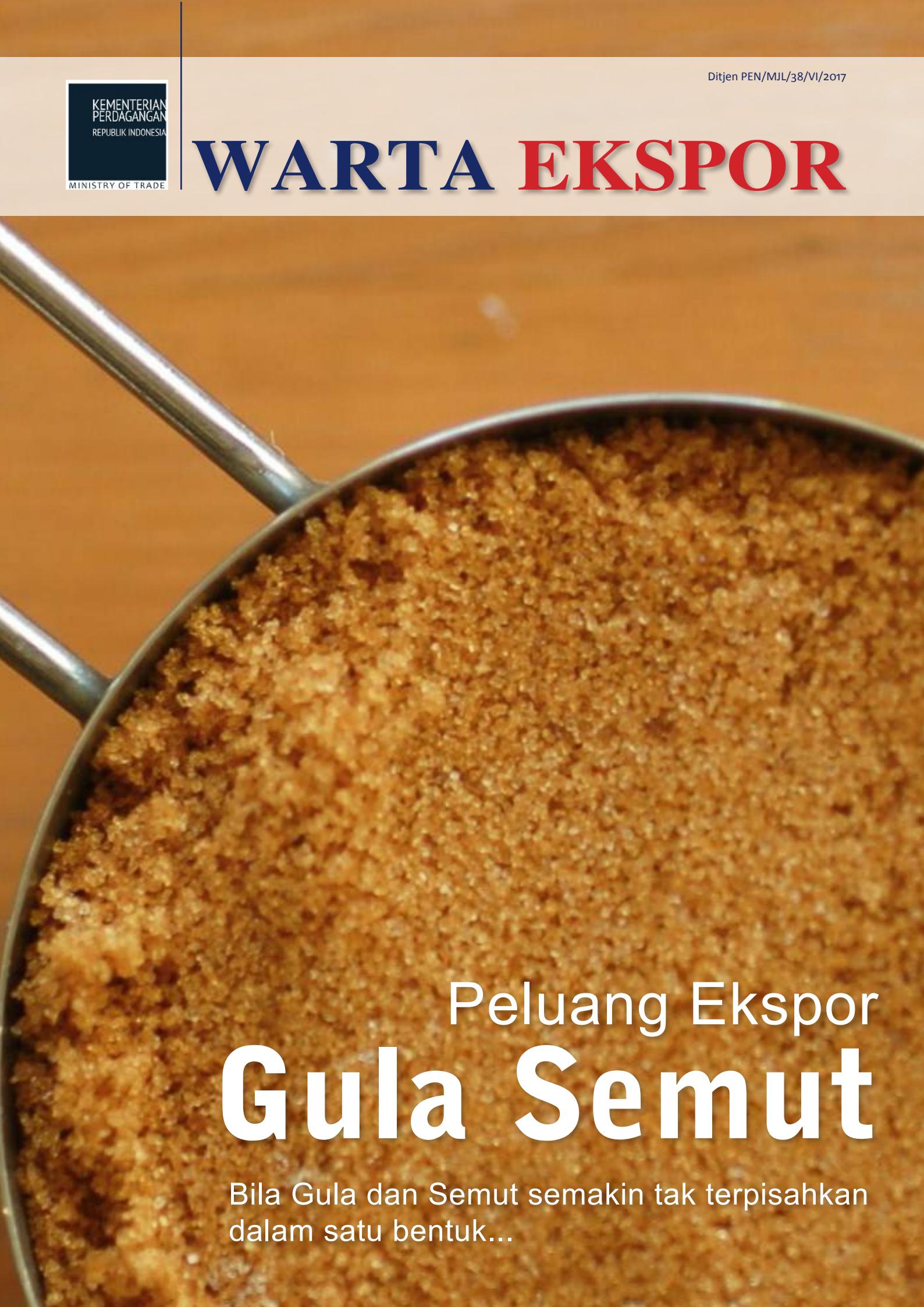
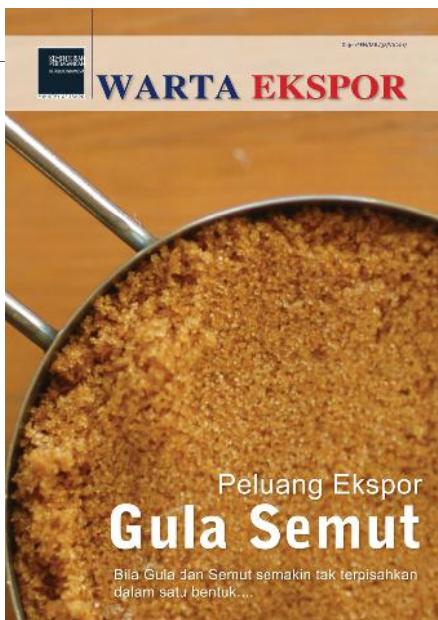


WARTA EKSPOR



Peluang Ekspor **Gula Semut**

Bila Gula dan Semut semakin tak terpisahkan
dalam satu bentuk...



editorial

Gula semut merupakan gula merah versi bubuk dan akrab disebut gula merah kristal. Dinamakan gula semut karena bentuknya mirip rumah semut yang bersarang di tanah. Gula semut dibuat dari nira, yang di Indonesia produksinya berasal dari nira pohon kelapa dan nira pohon aren (enau). Kedua pohon ini termasuk dalam jenis tumbuhan *palmae* sehingga dalam bahasa asing, secara umum gula semut disebut sebagai *Palm Sugar* atau *Palm Zuiker*.

Indonesia merupakan salah satu produsen gula semut terkemuka di dunia. Produk yang kental dengan sosial, ekonomi dan budaya masyarakat pedesaan di Indonesia ini mengalami permintaan yang terus meningkat dari waktu ke waktu. Baik untuk konsumen akhir dan pasar industri, gula semut memiliki berbagai kelebihan yang semakin populer terutama di pasar internasional.

Pada edisi Bulan Juni ini, Warta Ekspor dalam Tajuk Utama mengulas tentang peluang produk gula semut terutama di pasar internasional. Di bagian Kisah Sukses, dimuat kisah tentang salah satu eksportir gula semut yang berhasil meraih pasar ekspor dan berbagai penghargaan, CV. Inagro Jinawi. Edisi ini juga memuat berbagai kegiatan yang dilakukan di bawah payung DJPEN terkait produk gula semut serta sekilas info yang memuat tentang standar dan pedoman dalam produksi gula semut.

Akhirul kata, semoga edisi kali ini dapat memberikan pencerahan bagi para pelaku usaha mengenai peluang pasar gula semut yang berguna dalam pengembangan produksi dan pemasarannya.

Semoga Sukses!

Tim Editor



PEN/MJL/008/VI/2017

Pelindung / Penasehat :
Arlinda

Pemimpin Umum :
Tuti Prahastuti

Pemimpin Redaksi :
RA. Marlena

Redaktur Pelaksana :
Sugiarti

Penulis :
Siska Fibriliani Sahat

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

4

TAJUK UTAMA

Peluang Ekspor Gula Semut

Bila Gula dan Semut semakin tak terpisahkan dalam satu bentuk....

Produk yang kental dengan sosial, ekonomi dan budaya masyarakat pedesaan di Indonesia ini mengalami permintaan yang terus meningkat dari waktu ke waktu. Baik untuk konsumen akhir dan pasar industri,



daftar isi

EDITORIAL	2	Kegiatan Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (Ditjen PEN), Kementerian Perdagangan RI	14
SEKILAS INFO	10	Inisiasi Program dan Kegiatan Pameran, <i>Indonesia Design Development Center</i> (IDDC), dan Pengamatan Pasar	
Pengaturan Keamanan Produk Gula Semut			
KISAH SUKSES	12	DAFTAR IMPORTIR	18
Mengalahkan Rintangan dan Membuat Manis			

tajuk utama



Peluang Ekspor **Gula Semut**

Bila Gula dan Semut semakin tak terpisahkan dalam satu bentuk....

