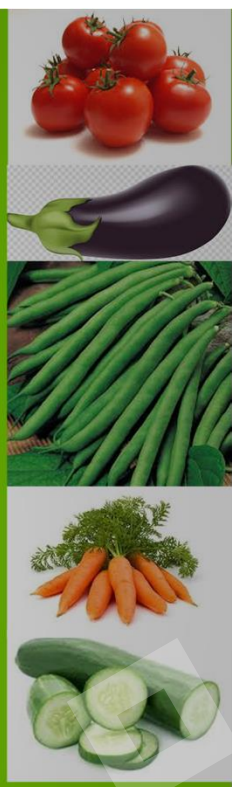




PENINGKATAN MUTU pada SAYURAN dalam upaya PEMENUHAN PASAR EKSPOR



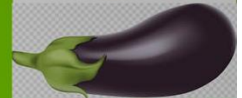
WEBINAR MENDULANG DEVISAMELALUI EKSPOR SAYURAN BUAH
5 Oktober 2021



Dika Rinakuki

SELAMAT PAGI!

- Eksportir buah-buahan dan sayuran Indonesia ke berbagai negara, terutama Eropa Barat sejak tahun 1992
- Local Coordinating Expert for CBI (Center for the Promotion of Import from Developing Countries – The Netherlands) program in Indonesia (2019-sekarang)
- Expert/Trainer/Coach of CBI- The Netherlands program in Indonesia (2008-sekarang)
- Instruktur pada berbagai pelatihan yang diadakan oleh BB PPEI (Balai Besar Pusat Pendidikan dan Pelatihan Ekspor-impor Indonesia) – Kementerian Perdagangan (1996-sekarang)
- Direktur Utama PT Multi Area Desentralisasi Pembangunan sejak tahun 2019



AGENDA:

Mengenal Negara Tujuan Ekspor Sayuran Indonesia

Mengenal Produk Sayuran yang diekspor Indonesia

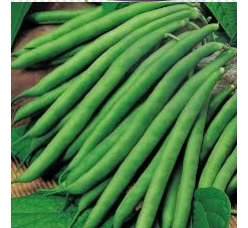
Potensi Pasar dan Produk Sayuran Indonesia untuk Ekspor

Persyaratan Akses Pasar produk Sayur di pasar Ekspor

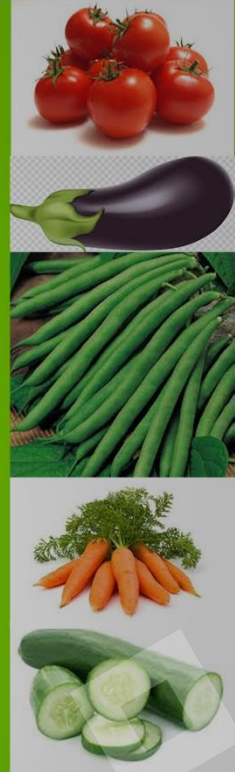
Standar Produk Sayuran di pasar Ekspor

Tata cara ekspor sampai ke negara tujuan ekspor

Tips Melakukan Ekspor Sayuran



Mengenal Negara Tujuan Ekspor Sayuran Indonesia



World Maps



- Ada 266 negara di dunia (the-world-factbook-CIA/
- Ekspor Indonesia telah berlangsung ke 224 negara diantaranya (trademap)

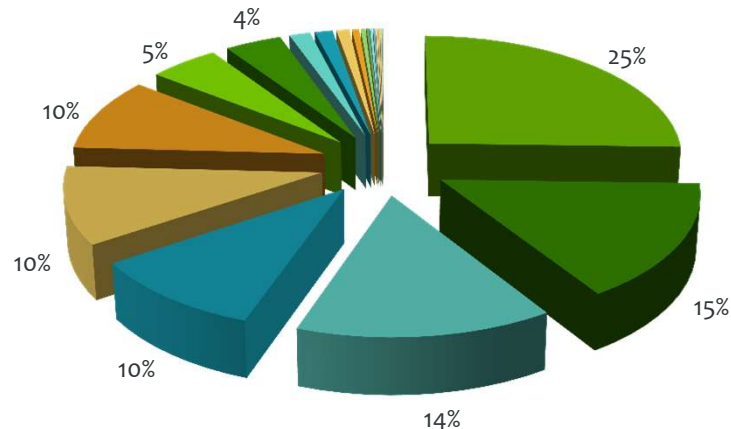
15 NEGARA TUJUAN EKSPOR TERBESAR SAYURAN INDONESIA

NILAI TOTAL EKSPOR
Product: Sayuran dan akar serta umbi-umbian tertentu, yang dapat dimakan (HS 07, 2020) ke 75 negara

USD 166,042,000

= IDR 2,324 T

% Nilai Ekspor tahun 2020



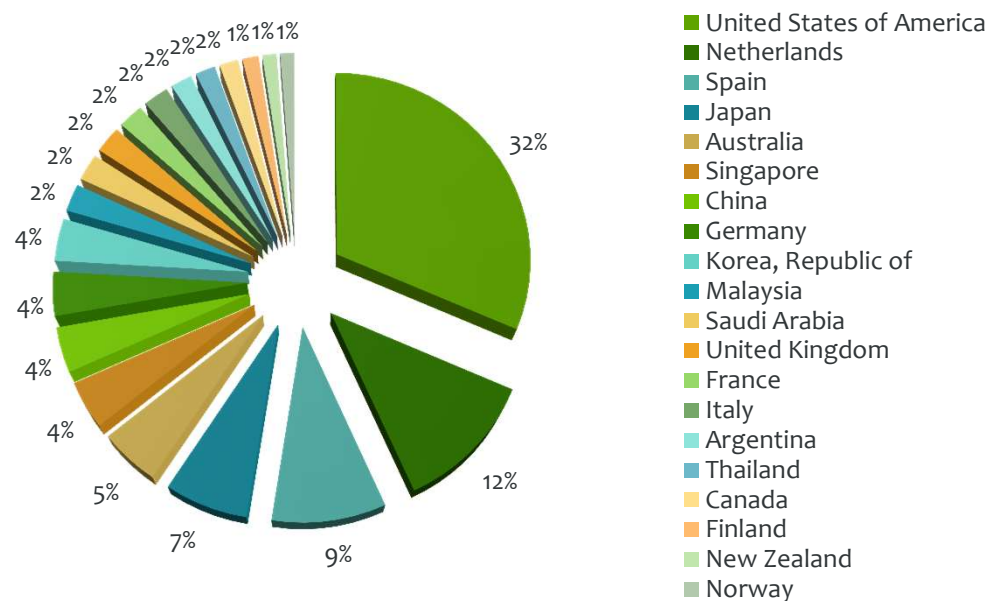
- China
- Thailand
- Japan
- Philippines
- Singapore
- Taipei, Chinese
- Malaysia
- Viet Nam
- United States of America
- Netherlands
- Hong Kong, China
- Saudi Arabia
- Russian Federation
- Australia

