

# **LAPORAN KEGIATAN**

**SEMINAR TERBUKA PEMBINAAN PELAKU USAHA EKSPOR  
KALTARA SME's DEVELOPMENT PROGRAM  
PENINGKATAN EKSPOR KALTARA MELALUI PRODUK UKM**

Oleh:

Hindra Soe Consulting

**Tahun 2022**

## **Kata Pengantar**

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadiran Allah SWT, karena petunjuk dan hidayah-Nya Laporan Kegiatan Kaltara SME's Development Program UMKM Binaan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Utara 2022 dapat diselesaikan sesuai dengan jadwal yang ditentukan.

Laporan Kegiatan Kaltara SME's Development Program UMKM Binaan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Utara 2022 ini merupakan dokumen pertanggungjawaban dalam menjalankan kegiatan-kegiatan dalam program tersebut sesuai dengan kesepakatan yang telah diatur pada tugas pokok dan fungsi yang diemban.

Dengan tersusunnya laporan kegiatan ini diharapkan dapat menjadi bahan atau acuan bagi pejabat Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Utara untuk lebih meningkatkan kinerja program dalam mencapai visi dan misi yang telah ditetapkan.

Mojokerto, 9 Desember 2022  
Direktur Hindra Soe Consulting

Hindra Soeparjanto

## Daftar Isi

Halaman Judul .....	i
Kata Pengantar .....	ii
Daftar Isi .....	iii
1. Pendahuluan.....	1
2. Pelaksanaan Kegiatan .....	3
A. Pembukaan Kegiatan .....	5
B. Pemaparan Materi .....	7
3. Penutup	
A. Rencana Kegiatan Selanjutnya .....	11
B. Kesimpulan .....	11
Lampiran .....	iv

---

---

**LAPORAN KEGIATAN SEMINAR  
PEMBINAAN PELAKU USAHA EKSPOR  
“KALTARA SME’s DEVELOPMENT PROGRAM”  
PENINGKATAN EKSPOR KALTARA MELALUI PRODUK UKM  
BINAAN DINAS PERINDUSTRIAN, PERDAGANGAN, KOPERASI DAN UKM  
PROVINSI KALIMANTAN UTARA  
TARAKAN, 28 NOVEMBER 2022**

## **1. Pendahuluan**

Peningkatan ekspor menjadi salah satu kunci untuk memperbaiki perekonomian, membantu pelaku usaha, membuka lapangan kerja, menghasilkan devisa, dan mengurangi defisit transaksi berjalan. Produk yang memiliki potensi ekspor ada berbagai macam, antara lain lemak dan minyak nabati, mesin, makanan dan minuman, tekstik, furnitur, dan lainnya. Secara nasional, produk makanan dan tekstil yang banyak dimiliki oleh pelaku UMKM memiliki potensi besar untuk pasar ekspor.

Pakaian masih memiliki sekitar 39% potensi ekspor yang belum terealisasi atau senilai USD4 miliar (sekitar Rp54 triliun). Selain itu, alas kaki juga memiliki 33% potensi ekspor yang senilai USD2,2 miliar (sekitar Rp30 triliun). Sementara itu, produk makanan memiliki 52% potensi ekspor atau senilai USD2,5 miliar (sekitar Rp34 triliun), bahkan produk coklat, kopi, dan ikan merupakan produk potensial ekspor besar namun belum dilakukan secara maksimal.

Salah satu cara untuk memaksimalkan potensi adalah dengan menciptakan eksportir / pelaku usaha ekspor baru dari pelaku usaha dari kalangan UMKM / UKM dan IKM. Sebagai upaya penciptaan wirausaha berdaya saing untuk pasar ekspor, Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Utara, memiliki saran strategis dalam hal peningkatan Neraca Perdagangan Ekspor Indonesia. Salah satu kegiatannya adalah pendampingan terhadap calon eksportir khususnya Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang berada di wilayah Kalimanta Utara.

Wilayah Kalimantan Utara memiliki lokasi yang sangat strategis dalam upaya perdagangan karena daerahnya dilewati oleh alur pelayaran yang termasuk dalam Alur Laut Kawasan Indonesia II yang sering dilewati oleh kapal-kapal yang berlayar di perairan

---

Indonesia ke perairan luar negeri. Kondisi ini menjadikan wilayah Kalimantan Utara sebagai wilayah yang aktif dalam perdagangan internasional.

