

BAB VI

PENUTUP

VI.1. Kesimpulan

Eropa merupakan pasar ke empat tujuan utama Indonesia. Salah satu komoditas unggulan ekspor Indonesia ke Eropa adalah sektor *food ingredients*. Komoditas utama ekspor food ingredients Industri Kecil Menengah (IKM) Indonesia ke Eropa diantaranya produk kakao dan *spices*. Akan tetapi IKM Indonesia kesulitan untuk ekspor ke pasar Eropa dengan besarnya pasar Eropa dikarenakan tingginya standar kualitas yang diminta oleh pasar Eropa terhadap produk makanan yang masuk ke Eropa meskipun tingginya kebutuhan bahan pangan. Salah satu upaya Indonesia untuk meningkatkan daya saing dan ekspor pada sektor *food ingredients* ke Eropa yaitu dengan melakukan kerjasama dengan CBI Belanda. Terutama dalam upaya mendukung Industri Kecil dan Menengah (IKM) untuk melakukan ekspor. CBI sendiri merupakan sebuah lembaga dibawah naungan kementerian perekonomian Belanda yang memiliki tugas untuk membantu negara berkembang untuk melakukan promosi ekspor ke pasar Eropa.

Kerjasama tersebut ditandatangani *Memorandum of Understanding* (MoU) pada 2013 dan disusul penandatanganan *Technical Arrangement* (TA). Dengan target peningkatan ekspor sektor *food ingredients* Indonesia sebesar 7,9 juta Euro kepasar Eropa. Dalam MoU, kerjasama tersebut mencakup *Export Coaching Program, Market Survey* dan *Institutional Development*. Dari ketiga bentuk kerjasama tersebut, CBI memberikan pelatihan dengan menempatkan *expert* dalam rangka mentransfer pengetahuan dalam rangka *capacity building*.

86

Dalam rangkaian kegiatan *export coaching program* peserta *capacity building* adalah industri kecil menengah yang terpilih dari proses audit yang dilakukan oleh CBI. Sedangkan dalam rangkaian kegiatan *institutional development* peserta *capacity building* adalah Kementerian Perindustrian yang merupakan institusi yang berperan untuk mendukung dan memfasilitasi Industri Kecil Menengah. Adapun kegiatan *market survey* dalam praktiknya menjadi satu kesatuan dengan rangkaian kegiatan *institutional development* yang lebih dikenal dengan *Business Support Organization Development* (BSOD) proyek.

Dalam rangkaian kegiatan *export coaching program*, CBI menugaskan *expert* baik *foreign expert* maupun *expert* lokal untuk memberikan pelatihan ataupun nasihat untuk siap melakukan kesepakatan dengan *European buyers*. Dalam kegiatan ini terdiri atas beberapa tahap. Tahap pertama adalah proses audit untuk menyeleksi peserta dan mendata kelemahan dan kekurangan masing – masing Industri Kecil dan Menengah. Data tersebut akan menjadi dasar dalam penyusunan *action plan*. Tahap selanjutnya adalah *export capacity building*, dimana peserta yang terpilih diberikan pendampingan oleh *expert* untuk siap melakukan ekspor. Hal tersebut ditandai dengan penyusunan *Export Marketing Plan* (EMP). Setelah itu, tahap terakhir adalah *Market Entry* dimana peserta melakukan promosi dagang dengan menghadiri pameran perdagangan terutama di Eropa. Dalam pameran dagang tersebut, peserta tetap didampingi oleh *expert* CBI yang melakukan monitoring.

Sedangkan dalam *Business Support Organization Development* (BSOD) proyek lebih terfokus pada *capacity building* unit Kementerian Perindustrian. Tujuannya adalah untuk meningkatkan pelayanan terhadap Industri Kecil dan Menengah yang akan melakukan ekspor. Dalam hal ini baik dalam kegiatan *institutional development* maupun *market survey*, CBI memberikan *expert* untuk memberikan pelatihan, pendampingan maupun nasihat. Dalam kegiatan *market survey*, CBI membantu kementerian perindustrian dalam menyusun laporan mengenai riset pasar yang akan menghasilkan *market information*. Sedangkan

dalam *institutional development* lebih kepada pelatihan teknis, seperti dalam fasilitasi pameran perdagangan. Dalam hal ini, CBI memberikan pelatihan mengenai persiapan hingga paska pameran. Seperti dalam menyusun *Standard Operating Procedure* (SOP) dan evaluasi kegiatan setelah pameran. Selain itu, Kementerian Perindustrian juga diberikan pelatihan untuk melakukan *export coaching program*.