Gula semut adalah sebutan untuk produk gula merah yang diolah hingga berbentuk serbuk atau kristal. Dalam bahasa asing, gula semut dikenal dengan sebutan *palm sugar* atau *palm zuiker* karena berasal dari tumbuhan *palmea*. Secara komersil, di Indonesia ada dua tumbuhan *palmea* yang menghasilkan gula semut yaitu pohon aren dan pohon kelapa. Nira yang berasal dari aren dan kelapa merupakan bahan baku gula semut.

Semua fungsi dari gula putih pasir dapat digantikan oleh gula semut. Hanya saja gula semut memiliki warna khas coklat, baik coklat kekuningan, coklat gelap, coklat kemerahan atau coklat agak pucat. Saat ini, sudah ada gula semut yang berwarna putih layaknya gula pasir putih, namun masih belum dalam

skala komersil. Walaupun penampilannya yang berwarna coklat, gula semut memiliki keunggulan dibandingkan dengan gula pasir putih. Kandungan gula yang sedikit dan senyawa-senyawa berguna yang terkandung di dalamnya, menjadikan gula semut pilihan yang lebih sehat dibandingkan gula putih pasir.

ULASAN PASAR

Walaupun gula semut memiliki berbagai macam keunggulan, namun konsumsi terbesar untuk pemanis masih tetap dikuasai gula putih. Konsumsi gula sebagai pemanis yang utama terus mengalami peningkatan yang signifikan. Baik untuk konsumsi rumah tangga, maupun untuk industri, pemanis ini menjadi bagian

yang tidak terpisahkan dalam menu sehari-hari.

Sebagai gambaran terkait pertumbuhan konsumsi pemanis di dunia, sebagaimana dilansir *sucden.com*, di awal abad ke-20 dengan populasi penduduk sebesar 1,6 miliar, konsumsi gula mencapai delapan juta ton. Saat ini, populasi dunia mencapai lebih dari tujuh miliar jiwa, dan konsumsi gula mencapai lebih dari 170 juta ton. Ini berarti terdapat peningkatan konsumsi gula bukan hanya dari peningkatan jumlah penduduk saja tapi juga dari pola konsumsi. Peningkatan konsumsi perkapita mencapai antara 4-5 kali lipat dalam kurun waktu tersebut.

Dari sisi produksi, gula putih konvensional secara umum diproduksi dikurang lebih 120

negara dengan produksi global mencapai 180 juta ton per tahun. Sebanyak 80% pasar pemanis diproduksi dari tebu. Selain itu, saingan terberat gula tebu adalah gula bit yang dapat tumbuh di daerah tropis dan sub tropis. Sepuluh negara produsen teratas mendominasi lebih dari 75% produksi gula konvensional.

Walau banyak negara memproduksi gula, namun dengan struktur produksi yang terkonsentrasi, perdagangan gula konvensional menjadi perdangangan komoditi yang paling luas, mencapai sekitar 25% dari permintaan dunia, dimana perdagangan komoditi pertanian lain hanya berkisar antara 10-20%. Lebih dari 20 tahun yang lalu, perdagangan gula telah diliberalisasi hingga trader menguasai sirkulasi dan perdagangan gula internasional.

Selain itu, sebagai akibat dari semakin progresifnya liberalisasi perdagangan, ekonomi dan perdagangan gula internasional menjadi sangat sensitif terhadap harga. Kompetisi diantara pengolah gula menjadi semakin meningkat dan gula cenderung diperdagangkan dalam bentuk mentah. Dengan demikian,

terutama pada masa saat ini di mana berbagai faktor perubahan seperti informasi, pendapatan per kapita, selera dan tingkat kesadaran.

Dengan tingkat kesadaran yang meningkat tentang kesehatan, maka gula semut menjadi alternatif yang sangat baik karena selain memberikan solusi terhadap sisi buruk gula putih bagi konsumennya seperti diabetes dan obesitas, juga memberikan rasa yang unik. Namun demikian, gula semut memiliki harga yang jauh lebih tinggi dari gula putih konvensional. Dengan demikian, konsumsi gula semut juga berhubungan dengan tingkat pendapatan per kapita. Tak heran bila gula semut menjadi makin popular di dunia, terutama negara-negara maju seperti Eropa dan Jepang, walau sayangnya di Indonesia, sebagai salah satu produsen terbesar gula semut dunia, gula semut masih belum mendapatkan porsi yang cukup di tengah masyarakat.

Sayangnya, sebagai ceruk pasar, tidak ada data pasti mengenai produksi gula semut dunia. Namun demikian, Asia merupakan produsen

negara-negara besar atau negara-negara dengan tingkat pendapatan yang tinggi umumnya menjadi konsumen utama produk gula, terutama Kawasan Amerika Utara, Barat Laut Eropa dan Australia.

Kawasan Amerika Utara dan Eropa Barat laut lah yang menjadi pusat konsumsinya. Dilihat lebih rinci, negara-negara dengan konsumsi gula yang tinggi adalah Amerika Serikat, Jerman, Belanda, Irlandia, Australia, Belgia, Inggris, Austria dan Skandinavia.

Dalam hal perdagangan, gula semut memang lebih berorientasi ekspor. Tidak ada kode HS khusus yang digunakan untuk mencatat ekspor dan impor gula semut. Umumnya produk gula yang masuk dalam kategori palmae dikenakan pos HS 1702, terutama HS 170290 (*Sugars in solid form, incl. invert sugar and chemically pure maltose, and sugar and sugar syrup*). Namun selain itu, gula semut tercatat pernah diekspor di bawah beberapa kategori HS berikut: 1701, 1704 dan 1901.¹⁾



pasar untuk gula putih konvensional telah mature, dan karena gula adalah komoditas strategis, persaingan di pasar gula putih tidak banyak menyisakan tempat bagi pemain untuk berkembang lagi.

Di sisi lain, produksi gula semut memiliki kesempatan untuk berkembang. Sebagai ceruk pasar, momentum peningkatan didapatkan

terbesar untuk produksi gula semut, dengan negara-negara produsen seperti Indonesia, India, Kamboja, dan lainnya. Indonesia diduga merupakan produsen terbesar gula semut dunia hingga saat ini.

Selain produksi, data pasti mengenai konsumsi gula semut dunia pun tidak tersedia. Namun, bila melihat konsumsi gula secara keseluruhan,

Dari statistik yang sama, sepuluh pengimpor teratas gula semut menguasai 50% pangsa pasar, sementara 50% sisanya dibagi kepada 197 negara pengimpor lainnya. Impor gula

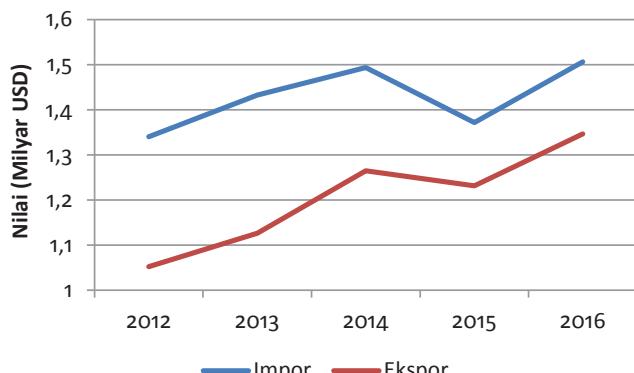
¹⁾. Data ekspor dan impor produk gula semut yang digunakan adalah berdasarkan pada HS 170290 (Sugars in solid form, incl. invert sugar and chemically pure maltose, and sugar and sugar syrup)

tajuk utama

semut berdasarkan negara menunjukkan beberapa perbedaan dengan negara konsumen gula secara keseluruhan. Beberapa negara pengimpor terbesar berasal dari Asia yaitu Filipina, Korea Selatan, Indonesia dan Singapura. Untuk Indonesia, hal ini bersumber dari jumlah penduduk yang besar. Namun demikian, negara konsumen terbesar gula konsisten dengan negara pengimpor gula semut.