20 NEGARA TUJUAN EKSPOR TERBESAR PRODUK OLAHAN SAYURAN, BUAH, KACANG2 AN dan BAGIAN LAIN TANAMAN dari INDONESIA

NILAI TOTAL EKSPOR
Product: Olahan sayuran,
buah, kacang-kacangan
atau bagian lain dari
tanaman (HS 20, 2020)
ke 105 negara

USD 332,556,000
= IDR 4,666 T

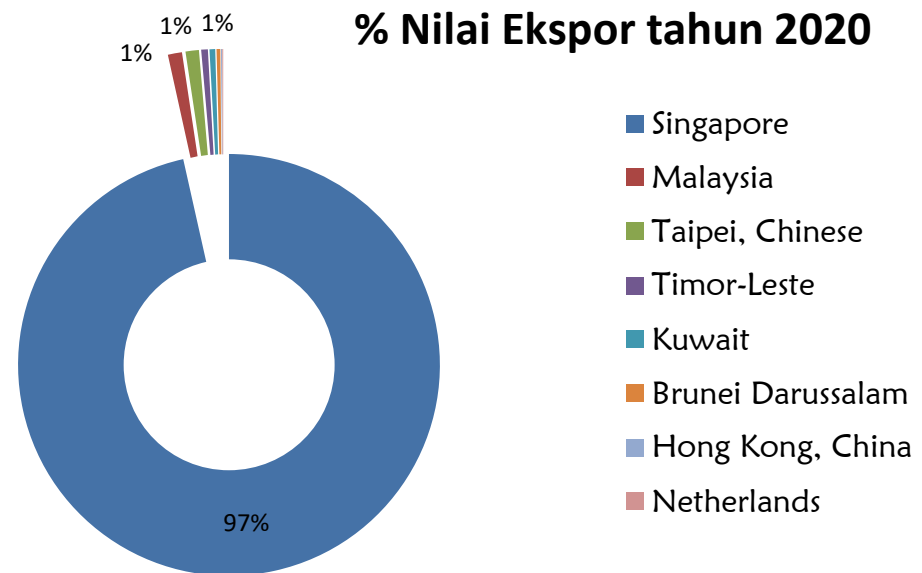
%Nilai Ekspor tahun 2020



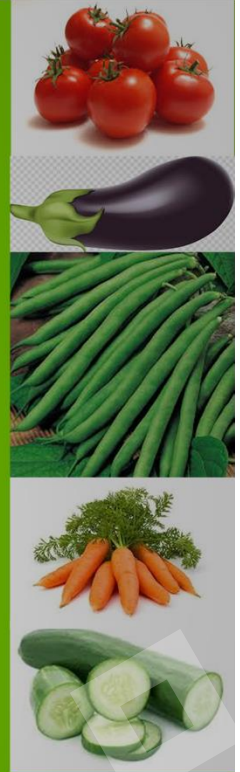
8 NEGARA TUJUAN EKSPOR KC PANJANG DAN BUNCIS

NILAI TOTAL EKSPOR
Produk: Kacang segar
atau dingin "Vigna spp
(Ks Panjang),
Phaseolus spp.
(Buncis)", dikupas atau
tidak dikupas (HS
070820, 2020)
ke 8 negara

