



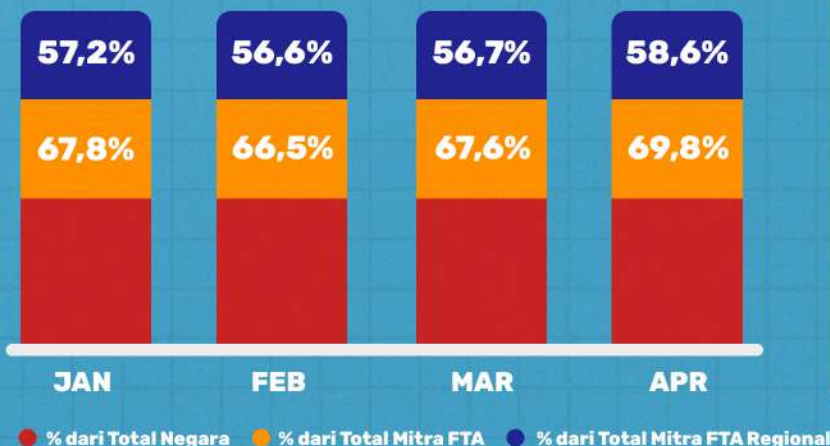
KEMENTERIAN
PERDAGANGAN
REPUBLIK INDONESIA

INFOGRAFIS KINERJA PERDAGANGAN INDONESIA DENGAN NEGARA MITRA FTA DI FORA REGIONAL



PERKEMBANGAN EKSPOR IMPOR INDONESIA DENGAN MITRA FTA

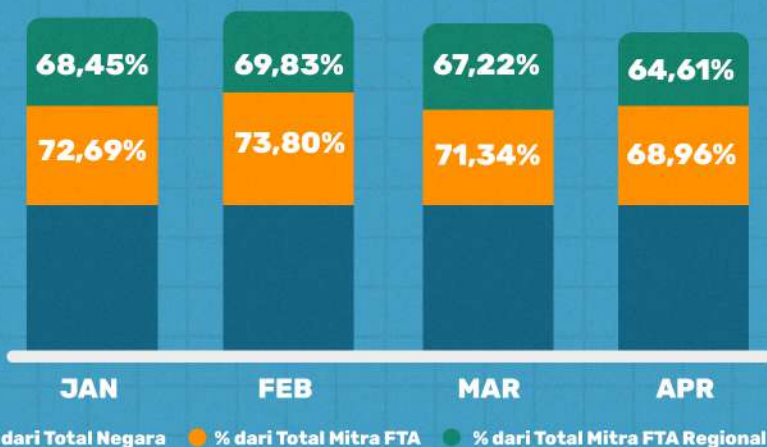
Kinerja Ekspor Indonesia dengan Mitra FTA



Pada kuartal pertama di tahun 2024 ini, total ekspor Indonesia mencapai USD 81,92 Miliar. dari jumlah tersebut, sebanyak USD 55,6 Milyar dihasilkan dari ekspor ke negara Mitra FTA yang sudah ada (*existing partners*). Dari total ekspor tersebut, USD 46,9 Miliar merupakan ekspor Indonesia ke negara Mitra FTA regional. *Persentase* dari masing-masing negara mitra ekspor dapat dilihat pada gambar berikut.

Kinerja Impor Indonesia dengan Mitra FTA

Di sisi impor, tercatat hingga kuartal pertama di tahun 2024 ini, Indonesia melakukan transaksi impor sebanyak USD 71,7 Miliar dari seluruh dunia. Dari jumlah tersebut, sebanyak USD 51,5 Miliar merupakan impor dari negara mitra FTA dan sebanyak USD 48,5 Miliar merupakan impor dari negara mitra FTA di fora regional.



Kinerja Neraca Perdagangan Indonesia dengan Mitra FTA (dalam Juta USD)

