

MENDORONG PERDAGANGAN LINTAS BATAS

PERDAGANGAN





Berbicara masalah “Perdagangan Lintas Batas”, maka yang terlintas adalah adanya suatu kegiatan perdagangan yang dilakukan oleh masyarakat yang tinggal di daerah perbatasan demi memperbaiki atau meningkatkan

kesejahteraan mereka. Kegiatan yang seperti ini telah terjadi dan dilakukan oleh dua negara yang letaknya saling berhadapan seperti Malaysia dan Indonesia. Dua negara ini telah melakukan perdagangan internasional atau melakukan ekspor atas produk mereka yang potensial. Artinya, kedua saling membutuhkan walaupun umumnya yang lebih mereka utamakan adalah perdagangan terhadap produk-produk yang dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari mereka.

Pada Warta Ekspor edisi Agustus 2012 ini, kami menyuguhkan informasi tentang adanya kegiatan perdagangan lintas batas antara Indonesia dengan negara tetangga yang masih perlu diperhatikan oleh pihak-pihak terkait. Namun, di balik permasalahan yang ada, masih banyak aktivitas yang positif, yaitu perdagangan yang memiliki potensi cukup besar dan berpotensi dalam meningkatkan pertumbuhan perekonomian wilayah, meningkatkan pendapatan masyarakat, penyerapan tenaga kerja, dan penghasilan devisa.

Dari serentetan permasalahan yang terjadi di perdagangan lintas batas, ada satu hal yang sangat penting yang dapat menerjang segudang permasalahan yang numpuk di depan kita, yaitu **“semangat”** dari para pelaku usaha. Ini terbukti banyak para pengusaha Indonesia yang berhasil mengeksport produk mereka ke negara-negara tetangga. Bahkan, bukan saja produk kebutuhan pokok tetapi juga produk-produk lainnya seperti *produk fashion*, furniture, dan lain-lain. Tentunya produk-produk tersebut adalah produk yang berkualitas ekspor dan mampu bersaing termasuk dari segi harga.

Selanjutnya harapan kami adalah, semoga para pelaku usaha perdagangan lintas batas di wilayah Indonesia dapat berkembang sesuai dengan harapan kita semua.

Direktur Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional
Kementerian Perdagangan Republik Indonesia

Gusmardi Bustami

Daftar Isi

Ditjen PEN/MJL/003/8/2012 Edisi Agustus



Editorial 2

Daftar Isi 2

Tajuk Utama 3
**Perbatasan Negara
sebagai Teras Depan Bangsa**

Kisah Sukses 14
PT SAT NUSAPERSADA Tbk.

Kegiatan DJPEN 16
Agustus

Sekilas Info 18
**Prancis Pasar Potensial
Produk Halal**

Daftar Importir 19

STT: Ditjen PEN/MJL/70/VIII/2012, **Pelindung/Penasehat:** Gusmardi Bustami, **Pimpinan Umum:** Indrasari Wisnu Wardhana, **Pemimpin Redaksi:** RA. Marlana, **Redaktur Pelaksana:** Sugiarti, **Penulis:** Dwi Siswaningsih, **Desain:** Karnaen Nafed
Alamat: Gedung Utama Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, Lt3, Jl. Ml. Ridwan Rais no. 5, Jakarta 10110
Telp: 021-3858171 Ext.37302, **Fax:** 021-23528652, **E-mail:** p2ie@kemendag.go.id, **Website:** djpen.kemendag.go.id



Perbatasan Negara sebagai Teras Depan Bangsa

Perdagangan merupakan suatu kegiatan yang sangat penting artinya bagi peningkatan pembangunan ekonomi dan kesejahteraan rakyat, serta sebagai sumber devisa untuk membiayai pembangunan. Karena itu, pengelolaan sektor perdagangan yang menyeluruh dan terpadu harus dilaksanakan berdasarkan prinsip kebebasan, keterbukaan, dan keadilan. Seperti halnya perdagangan lintas batas, adalah salah satu bentuk kegiatan perdagangan yang juga dilakukan oleh para pelaku usaha demi memperbaiki atau meningkatkan kesejahteraan mereka. Kegiatan ini umumnya dilakukan oleh para penduduk yang bertempat tinggal di daerah perbatasan misalnya di perbatasan Indonesia dengan Malaysia ataupun dengan beberapa negara tetangga lainnya.

Daerah Perbatasan merupakan suatu halaman terdepan bagi suatu negara, dan kemudian harus dilakukan pembangunan dan pengelolaan oleh pemerintah. Berbagai produk potensial Indonesia dapat diperdagangkan melalui perdagangan lintas

batas ini. Karena itu, bukan hanya mengembangkan infrastruktur di daerah perbatasan, tapi juga harus mengembangkan karakter masyarakat yang tinggal di daerah perbatasan tersebut dan juga mengelola konflik serta meningkatkan kesejahteraan rakyat. Artinya, bukan hanya keamanan, tapi membangun karakter bangsa yang kuat. Pemberdayaan adalah kunci untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang tinggal di daerah perbatasan, dengan pemberdayaan mereka dapat terlibat dalam proses membuat kebijakan pemerintah, sehingga apa yang pemerintah lakukan sesuai dengan apa yang mereka butuhkan.

Kebijakan yang terpenting dan yang mejadi prioritas peningkatan ekonomi kemasyarakatan pada wilayah perbatasan salah satunya adalah melalui perdagangan, sarana dan prasarana perdagangan yang telah terbangun seperti adanya bangunan pasar, walaupun yang dimaksud dengan pasar di perbatasan adalah pasar tradisional karena memang belum adanya kesepakatan dagang antara dua negara.





Kepala Badan Karantina yang termasuk dalam BIMP-EAGA berfoto bersama Sekretaris Provinsi Sult, Ir Rachmat Mokodongan dalam acara Pembahasan Standar Operasi Karantina Lintas Batas Negara.

Salah satu bentuk upaya dalam rangka mendorong perdagangan lintas batas, contohnya adalah Kadin Indonesia yang mendesak pemerintah untuk segera mengevaluasi regulasi perdagangan di kawasan perbatasan seperti antara Indonesia dan Malaysia. Pasalnya, regulasi yang selama ini bertumpu pada pusat dinilai tidak sesuai untuk diterapkan di kawasan perbatasan. *Sumber: Kompas.com, Selasa, 5 Juni 2012.*



Indonesia dan Malaysia telah menandatangani perjanjian lintas batas kedua negara dan telah menyepakati Border Trade Agreement pada tahun 1970. Tidak hanya untuk keperluan konsumsi, berdasarkan peraturan tersebut, masyarakat di wilayah perbatasan mendapat perlakuan khusus untuk memperdagangkan barang yang diproduksi. "Ketentuan itu memang banyak dimanfaatkan oleh warga negara Indonesia. Tidak hanya untuk kebutuhan sehari-hari, tapi juga diperdagangkan kembali. Hanya saja, tidak ada kontrol yang tegas di perbatasan, sehingga banyak terjadi penyelundupan," ungkap Bupati Sanggau

(Kalimantan Barat) Setiman H. Sudin, dalam siaran persnya, Selasa (20/3/2012).

