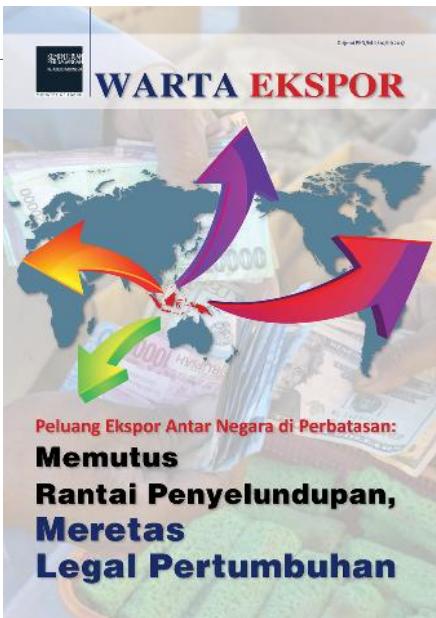


WARTA EKSPOR



Peluang Ekspor Antar Negara di Perbatasan:
**Memutus
Rantai Penyelundupan,
Meretas
Legal Pertumbuhan**

MINISTRY OF TRADE



PEN/MJL/008/3/2017

Pelindung / Penasehat :
Arlinda

Pemimpin Umum :
Tuti Prahastuti

Pemimpin Redaksi :
RA. Marlena

Redaktur Pelaksana :
Sugiarti

Penulis :
Sugiarti

Desain :
Aditya Irawan

Alamat :
**Gedung Utama
Kementerian Perdagangan
Republik Indonesia
Lt. 3, Jl. M. Ridwan Rais No. 5, Jakarta 10110**

Telp :
021 - 3858171 Ext. 37302

Fax :
021 - 23528652

Email :
csc@kemendag.go.id

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

editorial

Di tengah perekonomian global yang sedang dalam masa pemulihan, Pemerintah cukup optimis mematok target ekspor ke negara-negara non tradisional. Eksportir Indonesia harusnya lebih jeli melihat peluang ekspor ke wilayah perbatasan sebagai upaya pengalihan ekspor. Diversifikasi harga dan produk ekspor juga harus dilakukan mengingat adanya perbedaan pasar ekspor. Misalnya, ekspor melalui wilayah perbatasan dapat memangkas biaya logistik.

Pada edisi bulan Maret ini, Warta Ekspor mengulas informasi tentang peluang ekspor melalui wilayah perbatasan (*crossborder area*).

Di balik pandangan negatif tentang wilayah perbatasan, ada peluang dan kesempatan yang cukup besar bagi negara manapun untuk melakukan ekspor antar negara melalui wilayah perbatasannya, termasuk Indonesia. Sudah saatnya eksportir Indonesia mengubah pandangannya, Karena wilayah perbatasan bukan seperti dulu lagi yang sarat dengan konflik dan penyalundupan, tapi kini wilayah perbatasan saat ini telah tumbuh menjadi wilayah ekonomi baru yang memiliki segudang peluang sebagai pasar baru ekspor yang sangat potensia berkembang di dunia.

Dalam edisi ini juga memuat tentang keberhasilan perusahaan Indonesia dalam menembus ekspor pasar internasional melalui wilayah perbatasan, termasuk menerobos pintu masuk pasar baru. Dengan keuletan dan ketekunan dalam mengembangkan usahanya, akhirnya dapat menikmati hasil jerih payah yang dilakukan.

Selanjutnya harapan kami, adalah, semoga para pelaku usaha perusahaan Indonesia dapat berkembang sesuai dengan harapan kita semua.

Tim Editor

daftar isi



4 TAJUK UTAMA

Peluang Ekspor Antar Negara di Perbatasan:
Memutus Rantai Penyalundupan, Meretas Legal Pertumbuhan

Kawasan perbatasan antar negara (crossborder area) Indonesia dengan negara tetangga yang dulu terkenal marak sebagai pintu keluar masuk penyalundupan kini menjadi wilayah baru pertumbuhan ekspor yang legal dan potensial. Memasuki tahun 2017 ini, pemerintah Indonesia sudah melakukan pembangunan perbatasan dengan skala dan eskalasi yang tidak terbayangkan sebelumnya.

EDITORIAL

2

KISAH SUKSES

10

Melalui Perbatasan Laut Sulu
Indonesia - Philipina

Kegiatan Direktorat Jenderal
Pengembangan Ekspor
Nasional (Ditjen PEN),
Kementerian Perdagangan RI

12

Raker Kemendag 2017

SEKILAS INFO

16

PerMenDag tentang SIUP:
Dukung Pertumbuhan
Ekspor Baru

DAFTAR IMPORTIR

18



tajuk utama

Peluang Ekspor Antar Negara di Perbatasan:

Kawasan perbatasan antar negara (crossborder area) Indonesia dengan negara tetangga yang dulu terkenal marak sebagai pintu keluar masuk penyelundupan kini menjadi wilayah baru pertumbuhan ekspor yang legal dan potensial. Memasuki tahun 2017 ini, pemerintah Indonesia sudah melakukan pembangunan perbatasan dengan skala dan eskalasi yang tidak terbayangkan sebelumnya. Pemerintah telah membangun 9 Pos Lintas Batas nasional (PLBN) dengan versi baru yang ramah bagi kegiatan perdagangan di perbatasan di seluruh Indonesia. Pemerintah juga sudah dan tengah membangun jalan prale perbatasan RI-Malaysia, juga dengan eskalasi yang luar biasa. Semua ini akan membuka isolasi wilayah perbatasan, untuk menjadikan perbatasan sebagai halaman depan bangsa. Presiden juga ingin agar TNI memperhatikan "gelar kekuatannya" terkait perbatasan. Baik untuk memperkuat efektivitas daya gerak kekuatan TNI sendiri, juga yang tidak kalah pentingnya untuk ikut merangsang pertumbuhan ekonomi di wilayah tersebut.

Perdagangan antar negara di perbatasan, umumnya berjalan dengan baik meski berjalan dalam batas-batas tertentu dan terkesan kurang di respon oleh para pihak secara memadai. Kalau di Entikong banyak warga Indonesia berbelanja di Tebedu, ke Tokoserba yang ada di desa berjarak satu km dari perbatasan itu. Sebaliknya tidak ada Toko sekelas itu yang terdapat di sebelah Indonesia. Yang ada hanyalah sekedar kios-kios biasa yang menjual produk-produk Malaysia dengan harga yang juga tergolong kurang menarik. Hal yang sebaliknya terjadi di Skow di

perbatasan antara RI-PNG. Di sebelah PNG tidak ada toko-toko, tetapi di sebelah Indonesia ada pasar Skow yang menjual berbagai produk Indonesia dengan harga yang lebih murah. Hal yang sama terjadi juga di perbatasan RI-Timor Leste.

