



INFOGRAFIS

Kinerja Perdagangan Indonesia dengan Negara Mitra FTA



Highlight Kinerja Perdagangan Internasional Indonesia

PERKEMBANGAN EKSPOR-IMPOR DAN NERACA PERDAGANGAN INDONESIA DENGAN MITRA FTA TAHUN 2023



- Total ekspor Indonesia di tahun 2023 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya di 2022, baik itu oleh Negara Mitra FTA maupun non-Mitra FTA.
- Total impor Indonesia di tahun 2023 juga mengalami sedikit penurunan dari tahun sebelumnya di 2022.
- Hal ini berdampak kepada penurunan neraca perdagangan Indonesia dan juga total perdagangan secara keseluruhan.

Ekspor Indonesia 2023 (USD Juta)



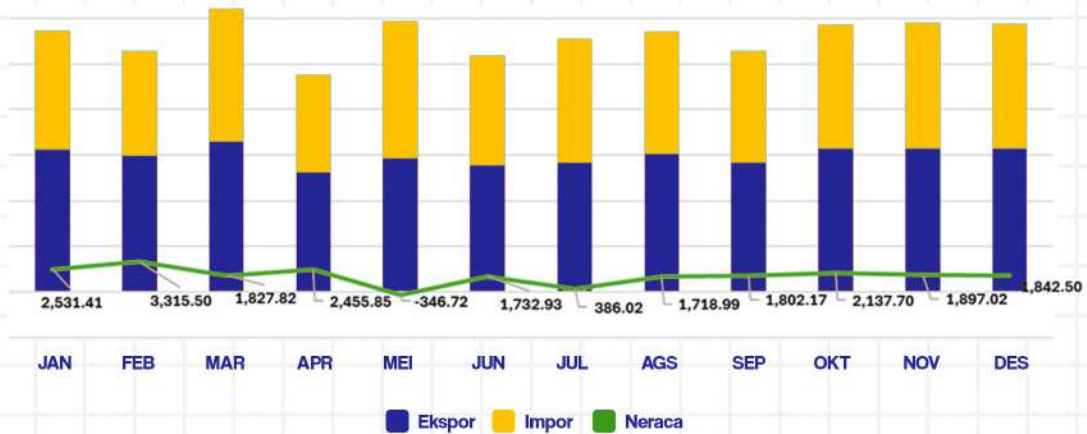
Impor Indonesia 2023 (USD Juta)



- Secara umum, baik di sisi ekspor maupun impor, nilai perdagangan Indonesia selama tahun 2023 lebih besar dengan Mitra FTA dibandingkan non-Mitra FTA. Walaupun fluktuatif dari bulan ke bulan, Indonesia tetap mencatatkan surplus.

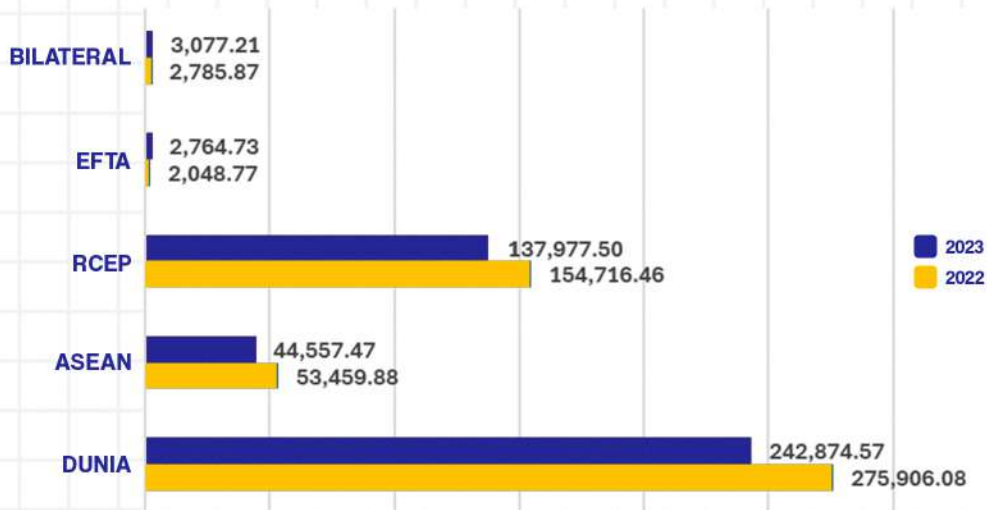
Highlight Kinerja Perdagangan Internasional Indonesia

PERKEMBANGAN EKSPOR-IMPOR DAN NERACA PERDAGANGAN INDONESIA DENGAN MITRA FTA TAHUN 2023



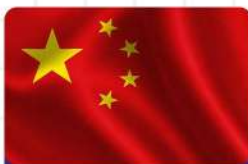
- Pada Februari 2023, Indonesia mencatatkan surplus terbesar yaitu 3,3 Milyar USD pada neraca perdagangan. Secara umum di tahun 2023, Indonesia memiliki surplus perdagangan dengan Negara Mitra FTA nya.