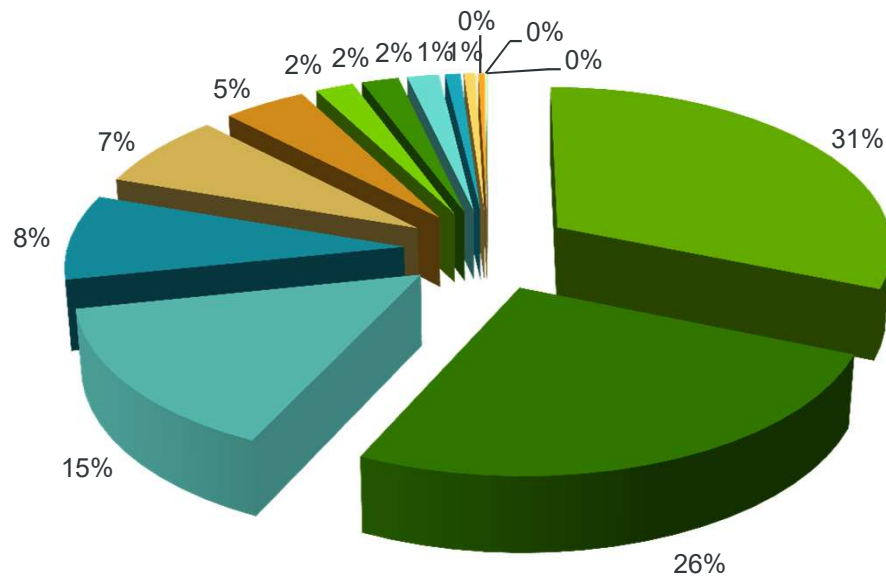
USD 1,377,000
= IDR 19,2 M



Mengenal Produk Sayuran yang diekspor Indonesia



JENIS2 PRODUK SAYURAN SEGAR / CHILLED yang di EKSPOR INDONESIA (HS 07, 2020)
USD 166,042,000 = IDR 2,324 T



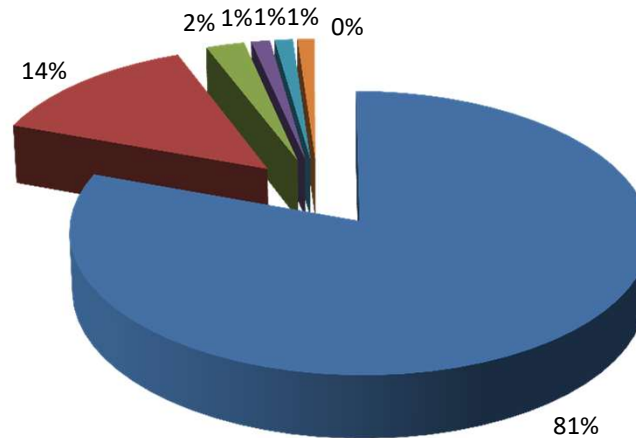
% Nilai Ekspor tahun 2020

- Sayuran polongan kering, dikupas, dikuliti atau dibelah maupun tidak
- Akar dan umbi ubi kayu, garut, salep, artichoke Yerusalem, ubi jalar dan sejenisnya. . .
- Sayuran, mentah atau dimasak dengan dikukus atau direbus dalam air, dibekukan
- Bawang merah, bawang merah, bawang putih, daun bawang dan sayuran sejenis lainnya, segar atau dingin
- Kubis, kembang kol, kohlrabi, kangkung dan brassica sejenis yang dapat dimakan, segar atau dingin
- Sayuran kering, utuh, dipotong, diiris, dipecah atau dalam bentuk bubuk, tetapi tidak diolah lebih lanjut
- Sayuran lainnya, segar atau dingin (tidak termasuk kentang, tomat, sayuran sejenis, dapat dimakan . . .
- Kentang, segar atau dingin
- Sayuran polongan, dikupas atau tidak, segar atau dingin
- Selada "Lactuca sativa" dan sawi putih "Cichorium spp.", segar atau dingin
- Sayuran yang diawetkan sementara, mis. oleh gas belerang dioksida, dalam air garam, dalam air belerang. . .
- Tomat, segar atau dingin
- Wortel, lobak, salad bit, salsify, celeriac, lobak dan akar yang dapat dimakan serupa, segar . . .
- Mentimun dan ketimun, segar atau dingin

**JENIS-JENIS
PRODUK Olahan
sayuran, buah,
kacang-kacangan
atau bagian lain
dari tanaman (HS
20, 2020)**

**USD 332,556,000
= IDR 4,666 T**

% Nilai Ekspor tahun 2020



- Buah-buahan, kacang-kacangan dan bagian tumbuhan lainnya yang dapat dimakan, diolah atau diawetkan, mengandung . . .
- Jus buah, termasuk. anggur harus, dan jus sayuran, tidak difermentasi, tidak mengandung tambahan semangat, . . .
- Selai, jeli buah, selai jeruk, pure buah atau kacang dan pasta buah atau kacang, diperoleh dengan memasak, . . .
- Sayuran lain yang diolah atau diawetkan selain dengan cuka atau asam asetat, tidak dibekukan. . .
- Sayuran yang diolah atau diawetkan selain dengan cuka atau asam asetat, beku (tidak termasuk . . .
- Jamur dan truffler, diolah atau diawetkan selain dengan cuka atau asam asetat
- Sayur-sayuran, buah-buahan, kacang-kacangan dan bagian tumbuhan lainnya yang dapat dimakan, diolah atau diawetkan dengan cuka. . .
- Sayur-sayuran, buah-buahan, kacang-kacangan, kulit buah dan bagian tumbuhan lainnya yang dapat dimakan, diawetkan dengan gula "dikeringkan, . . .
- Tomat, diolah atau diawetkan selain dengan cuka atau asam asetat

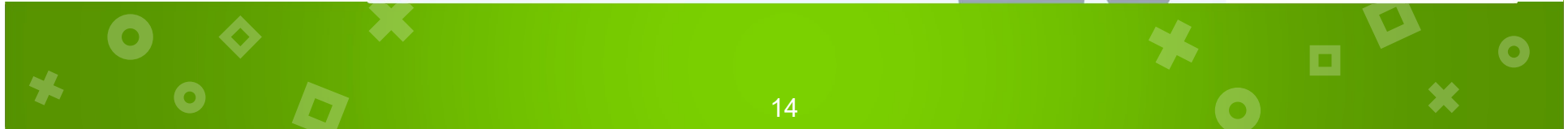
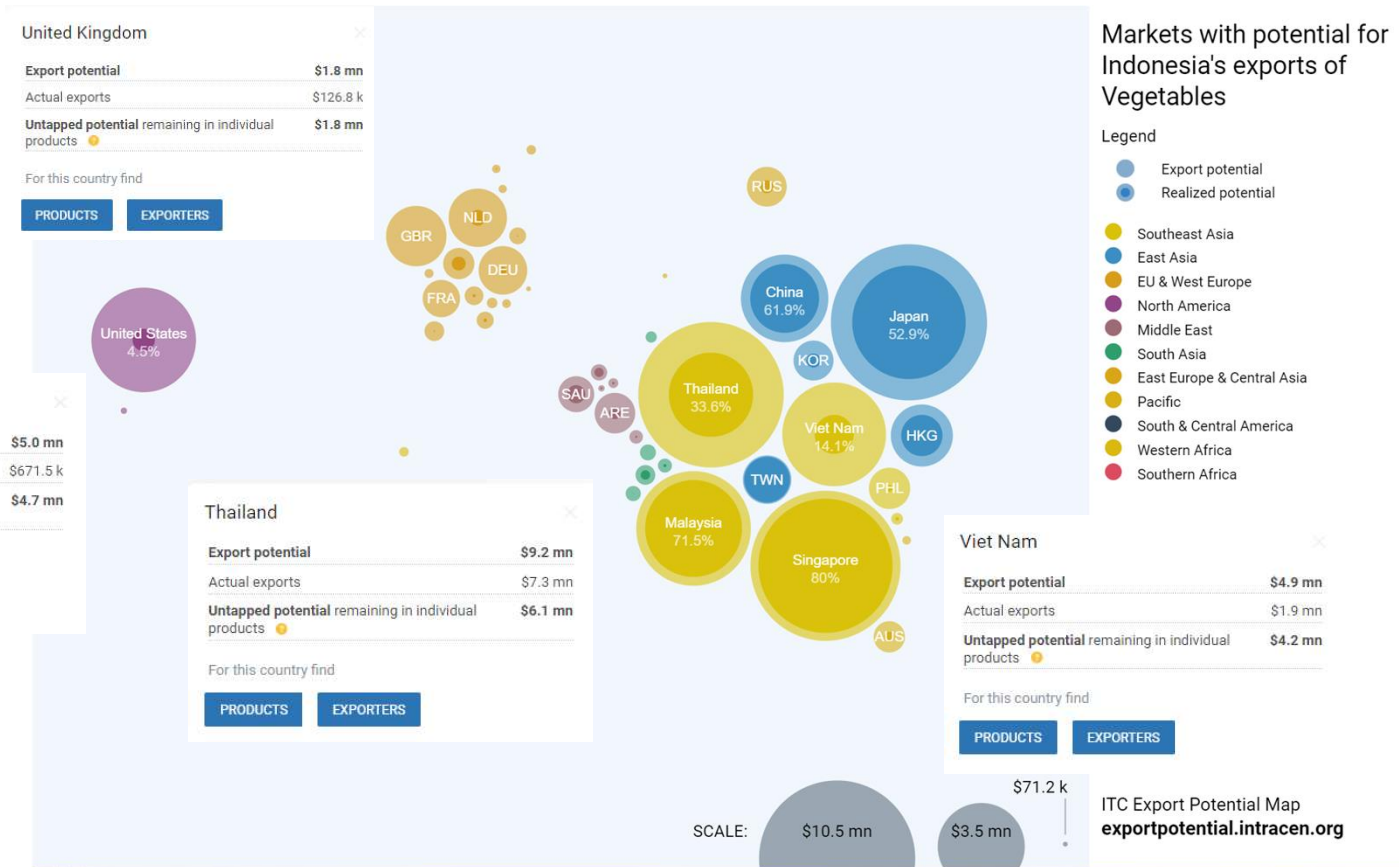
Potensi Pasar dan Produk Sayuran Indonesia untuk Ekspor