Wakil Presiden Jusuf Kalla mendorong peningkatan kerja sama di wilayah perbatasan negara-negara di Asia Tenggara. Menurut Kalla, pengembangan ekonomi di wilayah perbatasan akan bisa lebih baik jika ditopang dengan konektivitas."Menjual barang atau membeli barang sesuai dinamika yang ada. Misalnya dari Miangas di ujung sulawesi ke Filipina lebih efektif daripada membawanya ke Jawa. Begitu juga orang Kalimantan Barat dari dan ke Serawak. Hal-hal seperti itu harus kita tingkatkan," kata Kalla saat membuka Brunei-Indonesia-Malaysia-Philippines East ASEAN Growth Area (BIMP-EAGA) dan Indonesia-Malaysia-Thailand Growth Triangle (IMT-GT) di Makassar.

Mengalirkan Produk Legal Indonesia di Perbatasan

Peluang yang kita lihat adalah menghadirkan produk-produk Indonesia di perbatasan secara legal dengan kualitas yang lebih baik dan harga yang lebih murah. Bisakah itu? Secara logika bisa dan bisa sekali. Pertama Indonesia tengah membangun Tol Laut (dan sudah jalan tapi belum optimal), seluruh perbatasan akan terjangkau tol laut; daerah yang tidak terjangkau tol laut akan dijangkau oleh tol Udara. Mari kita lihat contohnya. Untuk Sebatik dan Nunukan akan ada dua pelabuhan yang bakal disinggahi tol laut, yakni Pelabuhan Sei Nyamuk, Sebatik



Memutus Rantai Penyalundupan, Meretas Legal Pertumbuhan

dan Pelabuhan Tunon Taka Nunukan. Serta, tol laut ini untuk wilayah Provinsi Kalimantan Utara (Kaltara) masuk dalam trayek delapan. Mulai dari Surabaya, Tanjung Selor, Tarakan, Nunukan dan Sebatik. Nah untuk ke daerah pedalaman, minimal sebelum jalan paralel perbatasan bisa beroperasi maka akan dipakai Tol Udara.

Pemerintahan Joko Widodo & Jusuf Kalla sedang menggalakkan pembangunan "tol laut," untuk menyeimbangkan alur distribusi antara Jawa dan luar Jawa, yang diharapkan dapat memperkecil disparitas harga dan pertumbuhan ekonomi daerah. Kesiapan pelabuhan menjadi syarat penting untuk mendukung terlaksananya "tol laut". Peningkatan kapasitas pelayanan pelabuhan menjadi prioritas yang harus dikerjakan pemerintah, untuk menunjang tercapainya program "tol laut" yang menghubungkan pulau-pulau di Indonesia. Menurut Kepala Humas PT. Pelabuhan Indonesia (Pelindo) III, Edi Priyanto, modernisasi melalui penyediaan alat bantu bongkar-muat kapal yang modern,

akan mendukung terlaksananya program "tol laut" yang menghendaki alur distribusi barang berjalan dengan lancar dan cepat. Diharapkan "Dua puluh empat pelabuhan 'tol laut' ini diharapkan memiliki fasilitas yang relatif sama, sehingga peran tol lautnya bisa optimal.

Melihat prospek Tol Laut bagi kemajuan Indonesia di masa depan membuat Kementerian Perhubungan akan menginisiasi tol udara untuk meningkatkan konektivitas barang dan orang di kawasan terpencil yang sulit diakses dengan jalur darat dan air. Menteri Perhubungan mencoba memperkenalkan adanya gagasan Tol Udara. Tol yang bisa diharapkan kalau tol laut dan jalan darat tidak bisa dimanfaatkan.

Gerai Pemasaran Produk Ekspor di 9 Pos Lintas Batas Nasional (PLBN) Modern.

Pemerintah melalui Kementerian Perdagangan tengah mempersiapkan program "Gerai Perbatasan" yang nantinya akan membuka

pertokoan di wilayah perbatasan Indonesia dan bertujuan untuk mengurangi disparitas harga di wilayah tersebut. Nantinya, pertokoan yang akan beroperasi itu diharapkan merupakan hasil kerja sama dari para pengusaha dan pemerintah.

Beberapa waktu lalu, pemerintah juga telah meluncurkannya program serupa berupa pilot project Gerai Maritim dengan menggunakan KM Gunung Dempo diharapkan mampu menurunkan disparitas harga yang ditargetkan menjadi kurang dari 13,5 persen terutama di wilayah timur dan wilayah terluar atau perbatasan Indonesia. Gerai Maritim tersebut merupakan salah satu penjabaran dari program tol laut pemerintah, dan diharapkan langkah tersebut bisa memecahkan salah satu permasalahan yakni adanya disparitas harga yang cukup tinggi antara bagian barat dengan bagian timur Indonesia.

Pilot Project Gerai Maritim tersebut menggunakan kapal KM Gunung Dempo dengan rute Jakarta-Jayapura menuju Serui, Kabupaten Kepulauan Yapen, Provinsi Papua



dan mengangkut barang kebutuhan pokok dan penting sebanyak 11 kontainer seperti minyak goreng, telur ayam, daging ayam, tepung terigu, beras, gula, serta sembako lainnya. Kementerian Perhubungan sendiri tengah menyiapkan enam buah kapal yang akan menjangkau 30 pelabuhan kecil dengan enam trayek dan diharapkan sudah mulai bisa berjalan secara reguler.

Dan, saat ini, kita juga sudah melihat pemerintah Jokowi - JK fokus untuk mempercepat pembangunan dari pinggiran, membangun kawasan timur, kawasan perbatasan dan pulau-pulau terluar Indonesia. Pemerintah ingin pembangunan dilakukan lebih merata, sehingga mengatasi kesenjangan antar wilayah, terutama kawasan barat dengan kawasan timur Indonesia. Hal seperti itu dikatakan Presiden Jokowi dalam pengantarnya pada Rapat Terbatas tentang Sinkronisasi Gelar TNI dengan Pembangunan, di Kantor Presiden, Jakarta. Presiden menyakini, dengan pemerataan pembangunan antar wilayah, maka daerah-daerah di wilayah pinggiran, seperti Kepulauan Natuna di bagian barat, Kepulauan Miangas di utara, Biak-Merauke di sebelah timur, sampai Pulau Rote dan sekitarnya di sebelah selatan, akan tumbuh menjadi sentra-sentra ekonomi baru, sentra-sentra pertumbuhan ekonomi.