Negara-negara Eropa Barat Laut merupakan negara konsumen terbesar produk gula dan sekaligus pengimpor terbesar gula semut

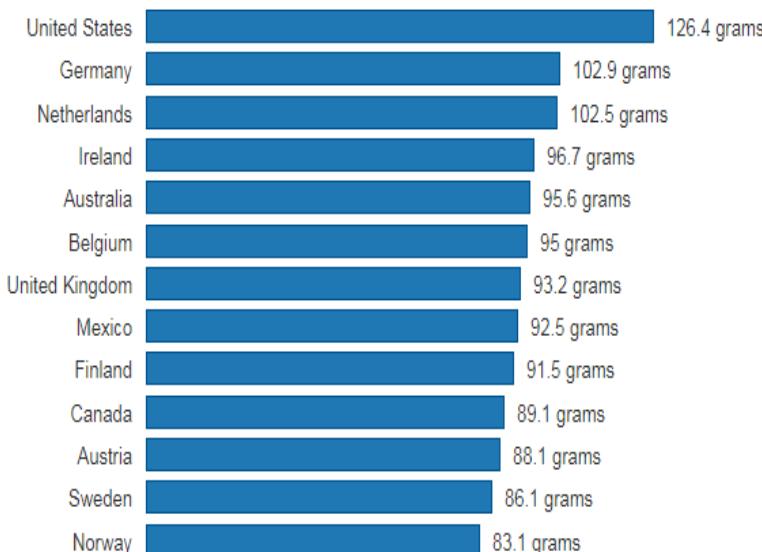
Nilai Ekspor dan Impor Produk Gula Semut Dunia



Statistik ekspor dan impor menunjukkan bahwa terjadi tren yang meningkat dalam perdagangan gula semut dunia. Selama periode 2012 - 2016, impor gula semut meningkat dengan rataan 1,92% per tahun, sedangkan ekspor meningkat dengan rataan 6% per tahun.

Sumber : Trademap

Duabelas Teratas Konsumen Gula di Dunia (Perkapita Konsumsi Per Hari)



Sumber : Euromonitor

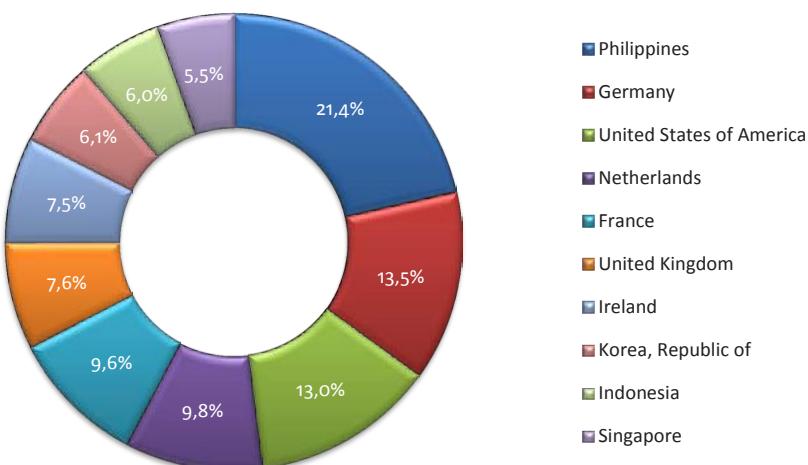
dunia. Di kawasan ini, peluang untuk pemanis yang menjadi alternatif bagi gula semakin berkembang, baik untuk konsumen akhir/rumah tangga maupun bagi industri makanan. Hal ini dipicu hasil penelitian bahwa produk makanan pabrikan sintetik memiliki efek yang buruk bagi kesehatan. Sebelumnya, untuk produk gula alternatif selain gula semut, aspartam diperkenalkan sebagai pemanis buatan yang lebih sehat dari gula rafinasi, namun belakangan diketahui, aspartam memiliki hubungan positif dengan berbagai gangguan kesehatan seperti depresi, sakit kepala hingga autisme.

Di sisi lain, gula semut merupakan alternatif yang baik untuk pengganti gula biasa karena indeks glikemik yang rendah dan tanpa efek samping sehingga lebih baik untuk kesehatan dibanding penggunaan gula biasa/konvensional maupun pemanis natural lainnya.

Gula semut juga memiliki keunggulan yang tidak didapat dari pemanis lainnya, yaitu aroma khas dari nira. Aroma ini mulai menjadi familiar di kalangan konsumen dan mulai digunakan untuk berbagai campuran makanan dan minuman.

Karena hanya tumbuh di daerah tropis yang merupakan negara berkembang, terdapat peluang yang dapat dimanfaatkan oleh eksportir Indonesia. Salah satu hal yang menjadi titik penting adalah pembeda (selling point) berupa penekanan terhadap keunikan produk, cerita di balik produk selain daripada kualitas dan sertifikasi.

Sepuluh Besar Negara Pengimpor Produk Gula Semut Dunia, 2016



Sumber : Trademap

KUALITAS GULA SEMUT

Berdasarkan referensi eksportir gula semut ke beberapa negara tujuan ekspor, gula semut ekspor harus memenuhi standar sebagai berikut :

1. Memenuhi SNI (SII 0268-85)
2. Memenuhi syarat mutu gula semut organik
3. Memiliki kadar air maksimal 2%
4. Memiliki ukuran mesh antara 12-18.

Syarat gula semut dalam SII 0268-85 antara lain sebagai berikut :

NO.	KOMPONEN	KADAR
1	Gula (Jumlah Sukrosa dan Gula Reduksi)	Minimal 80
2	Sukrosa (%)	Minimal 75
3	Gula Reduksi (%)	Maksimal 6
4	Air (%)	Maksimal 3
5	Abu (%)	Maksimal 2
6	Bagian-bagian Tidak Larut Dalam Air	Maksimal 1
7	Zat Warna	Yang Dijinkan
8	Logam-logam Berbahaya (Cu, HG, Pb, As)	Negatif
9	Pati	Negatif
10	Bentuk	Kristal/Serbuk

Sumber : Dit. Dagang Kecil Menerengah dan Produk Dalam Negeri. Kemendag

Sedangkan syarat gula semut organik yang populer di pasar internasional antara lain :

NO.	SYARAT
1	Terbebas dari bahan kimia (pestisida, herbisida dan lainnya) dan bebas dari pengawet dan pewarna makanan
2	Murni 100% berbahan nira, baik kelapa maupun aren
3	Tingkat kehalusan butir adalah 18 mesh
4	Kadar air maksimal 1,5%
5	Terbebas dari campuran seperti batu, kerikil, kertas dan pencemaran seperti plastik, nira yang hangus dan bahan berbahaya lainnya

Sumber : Dit. Dagang Kecil Menerengah dan Produk Dalam Negeri. Kemendag

Sertifikasi organik dapat diperoleh melalui lembaga sertifikasi yang telah diakui internasional yaitu (alamat disertakan pada daftar alamat pada indeks) :

1. European Union Regulation untuk pasar Eropa
2. National Organic Program USDA untuk pasar Amerika
3. Japanese Regulation (JAS) untuk pasar Jepang
4. Control Union Certification (CUC) LSPO



PELUANG EKSPOR PRODUK GULA SEMUT

Di Eropa, peluang pasar produk gula semut didukung industri makanan yang mulai mengutamakan penggunaan pemanis natural dibanding pemanis buatan. Selain itu, bagaimana produk dipasarkan beserta marjin di dalamnya (*ethical trade market*) turut menjadi faktor penentu. *Fairtrade International* merupakan salah satu organisasi terkemuka di bidang ini. Berdasarkan laporan Fairtrade, terjadi peningkatan besar bagi produk yang dipasarkan dengan kriteria etika pemasaran dan perdagangan, walaupun untuk produk gula terjadi penurunan di tahun 2015.