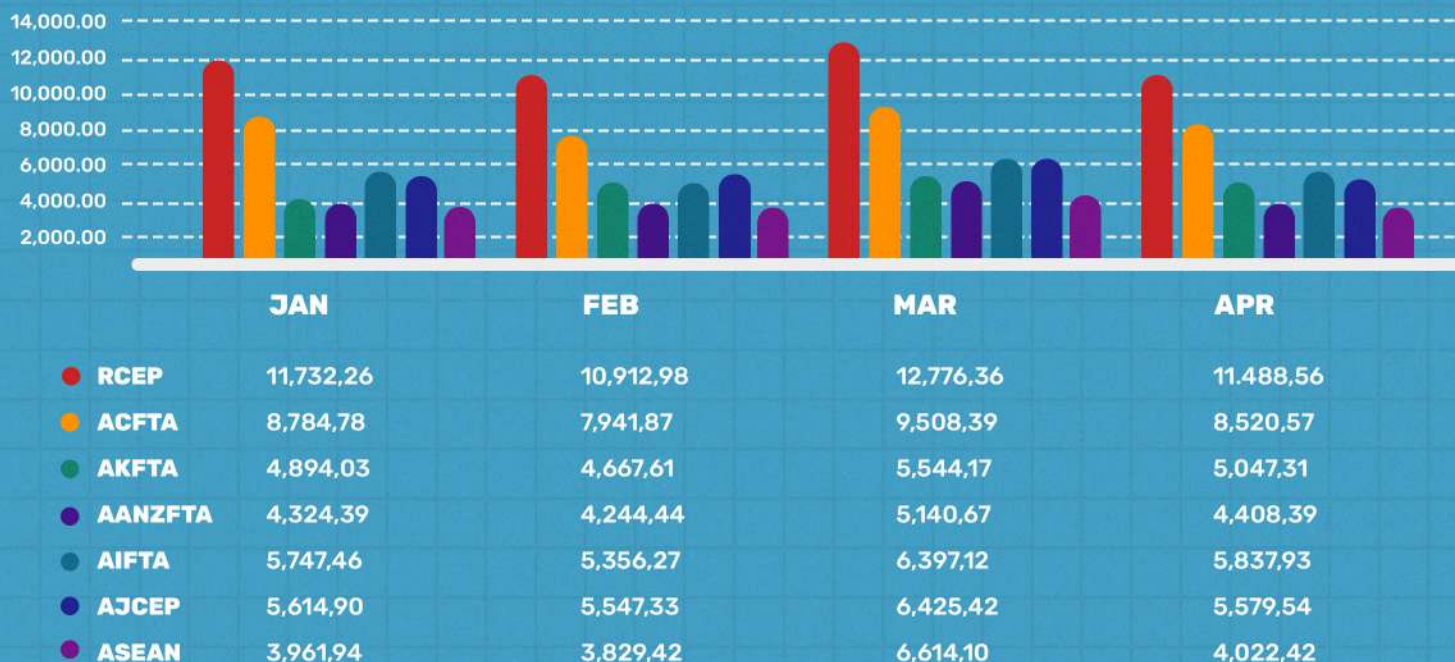


Secara umum, Neraca Perdagangan Indonesia mencatatkan surplus hingga kuartal pertama di tahun 2024 yaitu sebesar USD 10,1 Miliar. Surplus juga terjadi dalam Neraca perdagangan Indonesia dengan negara mitra FTA yaitu sebesar USD 4,1 Miliar.

10 Besar Produk Ekspor Indonesia dengan Mitra FTA Regional



Top-5 Mitra FTA Regional (Berdasarkan Ekspor dalam USD Juta)



Hasil FGD (Focus Group Discussion)

📍 Hotel Trembesi FGD | 📅 Senin, 20 Mei 2024

PESERTA

Pelaku UMKM di Kota Tangerang dan Kota Tangerang Selatan

NARASUMBER

(1) Erva Yulianita - UI Consultants
(2) Riesta Karentina - KemenkopUKM
(3) Didi Diarsa - Kode Kreativa

FGD Analisis Pemanfaatan Skema Kerja Sama Regional oleh Pelaku Usaha bertujuan untuk mengadakan diskusi dengan pelaku usaha guna mengetahui sejauh mana pemanfaatan kerja sama perdagangan di fora regional oleh UMKM, khususnya di lingkup UKM Kota Tangerang dan Kota Tangerang Selatan.

KEYPOINTS DARI HASIL FGD:

1

Pentingnya dibangun suatu *export hub*, rumah ekspor yang menjadi tempat bertanya 24 jam ketika para UMKM mendapatkan order karena selama ini belum ada tempat bertanya selain kepada inkubator.

2

Fasilitasi ekspor bagi UMKM seperti penyediaan cargo bersama dan warehouse di negara tujuan seperti Eropa, serta peningkatan fungsi *ITPC* di masing-masing negara.

3

Masih banyak UMKM yang tidak melakukan ekspor langsung, tetapi menggunakan jasa *forwarder* karena volume ekspor yang kecil dan pengurusan dokumen ekspor yang lebih praktis.

4

Fasilitasi ruang exhibisi yang terpisah dari perusahaan besar, untuk *levelling the playing field* bagi UMKM.

5

Pasar Asia Tenggara relatif tidak rewel soal Sertifikat Asal Barang.

6

Mendorong Pemerintah untuk memiliki dan membangun kerjasama perdagangan dengan region potensial seperti Uni Eropa, Timur Tengah, dan Kawasan Afrika.