Pemerintah sudah melakukan pembangunan perbatasan dengan skala dan eskalasi yang tidak terbayangkan sebelumnya. Pemerintah telah membangun 9 PLBN dengan versi baru yang ramah bagi kegiatan perdagangan di perbatasan di seluruh Indonesia. Pemerintah juga sudah dan tengah membangun jalan paralel perbatasan RI-Malaysia, juga dengan eskalasi yang luar biasa. Semua ini akan membuka isolasi wilayah perbatasan, untuk menjadikan perbatasan sebagai halaman depan bangsa. Bisa di bayangkan, kenapa Presiden menginginkan agar TNI memperhatikan "gelar kekuatannya" terkait perbatasan.

Pengembangan Kawasan Bisnis di Kawasan Perbatasan Timor Leste

Indonesia dengan program Nawa Cita membangun dari pinggiran, kini tengah membangun dan beberapa sudah selesai, yakni membangun pintu-pintu gerbang perbatasan di 7 Lokasi. Untuk wilayah Oecussi terdapat di tiga Pos Lintas Batas Nasional (PLBN) seperti di Winni Timor Tengah Utara, Mota Ain Kabupaten Belu dan Motamasin Kabupaten Malaka. Ditambahkan pula, kupang kini memang sudah jauh berbeda. Kalau anda ke Kupang hari ini akan terasa dinamika pembangunan yang tengah dikembangkan oleh

Pemda terkait. Ketika memantau kunjungan Ketua Komisi V DPR RI, Fary Francis bersama rombongan pada bulan Maret 2016 misalnya, mereka langsung meninjau sejumlah titik pembangunan infrastruktur dan pariwisata di daerah ini. Menurutnya pemerintah pusat telah mengeluarkan sejumlah anggaran untuk pembangunan sektor terkait, seperti pemecah gelombang di tempat rekreasi Batu Kapala Nunhila dan tempat rekreasi di Kelurahan Namosain sepanjang kurang lebih seribu meter, juga di Pantai Lasiana yang saat ini sudah dikelola Pemprov NTT.

Rombongan juga meninjau langsung lokasi pembangunan jembatan Petuk di Kelurahan Kolhua. Jembatan penghubung jalan lingkar luar Kota Kupang yang menghubungkan pelabuhan Bolok dan Tenau dengan bandara Eltari. Jembatan sepanjang 320 meter itu akan menjadi jembatan terpanjang di NTT mengalahkan rekor yang dipegang jembatan Noelmina di Kabupaten Kupang yang memiliki panjang 240 meter, jembatan Petuk ini akan menjadi proyek monumental karena membutuhkan biaya besar, dirancang dengan model dua jalur untuk menampung kendaraan bertonase besar dan dibangun dengan karakteristik lokal menggunakan motif semua suku di NTT.

Untuk menghidupkan jaringan bisnis di wilayah ini, Kupang memang perlu di desain untuk menjadi pusat kerja sama untuk kawasan, yakni dengan membuka transformasi dari dan ke pusat-pusat bisnis kawasan yang meliputi ; Kupang-Darwin-Dilli-Denpasar-Ambon-Merauke-Dll. Terlebih lagi jalur dari Kupang-Darwin dan Dilli sudah pernah ada, dan kini tinggal menghidupkannya kembali. Kita percaya Kawasan ini berkembang sesuai dinamika pembangunan di kawasan masing-masing. Pembangunan pola Nawacita dari pinggiran kini telah bergulir, tinggal para pihak dan khususnya Pemda dan TNI diharapkan dapat menempatkan diri secara proaktif.

Peluang Ekspor Pariwisata Perbatasan

Perbatasan Indonesia termasuk 92 pulau terluar yang berbatasan dengan Negara tetangga dinilai sangat potensial menjadi destinasi wisata di Indonesia. Pasalnya, pulau-pulau itu merupakan wilayah perbatasan langsung dengan 10 negara tetangga, yaitu Australia, Malaysia, Singapura, India, Thailand, Vietnam, Filipina, Palau, Papua Nugini, dan Timor Leste itu berada di wilayah perairan yang dapat didorong menjadi tempat wisata. Kalau Malaysia misalnya dapat menjadikan

pulau Sipadan dan Ligitan jadi Ikon destinasi wisata di ujung timur Sabah kenapa kita tidak membuat hal serupa dengan pulau Derawan atau pulau Raja Empat atau Pulau Enggano dll untuk destinasi pariwisata kita.

Fakta memperlihatkan bahwa industri pariwisata terbukti antikrisis global. Saat perekonomian global terpuruk, pertumbuhan pariwisata Indonesia tetap tumbuh, bahkan melebihi angka pertumbuhan ekonomi nasional. Pertumbuhan industri pariwisata di Indonesia tahun 2014 mencapai 9,39 persen lebih tinggi dari tahun sebelumnya. Angka itu di atas pertumbuhan ekonomi nasional yang mencapai 5,7 persen. Data dari Badan Pusat Statistik (BPS) menyebutkan bahwa sektor pariwisata menyumbang penerimaan negara sebesar 10 miliar dolar AS pada 2013.

Saatnya Membangun Destinasi Wisata di Perbatasan

Yang jelas saat ini pemerintah tengah gencarkan membangun jalan raya parallel perbatasan serta berbagai infrastrukturnya. Pekerjaan ini diyakini tiga tahun lagi akan selesai. Maka saatnya Pemda terkait di Kalimantan untuk memanfaatkan sarana tersebut bagi pengembangan destinasi wisata

yang menarik di perbatasan. Destinasi yang menggabungkan potensi wisata di Kalimantan (Barat-Tengah dan Timur) dengan jalan paralel perbatasan tersebut.

Coba saja perhatikan, saat ini jalan menuju Pos Lintas Batas Negara (PLBN) Entikong (semula bernama Pos Pemeriksaan Lintas Batas) yang dulu hanya cukup untuk dua kendaraan berukuran bis saat saling berpapasan, kini dibuat menjadi empat jalur. Selain itu, jalan menuju Entikong juga dilebarkan dan diperkuat sehingga memudahkan kendaraan untuk lewat. Secara keseluruhan, pekerjaan pengembangan pembangunan PLBN Entikong dibagi menjadi tiga zona, yaitu zona inti, sub inti dan pendukung dengan total lahan yang diperlukan sebesar 12 hektare. Ditargetkan pada Agustus 2016, sudah tuntas. Terutama untuk zona inti.