Ekspor Non Migas Tahun 2022 -2023
(Yoy, USD Juta)



- Terdapat penurunan ekspor non-migas, dari tahun 2022 ke 2023, di hampir seluruh kawasan negara mitra FTA Indonesia kecuali EFTA. Kerjasama RCEP konsisten mencatatkan transaksi ekspor non-migas tertinggi untuk Indonesia. Kawasan ASEAN berada di peringkat kedua untuk ekspor non-migas terbesar selama tahun 2022 dan 2023.

TOP 5 NEGARA MITRA FTA



ACFTA, RCEP

Ekspor
64,938,703,400.000

Impor
62,880,884,414.000

Neraca
2,057,818,986.000



AJCEP, IJEPA, RCEP

Ekspor
20,789,559,373.240

Impor
16,516,859,892.000

Neraca
4,272,699,481.240



AIFTA

Ekspor
20,290,562,475.030

Impor
6,701,202,254.000

Neraca
13,589,360,221.030

CV. Narayani - Eksportir Furniture asal Jawa Tengah

CV. Narayani merupakan UMKM yang bergerak pada produk olahan kayu, terutama untuk outdoor atau garden furniture. Adapun UMKM ini memiliki keunggulan untuk **Reclaimed Teak, New Teak, Aluminium, and Stainless Steel products**. Selain itu, CV. Narayani memiliki tiga gudang utama yang tersebar di wilayah Jawa Tengah, dimana produksi utama dilakukan di wilayah Jepara. UMKM ini juga memiliki berbagai jenis sertifikasi seperti FSC, SVLK, dan BSCI.



UMKM yang beralamat di Kecamatan Banyumanik, Semarang, ini mengaku telah melakukan kegiatan ekspor produk garden furniture mereka ke berbagai negara di dunia. Ekspor utama CV. Narayani terutama dilakukan ke wilayah Eropa (**Jerman, Belgia, Belanda**) dan Amerika **Serikat**. Selain itu, UMKM tersebut juga melakukan ekspor ke berbagai negara di Asia, seperti ke **Thailand, dan Malaysia**, serta juga ke wilayah **Australia dan New Zealand**, namun masih dalam skala yang relatif kecil.

CV. Narayani mengaku bahwa kegiatan ekspor yang mereka lakukan semuanya bergantung pada permintaan buyer, sehingga untuk detail mengenai bea masuk yang dikenakan kepada negara-negara tujuan ekspor, mereka mengaku tidak mengetahui jumlahnya. Demikian juga dengan penggunaan form SKA, UMKM ini mengaku bahwa jenis form yang digunakan biasanya bergantung pada permintaan buyer, dan mereka hanya mengikuti permintaan tersebut.

Dalam kegiatan ekspor, CV. Narayani menjelaskan bahwa terdapat beberapa hal yang menjadi hambatan mereka.

1. mengenai akses terhadap bahan baku.

Bahan baku yang digunakan untuk memproduksi produk outdoor furniture semuanya menggunakan kayu yang berasal dari Indonesia. Namun, untuk spare parts seperti baut dan perlengkapan assembly lainnya mayoritas menggunakan bahan baku yang berasal dari China. UMKM ini mengaku menggunakan bahan baku baut secara signifikan dan kerap kali kesulitan mendapatkan bahan baku ini karena permintaannya sangat tinggi di wilayah Jawa Tengah karena banyak terdapat sentra produksi furniture lainnya.

Dengan demikian akses terhadap bahan baku baut kerap kali sulit, mengingat supplier hanya menyediakan baut dengan jumlah terbatas. Akibatnya proses produksi sering kali mundur dari jadwal yang semestinya.

2. Pernah mengalami kendala perbedaan HS Code antara Indonesia dan Uni Eropa.

CV. Narayani menjelaskan pernah mengalami perbedaan HS Code untuk jenis produk furniture, sehingga produk tersebut tidak bisa masuk ke pasar Eropa. Mereka mengaku bahwa deskripsi untuk HS Code antara Indonesia dan Uni Eropa tidak sama, atau pengklasifikasian jenis produk tertentu tidak sama sehingga mereka harus merubah spesifikasi produk dijual agar sesuai dengan HS Code Uni Eropa.

3. Selama ini masih belum adanya pendampingan secara langsung dari pemerintah.

CV. Narayani menjelaskan juga belum adanya pendampingan pemerintah untuk mengadakan pameran. UMKM ini mengaku pernah melakukan inisiatif secara mandiri untuk mengikuti pameran di Jerman. Melalui pameran tersebut, CV. Narayani mendapatkan beberapa buyer dari Jerman. Sayangnya, pendampingan untuk mengikuti pameran belum dirasakan dari pemerintah, sehingga mereka berharap kedepannya pemerintah dapat membantu UMKM agar dapat lebih ekstensif melakukan pameran.