Setiman mengatakan, kesulitan untuk mendapatkan kebutuhan pokok produk nasional terkendala oleh biaya tinggi karena hambatan infrastruktur dan kendala lainnya sehingga barang dari negara tetangga harganya lebih murah jika dibandingkan dengan barang dari dalam negeri. Tak terkecuali, kebutuhan bahan pokok seperti gula dan lainnya. Ada banyak produk Malaysia beredar di Kalbar. Produk-produk Malaysia mudah dijumpai dan laris manis. Produk Malaysia diminati karena biasanya dijual lebih murah dan kualitasnya juga bagus.

Gula Malaysia contohnya, warnanya putih bersih, harganya juga murah. Bandingkan dengan gula asal Jawa. Gula pasir yang didatangkan melalui Jawa seringkali berwarna kuning dan harganya dianggap mahal.



Kadin Indonesia tengah mendorong evaluasi regulasi di daerah perbatasan, yang merupakan pintu masuk beberapa komoditi khususnya komoditi gula konsumsi beserta dengan bahan makanan lainnya yang berasal dari luar. Di sisi lain, kondisi di lapangan, gula untuk konsumsi beserta makanan lainnya kurang mendapatkan suplai dari pulau Jawa karena jarak tempuh serta infrastruktur yang belum memadai. Di sisi lainnya, peredaran komoditas yang sebagian banyak ilegal itu harus ditertibkan. Namun, diperlukan kebijakan khusus dari pemerintah untuk mengisi kekosongan produk, khususnya gula dan kebutuhan pokok lainnya. Segala bentuk regulasi perlu dibenahi agar tidak disalahgunakan. Jika pembangunannya belum mendukung, maka perlu dipertimbangkan terkait kemungkinan aturan untuk impor.

KEKUATAN BRANDING

Membantu Perusahaan dalam Perdagangan Lintas Batas

Globalisasi telah meruntuhkan dinding pembatas antar negara dan menggantinya dengan perdagangan bebas lintas batas. Akibatnya, persaingan semakin ketat. Ratusan produk dalam satu kategori saling bersaing untuk memuaskan kebutuhan konsumen. Dalam kondisi seperti ini, konsumen berada dalam posisi yang sangat akut. Ada banyak alternatif atau pilihan untuk suatu kebutuhan, sehingga dapat membingungkan konsumen. Melalui iklan dan saluran komunikasi pemasaran lainnya setiap produk menawarkan



Pasar di pulau Serasan, Kab. Natuna, Prov. Riau dalam transaksi menggunakan Ringgit-Malaysia.

klaim dan janji. Di sinilah pentingnya sebuah merek bagi suatu produk yang diperdagangkan, baik itu dalam perdagangan domestik ataupun ekspor. Bahkan, merek juga dapat membantu para pengusaha dalam perdagangan lintas batas.

Pada mulanya merek hanyalah sebuah tanda agar konsumen dapat membedakan satu produk dengan produk lainnya. Merek juga membantu agar konsumen lebih mudah mengingatnya sehingga mempermudah pengambilan keputusan ketika melakukan pembelian. Untuk itu, perlu dilakukan langkah-langkah penguatan merek produk yang dipasarkan di daerah perbatasan tersebut. Merek yang kuat merupakan aset tak berwujud yang sangat berharga bagi perusahaan dan merupakan alat pemasaran strategis utama. Beberapa manfaat memiliki merek yang kuat, antara lain, membangun loyalitas dan loyalitas akan mendorong bisnis berulang kembali.

Merek yang kuat memungkinkan suatu produk mencapai harga premium. Pada akhirnya ini akhirnya memberikan laba yang lebih tinggi. Dengan demikian, merek yang kuat dalam jangka panjang dapat memberikan hasil yang lebih besar bagi pemegang saham dan *stake holders*.

Sebuah merek yang mapan dapat memberikan kredibilitas untuk sebuah produk baru, sehingga akan mempermudah perusahaan dalam melakukan perluasan lini produk. Jadi, merek yang kuat akan membantu perusahaan dalam melakukan perluasan pasar.

Dalam menghadapi persaingan yang ketat, merek yang kuat merupakan suatu pembeda yang jelas, bernilai dan berkesinambungan, menjadi ujung tombak bagi daya saing perusahaan dan sangat membantu dalam strategi pemasaran. Dengan basis merek yang kuat, pelanggan yang loyal mungkin akan mengabaikan jika suatu saat perusahaan membuat kesalahan. Sebagai contoh, kasus es krim Walls Magnum yang menghadapi kasus lemak di Eropa, ternyata tidak mempengaruhi kinerja mereknya di Indonesia. Satu lagi, sebagai contoh, suatu perusahaan awalnya memperdagangkan produknya di wilayah perbatasan negara sendiri, dengan banyaknya persaingan ia bisa melintas memperdagangkan produknya ke wilayah perbatasan lainnya dengan modal merek produknya yang kuat. Konsumen lebih condong memilih produk yang bermerek karena merasa lebih yakin dan lebih aman. Dan, yang terpenting sekitar 70% pelanggan

menggunakan merek sebagai petunjuk dalam membuat keputusan pembelian.

Tidaklah berlebihan jika merek dianggap sebagai aset tak berwujud yang sangat penting bagi perusahaan, sebagai gambaran ketika Rolls Royce dijual pada tahun 1998, Volks Wagen (VW) membeli seluruh aset kasat mata berupa pabrik dan mesin sekitar US\$ 1 miliar dan BMW membeli hak mereknya sebesar 66 juta dolar.

Dalam perkembangannya, peran merek telah meluas dan mengalami perubahan. Merek bukan sekadar tanda, melainkan sudah mencerminkan gaya hidup atau serangkaian gagasan sehingga untuk suatu merek pelanggan bersedia mengeluarkan uang lebih banyak. Misalnya, air minum kemasan harganya berkisar antara Rp 600,- sampai Rp 25.000,-, yang mana perusahaan mengeksploitasi kebutuhan emosional untuk mendorong orang mengonsumsi.

POTENSI DAERAH PERBATASAN DALAM PERDAGANGAN LINTAS BATAS



Aktivitas perdagangan yang terjadi antara daerah-daerah perbatasan sesungguhnya memiliki potensi yang sangat besar dalam meningkatkan pertumbuhan perekonomian wilayah, meningkatkan pendapatan masyarakat, penyerapan tenaga kerja, dan penghasilan devisa. Seperti halnya pada daerah perbatasan antara Indonesia – Malaysia di Kabupaten Nunukan, telah terjadi aktivitas perdagangan sejak dahulu dan semakin berkembang seiring dengan semakin tingginya dukungan infrastruktur di kawasan ini. Pemerintah pun memberikan fasilitas paspor khusus bagi pelintas batas di mana aktivitas mereka bisa setiap hari melewati perbatasan 2 negara yang saling bersengketa itu karena aktivitas perdagangan yang mereka lakukan.