Selain itu, wilayah Kalimantan Utara yang luas, menjadikan wilayah tersebut memiliki bervariasi produk-produk unggulan dari masing-masing daerah. Terhitung pada tahun 2022 presentase UKM di Provinsi Kalimantan Utara mencapai 98.09% dari total jumlah usaha non pertanian. Berdasarkan Badan Pusat Statistik Kalimantan Utara (2018) pengelolaan UMK di Kalimantan Utara masih dilakukan secara sederhana.

Hal ini tercermin dari proporsi usaha yang memiliki status badan usaha belum mencapai 90 persen. Mayoritas UMK juga belum menggunakan komputer. Begitu juga dengan pemanfaatan internet, tercatat hanya sekitar 11 persen UMK yang sudah memanfaatkan jaringan internet. Sedangkan di era sekarang, sangat penting bagi pelaku usaha untuk memasarkan produk di media internet. Terutama dalam melaksanakan bisnis ekspor.

Dalam rangka mempersiapkan UKM dengan lebih intensif, Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Utara berperan aktif dalam upaya peningkatan ekspor di Indonesia, khususnya wilayah Kalimantan Utara. Dengan memberikan pembinaan kepada para pelaku usaha UKM melalui “Kaltara SME’s Development Program” atau Program Pengembangan Kaltara Small Medium Enterprise berorientasi ekspor. Kegiatan ini dilakukan sebagai upaya penjangkaran UKM potensial yang akan mampu meningkatkan perekonomian di Kalimantan Utara.

Kaltara SME’s Development Program tahun 2022 / 2023 akan menjadi program berkelanjutan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasdi dan UKM Provinsi Kalimantan Utara bekerja sama dengan Hindra Soe Consulting (HSC) guna memberikan kontribusi terhadap upaya peningkatan ekspor Indonesia melalui pengembangan pangsa pasar UKM di Kalimantan Utara.

Program ini dilaksanakan dalam beberapa sesi pada periode tahun 2022 dan 2023 secara offline maupun online. Adapun skema pelaksanaan Kaltara SME’s Development Program tahun 2022 / 2023 dibagi ke dalam lima kegiatan, yakni:

1. Seminar Ekspor Terbuka

- 
2. Verifikasi dan Kunjungan UKM Kalimantan Utara
  3. Kelas Ekspor Pemula
  4. Kelas Eksportir
  5. Mentoring dan Konsultasi

Hal-hal yang disebutkan di atas merupakan komponen utama dalam pelaksanaan Kaltara SME's Development Program yang nantinya akan dilaksanakan dengan susunan kegiatan yang lebih detail.

## **2. Pelaksanaan Kegiatan**

Kegiatan pertama dalam rangkaian Kaltara SME's Development Program adalah Seminar Terbuka dalam upaya memperkenalkan bisnis ekspor kepada para pelaku usaha atau UKM di Provinsi Kalimantan Utara. Kegiatan dilaksanakan pada Hari Senin tanggal 28 November 2022 di Aula Crown Room Hotel Royal Tarakan, selama kurang lebih delapan jam.

Kegiatan ini dilakukan secara *hybrid* dengan metode tatap muka dan online via zoom secara bersamaan. Hal ini perlu dilakukan demi mencakup sejumlah pelaku usaha atau UKM yang berdomisili di wilayah yang jauh dari Kota Tarakan, tempat pelaksanaan.

Peserta dalam kegiatan ini adalah pelaku usaha atau UKM yang adalah binaan dari Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Utara yang telah melakukan pendaftaran. Jumlah peserta hadir pada kegiatan Seminar Terbuka adalah sebanyak 46 pelaku usaha hadir di tempat, sedangkan sebanyak 23 pelaku usaha atau UKM yang bergabung secara *daring online* via zoom.

Selain pelaku usaha, hadir pula beberapa tamu undangan dari instansi terkait di Provinsi Kalimantan Utara seperti perwakilan dari Gubernur Kalimantan Utara, Balai Karantina Pertanian Kelas II Tarakan, Dinas Koperasi, UKM dan Perdagangan Kota Tarakan, dan yang lainnya.

