



KEMENTERIAN
PERDAGANGAN
REPUBLIK INDONESIA

LAPORAN KINERJA INSTANSI PEMERINTAH 2022

DIREKTORAT PENGEMBANGAN PASAR DAN INFORMASI EKSPOR
DIREKTORAT JENDERAL PEGEMBANGAN EKSPOR NASIONAL
KEMENTERIAN PERDAGANGAN

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT atas berkat rahmat dan karunia-Nya Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor (Dit. P2IE), Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional, Kementerian Perdagangan telah dapat melaksanakan program dan kegiatan tahun 2022, yang kemudian dituangkan dalam Laporan Kinerja Instansi Pemerintah (LKIP) Tahun 2022.

Seiring dengan pesatnya inovasi dan perkembangan teknologi, masyarakat kini telah beralih menggunakan berbagai perangkat informasi yang canggih sebagai alat untuk menyampaikan informasi terutama dalam kegiatan berbisnis.

Direktorat P2IE berupaya untuk mengakselerasi perubahan teknologi informasi yang dinamis dan memanfaatkan seluruh kekuatan yang ada, dengan melaksanakan semua kegiatan yang telah ditargetkan secara efektif, efisien, dan responsif terhadap aspirasi dunia usaha dan lingkungan yang pada akhirnya menghasilkan out put dan outcume yang dapat dimanfaatkan oleh para pelaku usaha yang memang menjadi sasaran dari semua kegiatan Dit. P2IE. Selain itu diharapkan dapat menunjang sasaran strategi dari Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional yang ingin dicapai.

Dengan diterbitkannya LAKIP Tahun 2022, diharapkan Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor dapat memberikan informasi, gambaran dan manfaat yang nyata, akurat, relevan, dan transparan kepada masyarakat, dan pihak-pihak yang berkepentingan, serta dapat dimanfaatkan untuk perbaikan proses perencanaan dan peningkatan kinerja Dit. P2IE selanjutnya.

Jakarta, Maret 2023

Direktur Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor

Marolop Nainggolan

RINGKASAN EKSEKUTIF

Laporan Kinerja Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor tahun 2022 memuat capaian indikator kinerja kegiatan tahun 2022 sebagai realisasi atas pelaksanaan sasaran dan indikator kinerja kegiatan yang dimuat dalam Perjanjian Kinerja 2022.

Perjanjian Kinerja tahun 2022 menetapkan satu sasaran kegiatan dan tiga indikator kinerja kegiatan yang harus dicapai dalam tahun 2022. Sasaran tersebut diwujudkan melalui lima output, yaitu Layanan Organisasi dan Tata Kelola Internal; Kebijakan Bidang Investasi dan Perdagangan; Pelayanan Publik Kepada Badan Usaha; Fasilitasi dan Pembinaan Badan Usaha; Data dan Informasi Publik. secara umum menunjukkan keberhasilan tingkat indikator kinerjanya. Realisasi selama tahun 2022 menunjukkan bahwa hampir seluruh kegiatan dapat dicapai dengan baik. Semua capaian realisasi dikatakan berhasil karena dapat mencapai target yang diharapkan.

Capaian Sasaran Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor adalah sebagai berikut:

Tersedianya Layanan dan Informasi Bagi Pelaku Usaha Ekspor

Capaian sasaran telah diukur dengan indikator kinerja yang telah ditetapkan yaitu “Tingkat Kepuasan Pengguna Layanan *Inaexport* dengan Target 75 % dan teralisasi 100%; Persentase Peningkatan Pelaku Usaha yang Memanfaatkan Layanan *Inaexport* dengan targer 30% dan teralisasi 100%; Peningkatan Ekspor Pelaku Usaha Penerima Penghargaan dengan target 40 Pelaku Usaha dan teralisasi 33 pelaku usaha atau 82,5%”.

Pada tahun anggaran 2022, Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor dialokasikan dengan anggaran sebesar Rp. 10.800.000.000,-, namun pada bulan desember terdapat pemblokiran Anggaran *Automatic Adjustment* sebesar Rp 7.738.776.000,- atau 28.34% dari pagu anggaran Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor.

Namun demikian, penyerapan anggaran tersebut berbanding lurus dengan pelaksanaan kinerja yang secara menyeluruh telah dilaksanakan dengan baik. Terdapat sisa anggaran sebesar 29,09% yang merupakan sisa dari kegiatan yang sudah dilaksanakan akan tetapi Dit. P2IE tetap komitmen dengan kontrak kinerja yang telah disepakati, yaitu berusaha semaksimal mungkin untuk memenuhi capaian kinerja hingga seratus persen bahkan terealisasi melebihi target yang ditetapkan.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	I
RINGKASAN EKSEKUTIF	II
DAFTAR ISI	IV
DAFTAR TABEL	V
LAMPIRAN-LAMPIRAN	VI
BAB I PENDAHULUAN	1
A. LATAR BELAKANG DAN PERAN STRATEGIS	2
B. STRUKTUR ORGANISASI DIREKTORAT P2IE.....	6
C. ISU STRATEGIS PENGEMBANGAN INFORMASI PASAR EKSPOR	8
BAB II PERENCANAAN KINERJA.....	11
A. PERENCANAAN STRATEGIS DIREKTORAT P2IE	12
B. PERJANJIAN KINERJA DIT. P2IE	14
BAB III AKUNTABILITAS KINERJA.....	18
A. CAPAIAN KINERJA ORGANISASI	19
BAB IV PENUTUP.....	37

DAFTAR TABEL

Table 1 Jumlah Sumber Daya Manusia Direktorat P2IE	7
Table 2 VISI MISI TUJUAN dan SASARAN DITJEN PEN	14
Table 7 Realisasi Anggaran Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor Tahun 2022	31
Table 8 Realisasi Anggaran Dit. P2IE Tahun 2021 – 2022	33
Table 9 Realisasi Anggaran Dit. P2IE Tahun 2022 Berdasarkan Capaian Kinerja	34
Table 10 Realisasi Nilai Efisiensi Anggaran Dit. P2IE Tahun 2022	35

LAMPIRAN-LAMPIRAN

- a. **Bagan Struktur Organisasi Dit.P2IE**
- b. **Dokumen Perjanjian Kinerja Tahun 2022**

BAB I PENDAHULUAN

A

- Latar Belakang dan Peran Strategis

B

- Struktur Organisasi Direktorat P2IE

C

- Isu Strategis Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor

A. Latar Belakang dan Peran Strategis

Latar Belakang

Era globalisasi telah terbentuk dan dirasakan penting untuk mendorong pertumbuhan ekonomi di suatu negara. Terbukanya pasar dunia telah menyebabkan berubahnya peta persaingan di kawasan. Keunggulan kompetitif suatu negara tercermin dari penguasaan pasar yang makin meningkat di mancanegara dalam segala bidang terutama di bidang teknologi informasi.

Sektor teknologi informasi dan telekomunikasi merupakan sektor yang paling dominan pada era globalisasi sekarang ini. Siapa saja yang menguasai teknologi ini, maka dia akan menjadi pemimpin dalam dunianya. Tidak dapat disangkal bahwa salah satu penyebab utama terjadinya era globalisasi yang datangnya lebih cepat dari dugaan semua pihak adalah karena perkembangan pesat teknologi informasi.

Pada era teknologi informasi inilah komputer memasuki babak barunya, yaitu sebagai suatu fasilitas yang dapat memberikan keuntungan kompetitif bagi perusahaan, terutama yang bergerak di bidang pelayanan atau jasa. Ditekankan oleh beberapa ahli manajemen, bahwa perusahaan yang menguasai informasi yang memiliki keunggulan kompetitif di dalam lingkungan makro "*Regulated Free Market*".

Tidak dapat disangkal lagi bahwa kepuasan pelanggan terletak pada kualitas pelayanan. Pada dasarnya, seorang pelanggan dalam memilih produk atau jasa yang dibutuhkannya, akan mencari perusahaan yang menjual produk atau jasa tersebut: *cheaper* (lebih murah), *better* (lebih baik), dan *faster* (lebih cepat). Disinilah peranan sistem informasi sebagai komponen

utama dalam memberikan keunggulan kompetitif perusahaan. Oleh karena itu, kunci dari kinerja perusahaan adalah pada proses yang terjadi baik di dalam perusahaan (*back office*) maupun yang langsung bersinggungan dengan pelanggan (*front office*). Dengan memfokuskan diri pada penciptaan proses (*business process*) yang efisien, efektif, dan terkontrol dengan baiklah sebuah perusahaan akan memiliki kinerja yang handal.

Seiring dengan berkembangnya teknologi informasi di dunia dari masa ke masa, sebagai negara yang sedang berkembang, Indonesia selalu mengadopsi berbagai teknologi informasi hingga akhirnya penggunaan internet menjadi suatu kebutuhan penting melalui teknologi berbasis internet (*internet based technology*)

Teknologi informasi telah menjadi fasilitas utama bagi kegiatan berbagai sektor, oleh karena itu sangatlah penting upaya peningkatan dalam segala bidang yang terkait dengan informasi sehingga pada akhirnya akan dihasilkan output yang sangat bermanfaat baik bagi manusia sebagai individu itu sendiri maupun bagi semua sektor.