Dengan pembangunan tersebut, kondisi akses masuk ke PLBN Entikong diyakini bakal jauh lebih baik dibanding Tebedu, di sisi Sarawak. Di sisi Sarawak, tidak tampak adanya perubahan bangunan maupun jalan di pintu keluar masuk mereka. Namun begitu, Tebedu tetap terlihat rapi, teratur dan tidak semrawut. Selain di pintu keluar masuk negara, pemerintah juga membangun jalan paralel perbatasan. Salah satunya adalah berlokasi di dekat akses ke





PLBN Entikong yakni jalan paralel perbatasan ruas Santos – Merau sepanjang 3,75 km yang kemajuan fisiknya sudah mencapai 65 persen. Jalan paralel perbatasan ruas Santos-Merau dan Balai Karangan – Senaning dibangun dengan nilai kontrak Rp27,9 miliar, dan dikerjakan selama 150 hari.

Semula jalan tersebut hanya selebar 4 meter. Pekerjaan peningkatan jalan akan melebarkan jalan tersebut menjadi 6 meter dengan total kebutuhan lebar termasuk badan jalan yang bervariasi dari 11 – 20 meter.

Pembangunan Beranda Negara di Entikong: Perbatasan Indonesia - Malaysia

Jembatan Tayan merupakan jembatan yang melintang di atas Sungai Kapuas, Kabupaten Sanggau, Provinsi Kalimantan Barat. Jembatan itu menjadi bagian dari Jalan Trans Kalimantan poros selatan yang menghubungkan Kalimantan Barat dengan Kalimantan Tengah. Keberadaan jembatan tersebut menjadi yang terpanjang di Kalimantan dan nomor dua di Indonesia setelah Suramadu di Jawa Timur. Jembatan itu memiliki panjang keseluruhan 1.440 meter. Sementara lebar jembatan adalah tiga jalur kendaraan atau sekitar 11 meter dengan tinggi jembatan dari muka air Sungai Kapuas saat banjir tertinggi 13 meter. Keberadaan jembatan itu saat ini menjadi salah satu topik menarik di media sosial. Cukup banyak masyarakat Kalbar yang memposting

foto keindahan jembatan tersebut di media sosial.

Kemudian perbaikan ruas jalan antara Simpang Ampar – Sosok juga di Kabupaten Sanggau yang sempat terkendala pembangunannya hampir dua tahun, juga sudah dimulai pengerjaannya. Ruas jalan tersebut digarap sekaligus dalam dua paket. Untuk jalur jalan Sosok-Tayan sepanjang 41,6 Kilometer (Km) dan Simpang Tanjung-Kota Sanggau sepanjang 37,6 Km, dengan waktu pelaksanaan proyek 1.095 hari atau sekitar tiga tahun dengan masa pemeliharaan 370 hari kalender. Paket lainnya berada di Singkawang jalur bypass menuju Pemangkat.

Wilayah perbatasan secara umum adalah wilayah terbelakang, dan sekaligus terisolasi tetapi ke depan akan berbeda dengan perbatasan dengan Ikon pasar Skow ini. Berkembangnya pembangunan infrastruktur di



wilayah ini akan membuka isolasi dan sekaligus membawa peluang, dan tentu saja persaingan. Padahal penduduknya masih tergolong sangat sederhana. Dalam kondisi seperti ini, sangat diharapkan Pemda bisa mengambil peran dan memberikan kemampuan peningkatan ketrampilan hidup berkampung secara baik bagi warganya. Maksudnya bagaimana memberikan "pelatihan" yang baik bagi kehidupan warganya dan kalau mereka petani, ya dengan memperbanyak tenaga penyuluh pertanian, perkebunan, dan nelayan dsb. Warga tidak saja perlu ditingkatkan kemampuan tekniknya tetapi juga penanganan paska panen dan pemasaran hasil budi daya mereka.

Mata pencarian penduduk di Kampung Skouw umumnya terdiri dari petani, nelayan, dan Pegawai Negeri Sipil. Dari jenis mata pencarian tersebut, sebagian besar (85,7%) sebagai petani, sedangkan yang memiliki

mata pencarian sebagai pedagang hanya sekitar 5% dan itupun hanya berupa usaha skala kecil semisal membuat kios di kampung. Tanaman pertanian yang dibudidayakan penduduk adalah sayur-sayuran, ubi jalar, singkong, tomat, rica, jeruk asam, semangka dan jenis sayur lainnya. Sistem pertanian dan teknik bercocok tanam masih sederhana. Jenis tanaman perkebunan yang diusahakan oleh penduduk adalah pinang, kelapa, kakao dan sagu. Tanaman pinang dan kelapa awal mulanya ditanam oleh orang tua yang pertama kali tinggal di kampung Skouw, sedangkan tanaman kakao baru mulai ditanam oleh penduduk pada tahun 2010. Selain itu terdapat pula tanaman buah – buahan seperti mangga, dan rambutan.

Potensi hasil hutan yang terdapat di Kampung Skouw dan sering diambil oleh penduduk adalah kayu dan sagu. Hasil hutan berupa sagu diolah untuk diambil tepung sagunya, selain itu

juga dimanfaatkan daunnya untuk membuat atap sedangkan kayu di ambil oleh masyarakat untuk membuat rumah dan ada juga yang diolah menjadi balok dan papan untuk dijual. Jenis ternak yang diusahakan oleh masyarakat meliputi ayam, babi, dan sapi. Populasi ternak yang paling banyak adalah babi. Untuk ternak babi merupakan bantuan dari Bappeda dan sapi merupakan Program BanPres.

Potensi laut yang sering dimanfaatkan oleh masyarakat adalah menangkap ikan dengan cara memancing ataupun menjaring. Hasil tangkapan selain untuk dikonsumsi sendiri, ada juga yang dijual namun dalam jumlah yang terbatas.



kisah sukses

Melalui Perbatasan Laut Sulu Indonesia - Philipina

Dari Pulau Sedanau, sebuah pulau kecil di Kabupaten Natuna, Provinsi Kepulauan Riau, Al Izhar (32) mengirimkan aneka hasil laut ke kota-kota di sejumlah negara. Dengan modal pas-pasan, ia berusaha menjadi penyimbang agar nelayan dan petani Natuna mendapatkan harga yang lebih wajar. Tidak mendapat harga yang relatif rendah yang ditetapkan sepihak oleh pedagang besar. Setiap pekan, ia mengirimkan ratusan kilogram daging rajungan. Dari Pulau Sedanau, daging itu dikirim ke Australia, Hongkong, hingga ke Amerika Serikat. "Kiriman saya digabung dengan pengupas dari tempat lain," ujar ayah dua anak itu. Ia juga mengirimkan kepiting dan rajungan hidup ke Batam, Kepulauan Riau. Sejumlah rumah makan menjadi pelanggannya sejak beberapa tahun terakhir. "Ada saudara mengurus di sini," ujarnya.