Pelabuhan laut Tunon Taka yang berada di Nunukan dan Pelabuhan laut di Sebatik menjadi

urat nadi perdagangan para pelintas batas setiap hari, bagitu juga di Tarakan. Dari pelabuhan Tunon Taka terdapat 6 kapal *ferry* dan 12 *speed boat* yang melayani penyeberangan ke Tawao. Sementara, dari pelabuhan Tawao ada beberapa kapal *ferry*, di antaranya KM Labuhan II, siap melayani penumpang dari Tawao setiap hari. Masing-masing kapal dan *speed boat* tersebut melayani rute Nunukan – Tawao lebih dari 2 trip setiap hari.

Aktivitas perdagangan di kawasan Nunukan – Sebatik – Tawao menjadi pintu gerbang bagi kedua negara untuk masuknya masing-masing komoditi yang dihasilkan kedua negara. Namun, daya tarik Tawao menjadi magnet bagi para pedagang di kawasan tersebut untuk datang ke sana.

Oleh karena itu, beberapa komoditi hasil bumi dan laut dari Indonesia sudah terbiasa dipajang di pasar

Tawao (Central Market – Tawao), yang kebetulan posisinya di pelabuhan itu.

Hampir semua hasil bumi yang dihasilkan dari Sebatik dipasarkan di Tawao, seperti pisang, ikan teri ambalat (ITA), kelapa sawit, kakao, dan tentunya berbagai jenis ikan laut. **Ikan teri ambalat** hanya berharga sekitar RM 10 di tingkat pengumpul di Sebatik. Namun, di Tawao ikan ini sudah berharga sekitar RM 25 dan di Kinabalu sudah sekitar RM 60. Karena itu, masyarakat Sebatik lebih senang menjual hasil buminya ke wilayah Malaysia, selain karena pertimbangan ketiadaan konsumsi di wilayah ini, juga daya beli di Malaysia lebih tinggi dari pada jika dijual di wilayah Indonesia. Kondisi tersebut membuat Tawao menjadi satu-satunya pilihan bagi para pedagang dan produsen hasil bumi di wilayah Indonesia, terutama di Sebatik dan Nunukan, setidaknya hingga kini.

Tentunya keadaan yang terjadi pada perdagangan lintas batas antara Indonesia – Malaysia seperti tersebut di atas, menjadi pertimbangan tersendiri bagi negara tetangga ini hingga di Pelabuhan mereka membangun fasilitas pusat perdagangan untuk menangkap peluang itu. Lokasi Central Market Tawao yang berada di kawasan pelabuhan Tawao sangat mempermudah para pedagang dari Indonesia untuk menjual hasil buminya di sini.



Ikan teri ambalat

Bahkan, di antara para pedagang yang berjualan di pasar ini adalah berasal dari Indonesia yang sudah berganti warga negara Malaysia.

Tidak jauh dari Central Market Tawao ini terdapat pusat perdagangan yang banyak dituju oleh para pedagang sehabis mereka menjual hasil buminya. Barang-barang konsumsi yang banyak dibeli oleh para pedagang dari Indonesia ini, antara lain, busana, makanan, barang elektronik dan

barang-barang lainnya. Mereka dengan mudah memperoleh semua barang itu di Tawao, sementara di wilayahnya sendiri mereka sulit mendapatkannya dengan harga yang miring dan kualitas yang baik.

Tawao bagi masyarakat perbatasan adalah seperti halnya gula, sehingga berbondong-bondong mereka datang dari wilayah Indonesia untuk memperebutkan keuntungan yang ada di sana. Tak dapat dipungkiri juga, karena wilayah Tawao jika dibandingkan dengan wilayah perbatasan yang terletak di wilayah Indonesia, sangat jauh berbeda. Bagaimana tidak, GDP per kapita Tawao mencapai US \$ 6000, sementara di wilayah Sebatik hanya US \$ 300, dan di Nunukan tentunya tidak jauh berbeda dengan Sebatik. Namun, aktivitas dari ketiga wilayah ini mampu menarik perekonomian daerah Nunukan sendiri.

Penyebab dari keadaan di atas, tidak lain, adalah persoalan keterisolasian wilayah. Seperti di kawasan perbatasan yang masuk wilayah Indonesia, dukungan infrastruktur bagi perkembangan perdagangan masih sangat minim. Tidak ada pasar yang mampu menarik aktivitas perdagangan tersebut untuk berkembang di wilayah ini. Tidak terdapat industri pengolahan satu pun yang bisa mengolah sawit atau kakao. Orientasi semua pedagang adalah Tawao, sehingga tidak dipungkiri hampir semua perdagangan di Sebatik menggunakan ringgit sebagai alat tukarnya. Tetapi, hal ini tidak sampai terjadi di Nunukan, ibukota Kabupaten Nunukan.

Walaupun aktivitas perdagangan lintas batas sangat berpotensi dan bermanfaat bagi penduduk yang tinggal di daerah perbatasan, tapi masih ada beberapa permasalahan, seperti masih lemahnya perjanjian perdagangan RI – Malaysia, daya dukung infrastruktur termasuk infrastruktur perdagangan di wilayah RI sendiri kurang memadai, dan rendahnya daya beli masyarakat di perbatasan atas komoditi hasil bumi Indonesia dibandingkan dengan masyarakat di negara tetangga.



Central Market Tawao

ENTIKONG TERWUJUD Sebagai Sarana Perdagangan Lintas Batas

Karena kondisi geografis yang berbatasan secara langsung dengan negara tetangga, maka Kalimantan Barat merupakan salah satu wilayah Negara Indonesia yang berbatasan secara langsung dengan negara tetangga yang belum mendapatkan perhatian maksimal, terutama berkenaan dengan aktivitas perdagangan yang sudah berlangsung sejak lama. Kabupaten Sanggau menjadi salah satu kabupaten perbatasan terpenting yang terletak di sana karena di salah satu kotanya yang bernama Entikong merupakan pintu gerbang lintas batas utama dengan negara jiran, Malaysia Timur.

Pemerintah Kabupaten Sanggau terus mengoptimalkan peningkatan ekonomi daerah dengan memanfaatkan kondisi



geografisnya yang berdekatan langsung dengan Sarawak, Malaysia. Pemerintah pusat juga telah menyetujui Entikong (Kabupaten Sanggau) dan Badau (Kabupaten Kapuas Hulu) sebagai “dry port” (pelabuhan darat) di perbatasan Indonesia-Malaysia di Kalimantan Barat. Entikong selama ini sudah menjadi Pos Pemeriksaan Lintas Batas darat pertama di Indonesia dengan Malaysia. Sedangkan Badau akan difokuskan untuk ekspor CPO (*crude palm oil*) karena banyak perusahaan kelapa sawit di Kapuas Hulu. Salah satu yang terbesar adalah milik Sinar Mas Grup.

Wagub Christiandy Sanjaya mengatakan, ekspor langsung melalui Badau akan lebih hemat dibanding membawanya ke Pontianak terlebih dahulu karena jarak yang sangat jauh dan biaya tinggi. Sementara untuk Entikong, melalui forum Sosek Malindo seharusnya ketika Malaysia membangun pelabuhan darat di Tebedu, Indonesia melakukan hal serupa. “Tetapi kita telat,” ujarnya

Keberadaan pos lintas batas di Kecamatan Entikong memberikan pengaruh besar dalam perputaran ekonomi masyarakat dan pemerintah

Sanggau, terutama dalam proses perdagangan dan arus ekonomi. Namun, dalam pemanfaatan keberadaan pos lintas batas yang diresmikan pada tahun 1991 itu, sampai saat ini pos lintas batas (PLB) Entikong belum juga dijadikan pelabuhan ekspor impor. “Padahal, pos lintas batas ini penting bagi perekonomian Sanggau dan wilayah Kalbar. Devisa yang didapat dari PLB tersebut bisa Rp34 miliar, dan bea masuk lebih Rp12 miliar,” kata Setiman yang menjabat pimpinan kabupaten perbatasan itu untuk periode 2009 -2014.