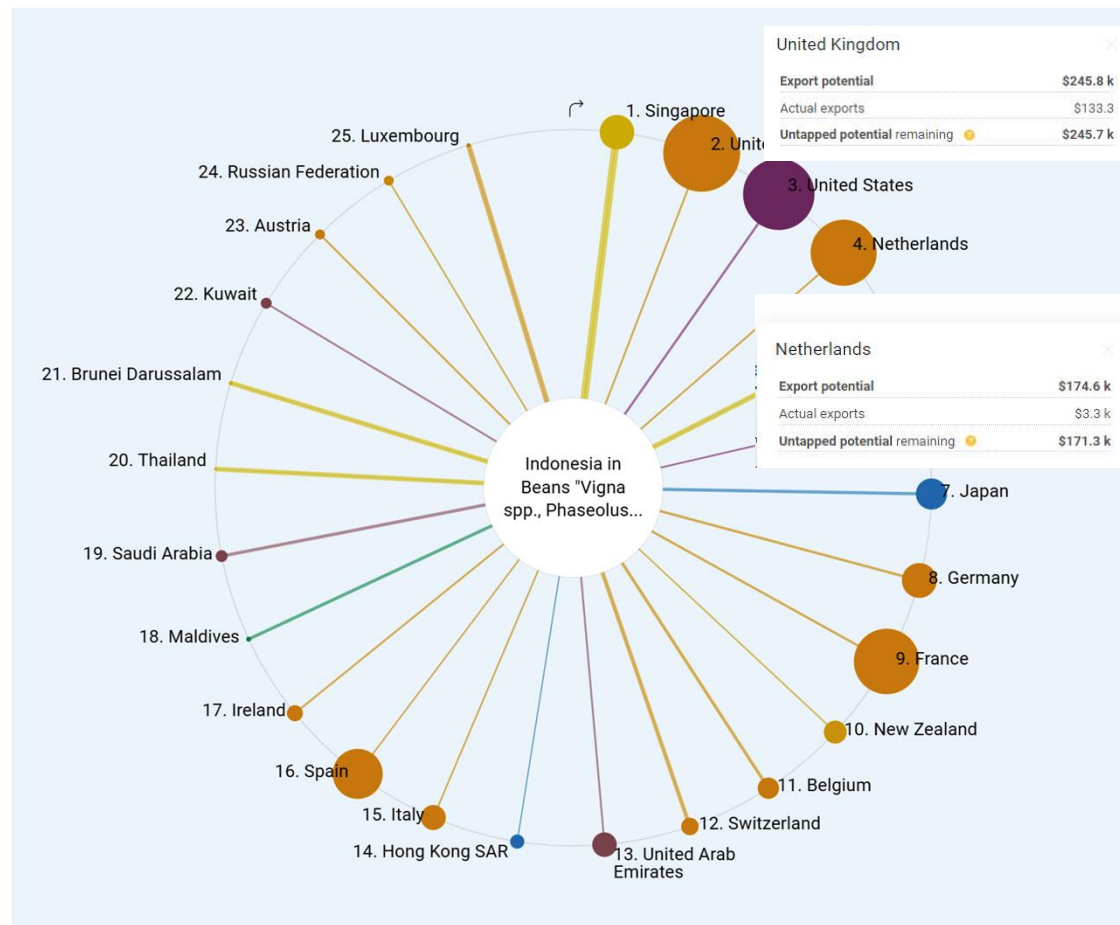
Negara Tujuan Ekspor yang Potensial untuk Sayuran Indonesia



NEGARA POTENSIAL TUJUAN EKSPOR SAYURAN INDONESIA



NEGARA
POTENSIAL
TUJUAN EKSPOR
Produk: Kacang
segar atau dingin
"Vigna spp (Ks
Panjang), Phaseolus
spp. (Buncis) ",
dikupas atau tidak
dikupas
(HS 070820)



Markets with potential for
Indonesia's exports of Beans
"Vigna spp., Phaseolus
spp.", fresh

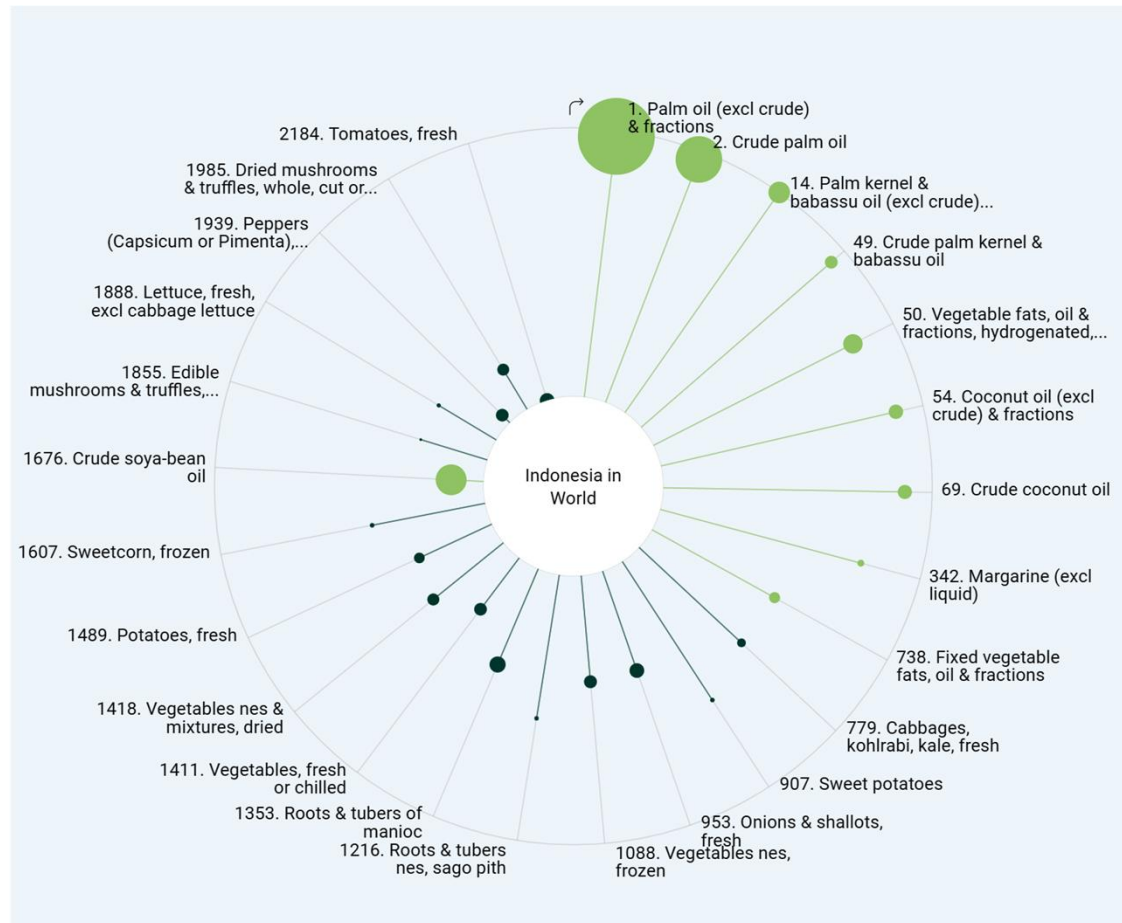
- Legend
- 1,2,3 Export potential rank
 - 🌐 Demand
 - 📊 Ease of trade
 - 🟡 Southeast Asia
 - 🟠 EU & West Europe
 - 🟣 North America
 - 🟢 East Asia
 - 🟠 Pacific
 - 🟤 Middle East
 - 🟢 South Asia
 - 🟠 East Europe & Central Asia