Produk-produk organik juga semakin memperoleh popularitas. Peningkatan di pasar Eropa terutama terjadi selama 2013-2014 dengan nilai pertumbuhan mencapai 7,6%. Bahkan di Swedia pada tahun 2015, terjadi peningkatan hingga 40%. Dalam hal produk gula semut, tergolong mudah untuk memperoleh sertifikat organik karena sistem usaha tani yang umumnya tidak menggunakan bahan kimia. Selain ketiga isu di atas, yang perlu diperhatikan dalam menangkap peluang pasar Eropa adalah isu keberlangsungan (*sustainability*). Dalam hal ini penting untuk mempromosikan produk yang tidak mengganggu hutan alami.

Di Eropa, konsumsi gula semut terutama di negara-negara Barat Laut. Importir banyak terkonsentrasi di wilayah tersebut (Jerman, Belanda, dan Inggris) salah satunya karena besarnya animo di kawasan tersebut. Umumnya importir untuk produk baru dan inovatif seperti produk gula semut ini memilih untuk memperkenalkan produk tersebut di Inggris terlebih dahulu. Inggris dikenal memiliki tingkat standar produk makanan dan minuman yang paling tinggi di dunia. Keberhasilan di pasar Inggris biasanya akan meluas ke negara Eropa Barat Laut kemudian menyusul ke Eropa Timur dan Eropa Selatan.

Pola konsumsi di Eropa ini juga berhubungan dengan tingkat pendapatan per kapita. Negara Eropa dengan pendapatan per kapita yang tinggi seperti Swiss, Norwegia, Jerman, Austria, Belgia dan Perancis merupakan pusat pasar untuk pemasaran produk gula semut di Eropa saat ini.

Eropa terkenal memiliki peraturan ketat terkait produk pangan. Peraturan yang harus dipenuhi oleh eksportir untuk memasuki pasar Eropa meliputi berbagai topik sebagai berikut:

- Keamanan Pangan: dapat ditelusuri, higienis dan sistem kontrol
- Residu Pestisida
- Bebas Rekaya Genetik
- Sertifikasi
- Dokumentasi
- Sample
- Sistem Pembayaran dan Pengiriman
- Kualitas
- Label
- Kemasan

Dalam hal selera produk, umumnya masyarakat Eropa lebih menyukai gula yang memiliki rasa mendekati gula rafinasi. Gula semut yang memiliki rasa mendekati gula rafinasi umumnya memiliki kandungan sukrosa yang tinggi (70-80%) dan kandungan mineral yang rendah (3-4%). Sebagai tambahan, produk juga dapat memiliki kandungan protein (1-2%), glukosa (1-8%), fruktosa (3-9%) dan lemak (1,5-1%).

Masyarakat Eropa juga sangat memperhatikan tingkat kandungan ragi. Menjaganya pada tingkat yang minimum dapat dioptimalisasi dengan standar proses panen dan pengumpulan dengan penyimpanan serta distribusi yang efisien dalam hal waktu, karena getah tanaman yang dapat memburuk dengan cepat. Kontaminasi PAH (*polycyclic aromatic hydrocarbons*) yang terjadi dalam proses penggodokan juga bisa menjadi suatu resiko dalam pengolahan gula semut yang perlu diperhatikan oleh produsen dan eksportir.

Secara umum, hal ini dapat dipenuhi melalui kualitas produk yang telah diakui secara nasional dan memenuhi standar ekspor. Memenuhi standar nasional SNI dan Pedoman Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik (CPPOB) tetap merupakan hal yang penting bagi eksportir gula semut. Kadang-kadang importir juga berpatokan pada standar nasional suatu negara karena standar internasional yang masih kurang.

Label juga merupakan hal yang menentukan pemasaran produk di Eropa. Label yang baik umumnya dalam Bahasa Inggris, dengan mencantumkan informasi sebagai berikut :

- Nama Produk
- Kode Batch
- Kegunaan Produk (untuk digunakan dalam produk makanan)
- Nama dan Alamat Eksportir
- Tanggal “Best Before” atau Kadaluarsa
- Berat Bersih
- Saran Penyimpanan

tajuk utama

- Nama/Kode Lembaga Sertifikasi dan Nomor Sertifikat (untuk produk organik dan *ethical source* seperti Fairtrade)

Kemasan yang baik adalah menggunakan kertas kraft atau PP (*Polypropylene*) dengan lapisan dalam PE (*Polyethylene*). Hal ini bertujuan menjaga produk agar tetap kering dan tidak melembab. Ini perlu mendapat perhatian serius karena gula semut cenderung menjadi lembab bila tidak dikemas dengan baik. Selain label dan kemasan, disarankan agar setiap produk menggunakan marking agar produk dapat ditelusuri berdasarkan batch nya.

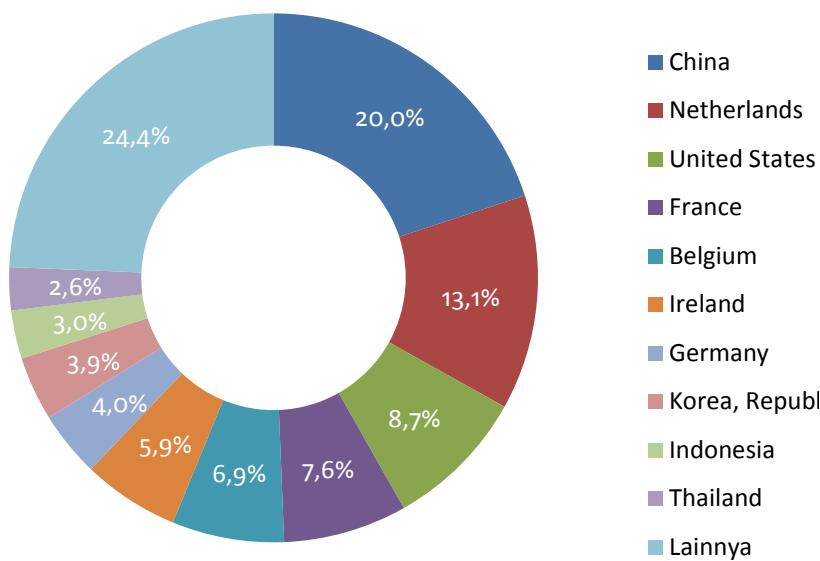
Untuk pasar Eropa, segmen terbesar produk gula semut adalah konsumen akhir. Dengan demikian, kemasan yang paling populer adalah kemasan retail. Umumnya, pengemasan dilakukan oleh importir yang mengimpor dalam jumlah yang cukup banyak dan kemudian oleh importir dipasok ke pihak pengecer/ritel. Kadang dengan menggunakan merek sendiri, yang juga dapat memberi keuntungan bagi eksportir karena tidak terikat dengan satu importir saja. Bagi eksportir gula semut ke Eropa, specialised importer contohnya Rapunzel, Raw-Superfood, Realfoods dan Naturata merupakan jalur yang sangat penting. Importir tersebut menjualnya ke toko khusus atau *specialized retailer* yang menguasai pasar Eropa untuk produk gula semut.