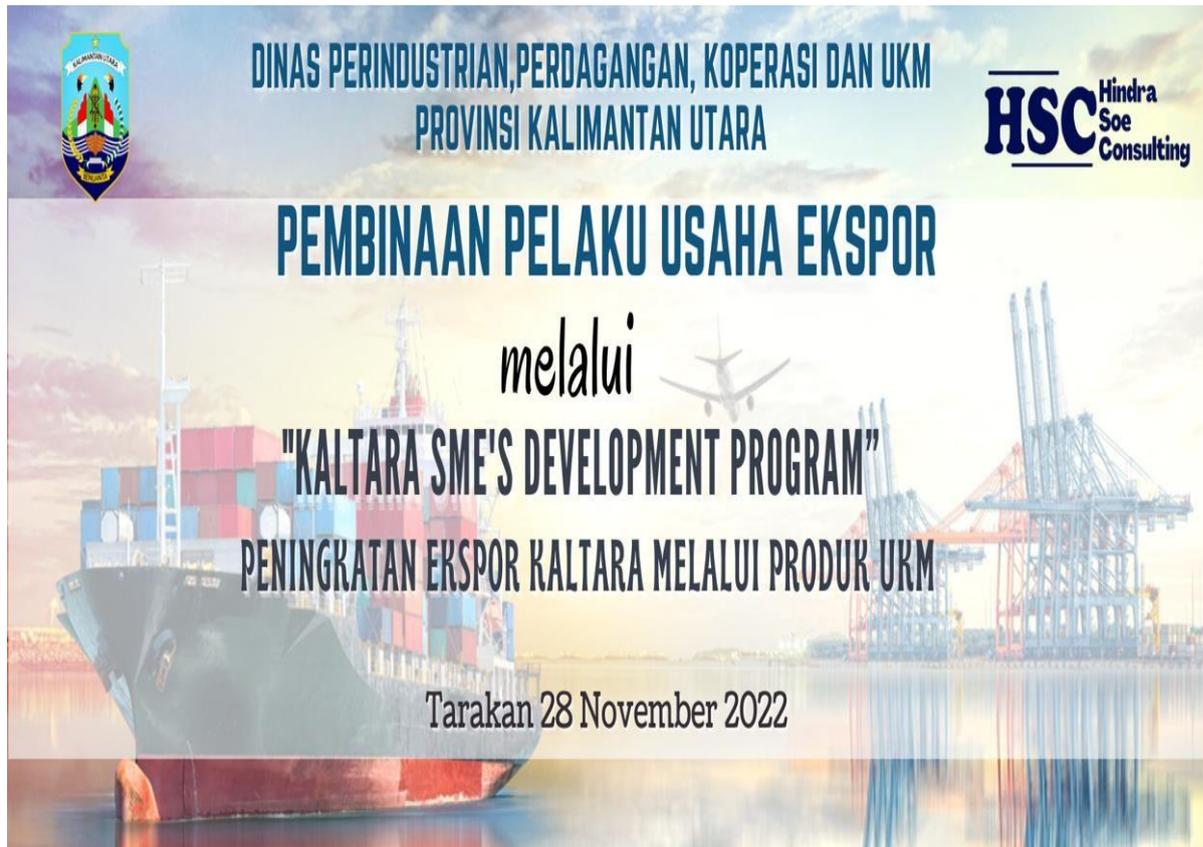
Berikut adalah susunan acara dalam kegiatan Seminar Terbuka pembinaan pelaku

usaha ekspor Kaltara SME's Development Program, dengan tema "Peningkatan Produk Unggulan Ekspor Potensi Daerah Provinsi Kalimantan Utara".