Namun, dengan terbitnya Permendag Nomor 57/M-DAG/PER/12/2010 tentang ketentuan impor produk tertentu, ternyata Pos Pemeriksaan Lintas Batas (PPLB) Entikong tidak termasuk di dalamnya. Tentunya, hal itu mempengaruhi posisi Entikong di kalangan pengusaha, sehingga penerimaan negara dari PPLB Entikong kini rata-rata turun hingga 30 persen dari sebelumnya.

Sebetulnya Setiman berharap, pengembangan PLB Entikong sampai pada terwujudnya pelabuhan darat (*inland port*) yang sudah digagas tahun 2011. Pemerintah Pusat yang berkunjung ke perbatasan

selalu membahasnya dan memberi keterangan bahwa pusat sedang mengkaji pembangunan pelabuhan darat itu. Ia sangat berharap pelabuhan darat itu direalisasikan segera, karena bakal menggerakkan perekonomian Sanggau dan wilayah Kalbar, khususnya perbatasan, secara signifikan.

Seiring pembangunan pelabuhan darat, diharapkan pemerintah pusat bisa melakukan perubahan regulasi terhadap Permendag tersebut agar proses perputaran ekonomi di PLB tersebut bisa lebih optimal. Pembangunan daerah perbatasan bakal terseret ke arah positif bila Entikong menjadi lokasi pelabuhan darat ke Sarawak. Demikian pula akan menyeret kemajuan pembangunan usaha mikro, kecil dan menengah yang tengah didorong Pemkab Sanggau di daerah perbatasan.

UMKM dapat terus dikembangkan di daerah tersebut, sehingga bisa menjadi salah satu pilar perekonomian terdepan dari pemerintah daerah di daerah perbatasan. Bila PLB ini dibenahi aturannya, arus penjualan dari UMKM bisa meningkat. Selama ini banyak yang beranggapan bahwa pembangunan masyarakat kawasan perbatasan seolah-olah terbelenggu dan sulit dilakukan bila infrastruktur tidak terlebih dahulu disiapkan atau dibangun. Namun, melalui pemberdayaan UMKM, ekonomi masyarakat diharapkan bisa berkembang dan maju, sehingga timbul efek ganda yang mendorong pemerintah pusat dan provinsi untuk segera membangun infrastruktur pendukung.

“Untuk kelembagaan petani, peternak, pedagang perlu diperkuat mulai dari pemberdayaan kelompok sampai pada pembentukan kelembagaan Koperasi sebagai wadah atau lembaga bisnis dimana mereka biasa mengelola usaha dengan baik. Karena, dengan usaha secara berkelompok, maka penguatan untuk saling maju dan daya saing bisa lebih baik,” kata Setiman lagi.

Sinergi Pusat dan Perbatasan Salah satu kegiatan yang sedang dijalankan Kementerian Pembangunan Daerah Tertinggal (PDT) yang terdapat di Bumi Daranante, sebutan untuk Kabupaten Sanggau, yaitu Program Percepatan Pembangunan Daerah Tertinggal dan Khusus (P2DTK) yang telah dimulai tahun 2007 sampai dengan saat ini.

P2DTK adalah salah satu program pemberdayaan masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan

pemerintah daerah dalam memfasilitasi pembangunan partisipatif, memberdayakan masyarakat dan lembaga-lembaga masyarakat dalam perencanaan pembangunan partisipatif terutama bidang kesehatan, pendidikan, dan ekonomi. Program ini juga diarahkan untuk melembagakan pelaksanaan pembangunan partisipatif untuk menjamin pemenuhan kebutuhan sosial dasar (pendidikan dan kesehatan), infrastruktur, penguatan hukum, *capacity building*, serta penciptaan iklim investasi dan iklim usaha, memperbesar akses masyarakat terhadap keadilan, dan meningkatkan kemudahan hidup masyarakat terutama keluarga miskin melalui penyediaan dan pemeliharaan sarana dan prasarana sosial ekonomi.

Kedekatan geografis Sanggau dengan Malaysia mengakibatkan mudahnya pengembangan potensi ekonomi terkait dengan produk potensial untuk dikembangkan KUMKM dalam suatu kawasan (desa atau kecamatan) dengan memanfaatkan sumberdaya alam dan sumberdaya manusia setempat. Ini juga mendatangkan pendapatan bagi masyarakat sebagai pelaku usaha dan pemerintah, dimana produknya memiliki daya saing, berorientasi pasar dan ramah lingkungan, sehingga mempunyai keunggulan kompetitif dan bisa bersaing di pasar global.

Selain Entikong, ada empat lagi lokasi rencana pembangunan pos lintas batas di Kalbar dengan Sarawak, yakni Aruk (Kabupaten Sambas), Jagoi Babang (Kabupaten Bengkayang), Jasa (Kabupaten Sintang) dan Badau (Kabupaten Kapuas Hulu). Entikong dan Aruk sudah diresmikan sedangkan Badau rencananya tanggal 12 Desember 2012.

Sebetulnya, jika pelabuhan darat dapat direalisasikan segera, maka bakal menjadi penggerak perekonomian Sanggau dan wilayah Kalbar, khususnya perbatasan, secara signifikan. Adapun kajian yang sedang dilakukan pusat meliputi sejumlah hal, di antaranya ketersediaan energi listrik serta potensi sosial ekonomi lainnya. “Mudah-mudahan rencana pembangunan fisik pada 2012 dapat segera terealisasi,” tutur Setiman berharap.

Seiring pembangunan pelabuhan darat, ia berharap Pemerintah Pusat bisa melakukan perubahan regulasi terhadap Permendag tersebut agar proses perputaran ekonomi di PLB tersebut bisa lebih optimal.

ISU DAN PERMASALAHAN

PENGELOLAAN KAWASAN PERBATASAN

Negara Kesatuan Republik Indonesia dengan luas wilayah sekitar 5.800.000 km² berada pada posisi yang sangat strategis di antara negara-negara di dunia, karena berada pada posisi silang di antara pertengahan jalur perdagangan dunia. Namun, posisi yang strategis itu diperkirakan dapat menimbulkan berbagai permasalahan, apalagi mengingat semakin terbatasnya sumber daya alam, perkembangan dan pertumbuhan ekonomi global dan regional.