ITC Export Potential Map
exportpotential.intracen.org

Produk Sayuran
Potensial untuk
Ekspor



PRODUK SAYURAN POTENSIAL UNTUK DI EKSPOR INDONESIA (TERMASUK MINYAK DARI TUMBUHAN DAN PRODUK TURUNANNYA)

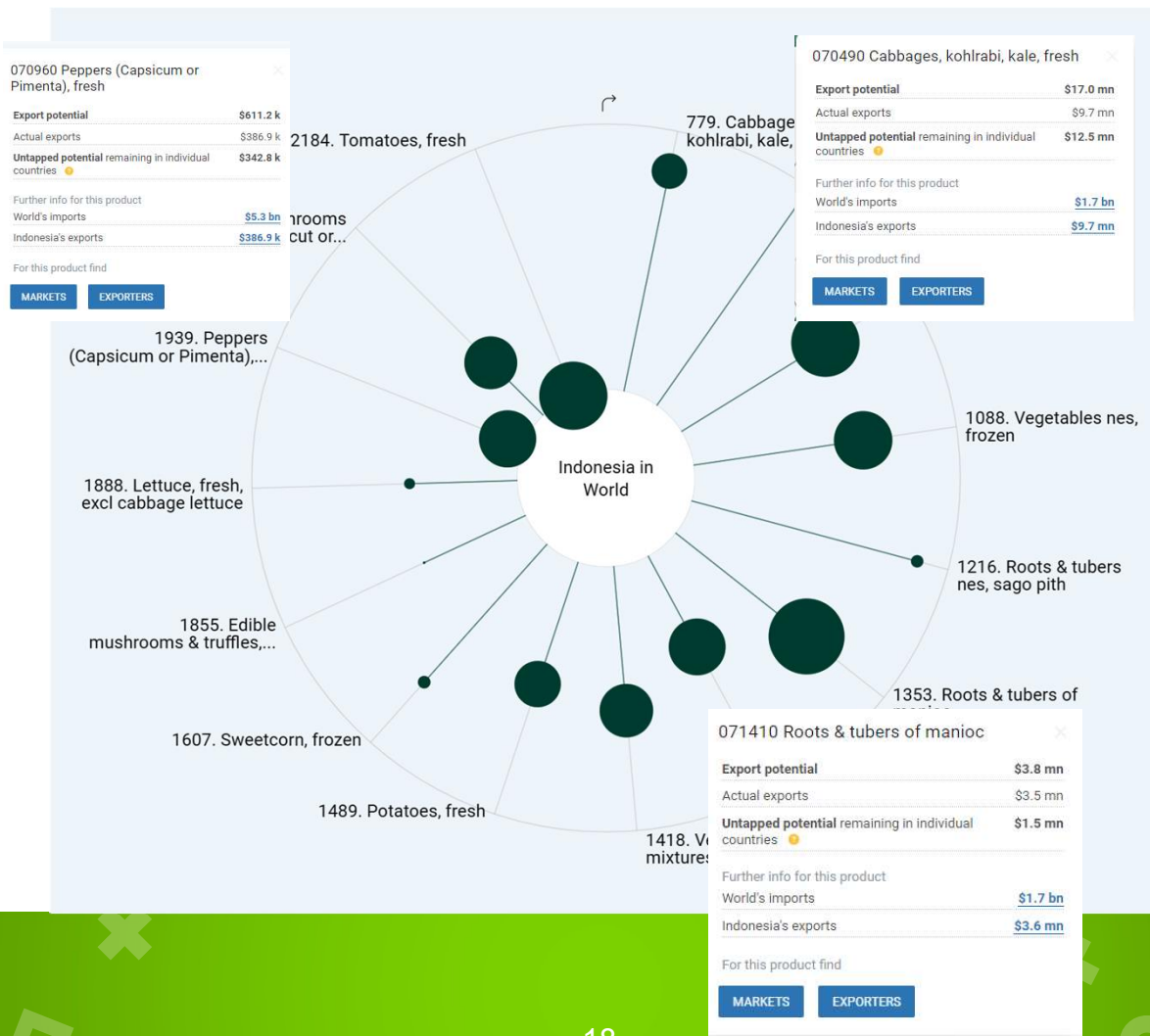


Indonesia's products with potential

- Legend**
- 1,2,3 Export potential rank
 - Demand
 - Supply
 - Vegetable oils & fats
 - Vegetables

ITC Export Potential Map
exportpotential.intracen.org

PRODUK SAYURAN POTENSIAL UNTUK DI EKSPOR INDONESIA (TIDAK TERMASUK MINYAK DARI TUMBUHAN DAN PRODUK TURUNANNYA)



Indonesia's products with potential

Legend

- 1,2,3 Export potential rank
- Demand
- Supply
- Vegetables

070310 Onions & shallots, fresh

| | |
|------------------------------------------------------|-----------|
| Export potential | \$10.9 mn |
| Actual exports | \$7.8 mn |
| Untapped potential remaining in individual countries | \$6.9 mn |

Further info for this product

| | |
|---------------------|----------|
| World's imports | \$3.6 bn |
| Indonesia's exports | \$7.8 mn |