**JADWAL TENTATIF KEGIATAN  
PEMBINAAN PELAKU USAHA EKSPOR MELALUI KALTARA SME'S  
DEVELOPMENT PROGRAM**

*"Peningkatan Ekspor Kaltara Melalui Produk UKM"*

Waktu		Kegiatan	Keterangan	
<b>Senin, 28 November 2022</b>				
<b>Pembinaan Pelaku Usaha Ekspor Melalui Kegiatan Kaltara SME'S Development Program</b>				
08.30	-	09.00	Registrasi	HSC
09.00	-	09.05	Lagu Indonesia Raya	MC
09.05	-	09.10	Pembukaan	
09.10	-	09.15	Pembacaan Do'a	
09.15	-	09.25	Laporan Ketua Panitia Kegiatan	
09.25	-	09.45	Sambutan	
09.45	-	09.50	Penandatanganan Perjanjian Kerjasama (HSC-Disperindagkop Prov. Kaltara)	
09.50	-	10.25	Coffe Break	
<b>Mengenal Bisnis Ekspor</b>				
10.25	-	10.40	Motivasi Bisnis Ekspor	Moderator
10.40	-	11.10	Prosedur dan Perijinan Ekspor	
11.10	-	11.30	HS Code dan KBLI Barang Eskpor	
11.30	-	11.50	Mengenal Dokumen Ekspor	
<b>Kategori Produk Ekspor Indonesia</b>				
11.50	-	12.10	Mengenal Produk Unggulan dan Potensial Indonesia	Moderator
12.10	-	12.30	Memahami Barang Lartas Ekspor	
<b>ISHOMA</b>				
13.30	-	14.00	Strategi Meningkatkan Kapasitas Supply UKM	Moderator
<b>Akses Peluang Pasar Ekspor</b>				
14.00	-	14.15	Pemanfaatan Platform Data Bisnis Internasional	Moderator
<b>Promosi Dagang Internasional</b>				
14.15	-	14.35	Akses Jejaring Bsinis Ekspor	Moderator
14.35	-	14.55	Pameran Dagang Internasional	
<b>Coffe Break &amp; Sholat Ashar</b>				
15.25	-	15.55	Mengenal Bisnis Online Internasional	Moderator
15.55	-	16.25	Penutupan	



#### **A. Pembukaan Kegiatan**

Acara dibuka oleh pembawa acara tepat pada pukul 09.00 WITA Kota Tarakan. Setelah pembukaan oleh MC, para peserta beserta tamu undangan yang hadir menyanyikan lagu Indonesia Raya yang dilanjutkan dengan pembacaan doa oleh petugas pembaca doa.

Setelah pembacaan doa, pembawa acara mempersilakan Bu Hj. Hasriyani, SH. M. M selaku Kepala Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Utara untuk memberikan sambutan. Pada kesempatan kali ini, beliau menekankan bahwa produk-produk UKM Kalimantan Utara memiliki potensi yang besar untuk dikenal di kancah global, sehingga perlu adanya pendampingan khusus agar produk-produk unggulan itu bisa bersaing di pasar global.

Beliau juga menyebutkan pada pentingnya peran instansi pemerintahan untuk

---

menyokong pelaku usaha atau UKM di Kalimantan Utara, agar mendapatkan edukasi terkait pelaksanaan bisnis. Terutama pada bisnis ekspor yang mampu meningkatkan potensial produk UKM. Selain itu, beliau mengajak kepada para pelaku usaha untuk lebih giat mengembangkan kemampuan Sumber Daya Manusia (SDM) dalam melaksanakan bisnis agar bisa berlangsung lebih kuat, salah satunya adalah dengan mengikuti program-program yang telah diberikan oleh banyak instansi, termasuk instansi pemerintah.

Sambutan kedua di sampaikan oleh perwakilan dari Kantor Gubernur Provinsi Kalimantan Utara yakni Bapak Imam Bakrie. Beliau menyampaikan bahwasanya instansi pemerintah bersedia mendukung pelaku usaha dalam upaya meningkatkan kapasitas bisnisnya ke jenjang yang lebih tinggi. Dukungan-dukungan itu termasuk pula dukungan edukasi, jejaring, fasilitas konsultasi, dan lain sebagainya.

Sambutan-sambutan itu menjadi sebuah motivasi untuk para peserta hadir di tempat maupun yang hadir via *daring online* zoom.

Setelah penyampain sambutan-sambutan, acara dilanjutkan dengan agenda penandatanganan Perjanjian Kerjasama antara Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Utara dan Hindra Soe Consulting (HSC), yang berperan sebagai konsultan bisnis dalam pelaksanaan Kaltara SME's Development Program.





*Dokumentasi 1. Pembukaan Kegiatan Seminar Terbuka Kaltara SME's Development Program*

## **B. Pemaparan Materi**

Pemaparan materi disampaikan oleh pemateri dari Hindra Soe Consulting, yakni Bapak Hindra Soeparjanto. Materi pada pertemuan pertama dalam seminar terbuka ini adalah perihal pengenalan bisnis ekspor kepada para pelaku usaha.

Pada kesempatan ini, pemateri membuka materi dengan memberikan motivasi kepada para peserta bahwa ekspor itu mudah, siapapun bisa melakukannya. Pemateri menekankan kalimat ini secara repetitif sehingga memberikan efek positif kepada peserta yang memasukkan pengertian itu ke dalam kepala dan menciptakan sikap percaya diri. Bahwa semua produk bisa diekspor, kecuali produk yang dilarang ekspornya oleh peraturan negara.