RUBY CRAFT

📍 Kunjungan Pelaku UKM Ekspor

Rubycraft merupakan UMKM yang berdiri pada tahun 2014 dan bergerak di bidang industri **handicraft kayu**. Hasil produksi Rubycraft merupakan barang kerajinan yang berasal dari kayu jati. Bahan baku 100% berasal dari lokal, yakni kayu jati yang diperoleh dari Jogja dan Blora yang berasal dari perkebunan rakyat maupun Perhutani. Hanya alat laser cutting saja yang diimpor dari China.



Negara tujuan ekspor Rubycraft antara lain **Malaysia, Jepang, Amerika, dan Korea**. Untuk ekspor ke Malaysia dan Amerika, Rubycraft menggunakan *LCL* dengan bantuan jasa freight forwarder karena jumlah barang yang dikirim masih tergolong sedikit. Sedangkan untuk ekspor ke Jepang, Rubycraft belum mengetahui untuk menggunakan form. *SKA* apa karena pihak Jepang memiliki agensinya sendiri di Indonesia.

Rubycraft banyak memperoleh buyer dari pameran-pameran yang diikuti oleh Indonesia di negara mitra. Selain itu Rubycraft juga memperoleh buyer dari iklan yang ditayangkan di sosial media. Rubycraft merasa sangat terbantu dengan **adanya perjanjian bilateral** Indonesia sehingga membuka kesempatan untuk mengikuti pameran-pameran.

Selama ini Rubycraft **belum menemui hambatan** dalam kegiatan ekspornya karena sistem *LCL* yang sudah memiliki penghubung dengan negara tujuan dan pembayaran yang menggunakan *L/C*. Hanya saja kendala pemasaran yang kerap terjadi adalah *I/TPC/Atase* mengikuti pameran yang tidak sesuai dengan tema produk *handicraft*, selain itu juga salah dalam pemilihan pameran, dimana target marketnya bukan untuk *buyer* melainkan untuk konsumen akhir.

DOKUMENTASI



AGIL CRAFT

📍 Kunjungan Pelaku UKM Ekspor

Agil Craft berdiri sejak tahun 2004 dan bergerak di bidang kerajinan kayu yang mengkhususkan diri pada produk akar jati solid dan kayu jati laminasi. Bahan baku yang digunakan berasal dari hutan di Jawa Timur. Agil Craft melakukan ekspor rutin ke **Eropa, Belanda, Portugal, dan Perancis.** Agil Craft juga sempat melakukan ekspor ke **Jepang** selama 2 tahun dengan sistem konsolidasi. Selama ini Agil Craft melakukan pengurusan form. SKA dibantu oleh pihak ketiga, tahun 2024 merupakan tahun pertama mereka mengurus form SKA sendiri.



Dalam kegiatan ekspor, Agil Craft **belum menemui hambatan** dari segi pengurusan dokumen karena menggunakan jasa pihak ketiga. Kendala yang mungkin ditemui hanya berupa kualitas produk, yakni tingkat kepresisian produk. Sedangkan produk yang dihasilkan oleh Agil Craft berasal dari kayu yang memiliki ragam keunikan dalam bentuk.

Kendala lain merupakan **imbas dari Covid-19** ditambah dengan **perang Ukraina-Rusia hingga kini perang Israel-Palestina** yang membuat keadaan menjadi tidak baik-baik saja. Terlebih dengan adanya kebijakan *EUDR* dimana kebijakan tersebut cukup sulit untuk dipenuhi sehingga untuk mempertahankan buyer Eropa menjadi semakin sulit. Selain itu, sistem *EUDR* berpotensi memberikan ruang bagi *buyer* untuk memotong kompas dari para pelaku usaha sehingga hal ini sangat mengkhawatirkan.

DOKUMENTASI



PARJONO KERAMIK JAYA

📍 Kunjungan Pelaku UKM Ekspor

Parjono Keramik Jaya merupakan UMKM yang bergerak di bidang kerajinan tanah liat. Produk yang dihasilkan antara lain vas bunga, guci, bowl, dan kap lampu. Bahan baku yang digunakan merupakan tanah liat yang berasal dari Bantul. Keunggulan produk dari Parjono Keramik adalah proses pembuatan tembikar yang sudah menggunakan tungku oven dengan panas kurang lebih 800 C, sehingga kualitas tembikar yang dihasilkan memiliki kualitas tinggi. Terdapat kira-kira 25 orang tenaga terampil untuk memproduksi tembikar dengan volume produksi 500 hingga 1000 unit setiap bulannya.



Negara tujuan ekspor antara lain **Yunani, Afrika, Dubai, Denmark, dan Vietnam.** Ekspor rutin yang dilakukan adalah ke Denmark dengan muatan sebesar 40 feet container tiap bulannya. Selama ini Parjono Keramik mengurus form SKA dibantu oleh pihak ketiga. **Kendala yang dihadapi selama ini adalah NIB yang belum berbasis risiko.** Hal ini menyebabkan Parjono Keramik harus membayar Rp. 1,700,000,- per pengiriman.