Permasalahan akan semakin kompleks mengingat bahwa berdasarkan data Kementerian Negara Pembangunan Daerah Tertinggal 2005 menunjukkan bahwa sebagian besar Kabupaten-kabupaten di wilayah perbatasan tergolong wilayah tertinggal. Padahal, kabupaten di wilayah perbatasan, termasuk pulau-pulau kecil di perbatasan, memiliki peran yang menentukan sebagai garda terdepan perekonomian bangsa Indonesia.¹ (Sumber : Mustafa Abubakar, 2006, *Menata Pulau-pulau Kecil Perbatasan: Belajar dari Kasus Sipadan, Ligitan dan Sebatik*, Jakarta: Penerbit Buku Kompas, hlm. Viii)



Kondisi tersebut di atas kiranya yang menyebabkan berbagai persoalan, terutama kejahatan yang terjadi di daerah perbatasan seperti penebangan kayu secara ilegal (*illegal logging*), pencurian ikan (*illegal fishing*), perdagangan wanita dan anak dan masuknya imigran gelap, dan penyelundupan manusia maupun barang, serta berbagai konflik sosial dan politik yang terjadi di wilayah-wilayah perbatasan. Semua persoalan tersebut pada

akhirnya bisa berdampak keamanan dan ketertiban negara, terutama keamanan dan ketertiban warga masyarakat yang tinggal di wilayah perbatasan.² (Sumber : Poltak Partigo Nainggolan, *"Masalah-masalah Keamanan di Perbatasan Indonesia dengan Negara-negara lain : Perspektif Tradisional dan Non-tradisional"*, dalam Nainggolan, Poltak Partigo (Ed.), 2004, *Batas-batas Wilayah dan Situasi Perbatasan di Indonesia: Ancaman terhadap Integritas Teritorial*. Jakarta : Tiga Putra Utama, 2004. Hlm. 155-156).

Di samping aktivitas yang sifatnya ilegal, sesungguhnya di daerah perbatasan ada suatu



Keadaan pasar di Sirikin

aktivitas yang bernilai positif dan sudah lama dilakukan oleh masyarakat kedua negara, yaitu aktivitas perdagangan, di mana pada awalnya aktivitas tersebut mereka lakukan sebagai bagian dari upaya mereka memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Sirikin, Lubuk Antu atau Sajingan adalah sekian banyak daerah perbatasan Kalimantan Barat dengan Malaysia yang memperlihatkan aktivitas perdagangan seperti yang dimaksud tersebut.

Berbagai isu dan permasalahan yang dihadapi kawasan perbatasan, baik perbatasan darat maupun laut, yang dirasa harus segera diatur sedemikian rupa sehingga akan tercipta perlindungan hukum, baik terhadap masyarakat Indonesia sendiri berserta berbagai produk yang diperjual belikan tersebut. Agar penyelesaian masalah dapat lebih

terarah dan tepat sasaran, maka permasalahan yang ada sebaiknya dikelompokkan menjadi beberapa aspek, yaitu kebijakan, ekonomi dan sosial budaya, pertahanan dan keamanan, pengelolaan sumber daya alam, kelembagaan dan kewenangan pengelolaan, serta kerjasama antarnegara.

Permasalahan di bidang kebijakan pembangunan muncul karena kebijakan di masa lalu belum berpikah kepada kawasan-kawasan tinggal dan terisolasi. Hal ini tercermin dari kebijakan pembangunan yang kurang memperhatikan kawasan perbatasan dan lebih mengarah kepada wilayah-wilayah yang padat penduduk, aksesnya mudah, dan potensial, sedangkan kebijakan pembangunan bagi daerah-daerah terpencil, terisolir dan tertinggal seperti kawasan perbatasan masih belum diprioritaskan.

Kemudian, belum adanya kebijakan dan strategi nasional pengembangan perbatasan. Sebenarnya, GBHN 1999–2004 telah mengamanatkan arah kebijakan pengembangan daerah perbatasan yaitu “meningkatkan pembangunan di seluruh daerah, terutama di Kawasan Timur Indonesia, daerah perbatasan dan wilayah tertinggal lainnya dengan berlandaskan pada prinsip desentralisasi dan otonomi daerah”. Demikian pula dalam Program Pembangunan Nasional (Propenas) 2000–2004 dinyatakan “program pengembangan daerah perbatasan bertujuan untuk meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat, meningkatkan kapasitas pengelolaan potensi kawasan perbatasan, dan memantapkan ketertiban dan keamanan daerah yang berbatasan dengan negara lain”. Sasarannya adalah terwujudnya peningkatan kehidupan sosial-ekonomi dan ketahanan sosial masyarakat, terkelolanya potensi wilayah, dan ketertiban serta keamanan kawasan perbatasan. Akan tetapi, sejauh ini belum tersusun suatu kebijakan nasional yang memuat arah, pendekatan, dan strategi pengembangan kawasan perbatasan yang bersifat menyeluruh dan mengintegrasikan fungsi dan peran seluruh *stakeholders* kawasan perbatasan, baik di pusat maupun daerah, secara menyeluruh dan terpadu. Hal ini mengakibatkan penanganan kawasan perbatasan terkesan terabaikan dan bersifat parsial.

Di bidang ekonomi dan sosial budaya, permasalahannya adalah, adanya paradigma bahwa kawasan perbatasan sebagai “halaman belakang”. Ini membawa implikasi terhadap kondisi kawasan perbatasan saat ini yang terisolir dan tertinggal dari sisi sosial dan ekonomi. Munculnya paradigma ini disebabkan oleh sistem politik dimasa lampau

yang sentralistik dan sangat menekankan stabilitas keamanan. Disamping itu secara historis, hubungan Indonesia dengan beberapa negara tetangga pernah dilanda konflik, serta seringkali terjadinya pemberontakan-pemberontakan di dalam negeri. Konsekuensinya, persepsi penanganan kawasan perbatasan lebih didominasi pandangan untuk mengamankan perbatasan dari potensi ancaman dari luar (*external threat*) dan cenderung memposisikan kawasan perbatasan sebagai sabuk keamanan (*security belt*).

Masih di bidang ekonomi dan sosial budaya, permasalahan lainnya adalah terjadinya kesenjangan pembangunan dengan negara tetangga, sarana dan prasarana yang masih minim, tingginya angka kemiskinan dan jumlah keluarga pra-sejahtera, terisolasinya kawasan perbatasan akibat rendahnya aksesibilitas menuju kawasan perbatasan, rendahnya kualitas SDM, adanya aktivitas pelintas batas tradisional, serta adanya tanah adat/ulayat masyarakat.

Sementara itu, di bidang pertahanan keamanan, permasalahannya adalah belum disepakatinya garis-garis batas dengan negara tetangga secara menyeluruh (permasalahan yang sering muncul di perbatasan darat adalah pemindahan patok-patok batas yang implikasinya menyebabkan kerugian bagi negara secara ekonomi dan lingkungan), belum disepakatinya perbatasan laut, di mana garis batas laut, terutama Batas Landas Kontinen (BLK) dan batas Zona Ekonomi Eksklusif (ZEE), oleh negara-negara tetangga, terbatasnya jumlah aparat serta sarana dan prasarana, Terjadinya kegiatan-kegiatan ilegal dan pelanggaran hukum yang menyebabkan lemahnya pengawasan di sepanjang sepanjang garis perbatasan di darat maupun perairan di sekitar pulau-pulau terluar, serta terbatasnya jumlah sarana dan prasarana perbatasan (PLB, PPLB, dan fasilitas CIQS).