Peningkatan ekspor menjadi kunci agar ekonomi Indonesia bisa bertumbuh. Meskipun diakui saat ini tidak mudah mencari pasar ekspor dunia, namun perlu langkah cerdas dan cekatan untuk meningkatkan ekspor. Pada kondisi di mana kompetisi persaingan yang semakin tinggi, maka negara paling bisa menjual produknya dengan harga dan kualitas yang sesuai dengan selera masyarakat yang akan banyak merasakan manfaat, tentunya hal ini harus didukung dengan penguatan infrastruktur di bidang perdagangan. Suatu negara harus dapat

merumuskan strategi dalam merebut pasar agar menjadi pemenang dalam era digital.

Peningkatan ekspor produk Indonesia di pasar internasional menjadi program kerja utama Kementerian Perdagangan Indonesia pada pemerintahan saat ini. Pemerintah melalui Kementerian Perdagangan (Kemendag) menerapkan berbagai kebijakan untuk mengurangi defisit perdagangan barang dan jasa lintas negara atau defisit transaksi berjalan yang terjadi pada tahun 2022.

Prioritas perdagangan mencakup kegiatan peningkatan ekspor, kebijakan dan langkah-langkah lain dengan mengintensifkan kegiatan promosi, peningkatan akses informasi kepada dunia usaha, pengembangan kelembagaan ekspor, dan peningkatan profesionalisme dunia usaha dalam memasuki pasar global. Dalam rangka peningkatan ekspor, Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor (Dit. P2IE) sebagai salah satu unit Eselon II di lingkungan Ditjen PEN, melaksanakan kebijakan-kebijakan dan langkah-langkah yang lebih diprioritaskan pada upaya perluasan pasar ekspor (diversifikasi pasar) dengan mengintensifkan promosi ekspor, peningkatan kualitas akses informasi kepada dunia usaha khususnya melalui kegiatan yang ada yaitu pelayanan *Customer Service Centre* dan *Membership Online*, serta meningkatkan kuantitas pelayanan informasi ekspor kepada pelaku usaha untuk memasuki pasar Internasional.

**Peran
Strategis
Organisasi**

Dalam rangka perwujudan pertanggungjawaban, setiap instansi pemerintah secara periodik wajib mengkomunikasikan pencapaian tujuan dan sasaran strategis organisasi kepada *stakeholders*, yang dituangkan melalui Laporan Kinerja (LKIP). Hal ini sesuai dengan PP No. 8 Tahun 2006 tentang Pelaporan

Keuangan dan Kinerja Instansi Pemerintah Pasal 2 yang berbunyi “*Dalam rangka pertanggungjawaban pelaksanaan APBN/APBD, setiap Entitas Pelaporan wajib menyusun dan menyajikan: a. Laporan Keuangan; dan b. Laporan Kinerja.*” dan Perpres No.29 Tahun 2014 tentang Sistem Akuntabilitas Kinerja Instansi Pemerintah Pasal 18 yang berbunyi: “*Setiap entitas Akuntabilitas Kinerja menyusun dan menyajikan Laporan Kinerja atas prestasi kerja yang dicapai berdasarkan Penggunaan Anggaran yang telah dialokasikan*”. Berdasarkan Sistem Akuntabilitas Instansi Pemerintah (SAKIP), penyusunan Laporan Kinerja dilakukan melalui proses penyusunan rencana strategis, penyusunan rencana kinerja dan pengukuran kinerja. Selain itu, pada Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Nomor 53 Tahun 2014 tentang Petunjuk Teknis Perjanjian Kinerja, Pelaporan Kinerja dan Tata Cara Review atas Laporan Kinerja Instansi Pemerintah. Dalam Peraturan tersebut disebutkan bahwa Laporan Kinerja merupakan bentuk akuntabilitas dari pelaksanaan tugas dan fungsi yang dipercayakan kepada setiap instansi pemerintah atas penggunaan anggaran.

**Laporan
Kinerja
sebagai
perwujudan
pertanggung-
jawaban
instansi
pemerintah**

Di lingkungan Kementerian Perdagangan, berdasarkan Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 794/M-DAG/KEP/8/2015 tentang Pedoman Penyusunan Dokumen SAKIP di lingkungan Kementerian Perdagangan, telah diterapkan secara bertingkat mulai dari tingkat unit Eselon II sampai dengan Kementerian serta dilaksanakan secara berkala dan berkelanjutan. Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 794/M-DAG/KEP/8/2015 tersebut mengamanatkan kepada setiap unit kerja di Kementerian Perdagangan untuk melakukan kegiatan pemantauan dan pelaporan kinerja di

lingkungan Kementerian Perdagangan dengan menyampaikan Laporan Kinerja, pada akhir tahun anggaran.

Sejalan dengan hal di atas, Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor berkewajiban pula menyusun laporan untuk kinerja yang telah dicapai dan merupakan bentuk pertanggungjawaban sebagaimana diatur dalam semua peraturan yang terkait dalam penyusunan LKIP seperti tersebut di atas.

B. Struktur Organisasi Direktorat P2IE

Tugas Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 29 Tahun 2022 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Perdagangan, Pasal 187 maka tugas Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor (Dit. P2IE) Ditjen PEN mempunyai tugas melaksanakan perumusan dan pelaksanaan kebijakan di bidang pengembangan dan peningkatan daya saing pasar ekspor, pelaku ekspor, dan pengembangan kelembagaan promosi..

Fungsi Dalam rangka melaksanakan tugas sebagaimana dimaksud dalam pasal 187 Permendag Nomor 29 Tahun 2022 tersebut, Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor menyelenggarakan fungsi sebagai berikut :

- a. penyiapan perumusan kebijakan di bidang pengembangan pasar amerika, eropa, asia pasifik, afrika dan timur tengah, serta pengembangan kelembagaan promosi, sistem informasi ekspor dan pelayanan informasi ekspor;
- b. penyiapan pelaksanaan kebijakan di bidang pengembangan pasar amerika, eropa, asia pasifik, afrika,

dan timur tengah, serta pengembangan kelembagaan promosi, sistem informasi ekspor dan pelayanan informasi ekspor;

- c. penyiapan evaluasi dan pelaporan di bidang pengembangan pasar amerika, eropa, asia pasifik, afrika, dan timur tengah, serta pengembangan kelembagaan promosi, sistem informasi ekspor dan pelayanan informasi ekspor; dan
- d. pelaksanaan urusan tata usaha dan rumah tangga Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor
Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor Sebagaimana di maksud dalam pasal 187 Terdiri dari
 - a. Subbagian Tata Usaha; dan
 - b. Kelompok Jabatan Fungsional.

Direktorat P2IE mempunyai Sumber Daya Manusia keseluruhan berjumlah 42 (empat puluh dua tiga puluh tujuh) pegawai yang terdiri dari Pegawai Negeri Sipil (PNS) sebanyak 34 (tiga puluh empat) orang dan pramubakti sebanyak 8 (delapan) orang. Berikut pada tabel 1 merupakan data keberadaan Sumber Daya Manusia berdasarkan jabatan informasi jelasnya dapat dilihat pada tabel. 1.

Table 1 Jumlah Sumber Daya Manusia Direktorat P2IE

No	Kelompok Jabatan	Jabatan	Jumlah
1	2	3	5
	Fungsional	Pranata Komputer Ahli Madya	1
		Analisis Perdagangan Ahli Madya	2
		Pranata Hubungan Masyarakat Ahli Madya	1
		Pranata Komputer Ahli Muda	1
		Satistisi Ahli Pertama	3
		Analisis Perdagangan Ahli Pertama	6

		Analisis Kerjasama	1
		Fasilitator Perdagangan	5
	Struktural	Kepala Sub Bagian Tata Usaha	1
		Verifikator Keuangan	1
		Bendahara	1
		Analisis Data dan Informasi	4
	Pramubakti	Honorar (Pramubakti)	8
TOTAL			42

Sumber data : Sistem Pegawai Kemendag

C. Isu Strategis Pengembangan Informasi Pasar Ekspor

Pentingnya Sistem Informasi di Era Digital

Perkembangan dunia teknologi saat ini makin pesat ke arah serba digital. Era digital telah membuat manusia memasuki gaya hidup baru yang tidak bisa dilepaskan dari perangkat yang serba elektronik. Teknologi menjadi alat yang membantu kebutuhan manusia. Dengan teknologi apapun dapat dilakukan dengan lebih mudah. Begitu pentingnya peran teknologi inilah yang mulai membawa peradaban memasuki ke era digital.

Sistem informasi yang kini telah berkembang seiring dengan perkembangan teknologi yang begitu cepat ini telah terbukti sangat berperan penting dalam berbagai kegiatan perekonomian serta strategi penyelenggaraan pembangunan dalam berbagai bidang termasuk di bidang perdagangan.