For this product find

[MARKETS](#) [EXPORTERS](#)

ITC Export Potential Map
exportpotential.intracen.org



PRODUK SAYURAN POTENSIAL UNTUK DI EKSPOR INDONESIA



| RANKING | PRODUK | POTENSI EKSPOR (USD) | POTENSI YG SUDAH DIGARAP (USD)* | POTENSI YG BELUM TERGARAP (USD)* |
|---------|------------------------------------------------------|----------------------|---------------------------------|----------------------------------|
| 779 | 070490 Cabbages, kohlrabi, kale, fresh | 17.000.000 | 9.700.000 | 12.500.000 |
| 907 | 071420 Sweet potatoes | 12.200.000 | 9.400.000 | 6.800.000 |
| 953 | 070310 Onions & shallots, fresh | 10.900.000 | 7.800.000 | 6.900.000 |
| 1088 | 071080 Vegetables nes, frozen | 7.900.000 | 8.300.000 | 3.500.000 |
| 1216 | 0714XX Roots & tubers nes, sago pith | 5.400.000 | 5.800.000 | 4.100.000 |
| 1353 | 071410 Roots & tubers of manioc | 3.800.000 | 3.500.000 | 1.500.000 |
| 1411 | 0709XX Vegetables, fresh or chilled | 3.200.000 | 2.300.000 | 1.500.000 |
| 1418 | 071290 Vegetables nes & mixtures, dried | 3.200.000 | 2.500.000 | 1.900.000 |
| 1489 | 070190 Potatoes, fresh | 2.500.000 | 3.100.000 | 2.100.000 |
| 1607 | 071040 Sweetcorn, frozen | 1.700.000 | 1.600.000 | 1.500.00 |
| 1855 | 070951 Edible mushrooms & truffles, fresh or chilled | 787.800 | 639.300 | 358.700 |
| 1939 | 070960 Peppers (Capsicum or Pimenta), fresh | 611.200 | 386.900 | 342.800 |

GENERAL MARKET TRENDS

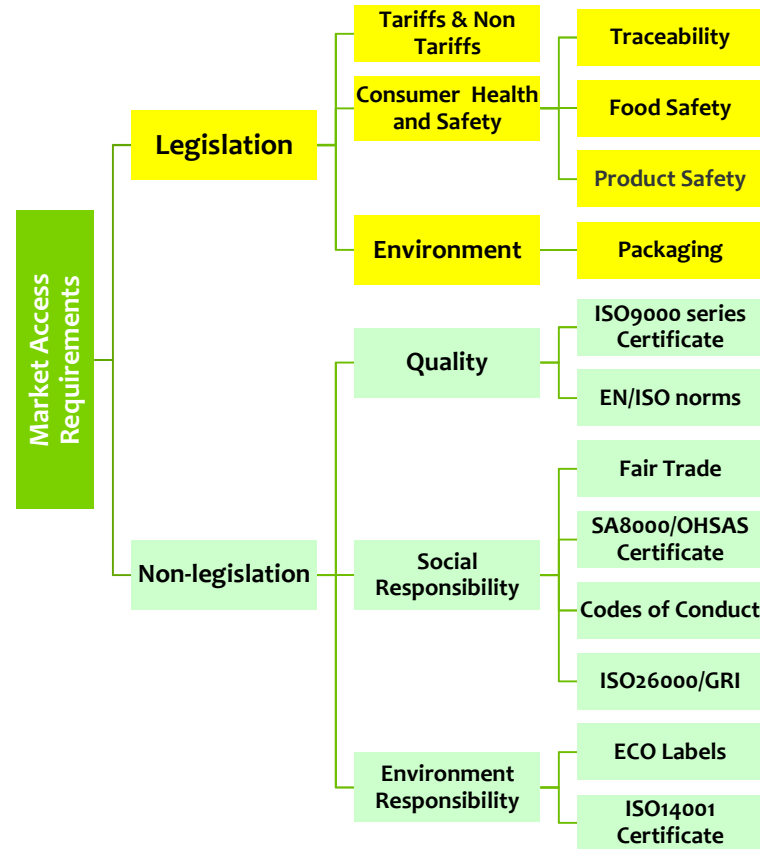
1. Back to nature (less chemicals, less synthetic products)
2. Healthier life style (low fat, less preservatives, less sugar, anti aging)
3. Personalization (more individual)
4. Smaller package
5. Convenience packaging (ready to make or eat or use)
6. Product diversification
7. Less waste (product, packaging)
8. Digitization (multiple devices to access)
9. Millennial power
10. Remote working culture
11. Organic Niche market
12. Sustainability concern



Persyaratan Masuk ke
Pasar untuk Produk Sayur
di Pasar Ekspor



PERSYARATAN MASUK KE PASAR EKSPOR





PERSYARATAN LEGISLATIF



- Terkait peraturan impor di NTE
- Wajib dipenuhi
- Contohnya adalah :
 - Tariffs (Pajak impor)
 - Keamanan pangan / Food safety
 - Traceability (kemampuan penelusuran)
 - Product safety
 - Kemasan dan Label



TARIFFS



1. Tariffs :

- pajak yang dikenakan oleh pemerintah suatu negara atau serikat supranasional atas impor atau ekspor barang.
- Selain sebagai sumber penerimaan bagi pemerintah, bea masuk juga dapat menjadi bentuk pengaturan perdagangan luar negeri dan kebijakan mengenakan pajak produk luar negeri untuk mendorong atau menjaga industri dalam negeri.
- Merupakan bagian dari hambatan perdagangan
- Dikenakan oleh pemerintah suatu negara dengan menempatkan aturan dan peraturan tentang tarif impor

2. Tiga hambatan utama perdagangan internasional adalah:

- Hambatan alami, seperti jarak dan bahasa
- Hambatan tarif, atau pajak atas barang impor
- Hambatan non-tarif, seperti lisensi, kuota, embargo, pembatasan devisa, dan setoran impor.



KESEHATAN DAN KESELAMATAN KONSUMEN (CONSUMERS HEALTH & SAFETY)



FOOD SAFETY (KEAMANAN PANGAN)

Sistem manajemen keamanan pangan yang dapat membantu organisasi untuk mengurangi risiko bahaya yang berkaitan dengan makanan dan minuman

Bebas dari bahan berbahaya:

- Alergen
- Kontaminan biologi
- Residu Pestisida
- Bahan logam

TRACEABILITY (KETELUSURAN)

Kemampuan (dan implementasi) untuk melacak jenis informasi tertentu sampai tingkat tertentu, atau kemampuan untuk menghubungkan secara kronologis entitas unik yang dapat dikenali dengan cara yang dapat diverifikasi

Contoh :

- Sumber barang pada rantai suplai produk
- Sumber data
- Proses pengembangan software

PRODUCT SAFETY (KESELAMATAN PRODUK)

Standar yang terkait dengan desain dan proses suatu **produk** tidak menghasilkan Hazard (sumber bahaya) atau (harm) kerugian di pelanggan.