PETA PERSAINGAN

Di Eropa, produk gula semut bersaing dengan sesama produk substitusi gula. Eksportir diharapkan tidak bersaing di kelas yang sama dengan gula konvensional karena segmen yang berbeda dan tidak akan bisa bersaing. Karena walaupun Eropa adalah pasar yang besar untuk produk gula semut, namun total impor untuk produk gula semut di pasar Eropa hanya berkisar antara 1.500 – 3.000 ton, yang merupakan jumlah yang kecil dibandingkan pasar gula secara keseluruhan, yang mencapai 16 juta ton di tahun 2015. Persaingan produk pemanis lainnya adalah dari produk stevia yang juga cukup populer. Keunggulan stevia dibandingkan gula semut adalah harganya relatif lebih murah dan kalorinya lebih rendah, namun produk stevia memiliki kelemahan yaitu rasa getir di lidah.

Produk gula semut yang paling diminati di Eropa adalah yang berasal dari nira kelapa (*coconut palm sugar*) dan arenga (gula aren),

Sepuluh Besar Negara Pengekspor Produk Gula Semut Dunia, 2016



Sumber : Trademap



dua jenis produk gula semut yang dihasilkan di Indonesia. Persaingan produk gula semut di Eropa adalah produk dari Indonesia dan Filipina. Namun demikian, produk gula semut Afrika Utara dan Timur Tengah cukup diuntungkan dengan keunggulan kompetitif, yaitu jarak yang lebih mendekati pasar Eropa.

Berdasarkan data statistik, Indonesia merupakan salah satu eksportir gula semut dunia dengan pangsa mencapai 3%. Namun bila dilihat, ekspor gula semut Indonesia memiliki tren tinggi mencapai di atas 20% dibandingkan dengan rataan pertumbuhan ekspor gula semut dunia yang hanya 6%. Jumlah tersebut pada kenyataannya dapat lebih besar lagi mengingat banyak negara non-produsen yang menjadi pengekspor, contohnya negara-negara Eropa Barat yang menjadi gerbang masuk Eropa lainnya dengan perdagangan intra-EU.

Jika dilihat dari neraca ekspor dan impor gula semut Indonesia, ekspor mencapai 83% dari impor. Dengan demikian, Indonesia sebenarnya masih merupakan net-importir untuk produk gula semut. Hal ini mengindikasikan, selain peluang di luar negeri, masih ada peluang yang dapat terus digali di negeri sendiri.

TUAN RUMAH DI NEGERI SENDIRI

Secara nasional produksi gula semut yang berasal dari aren dihasilkan oleh kurang lebih 14 Provinsi antara lain : Papua, Maluku, Maluku Utara, Sumatera Utara, Sumatera Barat, Jawa Barat, Jawa Tengah, Banten, Sulawesi Utara, Sulawesi Selatan, Bengkulu, Kalimantan Selatan, dan Aceh. Produksi tertinggi adalah di Provinsi Banten, terutama Kabupaten Lebak dan Pandeglang. Sedangkan produksi gula semut dari nira kelapa sentra utamanya adalah Provinsi Jawa Tengah dengan lima Kabupaten teratas yaitu Banyumas, Banjarnegara, Purbalingga, Cilacap dan Kebumen. Kapasitas terbesar datang dari Banyumas dengan rataan produksi mencapai 45 ribu ton per tahun dan menyerap lebih dari 37 ribu tenaga kerja.

Berdasarkan data Dit. Dagang Kecil Menengah dan Produk Dalam Negeri, Kemendag, permintaan pasar untuk produk gula semut Indonesia mencapai 400 ton yang terdiri dari permintaan dalam negeri dan luar negeri. Permintaan domestik sendiri mencapai 20 ton per bulan, sedangkan kapasitas produksi nasional hanya di kisaran 5 – 10 ton per bulan. Dengan demikian, walaupun masih

berorientasi ekspor karena dianggap lebih menguntungkan, namun pasar dalam negeri pun masih terus berkembang.

Pengembangan gula semut menjadi sangat penting dan strategis secara nasional karena selain membuka lapangan pekerjaan, membangun daerah pedesaan, mendatangkan devisa dari ekspor juga dapat mengurangi ketergantungan impor gula putih pasir dan rafinasi untuk industri yang sebagian besar masih impor.

Dari sisi usaha, tingkat persaingan untuk produksi gula semut pun masih tergolong rendah karena struktur usahanya masih longgar, belum banyak pengusaha dan produksi dibandingkan permintaannya.

Dengan demikian, wirausahawan, dan pengusaha diharapkan dapat meraih peluang yang masih terbuka lebar ini. baik untuk ekspor, maupun untuk kebutuhan domestik, pilihan usaha tetap terbayang berbahan manis.



Peta Produksi dan Pengolahan Gula Semut di Indonesia

NO	PROVINSI	TIPE USAHA
1	Aceh	Pengolahan Aren
2	Sumatera Utara	Gula Aren dan Pengolahannya
3	Sumatera Barat	Gula Aren
4	Riau	Gula Kelapa
5	Lampung	Gula Kelapa dan Industrinya
6	Jambi	Gula Aren
7	Bengkulu	Gula Aren, Gula Kelapa
8	Sumatera Selatan	Gula Aren dan Pengolahannya
9	Bangka Belitung	Gula Aren
10	Kalimantan Barat	Gula Kelapa, Gula Aren
11	Kalimantan Tengah	Gula Aren
12	Kalimantan Selatan	Gula Aren
13	Kalimantan Timur	Gula Aren
14	Banten	Gula Aren, Gula Kelapa dan Pengolahan Gula Aren
15	Jawa Barat	Gula Aren dan Pengolahannya, Gula Kelapa dan Pengolahannya
16	Jawa Tengah	Gula Aren dan Pengolahannya, Gula Kelapa dan Pengolahannya
17	Jawa Timur	Gula Kelapa, Gula Aren
18	Bali	Gula Kelapa
19	Nusa Tenggara Barat	Gula Kelapa, Gula Aren
20	Nusa Tenggara Timur	Gula Aren dan Pengolahannya
21	Sulawesi Utara	Gula Aren dan Pengolahannya
22	Gorontalo	Gula Aren
23	Sulawesi Tengah	Gula Kelapa, Gula Aren
24	Sulawesi Selatan	Gula Kelapa, Gula Aren
25	Sulawesi Barat	Gula Kelapa, Gula Aren
26	Maluku	Gula Aren
27	Maluku Utara	Gula Aren
28	Papua	Gula Kelapa, Gula Aren
29	Papua Barat	Gula Aren

sekilas info



Pengaturan Keamanan Produk Gula Semut

Keamanan merupakan aspek yang harus diperhatikan dengan baik dalam seluruh rantai dan tahapan produksi serta distribusi pangan. Untuk menjamin keamanan pangan yang beredar, standar dan sertifikasi sangat dibutuhkan. Dengan demikian, hal ini memberikan jaminan pada konsumen dan sekaligus nilai tambah bagi produk. Termasuk untuk produk gula semut sebagai produk agrikultur yang produksi dan pemasarannya melibatkan banyak pihak.