Masalah lainnya terkait dengan pengelolaan perbatasan adalah pengelolaan sumber daya alam. Sumber daya alam merupakan kekayaan alam yang berdampak baik kepada ekonomi maupun kepada lingkungan dan fungsi sosial kemasyarakatan. Untuk itu, pengelolaan sumber daya alam membutuhkan perhitungan dan pertimbangan yang lebih hati-hati. Ini perlu ditekankan agar dalam mengeksplorasi sumber daya alam perlu diperhatikan dan dipertimbangkan dampaknya kepada lingkungan dan fungsi sosial kemasyarakatan, sehingga tidak terjadi hal-hal yang dapat merugikan masyarakat dalam jangka waktu yang panjang.

Untuk sumber daya hutan, perlu adanya hutan lindung, hutan industri dan perkebunan. Hutan lindung membutuhkan komitmen yang kuat untuk benar-benar dapat melindungi hutan tersebut secara menyeluruh. Hutan Industri perlu diterapkannya pengelolaan berkelanjutan, sehingga tidak menimbulkan penggundulan hutan yang berdampak kepada terjadi bencana alam. Untuk perkebunan, diharapkan adanya dampak positif terhadap peningkatan ekonomi masyarakat sekitar, terutama adanya infrastruktur yang memadai, sehingga mereka dapat menjual hasil perkebunan.



Begitupun dengan perbatasan di laut, sumber daya laut akan selalu dimasuki oleh pihak asing untuk dieksplorasi ikannya, yang menyebabkan kerugian besar bagi Indonesia. Pemerintah diharapkan semakin memperkuat pengamanan laut Indonesia dari pencurian pihak asing.

Adapun permasalahan yang muncul, antara lain, pemanfaatan potensi sumber daya alam yang belum optimal, terjadinya eksploitasi pemanfaatan sumber daya alam yang tak terkendali dan berkelanjutan, kelembagaan dan kewenangan pengelolaan belum adanya kelembagaan yang mengelola kawasan perbatasan secara integral dan terpadu, serta belum jelasnya kewenangan dalam pengelolaan kawasan perbatasan.

Juga, yang diperlukan diperhatikan pula adalah kerja sama antar negara. Selama ini, keterkaitan pengelolaan perbatasan dengan kerjasama

sub regional, maupun regional belum optimal. Kerjasama-kerjasama bilateral, sub regional, maupun regional memberikan suatu peluang besar bagi pengembangan kawasan perbatasan. Kerjasama regional dan sub-regional yang ada saat ini seperti ASEAN, Indonesia Malaysia Singapura–*Growth Triangle* (IMS-GT), Indonesia Malaysia Thailand–*Growth Triangle* (IMT-GT), *Australia Indonesia Development Area* (AIDA), maupun Brunei Indonesia Malaysia Phillipines – *East Asian Growth Area* pada umumnya meliputi provinsi-provinsi di wilayah perbatasan di Indonesia yang bertujuan untuk meningkatkan kerjasama perdagangan dan investasi. Namun demikian, tampaknya bentuk-bentuk kerjasama ini belum memiliki keterkaitan dengan pembangunan kawasan perbatasan yang tertinggal dan terisolir. Ini sebenarnya sangat penting, karena berkembangnya kawasan perbatasan akan mendukung pertumbuhan ekonomi di kawasan secara keseluruhan.

Kerjasama antar negara dalam penanggulangan pelanggaran hukum di perbatasan pun belum optimal. Kerjasama antar negara untuk menanggulangi pelanggaran hukum di kawasan perbatasan seperti *illegal logging*, *illegal fishing*, penyelundupan kayu, pelanggaran batas negara, dan berbagai jenis pelanggaran lainnya belum dilaksanakan secara optimal. Di beberapa daerah kepulauan, misalnya Kepulauan Riau, di Sangihe dan Talaud, perairan Kalimantan Timur, Papua dan NTB dan NTT, masih banyak nelayan asing terutama dari Thailand dan Filipina yang melakukan kegiatan penangkapan tanpa ijin karena ketidaktahuan batas laut antara kedua negara. Pembicaraan bilateral untuk mengatasi permasalahan yang terkait dengan negara tetangga perlu dilakukan, mengingat sumberdaya yang telah dicuri selama ini merugikan negara dalam jumlah besar.



RENCANA KERJASAMA INDONESIA DENGAN MALAYSIA

DALAM RANGKA KEGIATAN PROMOSI PERDAGANGAN KE NEGARA KETIGA

Bagi suatu negara yang letaknya berhadapan dengan negara-negara tetangga, tentunya secara otomatis atau mau tidak mau akan menyepakati bahwa perdagangan lintas batas merupakan salah satu komponen penting dalam hubungan bilateral perdagangan. Biasanya kedua negara yang telah melakukan perdagangan lintas batas telah mempunyai perjanjian untuk saling membutuhkan demi perbaikan atau peningkatan kesejahteraan masyarakat mereka masing-masing.



Seperti halnya Indonesia dengan Malaysia, mereka sepakat untuk saling berusaha menyelesaikan isu-isu yang semarak ataupun sengketa yang terjadi antar kedua negara ini. Di sisi lain, kedua negara ini juga bekerjasama untuk saling meningkatkan perdagangan bagi produk yang mereka hasilkan, baik perdagangan internal maupun internasional (perdagangan ke negara ketiga). Sebagai contoh, Malaysia mengharapkan agar Indonesia dapat berpartisipasi dalam pengembangan *"global halal standards"*, dan Indonesia juga menyambut baik tawaran Malaysia itu, walaupun kemungkinannya Indonesia untuk hal ini masih butuh masukan dari beberapa pihak yang terkait seperti MUI (Majelis Ulama Indonesia).

Terkait dengan kerjasama bilateral di bidang jasa, kedua negara memandang ini sebagai suatu potensi yang perlu dikembangkan. Malaysia mengusulkan adanya kerjasama bilateral di sektor jasa kesehatan, pariwisata, pendidikan, konstruksi dan pertukaran pelaku bisnis, sedangkan Indonesia mengusulkan penambahan kerjasama di sektor *Engineering*, pertukaran tenaga Professional, dan *Medium Skilled Workers*.

Dalam upaya peningkatan kerjasama perdagangan, Indonesia mengusulkan agar kedua negara ini melakukan promosi bersama khususnya promosi

perdagangan, pariwisata, dan investasi di negara ketiga. Indonesia menyampaikan bahwa instansi pemerintah Indonesia yang terlibat dalam hal ini adalah Kementerian Perdagangan, Kementerian Kebudayaan dan Pariwisata, dan BKPM (Badan Koordinasi Penanaman Modal).

Walaupun rencana ini masih pending, tetapi Indonesia sudah pernah mengusulkan topik/kegiatan dalam rangka *"Joint Promotion"* tersebut yaitu:

- 1). Pameran Halal Food/ Products;
- 2). Seminar mengenai Halal Food dan Kesempatan Investasi di Indonesia dan Malaysia;
- 3). Gelar Budaya dan Fashion Show dari Kedua Negara.

Untuk menindak lanjuti rencana promosi perdagangan ke negara ketiga, Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional, Kementerian Perdagangan akan selalu berkoordinasi dengan pihak-pihak terkait untuk mengikuti perkembangannya dan semaksimal mungkin berusaha agar rencana tersebut dapat terlaksana dengan baik dan berusaha menyelesaikan segala masalah yang ada.