Izhar juga mengirimkan beberapa ratus ton ikan hidup ke Hongkong dan Singapura setiap dua pekan. Kapal pengangkut datang ke Natuna setiap dua pekan lalu membawa aneka ikan laut. Aneka jenis kerapu, bawal, hingga napoleon menjadi andalan para nelayan Natuna. Sementara pada musim panen cengkeh, ia juga menjadi pedagang pengumpul. Dari Natuna, cengkeh dikirimkan ke Jawa. "Sudah ada pembeli di sana, saya tinggal mengirim saja kalau ada barang," tuturnya.

Seolah belum cukup sibuk, ia juga mengurus bisnis pengiriman uang. Bisnis itu bermula ketiadaan anjungan tunai mandiri (ATM) dan kantor pos di Sedanau. Padahal, kerabat orang Sedanau banyak beraktivitas di sejumlah daerah. "Orang-orang yang anaknya sekolah di kota atau provinsi lain, kesulitan mengirimkan uang. Bank dan kantor pos terdekat hanya bisa dicapai dengan naik kapal dua jam lalu perjalanan darat 20 kilometer," tuturnya.

Izhar kemudian mencari cara agar orang-orang di kampungnya bisa mengirimkan uang dengan mudah. Ia mengontak salah satu bank perkreditan rakyat di Bandung, Jawa Barat, agar bisa menyediakan mesin gesek kartu untuk menerima pembayaran (EDC). Ia memilih Bandung karena sering bolak-balik ke sana untuk urusan keluarga. "Gesek pakai ATM saya, warga bayar pakai uang tunai. Nanti di kota lain, penerima tinggal mengambil dengan ATM masing-masing," ujarnya. Untuk setiap transaksi, ia mengutip Rp 15.000. Biaya itu lebih murah dibandingkan dengan warga harus mengirimkan sendiri ke Ranai, ibu kota Natuna. Untuk ongkos pergi pulang saja, harus



mengeluarkan Rp 140.000 per orang. "Kalau tujuannya hanya untuk kirim uang, terlalu mahal biayanya," ujarnya.

Bisnis daging rajungan bermula dari keluhan nelayan setiap pulang melaut. Mereka mengeluh jaring rusak karena jepitan rajungan dan hanya dapat rajungan yang nyaris tidak ada harganya. "Sampai empat tahun lalu, rajungan hanya Rp 5.000 per kilogram. Tidak sebanding dengan biaya," tuturnya. Ia kemudian mencari cara agar harga jual rajungan membaik. Setelah bertanya sana-sini, rupanya ada yang membutuhkan pasokan daging rajungan dan kepiting. Harganya bervariasi, tergantung kualitas dan jenis daging.

Kebetulan, penerbangan komersial di Natuna mulai rutin sehingga mudah mengirimkan barang. "Sebelum ada pesawat, kirim barang hanya lewat kapal. Tidak mungkin untuk mengirim daging kupas karena dari Natuna ke Tanjung Pinang paling cepat dua hari. Daging bisa rusak di jalan," ujarnya. Setelah ada kepastian tempat memasarkan dan cara pengiriman, ia merekrut beberapa ibu rumah tangga di sekitar rumahnya. Ibu-ibu ini tidak bekerja, hanya mengandalkan pendapatan dari suami yang mayoritas nelayan. "Mereka menjadi pekerja dengan upah per kilogram daging kupas," tuturnya.

Dari beberapa kilogram (kg) per pekan, usaha daging rajungan kupasnya butuh bahan baku ratusan kilogram per pekan. Harga rajungan di nelayan juga kian membaik. "Sekarang paling rendah Rp 25.000 per kg," ujarnya.

Setiap beberapa hari, ia menerbangkan daging kupas itu ke Medan, Sumatera Utara. Di sana ada pabrik pengemasan sebelum dieksport ke sejumlah negara. "Di sini tidak bisa mengemas sendiri. Jumlahnya sedikit, jadi tidak efisien. Di Medan, kiriman saya digabung dengan kiriman pengupas lain, jadi banyak," tuturnya.

Setelah beberapa waktu berbisnis daging rajungan kupas, ia mulai menjual rajungan

hidup. Namun, pemasarannya hanya dibatasi ke beberapa kota/kabupaten di Kepulauan Riau. "Pengirimannya tidak bisa banyak, kargo pesawat memang terbatas," ujarnya. Ia juga masih mempertahankan ekspor ikan hidup dan jual-beli cengkeh. Meski sadar modalnya tidak besar, ia tetap bertahan.

"Tujuan utama saya agar nelayan dan petani punya harga pembanding, jangan ditentukan pedagang. Dengan ada harga pembanding, nelayan dan petani tahu berapa harga jual pantas untuk hasil kerja mereka," ujarnya.

Al Izhar memang wirausaha gigih dan jeli melihat peluang. Menjelang lulus STM beberapa tahun lalu, ia ditawari masuk salah satu perguruan tinggi tanpa tes. Namun, ia tak ambil karena berpikir pasti akan menjadi pegawai. "Saya ingin bisa membuka lapangan kerja, bukan malah bekerja untuk orang lain," tuturnya. Ia pun merantau ke Jakarta. Sembari bekerja sebagai tenaga pemasar di perusahaan kerabatnya, ia mengikuti aneka kursus. "Beberapa tahun di Jakarta, saya kembali ke Natuna," ujarnya.