Di era digital sekarang ini, informasi yang cepat dan akurat sangat dibutuhkan di sektor perdagangan, yang dapat mendukung upaya peningkatan perdagangan internasional yang berdampak pada pertumbuhan ekonomi nasional. Ketersediaan informasi yang cepat dan akurat, tentunya harus didukung dengan teknologi sehingga dapat mempermudah pelaksanaan kegiatan dalam segala bidang baik yang berat maupun yang ringan.

Perkembangan dan pertumbuhan sistem teknologi dan informasi global juga mendorong pergeseran pola pikir manusia. Semua informasi yang tadinya sulit diperoleh atau bahkan bersifat rahasia, saat ini menjadi sangat mudah diakses, dapat diperoleh dengan cepat dan murah. Perubahan yang cepat di bidang sistem teknologi dan informasi ini tentunya membuka peluang bagi pihak-pihak yang dapat memanfaatkan informasi tersebut secara benar, tepat dan efektif.

Berkaitan dengan hal di atas diperlukan informasi yang selalu dapat menampilkan kondisi perdagangan yang paling aktual sehingga dunia usaha pun tidak akan tertinggal dan dapat terus mengembangkan kemampuan bersaingnya seiring dengan perkembangan perdagangan internasional tersebut.

Meningkatnya kebutuhan data dan informasi pasar yang harus dipenuhi dengan tepat waktu serta bertambahnya media, sarana maupun lembaga penyedia informasi ekspor secara *online* seperti layanan *e-commerce*, *e-trade* dan layanan basis data serupa, menjadi pendorong bagi Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor untuk terus melakukan peningkatan terhadap kualitas dan kuantitas data dan informasi yang dimiliki, baik data dan informasi yang diperoleh secara langsung maupun kerjasama dengan lembaga lain.

**Sebagai
pelaksana
kegiatan layanan
informasi ekspor**

Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor juga melaksanakan kegiatan pengembangan layanan konsultasi dan informasi ekspor yang diharapkan mampu merespon kebutuhan informasi bagi dunia usaha dalam negeri/eksportir dan luar negeri/pembeli (buyer). Pengembangan Layanan Konsultasi dan Informasi Ekspor dilaksanakan untuk memberikan peningkatan pelayanan kepada pelaku usaha

melalui kegiatan konsultasi bisnis, pelayanan *inquiry, business matching*, penyebaran informasi, seminar & *workshop*, dll) baik kepada eksportir dan pembeli asing, serta guna meningkatkan diseminasi informasi yang lebih spesifik bagi eksportir dan pembeli.

Publikasi merupakan salah satu sarana/media promosi dan sosialisasi berbagai informasi untuk meningkatkan pelayanan informasi kepada dunia usaha, terutama UKM. Langkah ini dipandang cukup mendasar, mengingat penyebaran informasi yang terkait dengan ekspor masih merupakan kendala yang sulit diatasi oleh UKM. Mengingat pentingnya informasi dikalangan dunia usaha terutama UKM, Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor (P2IE) memandang perlu melakukan penyusunan dan pengolahan materi publikasi terkait dengan ekspor sebelum menerbitkan/mencetak. Kegiatan ini pada dasarnya merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari upaya pelayanan informasi.

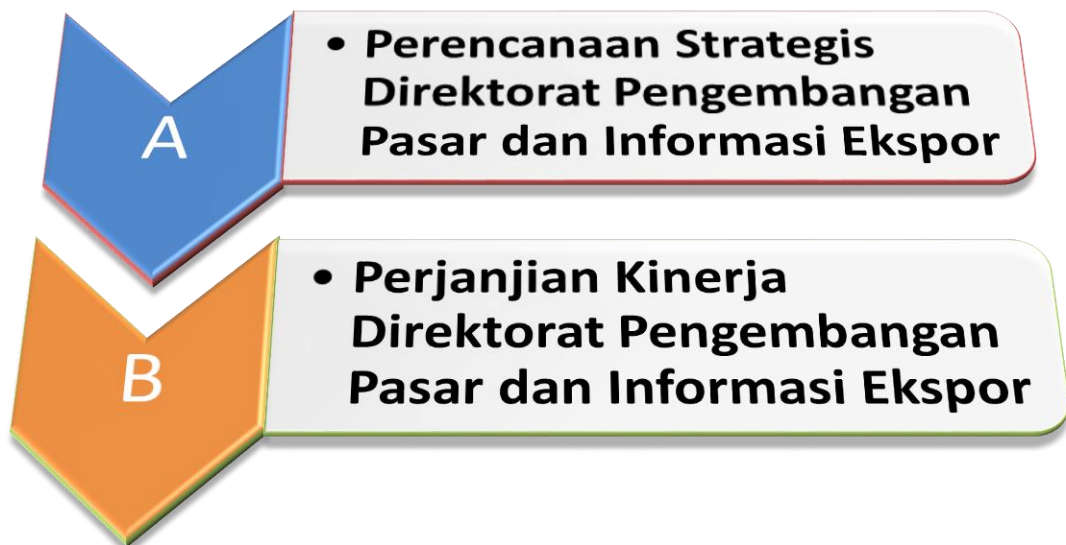
Mempunyai peran penting dalam menunjang pencapaian tujuan strategis Ditjen PEN

Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor merupakan salah satu unit organisasi eselon II di Kementerian Perdagangan di bawah Unit Ditjen. Pengembangan Ekspor Nasional, memiliki peran penting dalam menunjang pencapaian tujuan strategis Ditjen PEN dalam rangka mewujudkan manajemen pemerintahan yang efektif, transparan dan akuntabel serta berorientasi pada hasil.

Dalam rangka mewujudkan Sasaran Program Ditjen PEN yaitu: (1). Meningkatnya pertumbuhan barang ekspor non migas yang bernilai tambah termasuk jasa; (2). Meningkatnya diversifikasi pasar dan produk ekspor; (3). Meningkatnya promosi citra produk ekspor (Nation Branding); (4). Optimalnya Kelembagaan Ekspor. Direktorat Pengembangan

Pasar dan Informasi Ekspor diamanatkan untuk melaksanakan program-program dan kegiatan-kegiatan yang diarahkan kepada peningkatan kualitas dan kuantitas pelayanan informasi ekspor.

BAB II PERENCANAAN KINERJA



A. Perencanaan Strategis Direktorat P2IE

Visi, Misi Dit. P2IE Perencanaan strategis mencakup Visi, Misi, Tujuan, Sasaran, Kebijakan, Strategis, dan Program Utama. Perencanaan Strategis Direktorat P2IE mengacu kepada Rencana Strategis Ditjen. PEN Tahun 2022-2024 dengan uraian sebagai berikut:

Kabinet Kerja periode 2022 – 2024 telah menetapkan visi yang menjadi acuan bagi Kementerian/Lembaga, yaitu **"Terwujudnya Kinerja Kementerian Perdagangan yang Akuntabel, Adaptif, dan Inovatif"**. Dengan memperhatikan visi pemerintah tersebut dan mempertimbangkan masalah dan tantangan yang dihadapi dalam bidang perdagangan, maka Ditjen. PEN mengemban 1 (satu) misi dalam membangun sektor perdagangan yaitu: **Meningkatkan Kinerja Perdagangan Luar Negeri.**

Tujuan Strategis Ditjen PEN Pengejawantahan Prioritas Nasional tersebut oleh Ditjen PEN diturunkan dalam tujuan strategis Ditjen PEN yang ingin dicapai selama periode tahun 2022-2024 yang secara garis besar adalah Peningkatan ekspor barang non migas yang bernilai tambah dan jasa, Peningkatan akses dan pasar internasional, serta Pemantapan Promosi Ekspor dan *Nation Branding*. Tujuan strategis dari Direktorat P2IE mengacu pada tujuan Strategis Ditjen PEN mengenai Peningkatan akses dan pasar internasional.

Sasaran Sasaran strategis Ditjen PEN yang ingin dicapai selama

Strategis Ditjen periode 5 (lima) tahun ke depan adalah:

PEN

1. Meningkatnya pertumbuhan ekspor barang non-migas yang bernilai tambah dan jasa;
2. Meningkatnya diversifikasi pasar dan produk ekspor;
3. Meningkatnya promosi citra produk ekspor (*nation branding*);
4. Optimalnya kinerja kelembagaan ekspor.

Dari keempat Sasaran tersebut "*Tersedianya Informasi Pasar Negara Tujuan Ekspor*" yang terkait secara langsung dengan Dit. P2IE.

Upaya ini dilakukan untuk mendorong pertumbuhan ekspor non migas melalui peningkatan ekspor produk bernilai tambah tinggi, sekaligus memperbaiki komposisi ekspor Indonesia yang selama ini masih didominasi produk primer. Upaya ini juga dimaksudkan untuk mendorong pertumbuhan industri manufaktur dan sektor jasa nasional. Selain itu, diversifikasi pasar tujuan ekspor dimaksudkan untuk mengurangi ketergantungan terhadap beberapa jenis produk tertentu dan kelompok negara-negara tujuan ekspor tertentu. Upaya yang ditempuh antara lain melalui kegiatan pengembangan desain, dukungan penciptaan kemasan dan merek, serta penyediaan informasi pasar tujuan ekspor.