PT SAT NUSAPERSADA Tbk.



Riwayat Singkat Perusahaan

PT Sat Nusapersada Tbk adalah salah satu perseroan penyedia layanan-layanan manufaktur elektronik dan komponen elektronik yang didirikan pada tahun 1990 di Jl. Pelita IV No. 99, Batam 29432, Indonesia.

Perseroan secara bertahap berkembang seiring dengan semakin meningkatnya kebutuhan dan perluasan usaha para pelanggan. Perseroan terus menerus memperbanyak jenis dan meningkatkan kualitas produk serta layanannya serta secara konsisten melakukan aktivitas pengembangan proses usaha dan alat produksi guna mempercepat proses layanan dan menurunkan biaya produksi sehingga mampu memberikan keuntungan yang lebih besar bagi para pelanggan. Sehingga pada tahun 1995 perusahaan mulai mengembangkan bisnis usaha di bidang produksi SMT (Surface Mount Technology) dan AIM (Auto Insert Machine), dan akhirnya dapat memberikan layanan dengan teknologi terkini kepada pelanggannya.

Sebagai perusahaan penyedia layanan manufaktur elektronik berteknologi tinggi di Indonesia, Sat Nusapersada mejadi perusahaan manufaktur elektronik berteknologi tinggi pertama yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada 8 November 2007.

Dalam rangka peningkatan layanan *One Stop Service* kepada pengannya, perusahaan ini telah mengakuisisi saham anak perusahaannya, PT SM Engineering (SME), yang bergerak di bidang *Metal Stamping* pada tahun 2002 serta pembelian *asset* dan bisnis PT Sat Nusapersada Brothers yang bergerak di bidang *plastic injection* tahun 2002.

Upaya Pengembangan Produk Ekspor

Perusahaan bermula dengan mendapat *sourcing* dari perusahaan asal *Singapore*, merakit perangkat komputer dan komponen televisi di tahun 1991. Dan, sampai sekarang Sat Nusapersada telah merakit beranekaragam produk elektronik. Produk yang dihasilkan telah dikirim ke berbagai negara, di mana mayoritas produk di ekspor ke *Singapore, Malaysia, Amerika Serikat, Eropa dan Jepang*.

Perusahaan berkomitmen kepada kualitas produk dan manajemen lingkungan, mempunyai motto "*Quality Create Future, Environment Protection Preserves Our Future!*" yang telah lulus ISO 9001:2008 dan ISO 14001:2004.

Pretasi Ekspor

Kinerja ekspor perusahaan terus meningkat dari tahun 2006, tapi tahun 2009 menurun akibat pengaruh krisis Global yang mengakibatkan banyak perusahaan manufakturing di Pulau Batam tutup pada tahun tersebut. Proyeksi kinerja ekspor Sat Nusapersada diperkirakan akan terus meningkat untuk tahun-tahun mendatang berdasarkan kontrak yang sudah ditandatangani dengan pelanggannya.

Sat Nusapersada akan lebih berprestasi lagi di bidang ekspor untuk masa mendatang, di mana dengan diperolehnya penghargaan Primaniyarta dari pemerintah melalui Kementerian Perdagangan cq. Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (sebelumnya adalah Badan Pengembangan Ekspor Nasional), diharapkan nama Sat Nusapersada dapat lebih dikenal luas di kalangan internasional serta menambah pesanan perakitan dari perusahaan luar negeri maupun lokal. Perusahaan mendapatkan penghargaan Primaniyarta karena dinilai berprestasi dalam meningkatkan ekspor non migas.

Promosi Produk Ekspor

Sat Nusapersada biasanya melakukan penjualan melalui referensi dari pelanggan yang ada serta melalui pendekatan langsung kepada pelanggan potensial untuk memperoleh kontrak. Perusahaan dalam rangka promosi, pernah berpartisipasi pada *Singapore Electronic Exhibition (2003)*, dan juga melakukan promosi melalui *website* perusahaan di www.satnusa.com.

Customer Awards and Certification



Exceptional Quality Performance Awards



Best Vendor Quality Awards



Quality Cost Delivery Service Awards



Best Quality Improvement Awards



10 PPM in Market Awards



Indonesia Government Top Export Awards

Kegiatan DJPEN

Agustus 2012



Peningkatan kinerja ekspor non migas secara berkualitas adalah salah satu misi Kementerian Perdagangan (Kemendag) yang tercantum dalam Rencana Strategis Pembangunan Perdagangan. Penjabaran lebih lanjut dari Misi tersebut adalah : 1). Peningkatan akses pasar ekspor dan fasilitasi perdagangan luar negeri; 2). Perbaikan iklim usaha perdagangan luar negeri; 3). Peningkatan daya saing ekspor.

Guna mendukung terlaksananya misi Kementerian Perdagangan, maka Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (Ditjen PEN), Kemendag telah meningkatkan pelayanan atau memperkuat kemampuan pelayanan promosi ekspor dengan menyediakan suatu team khusus yang ditempatkan dalam suatu wadah yang diberi nama

Tujuan pembentukan tim tersebut adalah untuk memperkuat hubungan dagang yang berkaitan dengan sektor swasta dan meningkatkan ekspor Indonesia; memberikan layanan kepada semua pelaku usaha (tidak hanya pembeli luar negeri tetapi juga kepada para eksportir, *suppliers* dan juga para pihak akademis) berdasarkan transparansi, prediktabilitas, dan *non-discretion*; meningkatkan pelayanan Ditjen PEN dalam menerima dan merespon semua kebutuhan para customer (eksportir, *suppliers* dan *buyers*); meningkatkan pola pikir agar berorientasi pada *business-minded* dan *customer-oriented* para staf Ditjen PEN.

Tim ini sebenarnya memang sudah ada di Ditjen PEN, yang sebelumnya diberi nama "*Buyer Reception Desk*" (BRD). Namun, karena ada proses perubahan peran dari suatu organisasi yang berbasis pada pasar berubah menjadi organisasi yang berbasis pada fungsi, yang berakibat juga pada perubahan nama dari Badan Pengembangan Ekspor Nasional (BPEN) yang sekarang menjadi Ditjen PEN. Dengan adanya perubahan tersebut, maka BRD juga berubah nama walaupun semua kegiatan pelayanan yang sudah dilakukan pada dasarnya sama dengan yang dilakukan oleh CSC sekarang ini, namun Ditjen PEN berupaya untuk meningkatkan

pelayanan tersebut agar lebih bersifat *customer-oriented* dan *the business-minded*.