Untuk menjamin keamanan pangan dan perlindungan konsumen produk pangan, Pemerintah menetapkan peraturan melalui Undang-undang No. 18 tahun 2012 sebagai penyempurnaan dari Undang-undang No. 7 tahun 1996 tentang Pangan. Selain itu, dijelaskan kembali melalui Peraturan Pemerintah No. 28 tahun 2004 tentang Keamanan, Mutu dan Gizi Pangan. Peraturan tersebut dijabarkan secara teknis ke dalam bentuk manual dan panduan dalam Peraturan Menteri Perindustrian No.75 tahun 2010 tentang Pedoman Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik (CPPOB) ²⁾

Pada prinsipnya, CPPOB merupakan salah satu bentuk Good Manufacturing Practice yang dijalankan usaha pengolahan produk pertanian dan proses produksi pangan. Untuk produk gula semut yang beredar domestik pedoman ini harus diikuti demi memastikan bahwa gula semut yang diproduksi telah siap dikemas dan siap dikonsumsi. Beberapa aspek terkait CPPOB antara lain:

1. Lokasi yang mempertimbangkan keadaan lingkungan, bebas dari dan tidak menyebabkan pencemaran;
2. Bangunan dan fasilitas sanitasi yang berdasarkan perencanaan dan memenuhi syarat higienis;
3. Mesin dan peralatan yang sesuai dan menjamin keamanan pangan;
4. Bahan (termasuk di dalamnya bahan baku, bahan penolong, bahan tambahan) yang memenuhi persyaratan standar;
5. Pengawasan proses untuk menghindari beredarnya produk cacat;
6. Produk akhir sesuai dengan persyaratan;
7. Laboratorium sebagai sarana pengujian mutu bahan dan produk;
8. Karyawan yang sehat dan proses kerja yang baik;
9. Pengemasan menggunakan cara dan bahan yang memenuhi syarat;
10. Label dan kemasan yang jelas dan informatif;
11. Penyimpanan bahan dan produk akhir dilakukan dengan baik agar menjaga mutu produk;
12. Pemeliharaan dan program sanitasi dilakukan secara berkala;
13. Pengangkutan yang disertai pengawasan seksama;
14. Dokumentasi dan pencatatan mengenai proses produksi dan distribusi;
15. Pelatihan untuk keterampilan karyawan dalam bekerja dan mengikuti aturan;
16. Retur produk dan penarikan bila ada produk yang terkontaminasi;

Aturan keamanan pangan untuk industri pengolahan cenderung bersifat wajib. Namun demikian *Good Agricultural Practices* (standar proses kerja dan bahan di tingkat usaha tani dan proses pasca panen) di tingkat petani gula semut bukan merupakan keharusan, tapi dengan memenuhi sangat direkomendasikan untuk meningkatkan nilai tambah.

Walaupun berlaku secara domestik, namun aturan ini tetap harus ditaati terkait standar produk agar dapat diedarkan di pasaran, baik domestik dan internasional. Standar ini pun memiliki kesesuaian dengan persyaratan yang umumnya diajukan oleh pembeli, terutama di negara Eropa terkait manajemen keamanan pangan (*food safety management*). Manajemen tersebut mencakup sistem yang mengharuskan perusahaan menampilkan kesanggupan untuk mengontrol keamanan pangan hingga pangan tersebut aman untuk konsumsi manusia.³⁾

Dengan demikian, standar dan sertifikasi merupakan jalan yang membuka untuk peluang pasar.

²⁾ Disarikan dari Potensi Pasar Produk Gula Semut, Dit. Dagang Kecil Menengah dan Produk Dalam Negeri, Kementerian Perdagangan. Terkait pedoman dimaksud silakan hubungi Kementerian Perindustrian.

³⁾ Pemasok dapat menerapkan Basic HACCP, namun bila pembeli mensyaratkan standar khusus untuk pengolah produk pangan, maka penting untuk memiliki sertifikasi terkait manajemen keamanan pangan (*food safety management*) yang diakui oleh Global Food Safety Initiative. Disarikan dari www.cbi.eu



kisah sukses

CV. Inagro Jinawi

Mengalahkan Rintangan dan Membuahkan Manis

Berangkat dari keunggulan sumber daya alam dan pemberdayaan masyarakat, **Setya Widiastuti** mengawali perjalanan panjangnya sejak tahun 1998 melalui berbagai program yang melibatkan kelompok tani. Pada tahun 2010, memberanikan diri untuk mengawali berwirausaha dengan mendirikan CV Inagro Jinawi. Proses pembelajaran yang mengakar pada budaya gotong royong menjadi pondasi yang kokoh bagi perusahaan ini hingga berhasil meraih anugerah produk pertanian berdaya saing di tahun 2012 dan 2013 yang digelar Kementerian Pertanian. CV Inagro Jinawi juga mendapat apresiasi dari Gubernur Jawa Tengah sebagai Pemenang I Eksportir Tangguh Kategori UMKM tahun 2016. Selanjutnya, karena kiprahnya mengibarkan produk Indonesia di mancanegara, pada tahun

2016, CV Inagro Jinawi dinobatkan menjadi salah satu peraih penghargaan Primaniyarta Award untuk Kategori Eksportir Potensi Unggulan. Hingga saat ini, perusahaan yang dipimpin Ibu Setya Widystuti ini merupakan salah satu pemasok produk gula kelapa organik berkualitas dunia yang dipasarkan sebagian besar ke pasar internasional (*export*)

Kisah di balik produksi gula semut tidak semanis rasa produknya. Petani gula kelapa atau yang lebih akrab dengan sebutan penderes harus berhadapan dengan resiko tinggi, salah satunya terjatuh dari pohon, namun tanpa asuransi. Di sisi lain, ibu-ibu rumah tangga juga bekerja sebagai pengolah gula kelapa. Walaupun keseharian satu keluarga tersebut telah disibukkan untuk

menghasilkan produk gula cetak namun para penderes pada umumnya tetap saja memiliki masalah sosial ekonomi yang sama, yaitu rendahnya kesejahteraan petani yang berujung pada statusnya yang sering dianggap warga kelas dua. Masalah sosial ekonomi tersebut berhubungan juga dengan masalah teknis terkait kualitas dan harga jual yang rendah.

Melalui pengorganisasian masyarakat, Ibu Tuti panggilan akrab Ibu Setya Widystuti, berkesimpulan bahwa diversifikasi produk dari bentuk gula kelapa biasa menjadi gula semut kristal dan peningkatan kualitas menjadi salah solusi kritis demi mengatasi masalah yang terjadi di tingkat petani dan pemberdayaan pedesaan.



Berbekal pengalaman sebagai pendamping petani dan usaha kecil selama 12 tahun bekerja di NGO terutama pendampingan yang sangat intens di salah satu komunitas perajin gula kelapa di Banyumas melalui program INCODAP (*Indonesian Cooperative Development Program*) 2000-2003 dan melihat peluang yang mulai terbuka untuk pasar gula kelapa khususnya gula semut organik sementara peluang ini belum tergarap secara maksimal, maka pada tahun 2010 memberanikan diri untuk mulai berwirausaha dengan mendirikan CV Inagro Jinawi.

Perjalanan berwirausaha terutama di awal usaha tidak langsung berjalan mulus tapi mengalami rintangan-rintangan yang cukup berat. Namun hal ini tidak mematahkan semangat untuk mengembangkan gula semut organik. Justru rintangan-rintangan tersebut menguatkan mental sebagai pondasi dalam membangun usaha dan dalam perjalannya pun mulai berbuah manis.

