku usaha dan *stakeholder* terkait di Indonesia. Sementara itu, sumber daya alam Indonesia yang melimpah dengan beragam komoditi yang bernilai ekonomis tinggi memberikan peluang bagi pelaku usaha dari beberapa daerah di Indonesia untuk menjadi pelaku utama dalam kancah bisnis global.

Pameran “Indonesia Building Technology Expo (Indobuildtech EXPO) 2014”

Berdasarkan hasil yang didapat pada pameran Indobuildtech EXPO 2014, Ditjen PEN akan mempertimbangkan untuk mengikuti pameran ini pada tahun 2015 dengan luas paviliun dan variasi produk yang beragam. Hal ini sekaligus untuk mempertahankan potensi pasar domestik dari produk-produk sejenis dari negara lain.

BAB III

PENUTUP

Selama bulan Juni 2014, kegiatan Ditjen PEN secara umum mencakup kegiatan-kegiatan antara lain berupa kegiatan *Roundtable Discussion* “Potensi dan Peluang Kerja Sama Ekonomi Indonesia dengan negara-negara di Kawasan Amerika Selatan dan Karibia”, Pameran Produk Kerajinan HUT Dekranas ke-34, Pameran “Indonesia *Building Technology Expo (Indobuildtech EXPO) 2014*”, Kegiatan Penerimaan Misi Dagang dari Korea Selatan, Kunjungan Misi Dagang ke Amman, Yordania dan ke Alger, Aljazair, Persiapan Partisipasi pada SPOGA 2014, *13th Halal Food Expo 2014*, pelayanan informasi melalui Inquiry dan penerimaan kunjungan (melalui CSC), serta peningkatan SDM melalui beberapa program diklat ekspor.

Sepanjang bulan Juni 2014, selain beberapa aktivitas promosi dan misi dagang seperti disebutkan diatas, Ditjen PEN juga banyak melaksanakan aktivitas persiapan, pembahasan dan pengembangan kerjasama bagi pelaksanaan kegiatan untuk bulan berikutnya, yang tidak lain bertujuan supaya berkinerja lebih baik sesuai dengan tugas dan fungsinya, serta secara tidak langsung memajukan Kementerian Perdagangan.

Ditjen PEN menyadari bahwa dalam pelaksanaan sejumlah kegiatan pada bulan Juni 2014 ini masih menemui beberapa kendala yang diharapkan pada pelaksanaan kegiatan selanjutnya dapat dilakukan berbagai perbaikan dan pembaharuan, sehingga semua kegiatan di tahun 2014 ini dapat berjalan secara lebih efektif dan efisien serta mencapai tujuan yang telah direncanakan dengan optimal.