Hal lain yang ditekankan oleh pemateri adalah bahwa ekspor itu tidak selalu harus

---

dengan jumlah yang besar dan menggunakan *container* sebagai media pengirimannya. Bisnis ekspor itu menyesuaikan karakteristik masing-masing produk dan tidak bisa disamaratakan. Contoh sederhana adalah produk kerajinan tangan handmade, atau jewelry, yang mungkin memiliki keterbatasan jumlah produksi, maka bisa diekspor dengan pengiriman melalui udara. Itu juga berlaku untuk produk retail makanan dan minuman yang belum memiliki kapasitas produksi yang besar.

Pemateri kemudian menyampaikan bahwa bisnis ekspor itu bertahap. Dimulai dengan pengiriman kecil, maka nanti akan bertahap menjadi pengiriman dengan jumlah besar. Itu semua bisa dilakukan jika pelaku usaha dengan konsisten mengembangkan produksi dan SDM pada perusahaan masing-masing. Serta fokus pada satu produk terlebih dahulu sebelum merambat ke produk-produk lainnya. Hal ini demi menjaga ritme usaha di pasar lokal agar tidak terbengkalai dan melatih pelaku usaha untuk fokus.

Jika sudah berhasil ekspor satu produk selama beberapa kali, maka pelaku usaha boleh untuk merambat ke produk-produk yang lainnya.

Sebelum bisa terjun ke bisnis ekspor, ada beberapa hal yang perlu disiapkan oleh perusahaan, yakni materi untuk pemasaran produk di kancah global. Hal-hal yang perlu disiapkan adalah nama perusahaan, pengetahuan spesifikasi produk unggulan yang hendak diekspor, *company profile* yang berisi penjelasan profil perusahaan serta produk yang ditawarkan, keterampilan komunikasi bisnis dengan calon pembeli di luar negeri, dan harga ekspor pada produk.

Hal-hal tersebut perlu dipersiapkan sejak awal oleh setiap pelaku usaha yang hendak ekspor agar menumbuhkan rasa kepercayaan calon pembeli dari luar negeri untuk membeli produk perusahaan pelaku usaha. Dengan internal perusahaan yang sudah menyiapkan hal-hal di atas, maka komunikasi bisnis dengan calon pembeli bisa lebih mudah dan teratur. Komunikasi bisnis yang baik akan memberi peluang besar pada pelaku usaha untuk mendapatkan pesanan dari calon pembeli.

Pemateri menekankan kepada para pelaku usaha untuk mempersiapkan internal perusahaan dengan baik sebelum terjun memasarkan produk di pasar global. Selain untuk menumbuhkan nilai kepercayaan perusahaan, tapi juga agar mencegah terjadinya

---

penipuan yang sering terjadi pada transaksi luar negeri. Pemateri menyampaikan bahwa pelaku usaha rentan terkena penipuan seperti itu karena iming-iming pembelian yang besar. Maka, sangat perlu untuk memahami betul alur bisnis ekspor agar menjadi eksportir yang cerdas.

Melanjutkan penjelasan lainnya setelah memotivasi para peserta dengan hal-hal positif yang akan didapatkan jika melakukan bisnis selain dalam bentuk keuangan, pemateri menunjukkan syarat apa saja yang diperlukan untuk bisa melaksanakan bisnis ekspor. Yakni para pelaku perlu memiliki legalitas perusahaan NIB, lalu ijin ekspor bagi perusahaan dengan produk-produk yang dibatasi ekspornya.

Syarat-syarat produk yang bisa diekspor bisa diperiksa di website resmi pemerintahan [www.inatrade.kemendag.go.id](http://www.inatrade.kemendag.go.id). Yang memberikan sejumlah informasi penting terkait macam-macam syarat, sertifikat menempel pada produk, atau sertifikat kirim yang dibutuhkan untuk setiap produk. Juga termasuk informasi tentang peraturan di banyak negara tentang syarat apa saja yang dibutuhkan agar produk bisa masuk ke negara tersebut.

Pembuatan legalitas perusahaan bisa dilakukan secara bersamaan dengan perbaikan internal perusahaan. Legalitas perusahaan penting dalam melaksanakan bisnis ekspor, tapi disarankan agar pelaku usaha lebih fokus dalam mempersiapkan internal perusahaan karena itu terkait dengan upaya promosi internasional.