B. Perjanjian Kinerja Dit. P2IE

Perjanjian Kinerja Dit. P2IE

Pada tahun 2022, Dit. P2IE melaksan akan satu kegiatan utama dalam rangka mencapai Misi dan Tujuannya dengan melaksanakan beberapa kegiatan pendukung yang harus dilaksanakan selama satu tahun dan telah direncanakan sebelumnya secara sistematis agar dapat terlaksana secara efektif dan efisien, dan telah disepakati dalam bentuk atau Perjanjian Kinerja.

Indikator Kinerja

Perjanjian Kinerja Dit. P2IE Tahun 2022 yang telah disepakati adalah sebagai dasar acuan dalam pencapaian target dari program dan kegiatan dalam satu tahun. Perjanjian kinerja ini meliputi sasaran, indikator kinerja, target, serta besarnya anggaran yang diperlukan. Perjanjian kinerja yang ada pada tahun 2022 memiliki sasaran “ **Tersedianya Informasi Pasar Negara Tujuan Ekspor** ”.

Keberhasilan dalam mencapai sasaran program yang sudah tertuang dalam perjanjian kinerja, tidak terlepas dari dukungan-dukungan instansi dan unit-unit lainnya yang memiliki hubungan kerja terkait pengembangan ekspor nasional, hal tersebut dikarenakan oleh beberapa hal antara lain kebijakan, keterbatasan sarana yang dibutuhkan, dan keterbatasan sumber daya yang dimiliki.

Dalam menetapkan rencana kerja tahun 2022, Dit. P2IE telah menetapkan program untuk mendukung pertumbuhan ekspor Nasional dengan menitik beratkan pada upaya penyediaan informasi pasar yang akurat dan terpercaya. Arah dari pelaksanaan program ini adalah dengan melakukan kegiatan pengelolaan informasi ekspor bagi pelaku usaha, melakukan penyebaran informasi pasar ekspor serta melakukan peningkatan layanan bagi pelaku usaha.

Sasaran program yang ada terealisasi juga berdasarkan indikator kinerja dengan hasil yang telah ditetapkan.

Rencana Aksi

Direktorat P2IE dalam upaya mencapai target-target yang telah ditetapkan pada Perjanjian Kinerja 2022, disusunlah Rencana Aksi yang berisi program dan kegiatan yang memfokuskan pencapaian pada Indikator Kinerja Dit. P2IE. Rencana aksi yang ditetapkan guna mendukung sasaran strategis optimalnya kelembagaan ekspor. Rencana aksi ini menetapkan Jumlah Informasi Pasar Ekspor (Melaksanakan Penyusunan Data dan Informasi Ekspor dan Melaksanakan Penyebaran Informasi Pasar Ekspor) oleh dunia usaha sebagai indikator kinerja yang harus dicapai.

Kegiatan Dit. P2IE dalam rangka mendukung sasaran program

Tingkat diversifikasi pasar tujuan ekspor dilakukan antara lain dengan peningkatan dan penguatan pada pasar utama dan pasar potensial yang dibagi dalam 2 (dua) kawasan yaitu Kawawan Amerika dan Eropa (Turki, Bulgaria, Rusia, Meksiko,

Cheko) dan Kawasan Asia Pasifik dan Afrika (Jordania, Mesir, Khazakhstan, Azerbaijan, Shanghai).

Langkah diversifikasi pasar tujuan ekspor dinilai dapat meningkatkan pertumbuhan nilai ekspor nasional yang mengalami hambatan. Jika tidak mampu mendiversifikasi pasar ekspor, maka dengan kondisi global sekarang ini nilai ekspor sulit untuk tumbuh.

Upaya peningkatan diversifikasi pasar merupakan langkah yang tepat untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing nasional agar Indonesia dapat menjaga nilai ekspor.

Terkait dengan sasaran strategis ini, Direktorat P2IE menetapkan sasaran program yaitu Tersedianya Informasi Pasar Negara Tujuan Ekspor dengan indikator Informasi dan Analisa Pasar Ekspor (*Export Helpdesk*).

Indikator kinerja Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor (Dit. P2IE) yang tertuang dalam kegiatan pendukung yaitu :

(a). Melaksanakan Penyebaran Informasi Pasar Ekspor yang didalamnya terdapat beberapa kegiatan yaitu :

- Penyelenggaraan Penyebarluasan Informasi dan Peluang Pasar Ekspor ;

(b). Melaksanakan Penyusunan Data dan Informasi Ekspor yang terdiri dari :

- Pelayanan Informasi Ekspor kepada Pelaku Usaha ;
- Pengumpulan dan Pemutakhiran Materi Basis Data Pelaku Usaha ;
- Pemeliharaan Aplikasi dan Data Base ;

- Pengembangan Peta Pasar Tujuan Ekspor ;
- Penyediaan Informasi Ringkas Pasar Tujuan Ekspor ;
- Penyusunan Analisa Pengembangan Pasar Tujuan Ekspor ;
- Diskusi Kelompok Terarah dalam Rangka Penjajakan *Diversifikasi* Pasar Ekspor (Pemanfaatan Dana Blokir).

(c). Melaksanakan Layanan Pelaku Usaha , yang terdiri dari kegiatan-kegiatan :

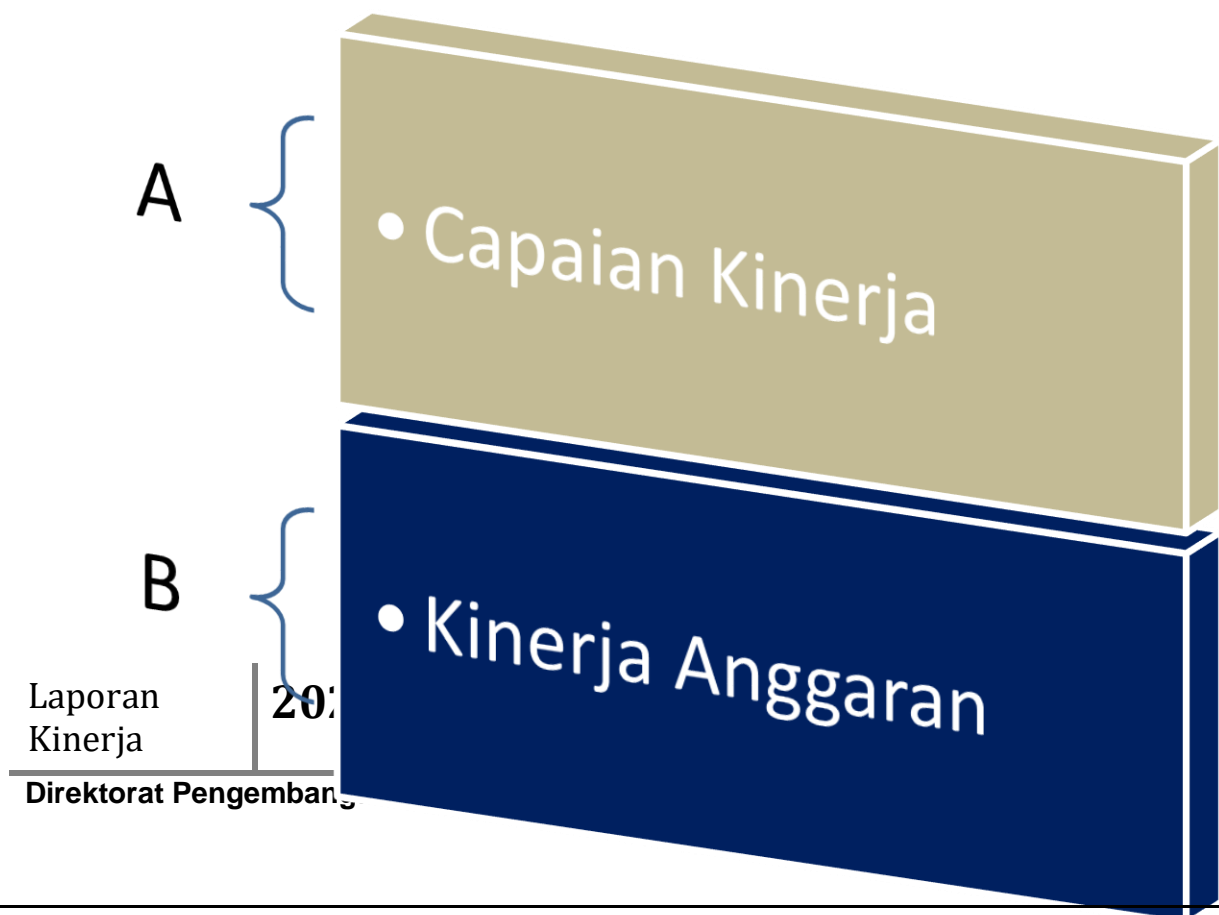
- Pendampingan *Customer Service Center* ;
- Layanan *Inquiry* ;
- *Permanent Trade Display* ;
- Bimbingan Teknis Membership Sistem dan Promosi online ;

(d). Melaksanakan Layanan Customer Service Center , yang terdiri dari kegiatan-kegiatan :

- Pengembangan Aplikasi Indonesia Trade Digital Promotion.