Bukan sembarang nama, INAGRO JINAWI, yang berarti pertanian Indonesia yang makmur dan sejahtera, menjadi visi sekaligus doa yang

pelahan namun pasti menyertai setiap langkah perusahaan ini. Pada tahun 2011, Inagro Jinawi memulai eksportnya yang pertama kali ke Amerika dan Eropa

CV Inagro Jinawi menerapkan standar produk yang tinggi, yaitu gula kelapa organik dengan sertifikasi internasional. Demikian juga halnya dengan sertifikasi Halal, Fair Trade, HACCP dan sertifikat yang lain. Saat ini, lebih dari 90% dari produksi CV Inagro Jinawi ditujukan untuk pasar ekspor. Menurut Ibu Tuti, walau di tengah kondisi pelemahan ekonomi dunia, produk gula semut organik tetap memiliki potensi yang bagus dan Indonesia masih merupakan pemain terbesar di dunia.

Kualitas produk merupakan kunci dari keberhasilan CV Inagro Jinawi menembus pasar ekspor. Karena kualitas produk sangat bergantung pada bahan baku, kualitas bahan baku terus menerus menjadi perhatian utama salah satunya dengan menerapkan ICS (*Internal Control System*). Hanya petani yang terdaftar sebagai mitra saja yang dapat mensuplai bahan baku ke CV Inagro. Saat ini (data audit 2016) CV Inagro Jinawi

memiliki 1.750 penderes yang berada di empat desa di Banyumas sebagai mitra yang mensuplai bahan baku. Mitra tersebut selain mendapatkan penyaluran terus menerus tentang kualitas produk dan standar produksi, juga mendapatkan dukungan peralatan produksi, dana sosial serta pembayaran yang sesuai dan lancar. Selain dimaksudkan untuk menjaga kualitas produk akhir, sistem mitra ini juga menjadi bagian pendidikan bagi petani tentang pentingnya komitmen, kualitas dan peningkatan daya saing. Kemitraan yang telah dilakukan CV Inagro Jinawi ini menjadi sistem yang saling menguntungkan bagi perusahaan dan mitra (*mutual relationship*).

Dengan demikian, kemitraan menjadi strategi yang tepat untuk membangun pertanian yang makmur dan sejahtera, bukan sekedar story behind the product atau cerita di balik layar yang bisa dijual. Prinsip ini bukan saja secara ekologi sustainable tapi juga secara ekonomi dan sosial. CV Inagro Jinawi membuktikan bahwa bisnis dapat dilakukan bersama-sama dengan upaya pembangunan masyarakat pedesaan.

kegiatan DITJEN PEN



Makanan dan minuman olahan merupakan salah satu produk unggulan ekspor non-migas Indonesia. Produk asli Indonesia yang bersumber dari kekayaan alam yang memiliki keunggulan kompetitif di pasar internasional adalah gula semut. Selain membuka lapangan pekerjaan dan pemberdayaan UKM, ekspor produk tersebut bisa meningkatkan citra Indonesia di mata dunia. Dalam memberikan dukungan kepada dunia usaha, khususnya industri gula semut Indonesia, Pemerintah c.q Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (DJPEN) menginisiasi beberapa kegiatan antara lain:

1. PAMERAN

Pameran tetap menjadi sistem pemasaran yang ampuh walaupun pemasaran *online* mengalami perkembangan pesat. Hal ini karena pemasaran langsung memberikan landasan yang lebih kokoh karena di ajang ini, pembeli dan penjual bertemu dan mengadakan kontak langsung. Dengan demikian, komitmen dan kepercayaan bisnis dapat terjalin lebih erat. Ajang ini juga bisa menjadi kesempatan untuk memperoleh pandangan, wawasan mengenai tren yang sedang dan akan terjadi di industri dan perdagangan produk. Oleh karena itu, pameran tetap menjadi alat pemasaran yang efisien, terutama bagi Usaha Kecil Menengah (UKM) yang umumnya masih mengalami kendala untuk pemasaran produk.

Untuk produk makanan dan minuman, DJPEN c.q Direktorat Promosi dan Citra, (Dit. P2C) turut berperan serta melalui perwakilan perdangan di Luar Negeri dalam penyelenggaraan pameran terpadu internasional. Sedikitnya ada 39 event yang

diselenggarakan secara internasional, dimana Indonesia turut berpartisipasi.

Beberapa pameran bersifat umum di bidang makanan dan minuman, tapi terdapat juga pameran-pameran untuk produk halal atau produk organik dimana UKM ekspor dapat ambil bagian.

Selain itu, terdapat juga program misi dagang, baik pembelian maupun penjualan. Misi dagang di tahun 2017 terutama ditujukan ke kawasan non-tradisional ekspor.

2. INDONESIA DESIGN DEVELOPMENT CENTER (IDDC)

Kemasan merupakan salah satu permasalahan serius yang dihadapi oleh pelaku usaha gula semut. Bukan hanya kemasan produk saja, tapi meliputi presentasi produk secara keseluruhan, branding dan hal-hal yang terkait dengan desain produk lainnya.

Dalam rangka membantu pengusaha yang terkandala permasalahan tersebut, DJPEN Kemendag c.q Direktorat Pengembangan Produk Ekspor (Dit. P2E) dengan wadah *Indonesia Design Development Center* (IDDC) memberikan layanan gratis kepada para eksportir dan pengusaha yang berniat mengembangkan produknya. IDDC memiliki mitra desainer profesional untuk memberikan layanan konsultasi dan pelayanan desain dan pendampingan kepada pelaku usaha terutama eksportir UKM dalam setidaknya empat bentuk program yaitu: Klinik Desain, Pengembangan Merek, *Designers Dispatch Service* (DDS), dan *Good Design Indonesia*.

Layanan ini diresmikan di tahun 2016 dan sejak itu langsung mulai menjalankan visi misinya sebagai wahana untuk berkolaborasi bagi dunia usaha, desainer, asosiasi dan akademisi dalam menciptakan produk berkualitas, bernalih tambah dan berdaya saing. IDDC berkantor di Gedung BBPPEI (Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia) Kementerian Perdagangan di kawasan S. Parman, Grogol, Jakarta Barat.



3. PENGAMATAN PASAR

Kegiatan pengamatan pasar bertujuan menggali informasi peluang pasar suatu produk di suatu negara. Cukup banyak kegiatan yang telah dilakukan oleh DJPEN terkait pengamatan pasar baik melalui kantor perwakilan di luar negeri, yaitu ITPC (*Indonesia Trade Promotion Center*) dan Atase Perdagangan maupun melalui Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor (Dir. P2IE) DJPEN. Pengamatan pasar tersebut meliput tentang berbagai macam produk ekspor Indonesia yang umumnya sedang trendy atau memiliki prospek baik di pasar tujuan.

Pertumbuhan permintaan untuk gula semut banyak didorong oleh kesadaran di negara maju tentang kesehatan, tren *back to nature* dan peningkatan pendapatan yang memicu peningkatan konsumsi produk premium dan juga organik. Oleh karena itu, beberapa pengamatan pasar telah dilakukan antara lain di Denmark pada tahun 2016 (untuk Palm Sugar HS 170290). Pengamatan pasar dapat diperoleh tanpa berbayar bagi eksportir yang mendaftar online melalui *Membership* DJPEN.

Untuk memperoleh berbagai informasi terkait pengamatan pasar, inquiries, data *buyer* asing dan lainnya, dapat menghubungi Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor (P2IE) DJPEN.