Contoh:

- Bahan yang digunakan
- Peralatan yg digunakan
- Fungsi dari produk
- Kelengkapan pendukung

PACKAGING AND LABELLING



1. Pengemasan harus minimal tunduk pada ketentuan keamanan, kebersihan, dan penerimaan untuk produk yang dikemas dan untuk konsumen
2. Bahan berbahaya atau beracun dalam kemasan harus diminimalkan dalam emisi, sebagai atau limbah dari pembakaran atau penimbunan
3. Kemasan harus dapat digunakan kembali atau dipulihkan melalui setidaknya salah satu dari berikut ini:
 - Daur ulang bahan
 - Pengolahan limbah Insinerasi dengan pemulihan energi
 - Pengomposan atau biodegradasi

Persyaratan pelabelan umum utama meliputi: • nama yang ditentukan; • persyaratan keterbacaan; • informasi penarikan makanan; • daftar bahan; • penandaan tanggal; • pelabelan nutrisi; • pelabelan persentase; • arah penggunaan dan penyimpanan; • negara Asal; • pernyataan dan deklarasi peringatan dan nasihat wajib.

PERSYARATAN LABEL UNTUK KEMASAN RETAIL



Apa yang WAJIB Untuk Packaging Anda



- 1 Brand Nama/Logo/Merk Dagang**
Merupakan nama dagang dari Perusahaan anda.
(contoh: Nestle, Indofood, AmWay, dll)
- 2 Nama Produk**
Nama yang diberikan kepada produk anda.
(contoh: Indomie, Supermie, Milo, dll)
- 3 Jenis Produk**
Jenis produk yang anda pasarkan.
(contoh: Susu Cokelat, Kripik Pisang, dll)
- 4 Logo Halal**
Tanda sertifikat bahwa produk anda dapat dikonsumsi oleh umat muslim. Tanda ini dikeluarkan oleh Din POM dan MUI Provinsi tempat dimana anda berdomisili.
- 5 Berat Netto Produk Anda**
- 6 PIRT (Perizinan)**
Nomor sertifikat izin yang menyatakan bahwa produk anda telah lulus uji klinis yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan di provinsi anda.
- 7 Penjelasan Produk**
Penjelasan singkat tentang keunggulan produk anda.
- 8 Expire Date**
Tanggal masih dapat dipergunakan atau tidak dari produk yang dibungkus dalam tersebut sebuah packaging
- 9 Barcode**
Sistem registrasi komputerisasi batang
- 10 Komposisi**
Kandungan bahan-bahan yang dipakai untuk membuat produk anda.
- 11 Kandungan Gizi**
Kandungan Gizi yang dimiliki oleh produk anda.
- 12 Alamat & Keterangan Produsen**
Alamat dari anda sebagai produsen. Berguna apabila ada keluhan dari konsumen.

MODEL KEMASAN DAN PERSYARATAN LABEL UNTUK KEMASAN LUAR



1. Nama produk/merk/logo
2. Nama produsen/distributor/eksportir
3. Berat bersih per kemasan (kgs)
4. Kualitas (Class)
5. Asal (Origin)
6. Peringatan/larangan





PERSYARATAN NON LEGISLATIF



- ▶ Tidak termasuk peraturan wajib impor di NTE, sehingga sebenarnya tidak wajib dipenuhi
- ▶ Preferensi pembeli (buyer)
- ▶ Contohnya adalah :
 - ▶ Standar Kualitas / Mutu (Quality)
 - ▶ Tanggung jawab Sosial (Social responsibility)
 - ▶ Tanggung jawab Lingkungan (Environmental responsibility)

SUMBER INFORMASI MENCARI PEMBELI



1 WEBSITE PAMERAN
(auma.de)

2 WEBSITE ASOSIASI DI NTE

3 DATA INQUIRY DI
WEBSITE KEMENTERIAN
TERKAIT (MOT, MOI)

4 TRADE REPRESENTATIVES
(ATDAG / ATPERIN /
ATANI / ITPC) RI DI NTE

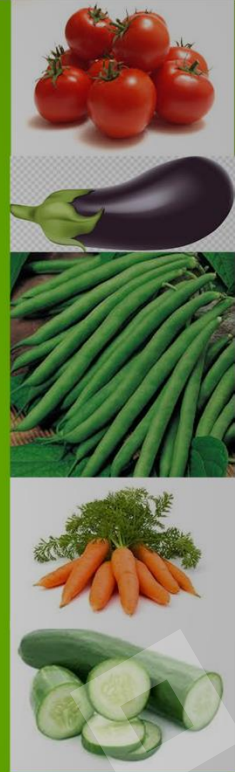
5 MARKET PLACE (ALIBABA,
EBAY, AMAZON, ETSY)

6 WEBSITE TRADEMAP /
GLOBAL TRADE HELPDESK

OR



Standar Produk Sayuran di pasar Ekspor



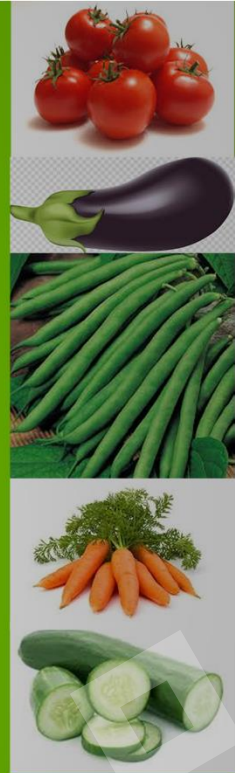
STANDAR PRODUK SAYURAN BUAH UNTUK EKSPOR



- Segar / Kesegaran
- Utuh
- Tidak busuk
- Tidak ada bercak yang tidak normal
- Warna cerah sesuai karakter tanaman
- Ukuran sesuai dengan keinginan pembeli
- Bersih, bebas dari benda asing yang terlihat (termasuk bagian dari bunga)
- Bebas dari hama dan penyakit
- Bebas dari kerusakan yang disebabkan oleh hama
- Bebas dari kelembaban eksternal yang tidak normal
- Bebas dari bau dan/atau rasa asing
- Biji dalam polong dalam keadaan baik jika dikupas
- Bentuk diupayakan lurus (normal) untuk sayuran buah
- Kondisi produk harus sedemikian rupa sehingga memungkinkan:
 - untuk bertahan dalam transportasi dan penanganan selama perjalanan
 - untuk tiba dalam kondisi memuaskan di tempat tujuan.