Di sela-sela pemaparan materi, peserta bisa mengajukan pertanyaan kepada pemateri sehingga terjadi interaksi aktif antara pemateri dan peserta. Lalu diakhir pemaparan materi, pemateri melakukan praktik singkat berupa menjelajah marketplace internasional di website, untuk meningkatkan kepercayaan diri para peserta bahwa produk para peserta bisa dijual ke luar negeri.

Pada waktu ini, pemateri menunjukkan beberapa marketplace internasional seperti [www.tradekey.com](http://www.tradekey.com), [www.etsy.com](http://www.etsy.com), dan [www.ec21.com](http://www.ec21.com), yang menunjukkan bahwa setiap produk memiliki pesonanya masing-masing di kancah global. Seperti kain batik, baju batik, kerajinan tangan berupa tas, kalung, boneka, dan lainnya, serta produk-produk lain seperti produk makanan dan minuman.

Setelah penyampaian materi selama kurang lebih tujuh jam, pemateri menyudahi pemaparan materinya dengan memberikan dorongan kepada pelaku usaha agar tidak takut dalam menjalankan ekspor.

Kegiatan seminar terbuka ditutup oleh pembawa acara.





*Dokumentasi 2. Acara Inti Seminar Terbuka Kaltara SME's Development Program*

### **3. Penutup**

#### **A. Rencana Kegiatan Selanjutnya**

Rencana kegiatan Kaltara SME's Development Program yang selanjutnya adalah menyeleksi para peserta yang mendaftar program ini, kemudian yang dinyatakan lolos akan dilakukan verifikasi lanjutan dengan mengunjungi ke masing-masing lokasi perusahaan peserta lolos.

Dalam pelaksanaannya, bisa mengacu pada buku program kualifikasi peserta verifikasi yang telah diberikan untuk memudahkan memilih peserta yang siap mengikuti program ini.

---

Setelah mendapatkan daftar peserta yang lolos untuk dilakukan tahap verifikasi, maka peserta akan diinformasikan terkait kegiatan kunjungan. Apabila ada peserta yang lolos di tahap pendaftaran tapi tidak bersedia di kunjungi atau berhalangan untuk dikunjungi, maka secara otomatis akan dicoret dari daftar nama calon peserta program.

Pada kegiatan kunjungan, HSC akan mendelegasikan tiga tim tenaga ahli untuk memberikan penilaian pada masing-masing perusahaan guna mendapatkan informasi yang lebih akurat dan terpercaya terkait UKM tersebut.

## **B. Kesimpulan**

Melalui seminar terbuka Pembinaan Pelaku Usaha Ekspor Kaltara SME's Development Program "Peningkatan Produk Unggulan Ekspor Potensi Daerah Provinsi Kalimantan Utara", para peserta hadir maupun yang *daring online* via zoom diharapkan mendapatkan hasil sebagai berikut:

1. Para peserta mengetahui bisnis ekspor dengan lebih baik dan lebih tepat
2. Para peserta memiliki ketertarikan yang besar untuk memulai bisnis ekspor
3. Para peserta mengembangkan kepercayaan diri untuk menjualkan produk unggulan UKM milik masing-masing ke pasar global
4. Para peserta mulai mempersiapkan internal perusahaan demi melaksanakan bisnis ekspor

Demikian Laporan Kegiatan Kaltara SME's Development Program, semoga bisa diterima dengan baik

Mojokerto , 9-12-2022



Hindra Soeparjanto

[Lampiran 1. Daftar Hadir Peserta dan Tamu]

PEMBINAAN PELAKU USAHA EKSPOR MELALUI KALTARA SME'S DEVELOPMENT PROGRAM  
DINAS PERINDUSTRIAN, PERDAGANGAN, KOPERASI, DAN UKM  
PROVINSI KALIMANTAN UTARA  
TANGGAL 28 NOVEMBER 2022