Dit. P2IE juga melakukan beberapa kegiatan lainnya yang terkait dengan upaya Peningkatan diversifikasi pasar ekspor dalam rangka mendukung pencapaian target sesuai dengan target yang telah ditetapkan.

BAB III AKUNTABILITAS KINERJA



A. Capaian Kinerja Organisasi

Analisis Capaian Kinerja Sebagai pelaksanaan dari Keputusan Menteri Perdagangan RI No. 794/M-DAG/KEP/8/2015 yang mengatur pelaksanaan dan penyusunan dokumen Sistem Akuntabilitas Kinerja Instansi Pemerintah (SAKIP) di lingkungan Kementerian Perdagangan, maka Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor telah menyusun Laporan Kinerja Tahun 2022 sesuai dengan amanat yang tertuang dalam kebijakan tersebut di atas. Adapun penetapan Indikator Kinerja Tahun 2022 disusun dengan mengacu pada Rencana Strategis Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional tahun 2020-2024.

Pengukuran tingkat keberhasilan terhadap kinerja Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor tahun 2022 telah dilakukan dengan membandingkan antara target dengan realisasi dari indikator kinerja dan masing-masing kegiatan pendukung yang dituangkan dalam Rencana Aksi

Pelaksanaan Perjanjian Kinerja Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor. Dari hasil pengukuran kinerja dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2022 secara umum telah mencapai keberhasilan. Hal ini ditunjukkan dari pencapaian sebagian besar target kegiatan pendukung telah ditentukan sama dengan pencapaian tahun sebelumnya yang juga terealisasi seluruhnya.

Metodologi pengukuran pencapaian dalam indikator kinerja secara umum digunakan dua jenis rumus yaitu rumus I dan rumus II, keduanya dipakai dengan mempertimbangkan karakteristik komponen yang dihadapi.

Rumus I

$$\text{Presentase Pencapaian Target} = \left(\frac{\text{Realisasi}}{\text{Rencana}} \right) 100\%$$

Penggunaan rumus I, tepat digunakan apabila kondisi capaian realisasi mencerminkan semakin tinggi/rendah realisasi, menunjukkan pencapaian kinerja yang semakin baik/buruk, hubungan baik/buruk realisasi capaian menunjukkan hubungan linear. Sedangkan rumus II tepat digunakan apabila kondisi capaian realisasi mencerminkan semakin tinggi/rendah realisasi menunjukkan pencapaian kinerja yang semakin buruk/baik atau mempunyai hubungan terbalik, sebagai berikut:

Rumus II

$$\text{Presentase Pencapaian Target} = \left(\frac{\text{Rencana} - (\text{Realisasi} - \text{Rencana})}{\text{Rencana}} \right) 100\%$$

Dalam pengukuran tingkat capaian kinerja Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor tahun 2022 dilakukan dengan membandingkan antara target dengan realisasi dari masing-masing kegiatan pendukung indikator kinerja.

**Sasaran:
Tersedianya Layanan dan Informasi bagi pelaku usaha ekspor**

Tabel 3 Capaian Indikator Kinerja

Indikator Kinerja	2021			2022		
	Target	Realisasi	Capaian	Target	Realisasi	Capaian
Tingkat Kepuasan Penggunaan Layanan Inaexport	75%	86	137%	75%	86	137%
Persentase Peningkatan Pelaku usaha yang memanfaatkan layanan inaexport	30%	110	100%	30%	110	100%
Peningkatan Ekspor Pelaku Usaha Penerima Penghargaan	50 Pelaku Usaha	45 Pelaku Usaha	80%	40 Pelaku Usaha	33 Pelaku Usaha	82,5%

Ditjen PEN menyediakan layanan *inaexport* yang mempunyai fungsi sebagai layanan satu atap (*one stop service*) untuk memberikan kemudahan bagi pelaku usaha dalam memperoleh informasi perdagangan ekspor, layanan pada *inaexport* ini antara lain:

1. Layanan pembeli (mempertemukan *buyer* dengan *eksportir* Indonesia);
2. Informasi Ekspor (Informasi Peluang Pasar *Martel / Marbrief* dari perwadag);
3. Layanan *inquiry* (Informasi permintaan kebutuhan dari *buyer* untuk mendapatkan mitra dagang di Indonesia);
4. Konsultasi Bisnis (Layanan konsultasi kepada *eksportir* terkait isu ekspor dan Informasi Lainnya);

5. Permanent Trade Display (layanan kepada eksportir untuk menampilkan produknya di ruang PTE untuk dipromosikan pada tamu dan mitra Kementerian Perdagangan)

IK 1. Tingkat Kepuasan Penggunaan Layanan Inaexport

Pada tahun 2022 indikator kegiatan Tingkat Kepuasan Penggunaan Layanan Inaexport menargetkan Sebesar 75% dan terrealisasikan sebesar 137%, untuk mencapai Indikator Kegiatan tersebut Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor di dukung dengan beberapa kegiatan antara lain:

1. Layanan *Inquiry* kegiatan ini dilaksanakan untuk menindaklanjuti inquiry yang diterima dengan membantu buyers asing yang melakukan kunjungan bisnis ke Indonesia dalam mendapatkan mitra bisnisnya yang sesuai dengan kriteria yang diminta dengan cara mendampingi buyers Ketika melakukan kunjungan ke perusahaan dan menjembatani kendala Bahasa Ketika bernegosiasi dengan eksportir
Kegiatan-Kegiatan yang dilakukan dalam tahap ini antara lain:
 - Business Matching, mempertemukan buyers dengan pelaku usaha berorientasi ekspor dan potensial untuk ekspor agar dapat menjalin Kerjasama bisnis;
 - Konsultasi Bisnis, memberikan informasi seputar promosi ekspor kepada pelaku usaha dan *buyers* yang berkunjung ke *Customer Service Center*;
 - Melakukan pendampingan *buyers* yang melakukan kunjungan ke perusahaan eksportir Indonesia.
2. Gathering Pelaku Usaha kegiatan ini dilaksanakan dengan konsep seminar interaktif yang menghadirkan narasumber yang berkompeten serta mengundang pelaku usaha berorientasi ekspor sebagai persertanya, pada tahun 2022

acara gathering di tiadakan dikarenakan masih pandemic covid-19.

3. *Permenent Trade Exhibition (PTE)* merupakan sarana ruang pameran untuk mempromosikan produk – produk Indonesia yang siap ekspor kepada *buyers* maupun delegasi asing yang datang berkunjung ke *Customer Service Center* yang berlokasi di Gedung utama Kementerian Perdagangan Lantai 2.
4. Pengumpulan dan Pemutakhiran Materi basis data pelaku usaha kegiatan ini bertujuan sebagai landasan awal pelayanan informasi yang diperlukan para pelaku usaha , eskportir pada khususnya, sekaligus mengupdate Kembali data perusahaan – perusahaan yang ada sebelumnya (Masih berjalan/tidak atau terjadi perubahan nama dan alamat) dan mencari perusahaan eksportir baru di daerah tersebut dengan mengunjungi pengusaha baik di Kota maupun di Kabupaten, bekerja sama dengan Dinas Perdagangan setempat pada tahun 2022 kegiatan ini di targetkan 11 Daerah dan telah direalisasikan 2 daerah, sebagai berikut :
 1. Kepulauan Riau
 2. Bogor
5. Penyuluhan Komunikasi dan Informasi Ekspor di daerah, Kegiatan ini dilaksanakan bekerja sama dengan Disperindag Provinsi, Kabupaten dan atau Kota melakukan penyuluhan kepada pelaku usaha berorientasi ekspor maupun yang berpotensi ekspor di daerah untuk memberikan pemahaman mengenai jenis-jenis layanan yang disediakan oleh Inaexport baik layanan daring maupun luring, informasi peluang pasar ekspor serta program-program pengembangan ekspor di Ditjen Pengembangan Ekspor Nasional (PEN) – Kementerian Perdagangan tahun 2022 kegiatan tersebut di

targetkan 3 daerah dan telah direalisasikan 4 Daerah dengan daerah sebagai berikut:

1. Tangerang
 2. Bekasi
 3. Surabaya
 4. Karawang
6. Pelayanan Informasi Ekspor Kepada Pelaku Usaha Kegiatan ini antara lain dilaksanakan dengan cara Penulisan, pencetakan dan penyebarluasan bahan publikasi terkait dengan promosi ekspor antara lain Export News, Warta Ekspor, Buku Perkembangan Perdagangan, Booklet/ Informasi Ringkas Bisnis Intelijen, Brosur Program Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor, Brosur Inaexport dan Kit Publikasi pada tahun 2022 semula kegiatan ini ditargetkan 10 Daerah dikarenakan adanya blokir maka kegiatan tersebut pada tahun anggaran 2022 tidak dilaksanakan
7. Penyuluhan dan Bimbingan Teknis Promosi Online di Daerah Kegiatan Penyuluhan dan Bimbingan Teknis Promosi Online di Daerah dilaksanakan dengan cara melakukan bimbingan teknis kepada pelaku usaha dalam rangka mempromosikan dan memberikan pemahaman penggunaan layanan promosi online Ditjen PEN. Selain itu juga akan dilakukan Bimbingan Teknis bagi Perwakilan Perdagangan RI di luar negeri agar perwakilan dapat memanfaatkan fasilitas yang ada dengan optimal. Kegiatan ini ditahun 2022 ditargetkan sebanyak 8 Daerah dan telah direalisasikan 3 daerah dengan daerah sebagai berikut;
1. Palembang
 2. Banyuwangi
 3. Purworejo
8. Pemeliharaan Aplikasi dan Database Maksud dari pekerjaan

**IK 2.
Presentase
Peningkatan
Pelaku Usaha
yang
Memanfaatkan
Inaexport**

Perawatan Sistem Pelayanan Inaexport adalah perawatan sistem INAEXPORT yang terdiri dari aplikasi website dan 2 (dua) aplikasi mobile (Android,iOS) di lingkungan DJPEN yang merupakan upaya untuk meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelaku usaha. Tujuan dari Kegiatan Perawatan Sistem Pelayanan INAEXPORT di DJPEN untuk memastikan telah memenuhi standar pengembangan, dan keamanan Informasi dalam pelayanan kepada pelaku usaha.

Pada tahun 2022 indikator kegiatan persentase peningkatan pelaku usaha yang memanfaatkan layanan inaexport manargetkan sebesar 30%, dan realisasikan sebesar 100%, untuk mencapai realisasi tersebut Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor di dukung oleh beberapa kegiatan antara lain.

1. Diskusi Kelompok Terarah (FGD) dalam rangka peninjauan diversifikasi pasar Utama / Potensial, kegiatan Pemilihan negara dan/ atau produk dilakukan berdasarkan data, kebijakan instansi, masukan, dan atau usulan yang muncul dari hasil FGD. Pelaksanaan kegiatan FGD dilakukan dengan konsep Fullday di daerah dengan mengundang sekitar 30 orang sebagai peserta aktif diskusi Masukan dari FGD ini akan menjadi bahan pertimbangan dalam penentuan penyusunan Bisnis Intelijen Pasar Ekspor Utama/Potensial semula rencana kegiatan ini dilakukan di 3 Daerah namun dikarenakan adanya pandemic covid-19 maka hanya dilaksanakan di 1 daerah di Sulawesi Selatan.
2. Penyusunan Bisnis Intelligent pasar utama / potensial Kegiatan Penyusunan Bisnis Intelijen Pasar Ekspor Utama/ Potensial dilakukan dengan melakukan peninjauan lapangan; wawancara dan diskusi dengan perwakilan RI, buyer, asosiasi, kosumen dan atau diaspora Indonesia namun yg

semula kegiatan ini akan dilaksanakan di 6 Negara dan telah tercapai 100% berikut negara – negara nya:

1. Meksiko dengan produk Bulu Mata dan Sparepart
 2. Ukaraina dengan produk Footwear
 3. Mesir dengan produk Ikan
 4. Pakistan dengan produk Teh, Kopi dan Rempah
 5. Brazil dengan produk Rotan Furniture
 6. Jordania dengan produk Arang Kayu
3. Penyebaran Informasi Pasar Ekspor ke Negara Mitra Dagang Utama/Potensial Pelaksanaan kegiatan dimaksud dilakukan dengan konsep Fullday di daerah dengan mengundang sekitar 25 orang sebagai peserta aktif. Sebagai narasumber adalah para pemangku kepentingan yang berkompeten, seperti perwakilan Kementerian Perdagangan, Instansi terkait, perwakilan asosiasi, akademisi dan atau eksportir. Akan dilakukan juga peninjauan lapangan, untuk melihat secara langsung situasi dan kondisi Dinas setempat dan atau pelaku usaha guna menilai kesiapan ekspor dan hal lain yang akan dimasukkan dalam penyusunan laporan hasil kegiatan, pada tahun 2022 jumlah peserta berbeda dengan tahun – tahun sebelumnya dimana ditahun sebelumnya pesertanya sebanyak 100 orang, dikarenakan masih adanya pembatasan peserta dengan adanya covid-19 kegiatan ini ditargetkan 4 daerah dan pada tahun anggaran 2022 tidak dilaksanakan dikarenakan adanya pemotongan anggaran
4. Diskusi Kelompok Terarah (FGD) dalam rangka peninjauan diversifikasi pasar Utama / Potensial, kegiatan Pemilihan negara dan/ atau produk dilakukan berdasarkan data, kebijakan instansi, masukan, dan atau usulan yang muncul dari hasil FGD. Pelaksanaan kegiatan FGD dilakukan dengan konsep Fullday di daerah dengan mengundang sekitar 30 orang sebagai peserta aktif diskusi Masukan dari FGD ini

akan menjadi bahan pertimbangan dalam penentuan penyusunan Bisnis Intelijen Pasar Ekspor Utama/Potensial semula rencana kegiatan ini dilakukan di 4 Daerah dan telah direalisasikan 100% dengan daerah sebagai berikut :

1. Manado
2. Makassar
3. Surabaya
5. Penyusunan Bisnis Intelligent Timur Tengah, Afrika, Amerika Selatan dan/atau Eropa Timur Kegiatan Penyusunan Bisnis Intelijen ini dilakukan dengan melakukan peninjauan lapangan; wawancara dan diskusi dengan perwakilan RI, buyer, asosiasi, kosumen dan atau diaspora Indonesia namun yg semula kegiatan ini akan dilaksanakan di 4 Negara namun hanya bisa dilaksanakan di
 1. negara yaitu Finlandia dengan produk Footware
6. Penyebaran Informasi Pasar Ekspor Timur Tengah, Afrika, Amerika Selatan dan/atau Eropa Timur Pelaksanaan kegiatan dimaksud dilakukan dengan konsep Fullday di daerah dengan mengundang sekitar 25 orang sebagai peserta aktif. Sebagai narasumber adalah para pemangku kepentingan yang berkompeten, seperti perwakilan Kementerian Perdagangan, Instansi terkait, perwakilan asosiasi, akademisi dan atau eksportir. Akan dilakukan juga peninjauan lapangan, untuk melihat secara langsung situasi dan kondisi Dinas setempat dan atau pelaku usaha guna menilai kesiapan ekspor dan hal lain yang akan dimasukkan dalam penyusunan laporan hasil kegiatan, pada tahun 2022 jumlah peserta berbeda dengan tahun – tahun sebelumnya dimana ditahun sebelumnya pesertanya sebanyak 100 orang, dikarenakan masih adanya pembatasan peserta dengan adanya covid-19 kegiatan ini ditargetkan 4 daerah dan semua telah terlaksana berikut daerahnya :

1. Bali
2. Aceh.

Pada Tahun 2022 Indikator Kegiatan Peningkatan Ekspor Pelaku Usaha Penerima Penghargaan Ekspor Menargetkan sebanyak 50 Pelaku Usaha dan hanya terealisasi sebanyak 45 Pelaku Usaha, untuk mencapai target tersebut Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor di dukung oleh beberpa kegiatan antara lain :

**IK3,
Peningkatan
Ekspor Pelaku
Usaha
Penerima
Penghargaan
Ekspor**

1. Penjaringan dan Sosialisasi Primaniyarta Kegiatan ini dilakukan dalam rangka mensosialisasikan dan menjaring calon nominator Penghargaan Primaniyarta, untuk memberikan penjelasan kepada para eksportir yang termasuk dalam 4 kategori yaitu Kategori Eksportir Berkinerja, Kategori Eksportir Pembangun Merek Global, Kategori Eksportir Potensi Unggulan dan Kategori Eksportir Pelopor Pasar Baru. Kegiatan penjaringan ini mengambil data eksportir perdagangan dan rekomendasi Disperindag terkait. Selain itu, juga bekerja sama dengan konsultan (Majalah SWA) untuk pengolahan data eksportir terbaik. Selain melalui sosialisasi, kegiatan penjaringan juga dilakukan melalui pemuatan iklan. Sosialisasi direncanakan dilaksanakan di 6 daerah, namun hanya terlaksana 3 daerah antara lain :
 1. Sumatera Utara
 2. Jawa Timur
 3. Jawa Barat
2. Seleksi dan Evaluasi Kegiatan ini merupakan kegiatan seleksi yang menghasilkan nominator yang kemudian dimuat dalam 3 media cetak di Jakarta dan daerah serta 2 media elektronik. Seleksi ini dilakukan oleh Tim Evaluator sebanyak

15 orang yang ditunjuk berdasarkan SK Menteri Perdagangan. Dalam kegiatan seleksi ini dilakukan kunjungan perusahaan nominator di 7 daerah sesuai hasil seleksi awal. Kegiatan ini melibatkan 2 pelaksana lokal di tiap daerah, antara lain sebagai berikut.