Kalender Promosi Terpadu Kategori Produk Makanan dan Minuman DJPEN, 2017

NO.	NAMA PAMERAN	TEMPAT	KONTAK	KETERANGAN PRODUK
Januari				
1	Winter Fancy Food	San Fransisco, Amerika Serikat	ITPC Los Angeles	<i>Specialty Food and Beverage</i>
Februari				
2	51st Supermarket Trade Show 2017	Chiba, Jepang	ITPC Osaka	Makanan, Minuman dan Lainnya
Maret				
3	ANTAD & Alimentaria 2017, 7-9 Maret 2017	Guadalajara, Meksiko	ITPC Meksiko	Produk terkait Supermarket dan Dept. Store (majoritas makanan & minuman)
4	32nd Aahar International Food and Hospitality Fair	New Delhi, India	ITPC Chennai	Makanan Olahan
5	The 93rd China (Chengdu) Food & Drinks Fair	Chengdu, China	Atdag Beijing	Makanan dan Minuman
6	Madværkstedet	København, Denmark	Atdag Copenhagen	Makanan dan Minuman
7	Instore Promotion	Los Angeles, Amerika Serikat	ITPC Los Angeles	<i>Multi Product</i>
8	Grocery + Specialty Food West	Vancouver, Kanada	ITPC Vancouver	<i>Food & Beverages</i>
April				
9	SALON DE GOURMET	Madrid, Spanyol	ITPC Barcelona	Makanan dan Minuman
Mei				
10	Canton Fair 2017 (Spring)	Guangzhou, China	Atdag Beijing	<i>Food, Health Products, Textiles & Garments, International Pavilion</i>
11	China Import Expo, Kunshan 2017	Huaqiao, China	Atdag Beijing	<i>Consumer goods</i>
12	The 18th Cross-Straits Fair for Economy and Trade	Fuzhou, China	Atdag Beijing	<i>Consumer goods</i>
13	Bazar	Kopenhagen, Denmark	Atdag Copenhagen	Kerajinan, Makanan dan Minuman
14	NRA Show	Chicago, Amerika Serikat	ITPC Chicago	<i>Food Service</i>
15	Tutto Food	Milan, Italia	ITPC Milan	Makanan dan Minuman
16	Thaifex	Bangkok, Thailand	Atdag Bangkok	<i>Packaging , Makanan & Minuman</i>
17	Seoul Food and Hotel	Seoul, Korea Selatan	Atdag Seoul	Makanan & Minuman
Juni				
18	ASIAN Culture	Kopenhagen, Denmark	Atdag Copenhagen	Kebudayaan, Makanan dan Minuman
19	Summer Fancy Food Show	New York, Amerika Serikat	Atdag Washington	Produk Makanan dan Minuman (<i>Specialty</i>)
20	APAS (Supermercado show)	São Paulo, Brasil	ITPC São Paulo	Supermarket
21	3rd Remarkable Indonesia Expo '17	Chennai, India	ITPC Chennai	<i>Multi Produk</i>
22	Halal Food Taipei 2017	TWTC Exhibition Center - Taipei	KDEI Taipei	<i>Food and Beverages</i>
Agustus				
23	FOOD INGREDIENTS AMERICA LATIN	São Paulo, Brasil	ITPC São Paulo	<i>Spices, Food Ingredients</i>
24	ANUFOOD China 2017	Shunyi District, China	Atdag Beijing	Makanan dan Minuman
September				
25	Espacio Food and Service	Santiago, Chile	ITPC Santiago	Makanan, Minuman dan Perlengkapan Makan dan Dapur
26	Korean American Festival Foundation	California, Amerika Serikat	ITPC Los Angeles	<i>Multi Product</i>
29	China ASEAN Expo (CAEXPO) 2017	Nanning, China	Atdag Beijing dan Dit. Promosi dan Citra	Makanan dan Minuman, <i>Consumer Goods, Furniture</i> , dsb.
Oktober				
30	Made in Indonesia	Maryland, Amerika Serikat	Atdag Washington	Produk makanan dan minuman, <i>furniture, handicraft</i> , dan tekstil artisan
31	Asean Trade Fair	Seoul, Korea Selatan	Kerjasama dengan Asean Korea Center	Makanan & Minuman
32	Xi'an International Halal Expo ("XIHE")	Xi'an, China	Atdag Beijing	Makanan dan Minuman Halal
33	Canton Fair 2017 (Autum)	Guangzhou, China	Atdag Beijing	<i>Food, Health Products, Textiles & Garments, International Pavilion</i>
34	Yiwu Fair 2017 - The 23rd China Yiwu International Commodities Fair	Zhejiang, China	Atdag Beijing	Makanan dan Minuman, <i>Consumer Good</i>
November				
35	37th International India Trade Fair 2016 (IITF)	New Delhi, India	ITPC Chennai	<i>Multi Produk</i>

Keterangan :
Dapat berubah sewaktu-waktu
Sumber :
Dit P2C, DJPEN, update Mei 2017

daftar importir

1. DILOX

Priv.del Acero, nave 9-A, Parque Industrial Cimeg-Canagraf C.P.
45689, El Salto, Jalisco - Mexico

Tel: +52 (33) 38111334
Email: dirección@dilox.com.mx
Website: www.dilox.com.mx

2. GRUPO OLEO LAB

Calle 28 de Diciembre #4150 K 3 Col. Hogares de Nuevo México
Zapopan, Jalisco. C.P. 45203 Mexico

Tel: +52 (33) 30704443, 30704468 M: +52 1 (33) 3814470
Email: mluquin@oleolab.com
Website: www.oleolab.com

3. RECIPLANT S.A. DE

Av. Vicente Guerrero No.110 Isla N Local 12 Col. Lomas de la Selva
C.P. 62270 Cuernavaca, Morelos - Mexico

Tel: +52 (777) 3189001
Email: info@reciplant.com

4. LANTIC INC

4026 rue Notre Dame Est, Montreal, QC, H1W 2K3 - Canada

Tel: 514-5278686
Email: jholiday@lantic.ca

5. EGESUN GMBH

An der Autobahn 28 28876 Oyten - Germany

Tel: +49 4207 688460
Fax: +49 4207 688461
Email: info@egesun.de
Website: www.morgenland.bio

6. HANOJU DEUTSCHLAND GMBH

Zum Rennplatz 6 49401 Damme - Germany

Tel: +49 5491 - 84428-0
Fax: +49 5491 - 84428-15
Email: info@hanoju.com
Website: www.hanoju.com

7. VOICEVALE GMBH

Friedrich – Ebert · Damm 111c Hamburg 22047 - Germany

Tel: +49 40 696 526 24
Fax: +49 40 696 526 20
Email: trading@voicevale.de

8. TIARA FAIR TRADE ORGANICS LTD

Unit 9 Crystal Way, Harrow HA1 2HP - United Kingdom

Tel: (44-0) 208427 1695
Fax: (44-0) 208427 1695
Email: tanya@tiana.eu
Website: tiana.ltd.uk



“Pengembangan gula semut menjadi sangat penting dan strategis secara nasional karena selain membuka lapangan pekerjaan, membangun daerah pedesaan, mendatangkan devisa dari ekspor juga dapat mengurangi ketergantungan impor gula putih pasir dan rafinasi untuk industri yang sebagian besar masih impor.”

TRADE EXPO indonesia

32nd

11 - 15

October 2017

Hall 1-10,

Indonesia Convention
Exhibition (ICE),
BSD City -
Banten

Manufactured
Goods and Services

Knock Down House
and Garden Furniture

Fashion, Lifestyle and
Creatives Products



Food and
Beverages



Premium SME's
Products



Products & Services

Organized by :



The Ministry of Trade of The Republic of Indonesia
Directorate General of National Export Development

Phone : +6221-3510-347/2352-8645
Fax : +6221-2352-8645

tradeexpoindonesia@kemendag.go.id
www.tradeexpoindonesia.com

DJPEN - Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional
Kementerian Perdagangan

Jl.M.I.Ridwan Rais No.5, Gedung Utama Lantai 3
Jakarta Pusat, INDONESIA 10110

Telp. : (62-21) 3858171
Fax. : (62-21) 23528652

www.djpen.kemendag.go.id

CSC@kemendag.go.id

CSC Kemendag

@csckemendag