Usaha pertamanya adalah reparasi ponsel dan jual pulsa. Kala itu, belum ada usaha sejenis di Sedanau. Izhar menambah usahanya dengan berdagang air isi ulang. "Di tahap awal, saya bagikan gratis beberapa galon setiap hari. Lama-lama, orang merasa lebih praktis membeli air isi ulang," tuturnya. Ia juga berdagang buah-buahan yang dibeli dari Pontianak, Kalimantan Barat. Kapal ke Pontianak lebih sering dibandingkan dengan ke Tanjung Pinang. Dari tiga usaha awal itu, bisnisnya kini berkembang ke mana-mana. Dari bekerja sendirian, kini ia mempekerjakan sedikitnya 30 orang di berbagai jenis usahanya. Belum termasuk para nelayan dan petani yang menjadi langganannya membeli ikan, rajungan, dan cengkeh. "Saya hanya berusaha bermanfaat untuk orang lain," ujarnya.

kegiatan DITJEN PEN

ISTANA NEGARA, 21 FEBRUARI 2017



Rapat Kerja Kementerian Perdagangan **2017**

Kementerian Perdagangan memantapkan langkah ke depan untuk menjaga stabilitas harga domestik dan mendorong kinerja perdagangan internasional dengan sejumlah terobosan. Sebagai bentuk pelaksanaan arahan Presiden Joko Widodo yang disampaikan ketika membuka rapat kerja pada 21 Februari lalu di Istana Kepresidenan, Kemendag membangun paradigma baru, menguatkan sinergi, dan memantapkan koordinasi dengan seluruh pemangku kepentingan. Agar lebih fokus, dalam raker ini disusun skala prioritas dan indikator kinerja utama yang terukur.

Dalam raker ini, disepakati perlunya perubahan pola pikir seluruh insan Perdagangan agar lebih profesional dan lebih melayani. Pola pikir birokrat selama ini harus berubah menjadi lebih ramah terhadap bisnis (business friendly), dari agen pemerintahan menjadi agen bisnis, lebih berintegritas, dan percaya diri serta menjadi garda terdepan mengawal program ekonomi pemerintah.

"Sebagai pelaksanaan arahan Bapak Presiden, dalam bidang perdagangan dalam negeri, kami fokus pada pembangunan sistem informasi yang terhubung dari pusat ke daerah. Sementara dalam perdagangan internasional, usaha menembus pasar-pasar baru harus dibarengi dengan usaha menghasilkan perjanjian dagang internasional yang menguntungkan dan sejalan dengan kepentingan nasional

kita," kata Menteri Perdagangan Enggartiasto Lukita dalam konferensi pers penutupan raker Kemendag di Jakarta, hari ini, Rabu (22/2).

"Kita harus menjawab tantangan dan dinamika yang terus berkembang dengan mengadopsi paradigm baru, cara berpikir atau mindset baru. Tidak bisa lagi cara-cara lama digunakan untuk merespons situasi sekarang. Insan Perdagangan tidak boleh lagi pasif dan birokratis, tapi proaktif dan profesional. Ini kesepakatan kami yang akan kami jalankan dan kami awasi bersama," tegas Enggar.

Dari segi reformasi birokrasi, Kemendag melakukan terobosan dengan melakukan penandatanganan kontrak kinerja dengan para pejabat di lingkungan Kemendag, lengkap dengan target yang terukur, indikator kinerja yang transparan, dan kerangka waktu yang jelas.

Perdagangan Domestik

Stabilisasi harga bahan pokok dan bahan penting tetap menjadi agenda utama perdagangan dalam negeri. Pengendalian harga yang akan tercermin pada tingkat inflasi, sangat penting dalam menjaga stabilitas ekonomi, daya beli rumah tangga, dan daya saing usaha. Sebaliknya, inflasi yang tinggi akan membuat struktur biaya yang tidak kompetitif, menaikkan suku bunga perbankan,

dan mengurangi kepercayaan investor. Untuk itu, Kemendag telah menyusun rencana aksi untuk memperkuat sinergi kebijakan perdagangan antara pemerintah pusat dan daerah, termasuk dalam memperkuat peran Tim Pengendali Inflasi daerah (TPID) untuk mengendalikan inflasi dengan melakukan langkah-langkah konkret.

Kelancaran distribusi barang dan stabilitas harga bahan pokok juga harus didukung oleh pembangunan dan revitalisasi pasar rakyat. Pada 2017, akan direvitalisasi pasar rakyat sebanyak 1.003 pasar dengan menggunakan Dana Alokasi Khusus (DAK) dan Dana Tugas Pertambuan. Inovasi dalam pembangunan pasar rakyat dengan desain standar yang sudah disiapkan, lengkap dengan Detail Engineering Design (DED) dan Standard Operating Procedure (SOP) untuk pengelola pasar.

Menurut Mendag, yang paling penting dalam pengendalian harga adalah membangun Sistem Informasi Perdagangan Dalam Negeri (SIPD) yang terhubung dari pusat ke daerah. Sistem informasi tersebut akan menyediakan data mengenai pasokan dan permintaan dan harga 29 komoditas pangan secara real time dari pusat pengendali di Kemendag hingga sentra-sentra produksi dan konsumsi di tingkat desa. Sistem informasi ini harus bisa memberikan kondisi stok dan harga barang



secara riil dan proyeksi ke depan sehingga dapat menjadi alat akurat untuk menentukan kebijakan harga, termasuk penetapan Harga Patokan, serta waktu dan jadwal untuk impor.

Program yang dihasilkan dari raker ini juga memberi ruang partisipasi bagi Usaha Kecil Menengah (UKM). Kemendag mendorong terciptanya kemitraan perusahaan besar dan warung lokal, di mana perusahaan besar membantu branding warung lokal tradisional yang didukung pemerintah daerah dalam memastikan pasokan barang. Kemendag juga akan berdialog dengan pelaku usaha dan otoritas perbankan untuk mendorong ekspansi perbankan yang pro-UKM. Program ini penting untuk menjaga harmonisasi perdagangan antara pelaku bisnis besar dan pelaku ekonomi rakyat.

Perdagangan Internasional

Dalam menghadapi dinamika dan tantangan global, rapat kerja merumuskan pencapaian target ekspor secara realistik, perlunya penyelesaian perjanjian perdagangan yang menguntungkan dengan negara-negara potensial, melakukan reposisi perwakilan perdagangan Indonesia di luar negeri agar dapat menjadi ujung tombak pemasaran produk Indonesia di dunia, dan mengurangi hambatan teknis perdagangan, dan memanfaatkan trade remedies bila perlu.

"Kita harus memastikan kepentingan nasional mendapat tempat semestinya dalam perjanjian-perjanjian perdagangan, baik bilateral, regional, maupun multilateral. Kami tetapkan target dua tahun harus selesai untuk perjanjian-perjanjian penting," ujar Enggar.