Pelayanan yang disediakan oleh CSC, meliputi kegiatan yang sifatnya memberikan informasi tentang perdagangan termasuk mempertemukan calon *buyer* dengan para pengusaha Indonesia yang mempunyai produk yang dicari oleh para *buyer* tersebut. Melalui tim ini, Ditjen PEN ingin mewujudkan pelayanan yang lebih berdedikasi dalam merespon para *customer* dengan cara memberikan layanan seperti konsultasi dagang, layanan inquiry (permintaan hubungan dagang), penyediaan informasi perdagangan, menerima para *buyer*, mengadakan seminar dan *workshop*, dan lain-lain kepada para eksportir UKM, *suppliers* dan *buyer* luar negeri, termasuk layanan yang sifatnya menunjang dan mempromosikan kegiatan B-to-B business. Untuk melengkapi pelayanan di bidang perdagangan ekspor ini, maka Ditjen PEN juga menyediakan perpustakaan ekspor yang dapat dimanfaatkan oleh para pelaku usaha sebagaimana halnya pemanfaatan CSC. Pemanfaatan layanan yang disediakan seperti di atas tidak akan dipungut biaya.

Walaupun kegiatan pelayanan di bidang ekspor ini telah disediakan dan dilakukan oleh Ditjen PEN melalui CSC, namun untuk lebih diketahui oleh para pengguna layanan maka ada rencana launching CSC sekitar akhir tahun ini (2012). Ditjen PEN juga akan melakukan publikasi semaksimal mungkin tentang keberadaan CSC ini melalui media yang ada dengan harapan CSC dapat dimanfaatkan oleh semua pelaku usaha dan pihak-pihak yang membutuhkan demi upaya peningkatan ekspor non migas Indonesia.



Kegiatan DJPEN



Prancis

Pasar Potensial Produk Halal

Ketika seseorang menyebut nama Prancis, maka yang terlintas dibenak kita adalah keindahan kota Paris dengan menara Eiffel-nya juga kelezatan masakannya. Gedung-gedung tua warisan sejarah panjang negeri Napoleon ini berjajar rapi menghiasi kota. Café dan taman dengan mudah dapat ditemukan di negeri yang bahasanya terkenal romantis ini. Pemandangan lain yang mudah ditemukan di kota-kota Prancis saat ini adalah beberapa kedai halal seperti kebab, pizza dan *boucherie* (toko daging) halal. Di samping itu, wanita berbusana muslimah turut menjadi panorama berbeda di antara hiruk pikuk manusia di negeri mode ini. Pemandangan yang semakin marak setelah tahun 1990'an ini memberikan nuansa berbeda dan membuka peluang bisnis baik dalam produk makanan halal, busana muslim maupun usaha sertifikasi halal.

Terkait dengan perkembangan pasar produk halal Prancis, termasuk perkembangan jumlah penduduk Islam di Prancis, maka banyak produk yang diminati seperti daging, daging olahan dan pentingnya diversifikasi makanan halal seperti permen dan sup. Kebutuhan akan makanan halal Prancis juga memperhatikan aspek budaya komunitas muslim Prancis yang 70%-nya merupakan para pendatang. Para pendatang membawa budaya sendiri termasuk makanan yang tradisional dari daerah asalnya. Permintaan komoditi makanan halal mengalami perubahan karena mayoritas konsumen berusia muda atau disebut dengan generasi ke-3. Generasi ini keturunan pendatang yang terlahir di Prancis sehingga telah mengadopsi budaya Prancis.

Peluang tingginya permintaan produk halal khususnya produk makanan saat ini tidak dapat disia-siakan oleh para pengusaha. Perusahaan ternama seperti Nestle juga mengeluarkan produk halal. Tidak ketinggalan supermarket besar seperti Carrefour dan Casino turut mengeluarkan produk makanan halal. Carrefour merupakan perusahaan supermarket Prancis yang telah go internasional, termasuk menyediakan gerai 100% produk halal di Malaysia.

Diversifikasi produk halal yang mulai merambah di bidang kosmetik, farmasi dan alat kontrasepsi. Kehadiran produk baru dipasarkan melalui Pameran produk halal yang diselenggarakan setahun sekali dengan nama "Salon du Halal". Kehadiran pameran ini diikuti oleh 85% perusahaan perancis dan 15% perusahaan asing. Pameran ini menjadi salah satu pintu masuk perusahaan asing, seperti Malaysia, Thailand, Turki dan Brazil, yang kemudian menjadi pesaing berat Indonesia dalam pasar halal Prancis.

Keadaan atau informasi seperti ini tidak dapat kita abaikan, Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar dunia dan mempunyai produk halal dengan beragam variasi, diajak untuk lebih jeli dan tanggap untuk menjadikan negara Prancis sebagai negara tujuan ekspor kita. Para pengusaha yang bergerak di produk halal diharapkan dapat membuka peluang ekspornya kesana segera. Dengan demikian, diharapkan Indonesia mampu memanfaatkan peluang di era Baby-Boom Du Halal Prancis. *Sumber: Martel.ITPC-Lyon.2012.editsis*

AMMAY ENTERPRISE SDN BHD

35, Lorong Selat Selatan 30
Pandamaran Port Klang
Selangor
Phone : (603) 31656246
Produk : Cocoa Beans, Raw or Roasted

AGRI-FOOD SALES SDN.BHD

32A, Jl. Awan Hijau,
OUG, off Jalan Klang Lama
Kuala Lumpur
Phone : (603) 79814403; 79830603; 79820618
Produk : Food and Beverages.

A-Z CHANGE CO

21, Jl. Pulau
61, Tmn Pulau Ut
Johor Baru
Phone : (607) 5201334
Produk : Electronic Equipment, Plastic Products.

A.L. RESOURCES

PO Box 6645
Petaling Jaya – Selangor
Phone : (603) 7742562
Produk : Buttons

ALAFJANA MANAGEMENT CONSULTANTS SDN. BHD.

2nd Floor, Lot 419
Jl. Kulas Utara Dua, KTL D
Kuching
Phone : (6082) 419193
Produk : Furniture, Handicrafts

ALTENDORF ASIA SDN. BHD.

Jalan TPP 1/1 No. 45,
Taman Industri Puchong
Puchong
Phone : (603) 80609689
Produk : Furniture, Handicrafts, Wooden Products.

EMC MANAGEMENT CENTRE SDN. Bhd,

Jl. 14/29, Seksyen 14
Pataling Jaya
Selangor
Phone : (03) 79574682
Produk : Othe Palm Oils

CHOP SIN NAM KIAW

PO Box 1260,
Bandar Sri Bengawan
Phone : (673) 2652419 – 20
Produk : Stationaries

PERNIAGAAN SINAR BAHAGIA SDN BHD

Lot 906, Kampong Kapok
Mukim Serasa, Muara BT
2328, Brunei Darussalam
Phone : (673) 2792613
Produk : Food and Beverages, Parts Product, Plastic Product

SIN TAT, ENTERPRISE SDN. BHD.

PO Box 1075
Bandar Seri Begawan
Phone : (673) 2233600
Produk : Stationaries.

See you at...

27th



T R A D E X P O Indonesia

THE 27th TRADE EXPO INDONESIA

Exhibition • Trade Expo Forum • Product Presentation
• Networking Reception • Indonesian Iconic Pavilion

October 17-21, 2012
Jakarta International Expo
Kemayoran-Jakarta, Indonesia

DGNED - Directorate General of National Export Development
Jl. M.I. Ridwan Rais No.5
Main Building 3th floor
Jakarta 10110, Indonesia
Phone : +6221-385-8171
Fax : +6221-235-2866-2
Email : p2ie@kemendag.go.id

DGNED
Directorate General of
National Export Development