1. Jawa Timur
2. Kepulauan Riau
3. Penjurian Kegiatan ini merupakan hasil akhir dari proses pemilihan Penghargaan Primaniyarta. Penjurian ini dilakukan oleh Tim yang ditunjuk oleh Menteri Perdagangan. Hasil kegiatan ini di antaranya akan dibuatkan dalam suatu media publikasi dan audiovisual bahasa Indonesia dan Bahasa Inggris. Hasil penjurian ini akan diinfokan ke masyarakat luas pada saat penganugerahan penghargaan serta melalui rilis media yang diterbitkan
4. Penganugeraha Primaniyarta Kegiatan penganugerahan penghargaan Primaniyarta untuk 4 kategori akan dilakukan pada acara pembukaan Trade Expo Indonesia 2022 pada bulan Oktober 2022. Penerima akan menerima trophy (dalam box) dan sertifikat (yang telah dibingkai). Semula kegiatan yang rencanya akan dilaksanakan bersamaan dengan pembukaan Trade Expo Indonesia dikarekan adanya pandemic covid-19, maka kegiatan tersebut dilakukan secara virtual namun ada beberapa penerima penghargaan diberikan langsung di acara pembukaan Virual Exhibitions Trade Expo Indonesia di Hotel Mulia Jakarta secara simbolis Hasil (*outcome*) dari Indikator Kinerja ini ialah untuk membuka dan meningkatkan peluang pasar tujuan ekspor yang potensial lainnya di negara-negara tujuan ekspor, serta menyebarluaskan informasi yang diperoleh kepada para pelaku usaha. Indikator Kinerja Jumlah Informasi Pasar Ekspor pada tahun 2022 ditargetkan sebanyak dua puluh dua

laporan. Pada akhir tahun 2022 semua target tersebut dapat direalisasikan sebanyak dua puluh tiga laporan karena adanya pembukaan efisiensi pada bulan juni 2022 untuk kegiatan baru sehingga capaian kinerja mencapai 104%. Faktor yang mempengaruhi capaian target tersebut antara lain disebabkan oleh kejelasan sasaran yang telah direncanakan disesuaikan dengan anggaran tingkat kinerja yang akan dicapai. Selain itu, perencanaan dan pengendalian dilakukan secara efektif karena dua hal tersebut merupakan aspek yang sangat penting dalam pencapaian kinerja. Kejelasan sasaran akan membantu untuk mencapai kinerja yang ditetapkan, sehingga pelaksanaan kegiatan akan terlaksana secara efektif dan efisien, dan pada akhirnya kinerja Dit. P2IE tercapai 100%.

Tabel 3 diatas menginformasikan bahwa capaian indikator kinerja kegiatan telah tercapai seluruhnya di tahun 2022. Sesuai dengan target jangka menengah maka capaian target indicator kegiatan awal tahun ada perbedaan dari awal tahun 2020 ke tahun 2022, namun pada realisasi sama – sama mencapai 100%.

Pengembangan Aplikasi Inaexport merupakan aplikasi yang akan memproses produk – produk eksportir Indonesia kepada buyer asing dan mengintegrasikan layanan informasi ekspor Ditjen PEN kepada pelaku usaha. Aplikasi ini dibuat dalam bentuk website frontend and backend Indonesia InaExport dan versi mobile application (android dan iOS) serta migrasi data CSC Membership Services ke aplikasi yang baru, meliputi data produk, data inquiry, data informasi pasar, data jadwal kegiatan promosi (misi dagang dan misi Pembelian)dan data jadwal pelatihan ekspor serta data lainnya.

Kesimpulan

B. Kinerja Anggaran

Pada tahun 2022 Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor dialokasikan anggaran sebesar Rp 10.800.000.000,- namun pada akhir tahun anggaran 2022 anggaran Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor menjadi Rp 7.738.776.000, dikarenakan adanya pemotongan refocusing

Relisasi Anggaran Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor untuk Tahun Anggaran 2022 sebesar 6.313.458.252. atau sebesar 81,58 % dari total anggaran 7.738.776.000,-

Table 3 Realisasi Anggaran Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor Tahun 2022

No	Kegiatan	Pagu Awal (Rp)	Pagu Revisi (Rp)	Realisasi (Rp)	Sisa Dana (Rp)	Persentase (%)
1	Diskusi Kelompok Terarah Dalam Rangka Penjajakan Diversifikasi Pasar Ekspor	223.150.000	408.500.000	200.007.580	208.492.420	48,96
2	Penyusunan Analisa Pengembangan Pasar Tujuan Ekspor	1.773.800.000	291.750.000	290.912.385	837.615	99,71
3	Hambatan Ekspor Negara Mitra Dagang	194.900.000	150.380.000	144.555.979	5.824.021	96,13

	Utama/Potensial					
4	Penyebaran Informasi Peluang Produk di Negara Mitra	417.150.000	9.800.000	9.800.000	0	100
5	Diskusi Kelompok Terarah (FGD) Dalam Rangka Penjajakan Diversifikasi Pasar Timur Tengah, Afrika, Amerika Selatan, dan/atau Eropa Timu	215.318.000	105.956.000	104.884.546	1.071.454	98,99
6	Penyusunan Bisnis Intellijen Pasar Ekspor di Kawasan Timur Tengah, Afrika, Amerika Selatan dan/atau Eropa Timur	688.426.000	311.900.000	168.861.183	143.038.817	54,14
7	Penyebaran Informasi Peluang Produk Kawasan Timur Tengah, Afrika, Amerika Selatan dan Eropa Timur	319.256.000	702.635.000	686.902.700	15.732.300	97,76
8	Penerimaan Inquiry	42.700.000	21.700.000	20.300.000	1.400.000	93,55
9	Penyebaran Inquiry dan Temu Bisnis	185.750.000	42.290.000	42.290.000	0	100
10	Monitoring Inquiry	280.550.000	333.800.000	141.246.382	192.553.618	42,31
11	Identifikasi Produk Display	112.100.000	101.570.000	100.151.000	1.419.000	98,60
12	Penyelenggaraan Display Produk	372.900.000	122.680.000	122.550.000	130.000	99,89
13	Pengumpulan Data	333.960.000	350.660.000	341.328.600	9.331.400	97,34
14	Penyusunan	878.140.000	623.000.000	56.800.000	566.200.000	9,12
15	Penyebaran	252.900.000	420.600.000	309.488.876	111.111.124	73,58
16	Penjaringan dan Sosialisai	480.800.000	117.150.000	117.150.000	0	100
17	Seleksi	261.300.000	292.964.000	284.381.014	8.582.986	97,07

18	Penjurian	338.800.000	97.300.000	93.550.000	3.750.000	96,15
19	Penganugrahan	518.100.000	636.354.000	576.681.338	59.672.662	90,62
20	Seleksi	459.000.000	270.300.000	264.550.000	5.750.000	97,87
21	Penjurian	400.000.000	369.720.000	332.050.520	37.669.480	89,81
22	Identifikasi Pengembangan Market Place Berorientasi Ekspor	115.445.000	16.800.000	16.800.000	0	100
23	Perawatan Aplikasi	394.925.000	989.187.000	977.746.000	11.441.000	98,84
24	Pemanfaatan Aplikasi Marketplace Berorientasi Ekspor	740.630.000	151.780.000	127.209.052	24.570.948	83,81
25	Penyusunan Rencana Program dan Penyusunan Rencana Anggaran	205.800.000	93.870.000	92.450.000	1.420.000	98,49
26	Pengelolaan Keuangan dan Perbendaharaan	594.200.000	706.130.000	690.811.097	15.318.903	97,83

Sumber : Direktorat P2IE

Table 4 Realisasi Anggaran Dit. P2IE Tahun 2021 – 2022

Tahun Anggaran	Realisasi Desember 2021 - 2022 (dalam Rupiah)				
	PAGU	Realisasi	%	Sisa	%
2021	6.500.000.000	6.266.582.449	96,41	233.417.551	3,59
2022	7.738.776.000	6.313.458.252	81,58	1.425.317.748	18,42

Sumber data: Laporan Keuangan Dit.P2IE

Realisasi Anggaran

Dari tabel di atas, menginformasikan bahwa penyerapan anggaran Dit. P2IE Tahun 2022 sebesar 81,58%, (senilai Rp. 6.313.458.252,-) dengan pagu anggaran sebesar Rp. 7.738.776.000,-. Penyerapan anggaran ini berbanding lurus dengan pelaksanaan kinerja yang secara menyeluruh telah dilaksanakan dengan baik dengan sisa anggaran sebesar 18,42% (senilai Rp 1.425.317.748,-). Walaupun demikian Dit. P2IE berkomitmen dengan perjanjian kinerja yang telah disepakati, yaitu berusaha semaksimal mungkin untuk memenuhi capaian kinerja.