Perjanjian perdagangan yang ditargetkan selesai pada 2017 mencakup Indonesia-Australia CEPA, Indonesia-EFTA, General Review Indonesia-Japan EPA, review Indonesia-Pakistan PTA, Indonesia-Iran PTA, dan Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP). Indonesia juga akan melakukan kerja sama dan perjanjian serupa dengan mitra potensial lainnya.

Selain itu, Kemendag juga telah menyiapkan implementasi reorientasi dan reposisi peran perwakilan perdagangan, baik Atase Perdagangan (Atdag) maupun Indonesian Trade Promotion Center (ITPC) agar lebih proaktif menjadi agen bisnis, serta meninjau lokasi dan perluasan wilayah kerja negara terakreditasi.

Untuk meningkatkan peran sebagai agen bisnis, dalam raker ini telah disusun 10 produk



andalan, 10 pembeli potensial, dan 10 penjual potensial; menetapkan strategi pemasaran dengan perimbangan antara mempertahankan pasar lama dan mencari pasar baru, business intelligence, pemahaman dan penanganan hambatan teknis perdagangan dan trade remedies secara cepat, serta menyusun rencana aksi promosi.

"Di sinilah menjadi relevan kebutuhan mengubah pola pikir dari agen pemerintah menjadi agen bisnis yang proaktif, inovatif, dan berorientasi solusi," kata Enggar.

Strategi pengembangan perdagangan internasional juga member perhatian pada partisipasi UKM. Kemendag akan melakukan penguatan UKM orientasi ekspor melalui diklat eksport, program pendampingan (coaching program), pemanfaatan ekonomi digital, dan Customer Service Center (CSC).

Prinsip RICE

Raker yang dilaksanakan selama tiga hari ini dihadiri pejabat Kemendag, perwakilan perdagangan Indonesia dari seluruh negara, dan kepala dinas yang membidangi dari seluruh Indonesia. Dalam raker ini, juga diisi paparan dari menteri-menteri Kabinet Kerja, utusan khusus ke negara-negara sahabat, pemimpin kelompok usaha besar tanah air, dan kepala daerah sebagai narasumber.

Untuk mencapai tujuan rapat kerja kali ini, seluruh peserta sepakat untuk meningkatkan sinergi melalui prinsip-prinsip Resilient (tangguh atau daya tahan sebagai bangsa), Inclusiveness (akses yang sama kepada seluruh pelaku usaha dalam kemudahan fasilitas dan akses pembiayaan), Connectivity (konektivitas yang lebih terintegrasi untuk membangun kerja

sama, dan Equitable (prinsip pembangunan perdagangan yang lebih berpihak pada rakyat). Empat prinsip itu disingkat RICE atau nasi, mengambil inspirasi dari nasi yang merupakan makanan pokok orang Indonesia. Empat prinsip itu diikat menjadi satu inti hasil raker, yaitu Sinergi Indonesia.

"Kami optimis dapat melaksanakan tiga mandat Bapak Presiden dalam bidang stabilitas harga dan pasokan barang pokok, menjaga kinerja neraca perdagangan, dan membangun pasar rakyat sebagai instrumen pemerataan aktivitas ekonomi. Catatan penting kami adalah memperkuat sistem informasi dan sinergi serta koordinasi dengan berbagai pihak. Di sisi internal, kami juga terus berbenah agar kementerian kami makin profesional dan makin melayani," tutup Enggar.



sekilas info



PerMenDag tentang SIUP: Dukung Pertumbuhan Eksportir Baru

Menteri Perdagangan Enggartiasto Lukita menyatakan telah mengeluarkan Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) terbaru yang mengatur penghapusan kewajiban pendaftaran ulang Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), serta penyederhanaan prosedur dan penghapusan kewajiban biaya administrasi pembaruan Tanda Daftar Perusahaan (TDP). Kedua Permendag baru ini memberi jaminan kemudahan berusaha bagi pelaku usaha di bidang perdagangan.

Mendag menegaskan kewajiban pendaftaran ulang Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) setiap lima tahun dihapus. "Pemerintah ingin meningkatkan pelayanan dan kemudahan berusaha kepada seluruh pelaku usaha di bidang perdagangan," tegas Mendag Enggar.

SIUP merupakan bentuk perizinan perdagangan yang wajib dimiliki setiap pelaku usaha yang melakukan kegiatan usaha perdagangan. Sedangkan TDP merupakan surat tanda pengesahan yang diberikan kepada perusahaan setelah mendaftarkan perusahaannya. Penerbitan SIUP dan TDP tersebut telah didelegasikan ke Kantor Pelayanan Terpadu Satu Pintu (PTSP) di Kabupaten/Kota.

"Pelaku usaha yang telah memiliki SIUP tidak perlu lagi melakukan pendaftaran ulang karena SIUP berlaku selama perusahaan perdagangan menjalankan kegiatan usaha di bidang perdagangan," jelas Mendag Enggar.

Ketentuan penghapusan pendaftaran ulang SIUP tersebut diatur dalam Pasal 7 Peraturan Menteri Perdagangan No. 7/M-DAG/PER/2/2017 tentang Perubahan Ketiga Atas Permendag No. 36/M- DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan.

"Perlu diingat pula bahwa pengajuan permohonan SIUP baru, perubahan dan/atau

penggantian SIUP yang hilang atau rusak tidak dikenakan retribusi seperti ditetapkan Permendag No. 36 Tahun 2007," tegas Enggar.

Pembaruan TDP Nol Rupiah

Sementara itu, bagi perusahaan yang akan memperbarui TDP setelah lima tahun, cukup menyampaikan surat pemberitahuan secara manual atau elektronik mengenai berakhirnya masa berlaku TDP dengan melampirkan fotokopi atau hasil scan TDP yang lama. Jika dalam waktu tiga hari kerja pembaruan TDP tidak diterbitkan, maka TDP yang lama dianggap tetap berlaku dan sudah diperbarui.

Selain itu, untuk pembaruan TDP dikenakan biaya administrasi sebesar Rp0 (nol rupiah).

Ketentuan mengenai TDP ini sesuai dengan Pasal 9A Permendag No. 8/M-DAG/PER/2/2017 tentang Perubahan Kedua Atas Permendag No. 37/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penyelenggaraan Pendaftaran Perusahaan.



daftar importir

1. TAMAYURA CO LTD

3-5-1 Minami akaburi Hirakata City - Japan

Tel: 072-834-2221

Fax: 072-834-0091

Email: k-nishioka@tamayura.biz

Website: www.tamayura.co.jp

Products:

Sports Footwear.