Harapan CV. Narayani kedepannya adalah pemerintah dapat melakukan sosialisasi secara massif kepada para pelaku usaha terkait perkembangan ekspor di

Indonesia terutama mengenai fasilitasi perdagangan yang akan didapatkan oleh Indonesia melalui berbagai perundingan yang telah dijalankan oleh pemerintah Indonesia. Mereka pun menyampaikan pesan kepada para UMKM lainnya agar dapat berorientasi kepada ekspor karena memberikan benefit yang besar, meskipun persyaratan-persyaratan yang diperlukan cukup rumit. Harapan mereka juga agar para pelaku usaha, khususnya UMKM dapat terus berkembang tanpa mengalami kesulitan yang berarti.



Contoh Produk

Kegiatan Survey Tim PuskaPI

Analisis Kinerja Perdagangan Indonesia dengan Negara Mitra FTA

CV. Dwipa Mandiri Bersama

CV. Dwipa Mandiri merupakan pelaku usaha UMKM yang bergerak di bidang decking floor kayu. UMKM ini berlokasi di kawasan industri Terboyo, kabupaten Demak. Menurut penjelasan dari CV. Dwipa Mandiri Bersama, jumlah karyawan yang bekerja di UMKM tersebut berjumlah **sekitar 174 karyawan yang terdiri tenaga kerja tetap dan tenaga kerja lepas**. Untuk produk decking floor kayu yang dihasilkan, seluruhnya menggunakan bahan baku lokal, atau kayu yang mayoritas berasal dari Kalimantan.

UMKM ini mengaku telah melakukan ekspor ke beberapa negara yang menjadi mitra dagang Indonesia, yaitu ke negara Amerika Serikat, Jerman, Korea Selatan, dan beberapa negara di wilayah Asia. Adapun dalam memenuhi ekspor ke negara-negara tujuan tersebut, UMKM ini menggunakan Form Surat Keterangan Asal berupa Form B, dan Form AK.



Kegiatan Survey Tim PuskaPI



Contoh Produk

Menurut keterangan yang diberikan, UMKM ini tidak pernah **mengalami hambatan** yang berarti **selama melakukan kegiatan ekspor ke negara tujuan**. Akan tetapi, **UMKM ini berharap dapat melakukan diversifikasi tujuan ekspornya karena selama ini ekspor mereka sangat bergantung pada permintaan dari Amerika Serikat dan Jerman**. Dalam beberapa tahun terakhir.

CV. Dwipa Mandiri Bersama mengaku bahwa tren ekspor ke Amerika Serikat terus mengalami penurunan, bahkan terdapat beberapa produk yang sudah dipesan oleh buyer di Amerika Serikat dibatalkan karena alasan yang tidak diketahui oleh pihak UMKM ini.

Pangan Lokal Mendunia: Tempe PT. Azaki Food International

Perusahaan ini berkantor di Bogor dan **melakukan ekspor dalam 3 tahun terakhir.** Sejauh ini negara tujuan mereka adalah **(Thailand) untuk produk bahan keripik tempe, Jepang dan Korea Selatan untuk produk tempe siap olah.** Bahan baku kedelai yang digunakan seluruhnya merupakan impor dengan jenis kedelai GMO dan non-GMO. Perusahaan ini juga sudah memiliki serangkaian sertifikasi pangan untuk menjamin keamanan produknya seperti **Sertifikasi Halal MUI, HACCP, SNI, dan juga BPOM RI.**



Tempe frozen yang diproduksi oleh Azaki diproduksi dengan kedelai pilihan, dikemas dengan double plastik berbahan PE kemudian dikemas kembali ke dalam karton, dan memiliki masa simpan hingga 18 bulan dalam suhu beku. Dari **4 lokasi pabrik yang tersebar di wilayah Jawa Barat seperti Bogor, Bekasi, dan Sukabumi,** keseluruhannya memiliki kapasitas produksi hingga 162 Ton per bulan untuk tempe frozen dan terdapat idle capacity mencapai 100 ton per bulan. Hal ini berarti, Azaki memiliki potensi dalam mengembangkan ekspornya ke pasar negara mitra Indonesia lainnya.

Dalam melakukan ekspor ke Jepang, Perusahaan ini menggunakan form IJEPA. Sedangkan untuk Korsel menggunakan form AKFTA. **Perusahaan belum terinfo dengan baik bahwa terdapat berbagai macam form preferensi yang bisa dipilih untuk melakukan ekspor ke kedua negara tersebut.** Azaki juga melayani pasar domestik dengan menggunakan distribusi retail di minimarket dan agen tempe yang tersebar di berbagai daerah.

1. Produk Tempe Ekspor



2. Produk Tempe Lokal