Dari rangkaian kegiatan tersebut hingga akhir Desember 2016, telah meningkatkan nilai ekspor sektor *food ingredients* sebesar 9,9 juta USD. Selain itu, program ini menghasilkan respon positif dari para peserta karena dianggap dapat meningkatkan pengetahuan pemasaran dan kemampuan industri kecil dan menengah. Dimana peserta perusahaan mendapatkan dampak positif seperti meningkatnya produktivitas, proses produksi yang semakin baik dan *image* perusahaan yang meningkat. Sehingga diharapkan kementerian perindustrian dapat melanjutkan program tersebut, tidak hanya terfokus kepada pasar Eropa melainkan juga kepasar lainnya untuk memperluas pasar ekspor industri kecil dan menengah terutama sektor *food ingredients*.

Dalam kerjasama ini, kegiatan yang dilakukan lebih mengarah kepada pemberian bantuan luar negeri berupa *technical assistance* oleh CBI kepada industri kecil dan menengah Indonesia (IKM) dan Kementerian Perindustrian. Hal tersebut didukung oleh tujuan dibentuknya CBI dan asal dana yang digunakan CBI untuk memfasilitasi program tersebut, yaitu berasal dari anggaran Kementerian Luar Negeri Belanda. Akan tetapi, dalam kacamata Pemerintah Indonesia kegiatan ini adalah salah satu bentuk dari kerjasama bilateral. Karena, kegiatan ini dilakukan untuk mencapai tujuan bersama baik Indonesia maupun Belanda. Serta dan yang digunakan juga berasal dari anggaran Kementerian Perindustrian dan dana dari CBI tidak masuk ke lembaga Badan Pembangunan Nasional (Bapenas). Apapun bentuknya baik kerjasama internasional maupun bantuan luar negeri, rangkaian kegiatan ini mampu meningkatkan ekspor sektor *food ingredients* Indonesia.

VI.2. Saran

1. Jika memang ini adalah sebuah kerjasama maka baiknya sebelum penandatanganan MoU akan lebih baik posisi Kementerian Perindustrian lebih diperkuat dalam kerjasama ini. Karena dalam hubungan bilateral ini, porsi CBI lebih mendominasi dibandingkan dengan Kementerian Perindustrian.
2. Tanggapan positif dari peserta pada program ini, menjadikan signal bahwa program ini sangat membantu dan dapat diperluas ke sektor yang lain dan tujuan pasar yang lain. Serta lebih penting apabila Kementerian Perindustrian dapat melakukannya secara mandiri, sehingga memang terfokus pada kepentingan nasional dan tidak terselip kepentingan negara lain.
3. Untuk menghindari missundertanding dan misscommunication maka perlu dilakukan komunikasi yang baik dari semua pihak. Hal ini terkait kejelasan rangkaian kegiatan, biaya yang diperlukan serta tujuan kegiatan agar setiap peserta IKM dapat mempersiapkan sebaik-baiknya.

VI.1. Masukan dan Rekomendasi

Pada akhirnya terdapat beberapa hal yang menjadi masukan dan rekomendasi untuk program ECP ini, yaitu sebagai berikut ;

1. Perlu dilakukan pelatihan untuk pengetahuan dan keterampilan dasar, sehingga pelatihan dengan *expert* asing lebih banyak studi kasus,
2. program dapat di-*cloning* dan dilembagakan oleh Kementerian Perindustrian dengan mengacu pada Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (PPEI) Kementerian Perdagangan,
3. Memperbanyak misi dagang (*buyer mission*) dengan pasar wilayah lain yang lebih luas (seperti di Timur Tengah),
4. Perlu ada informasi terkait peremajaan permesinan dan akses ke pendanaa
5. kejelasan aturan main sebelum program dijalankan,
6. Perlu dilakukan *buyer meeting* untuk kontak langsung ke pembeli,
7. Kegiatan *technical capacity building* perlu diperbanyak terutama terkait mesin dan teknologi,