DOWA

📍 Kunjungan Pelaku UKM Ekspor

Dowa didirikan pada tahun 1989 dan **bergerak di bidang kerajinan tas dari rajut**. Sejak tahun 1990 Dowa sudah melakukan ekspor ke **Amerika dan Eropa** sebagai pemasok tas dengan merk dagang *The Sak* untuk Amerika dan *The Red's* untuk Eropa. Baru pada tahun 2004 Dowa mulai memasarkan tas rajutnya ke dalam negeri dengan merk dagang Dowa.

Bahan baku berupa **benang rajut 100% berasal dari lokal**, hanya bahan baku yang bersifat logam masih impor dari luar negeri. Selama ini Dowa mengurus sendiri dokumen untuk ekspornya termasuk pengisian form. A yang digunakan untuk ekspor ke Amerika dan Eropa.



RATU ECENG IBU EIKO

📍 Kunjungan Pelaku UKM Ekspor

Usaha kerajinan tangan dengan produk olahan tanaman gulma eceng gondok ini dimulai pada tahun 2008 dengan modal Rp. 150 ribu. Bu Eiko mengikuti pelatihan olahan eceng gondok dengan bantuan dari Disperindag Kota Tangerang di Jogjakarta. Bu Eiko memilih kerajinan anyaman eceng gondok karena menilai peluangnya cerah di masa mendatang. Apalagi bahan baku ini banyak terdapat di daerah sekitarnya. Dia secara otodidak mempelajari anyaman eceng gondok. Lambat laun, kemampuannya terasah. Dari tangan terampilnya, lahir berbagai produk kerajinan anyaman. Mulai dari cover pot, tempat tisu, aneka keranjang, hiasan dinding, tikar, hingga kursi dan masih banyak lagi. Harga 1 produk dibanderol mulai dari Rp. 50 ribu sampai Rp. 8 juta, tergantung tingkat kesulitan dan besar kecilnya produk.



Bu Eiko mengakui bahwa promosi produk yang paling efektif untuknya berasal dari pameran dan juga listing website nya, termasuk juga sosial media. Bu Eiko mendapatkan bantuan dari Lembaga Keuangan Bank dalam bentuk program *incubator* ekspor untuk UKM. Program ini menawarkan bantuan dalam bentuk pelatihan kurasi produk, bantuan skema kredit lunak, dan juga placement dan mendatangkan *buyer* dalam pameran.

Pameran tersebut jugalah yang mengantarkan Ratu Eceng pada pintu ekspor produk ke beberapa negara seperti **Amerika Serikat dan Asia Tenggara**. Selama ini Ratu Eceng masih menggunakan bantuan jasa *forwarder* dalam melakukan kegiatan eksportasi nya. Bantuan ini dirasa lebih murah dan tentunya memudahkan bagi para pelaku usaha kecil dan menengah karena mereka tidak akan terbebani dengan pengurusan dokumen ekspor.



PT. COKELATIN

📍 Kunjungan Pelaku UKM Ekspor

Cokelatin Indonesia didirikan tahun 2016 merupakan UMKM yang ingin “mengangkat” cokelat asli Indonesia ke dunia *international*. Menciptakan **produk bubuk minuman cokelat premium** dengan merk Cokelatin Signature **menggunakan bahan baku cokelat asli Indonesia dari Sulawesi Selatan dan Jawa Timur**. Cokelatin berkomitmen untuk mengembangkan ekspor produk jadi cokelat dalam bentuk minuman, bukan hanya sekedar mengembangkan ekspor komoditi coklat seperti Perusahaan lainnya. Dengan ini, produk Cokelatin memiliki nilai tambah lebih dibandingkan kompetitornya.

Cokelatin Indonesia menggunakan bubuk cokelat asli yang memiliki kandungan cocoa butter atau lemak cokelat minimal 22% sehingga rasanya tidak perlu diragukan lagi. Produk Cokelatin Indonesia yang paling banyak diminati adalah Java Criollo dan Dark Choco karena kandungan coklatnya yang tinggi dipadukan dengan bahan berkualitas lain sehingga tercipta produk yang sangat lezat. Harga yang ditawarkan untuk produk Cokelatin Indonesia mulai dari Rp. 45,000 hingga Rp. 325,000.

Saat ini Cokelatin mulai merambah pasar **Timur Tengah dan juga Asia Tenggara**. Perusahaan ini sangat berharap dari adanya Kerjasama perdagangan *internasional* yang dihasilkan oleh Pemerintah, dalam mempermudah fasilitasi ekspor produk mereka. Sejauh ini, tidak ada hambatan berarti bagi mereka karena Perusahaan ini sudah membekali diri dengan sertifikasi standar di bidang pengolahan makanan seperti *PIRT, HACCP*, hingga jaminan produk halal dari MUI.