Apabila dibandingkan dengan anggaran Dit. P2IE tahun 2021, Direktorat P2IE mendapat pagu awal sebesar Rp. 6.500.000.000,- Realisasi sampai dengan akhir tahun anggaran 2021 mencapai Rp. 6.266.582.449,- atau 96,41 %. Sisa anggaran tahun 2021 sebesar Rp. 233.417.551,-. Secara keseluruhan, capaian kinerja dapat tercapai dengan baik namun mengingat saat itu dilakukan penghematan, maka anggaran masih tersisa sebesar 3,59%.

Penambahan Anggaran

Tahun 2022 Dit. P2IE mengalami efisiensi anggaran sebesar Rp 3.061.554.000 dan dikembalikan ke Kementerian Keuangan di Bulan Desember 2022.

Table 5 Realisasi Anggaran Dit. P2IE Tahun 2022 Berdasarkan Capaian Kinerja

Sasaran Kegiatan	Indikator Kinerja Kegiatan	Realisasi S/D 31 Desember 2022 (dalam Rupiah)			
		Pagu Awal	Pagu Revisi	Realisasi	Capaian (%)

Tersedianya Layanan dan Informasi Bagi Pelaku Usaha Ekspor	Tingkat Kepuasan Penggunaan Layanan Customer Service Center dan Membership Service	10.800.000.000	7.738.776.000	6.313.458.252	81,58
	Peningkatan Ekspor Pelaku Usaha Penerima Penghargaan Ekspor				
	Persentase Peningkatan Pemanfaatan Informasi Pasar Ekspor				

Sumber data: Laporan Keuangan Dit.P2IE Tahun 2022

Berdasarkan hasil evaluasi atas pelaksanaan RKA K/L, hasil efisiensi Dit. P2IE sebesar 7.8 sebagai berikut:

Table 6 Realisasi Nilai Efisiensi Anggaran Dit. P2IE Tahun 2022

Volume Target	Satuan	Pagu	Realisasi	% Output	Hasil Efisiensi
75	Persen	7.738.776.000	6.313.458.252	100	7.8%

30	Persen				
40	Pelaku usaha				

Sumber Data: Laporan Evaluasi atas Pelaksanaan RKA-KL Dit. P2IE Tahun 2022

Pengukuran efisiensi diperoleh dengan formula sebagai berikut :

$$E = \frac{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{RAK \text{ ke } i / RVK \text{ ke } i}{PAK \text{ ke } i / TVK \text{ ke } i} \right) \times 100\%}{n}$$

Keterangan :

- E : Efisiensi
- PK : Pencapaian keluaran
- RAK : Realisasi anggaran per keluaran
- PAK : Pagu anggaran per keluaran
- RVK : Realisasi volume keluaran
- TVK : Target volume keluaran
- N : Jumlah jenis keluaran

BAB IV PENUTUP

Kesimpulan Laporan Kinerja (LKIP) Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor disusun sebagai pelaksanaan akuntabilitas kinerja instansi pemerintah sebagai wujud pertanggung jawaban dalam pencapaian misi dan tujuan instansi pemerintah, serta dalam rangka perwujudan *Good Government*.

Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor sepanjang tahun 2022 secara umum telah melaksanakan program-program kegiatan secara optimal. Jumlah laporan Informasi Pasar Ekspor yang merupakan Indikator Kinerja Dit. P2IE mempunyai empat komponen kegiatan pendukung utama yang didalamnya mencakup tiga belas sub komponen kegiatan termasuk didalamnya sub komponen kegiatan baru yaitu Diskusi Kelompok Terarah Dalam Rangka Penjajakan Diversifikasi Pasar Ekspor (*New Initiative*) tersebut merupakan pengalokasian dari dibukanya dana blokir yang ada di RKAKL tahun 2022. Secara keseluruhan anggaran kegiatan yang ada mampu terserap dengan baik dan semua kegiatan berhasil dilaksanakan lebih dari seratus persen dan realisasi sebesar dua puluh tiga laporan. hal ini dapat dilihat dari seluruh realisasi sub komponen kegiatan yang tercapai sesuai dengan yang ditargetkan.

Dalam capaian indikator kinerja dapat menunjukkan adanya kontribusi yang diberikan oleh Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor terhadap peningkatan kerja

Saran

Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional khususnya pemberian informasi kepada dunia usaha serta meningkatkan motivasi pelaku ekspor dan menumbuhkan eksportir-eksportir baru.

Capaian indikator kinerja kegiatan melalui realisasi pelaksanaan sub komponen kegiatan di Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor masih terdapat beberapa kekurangan yang perlu menjadi perhatian agar tidak terulang kembali di tahun yang akan datang. Persiapan dan perencanaan yang matang diperlukan agar pelaksanaan sub komponen kegiatan menjadi lebih baik pada tahun-tahun berikutnya, terutama untuk pelaksanaan kegiatan yang berhubungan dengan pengadaan barang dan atau jasa. Harapan kedepan LKIP ini dapat dimanfaatkan guna peningkatan kinerja Dit. P2IE di masa yang akan datang.

Berkaitan akan hal-hal tersebut, masih diperlukan upaya-upaya yang sistematis dan berkelanjutan serta meningkatkan koordinasi antar unit di lingkungan Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor dan Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional khususnya serta instansi/lembaga terkait lain umumnya.

Struktur Organisasi Direktorat Pengembangan Pasar Dan Informasi Ekspor

Direktur Pengembangan
Pasar Dan Informasi
Ekspor



Ir. MAROLOP NAINGGOLAN,
MA.
19630920 199003 1 003

Kepala Subbagian Tata
Usaha



WIDY HARYONO, SAB
19700609 199203 1 005

Tampilkan No. Telepon
Tampilkan Golongan
Struktur Kosong
Export To PDF



**KEMENTERIAN PERDAGANGAN
DIREKTORAT JENDERAL PENGEMBANGAN EKSPOR NASIONAL**

Jalan M.J. Ridwan Rais No. 5 Jakarta 10110
Tel. 021 - 3858171 Ext. 37900, 37901, 37902, 37903, 37904, 37905 Fax. 021 - 23528650, 021 - 23528662
www.kemendag.go.id
www.djpen.kemendag.go.id

**PERJANJIAN KINERJA TAHUN 2023
NOMOR PR.02.01/ /PEN.2/PERKIN/1/2023**

Dalam rangka mewujudkan manajemen pemerintahan yang efektif, transparan dan akuntabel serta berorientasi pada hasil, kami yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Marolop Nainggolan
Jabatan : Direktur Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor

Selanjutnya disebut pihak pertama.

Nama : Didi Sumedi
Jabatan : Direktur Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional

Selaku *atasan langsung* pihak pertama, selanjutnya disebut sebagai pihak kedua

Pihak pertama berjanji akan mewujudkan target kinerja yang seharusnya sesuai lampiran perjanjian ini dalam rangka mencapai target kinerja jangka menengah seperti yang telah ditetapkan dalam dokumen perencanaan. Keberhasilan dan kegagalan pencapaian target kinerja tersebut menjadi tanggung jawab kami.

Pihak kedua akan memberikan supervisi yang diperlukan serta akan melakukan evaluasi terhadap capaian kinerja dari perjanjian ini dan mengambil tindakan yang diperlukan dalam rangka pemberian penghargaan dan sanksi.

Jakarta, 2 Januari 2023

Pihak Kedua

Didi Sumedi

Pihak Pertama

Marolop Nainggolan

PERJANJIAN KINERJA TAHUN 2023
DIREKTORAT PENGEMBANGAN PASAR DAN INFORMASI EKSPOR

KEGIATAN: PENGEMBANGAN PASAR DAN INFORMASI EKSPOR

NO	SASARAN KEGIATAN	INDIKATOR KINERJA KEGIATAN	TARGET
(1)	(2)	(3)	(4)
1	Tersedianya Layanan dan Informasi bagi pelaku usaha ekspor	Presentase peningkatan pemanfaatan informasi pasar negara tujuan ekspor	20 %
		Peningkatan Jumlah Inquiry	20 %
2	Meningkatnya layanan informasi ekspor	Tingkat kepuasan pengguna layanan Inaexport	85 %
		Persentase peningkatan pelaku usaha yang memanfaatkan layanan P2IE	30 %
		Presentase peningkatan pelaku usaha yang memperoleh layanan melalui pusat promosi ekspor	25 %

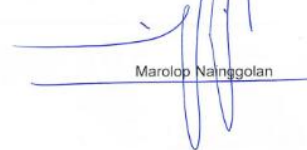
NO	KEGIATAN	ANGGARAN (Rp)
(1)	(2)	(3)
1	Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor	11.700.000.000
2	Dukungan Manajemen dan Dukungan Teknis Lainnya Ditjen PEN	1.050.000.000
Jumlah		12.750.000.000

Direktur Jenderal
Pengembangan Ekspor Nasional



Didi Sumedi

Jakarta, 2 Januari 2023
Direktur
Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor



Marolop Nalngolan