Tata Cara Ekspor sampai ke Negara Tujuan



TAHAPAN DALAM MENGEMBANGKAN BISNIS EKSPOR



HAL-HAL PENTING YANG PERLU DIPERHATIKAN DALAM MENGEMBANGKAN EKSPOR SAYURAN



RISET PASAR

Riset Pasar harus dilakukan sebelum memasuki setiap pasar ekspor, terutama terkait dg:

- Demand dan opportunities yang ada di NTE
- Persyaratan impor di NTE
- Preferensi buyer atas produk dan packaging
- Segmen pasar yang akan dituju (distribution channel).
- Kompetisi di pasar
- Cara promosi yang tepat
- Pameran internasional yang tepat
- Moda transportasi yang digunakan

PREFERENSI BUYER ATAS PRODUK

Preferensi buyer mencakup:
Ukuran, warna, kesegaran, kulit, keseragaman, sertifikasi, organik/non organik, persyaratan spesifik produk yang sesuai dengan keinginan buyer

PENYIAPAN PRODUK

Penyiapan produk dilakukan terkait dengan pemenuhan preferensi buyer (tentunya sdh melalui tahapan penyiapan awal produk yg akan diekspor)

MENEMUKAN PEMBELI YANG TEPAT

- Penggunaan berbagai “tools” untuk menemukan buyer dan segmen yg tepat
- Pastikan reliabilitas pembeli melalui Atdag dan ITPC di NTE
- Temukan berbagai informasi tentang buyer di berbagai media online
- Gunakan terms of payment yg paling aman (L/C, DP)

HAL-HAL PENTING YANG PERLU DIPERHATIKAN DALAM EKSPOR SAYURAN



SPEKIFIKASI ATAU KARAKTER PRODUK

Ukuran, warna, kesegaran, kulit, keseragaman, sertifikasi, organik/non organik, persyaratan spesifik produk yang sesuai dengan keinginan buyer

PRE COOLING

Precooling adalah proses penghilangan cepat panas lapangan dari buah-buahan dan sayuran yang baru dipanen sebelum pengiriman, penyimpanan atau pemrosesan.

COLD CHAIN / RANTAI DINGIN

Logistik rantai dingin buah-buahan dan sayuran adalah rantai pasokan khusus bahwa buah-buahan dan sayuran harus disimpan di lingkungan suhu rendah yang sesuai selama proses, penyimpanan, transportasi, distribusi dan ritel, untuk menjamin kualitas dan mengurangi kerugian sejauh mungkin.

PENGATURAN WAKTU

Manajemen waktu dalam ekspor sayuran harus diatur dengan seksama, sejak dr panen hingga sampai ke tangan konsumen

PACKAGING / KEMASAN

Kemasan keras/lunak, kemasan luar/dalam, standar internasional, melindungi produk, preferensi pembeli, .

CONNECTING FLIGHT

Menghubungkan penerbangan perlu diperhatikan dengan seksama untuk menjaga kesegaran buah. Bekerja sama dengan baik dengan agen forwarder sangat diperlukan

TAHAPAN PENANGANAN PRODUK SAYUR SEGAR



CONTOH PENGEMASAN SAYURAN UNTUK EKSPOR





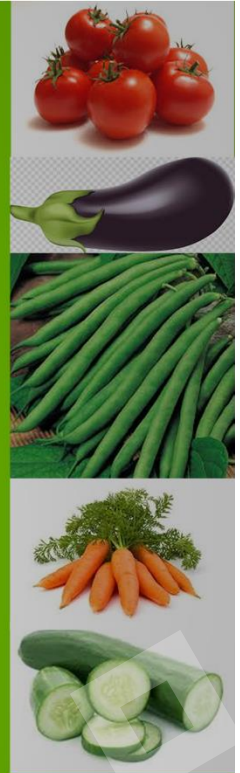
PRODUK SAYURAN YANG DIEKSPOR



- Cabe rawit merah/hijau
- Cabe merah/hijau besar
- Jeruk purut
- Kangkung
- Bayam
- Daun salam
- Kacang panjang
- Sereh
- Baby corn
- Pete kupas
- Jengkol
- Daun pandan
- Daun singkong
- Daun pepaya
- Buncis
- Takokak
- Terong hijau
- Daun kemangi

TANTANGAN DALAM EKSPOR SAYURAN

PE ER KITA BERSAMA



TANTANGAN DALAM EKSPOR SAYURAN



1. Kualitas produk (ukuran, warna, tingkat kematangan, kesegaran, keseragaman, bebas dari HPT, penampilan luar)
2. Kontinuitas suplai, dengan kualitas yang terstandar
3. Standarisasi kualitas, proses produksi dan pasca panen yang baik
4. Daya tahan kesegaran produk
5. Fluktuasi harga
6. Harga produk yang lebih tinggi dari harga negara kompetitor
7. Cold Chain (rantai dingin sejak dr kebun sampai ke konsumen)
8. Keterbatasan space cargo udara (belum ada pesawat cargo)
9. Biaya pengiriman yang tinggi
10. Sertifikasi
11. Rendahnya aplikasi teknologi dalam proses produksi, pemeliharaan dan pasca panen

- **PENGEMBANGAN di ON FARM**
- **PENANGANAN PASCA PANEN**
- **KEMITRAAN**



KEUNGGULAN INDONESIA
DALAM EKSPOR SAYURAN,
yang dapat dimanfaatkan /
dikembangkan untuk mengisi
peluang yang ada



KEUNGGULAN INDONESIA DALAM EKSPOR SAYUR



1. Keragaman produk
2. Ketersediaan yang besar (Volume)
3. Bisa diproduksi sepanjang tahun
4. Preferensi mendapatkan GSP dari negara maju
5. Special rate untuk air Cargo
6. "Historical background" dengan Belanda sebagai HUB di Eropa



Tips Melakukan Ekspor Sayuran





TIPS UNTUK EKSPOR SAYURAN



1. Pahami dan persiapkan produk dengan baik (kualitas dan proses penanganannya)
2. Pahami kebutuhan/permintaan calon pembeli (spesifikasi produk, kemasan, label)
3. Sample yg diberikan bukan merupakan produk terbaik (80% rata-rata kemampuan saja)
4. Selalu cek reliabilitas pembeli melalui Atdag/Atperin/Atani atau ITPC
5. Proses pengiriman bisa diserahkan ke forwarder
6. Upayakan produk tidak mengalami perubahan suhu yg drastis selama panen, saat transportasi, dalam pemrosesan
7. Responsif menjawab pertanyaan/permintaan calon pembeli
8. Mengupayakan hubungan jangka panjang (Long term relationship)

SEKIAN

TERIMA KASIH