2. OSCAR GMBH

Schulgasse 4, D-64347 Griesheim - Germany

Tel: +49 (0) 6642 223 5825

Fax: +49 (0) 1764 017 0615

Email: info@oscargmbh.de

Website: www.oscargmbh.de

Products:

Wooden Handicraft

3. ASTORE SNC

Via Meucci 6/a Mirano Venice - Italy

Tel: +39 041430900,

Fax: +39 0415701056

Email: astore@astore.biz

Website: www.astorevenezia.com

Products:

Footwear.

4. ARNETTA SRL

Via Pompei 8 Monza Monza e Brianza - Italy

Tel: +39 039834101

Fax: +39 039833684

Email: simona.pomari@arnettaitalia.it

Website: www.arnettaitalia.it

Products:

Footwear.

5. 2 A SRL

Via Industrie 21 Signoressa di Trevignano Treviso - Italy

Tel: +39 0423670441, +39 3288727149

Fax: +39 04236791

Email: calzaturificio2a@libero.it

Website: www.2a-attiba.com

Products:

Footwear.

6. AVIREX, MCS, HENRY COTTON'S, MARINA YACHTING,

Via Comelico 24 Milan - Italy

Tel: +39 0283419923

Fax: +39 0283419905

Email: info@branddiffusion.it

Website: www.branddiffusion.it

Products:

Footwear.

7. A.T.A. SRL

Viale del Lavoro 26/28 Z.I. Arconate Milan - Italy

Tel: +39 0331461397

Fax: +39 0331461188

Email: ata@atalex.com

Website: www.atalex.com

Products:

Footwear.

8. DE ROCCIS SRL

Via Orobie 1 A Andalo Valtellino Sondrio - Italy

Tel: +39 0342685699

Fax: +39 0342685630

Email: export@deroccis.com

Website: www.caffederoccis.com

Products:

Coffee.

9. ALMA VERDE SRL

Via della Magliana Rome - Italy

Tel: +39 0665001710

Fax: -

Email: assistenzaclienti@almaverde.me

Website: www.almaverde.me

Products:

Coffee.

10. ALMA VERDE SRL

Z.I. Macchiareddu Strada 8 Cagliari - Italy

Tel: +39 070240341

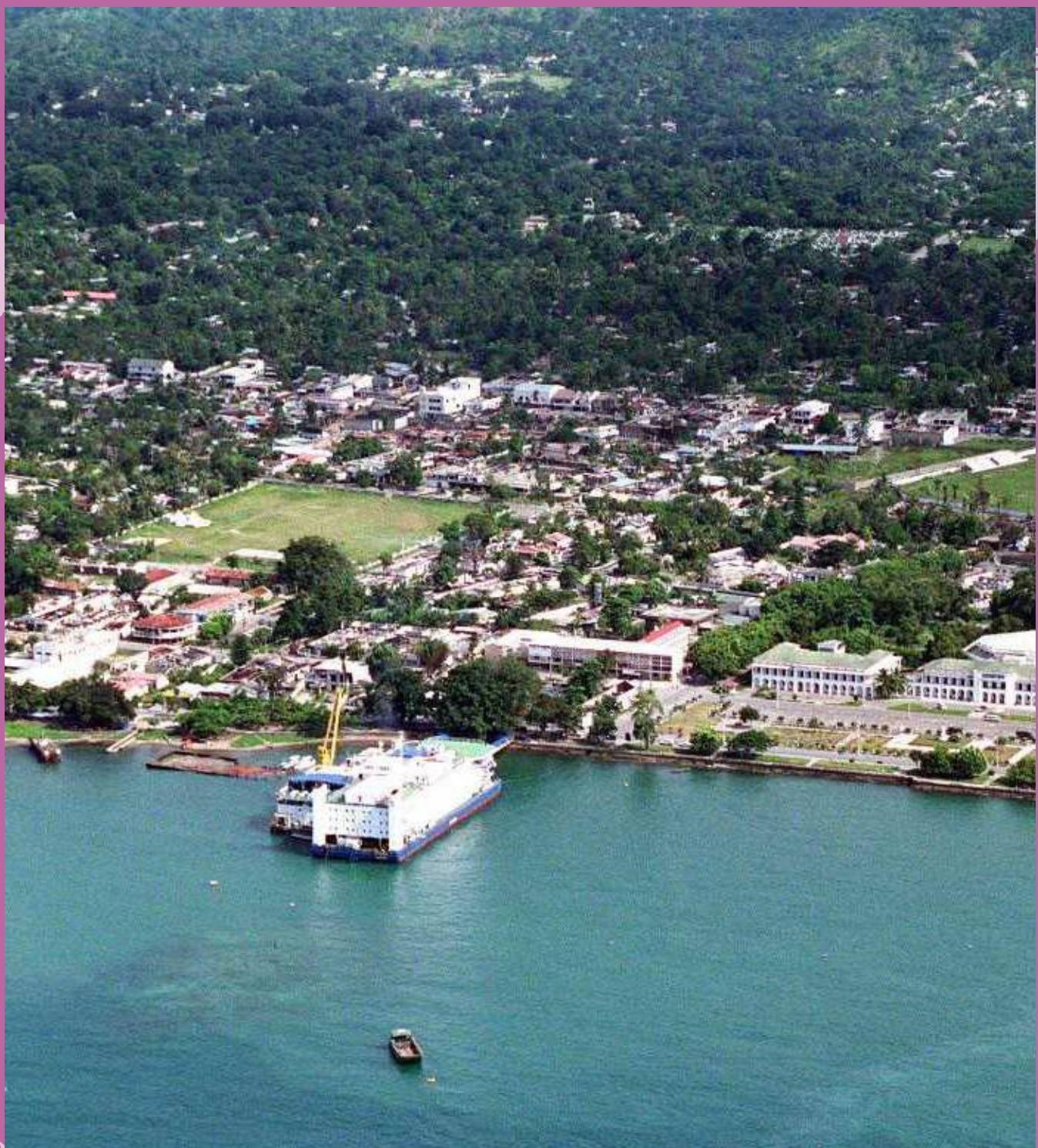
Fax: -

Email: info@latazzadoro.it

Website: www.latazzadoro.it

Products:

Coffee.



“Pemerintah ingin pembangunan dilakukan lebih merata, sehingga mengatasi kesenjangan antar wilayah, terutama kawasan barat dengan kawasan timur Indonesia.”



**BUYER SERVICES
BUSINESS CONSULTATION**



MONTHLY NEWSLETTER



TRADE INQUIRY



**TRADE REPRESENTATIVE
CONTACT**