NO	NAMA	PERUSAHAAN / INSTANSI	NOMOR WhatsApp	EMAIL	TANDA TANGAN
1	Suharto	Alang Cas Rajel	08125821635	alancas.rah@gmail.com	[Signature]
2	MUHAMMAD REZALI	DESA KITARA	081352395908		[Signature]
3	Rika Pratiwi	D' Taw.	085388634742	rikanadisa88@gmail.com	[Signature]
4	Muslia	Kankokop	082159257760		[Signature]
5	VERA AGUSTINA	LIZY	081232166131		[Signature]
6	Jhannes Syarif	Taman Lina Furnish COME	08252350703		[Signature]
7	Fachri	MAN KITCHEN	085205675258		[Signature]
8	Rina Guntur	Dapur Syarifcausa	08533333901		[Signature]
9	Hani Bah	IDA COOKIES	082155590288	hanabah157@gmail.com	[Signature]
10	Murliana	MAYA COOKIES	082250864021	kg92913055@gmail.com	[Signature]
11	SARTINI	MEMU AIRA	085245369369	Thynick@gmail.com	[Signature]
12	maria santi w	Dapur Haj May	08534887947	mariasantia@gmail.com	[Signature]
13	IS PUSWATI	Kios KUIS	082156875983	kusumawati195@gmail.com	[Signature]
14	Md. Lambang P	Karantina Pertanian	08565759108	LambangPrabadi@gmail.com	[Signature]
15	YULI ASTUTI	DKP PROV. Kaltara	082157036956		[Signature]

PEMBINAAN PELAKU USAHA EKSPOR MELALUI KALTARA SME'S DEVELOPMENT PROGRAM  
DINAS PERINDUSTRIAN, PERDAGANGAN, KOPERASI, DAN UKM  
PROVINSI KALIMANTAN UTARA  
TANGGAL 28 NOVEMBER 2022

NO	NAMA	PERUSAHAAN / INSTANSI	NOMOR WhatsApp	EMAIL	TANDA TANGAN
16	MERSIA DUA MOONG	TENUN D'UTAN	082157180514	mersiadua@gmail.com	[Signature]
17	Siti Marlaniyah	Kopi Mitra D'Guanan	081250291200	desi_veen@gmail.com	[Signature]
18	Muslia	Kankokop	082159257760		[Signature]
19	Nining Sundawati	Ba Lamok	082255958610	ningning_sundawati@gmail.com	[Signature]
20	Hariyani	dhaloy	08115991642	dhaloyfood@gmail.com	[Signature]
21	Ety Komariah	Dream's	082252683175	dreams.prozen01@gmail.com	[Signature]
22	Faisah	Fatihkhajaya	08125282295	FF28068@gmail.com	[Signature]
23	Haliyana	UKM INDAI	08524227658	Ukminai@gmail.com	[Signature]
24	Euis Kuswanti	AR-PAIHAN	082155320552	euis1512005@gmail.com	[Signature]
25	Suryani	D. MAMA IYA	082292515667	suryani_mama11@gmail.com	[Signature]
26	Asi Suryopurnama	Batik Patis Asia	08125824898	batik.patis.asia@gmail.com	[Signature]
27	Ummu Jannah	Aszalla	081350873000		[Signature]
28	Sulvan	DICUKUP	0852417334	supriana@gmail.com	[Signature]
29	yuliazati	UMKM S. Dayak	081254377770	yuliazati20@gmail.com	[Signature]


**PEMBINAAN PELAKU USAHA EKSPOR MELALUI KALTARA SME'S DEVELOPMENT PROGRAM**  
 DINAS PERINDUSTRIAN, PERDAGANGAN, KOPERASI, DAN UKM  
 PROVINSI KALIMANTAN UTARA  
 TANGGAL 28 NOVEMBER 2022

NO	NAMA	PERUSAHAAN / INSTANSI	NOMOR WhatsApp	EMAIL	TANDA TANGAN
30	Suri Triandawati S.P	JURUHA KULI 2008	0895384901833	evanepresahotel@gmail.com	
31	Maren juh	DPKP	0821481653900	uyangpangegmed@gmail.com	
32	M. Ruswan	UPPD Tembungui.	081115270106		
33	Siti Samanika	UKM Macé Aboen	082256031281	ssamanika1411@gmail.com	
34	UNIAN	BKPM Tarakan	08114523332	unian2018@gmail.com	
35	Suryawan	BKPM Tarakan	0815306533125		
36	Kristiana Pelajar		081254452040		
37	Syarif	PT. PPR Citra Perdana	08125466566	msyarif.ppr@ppr-cp.com	
38	Faizal	PT. PPR Citra Perdana	08153234160	faizalpr@ppr-cp.com	
39	Abdul Rahmad	cv. sasara kencana Indo.	082192001098	info@sasarakencana.com	
40	Sustant' Mulyadi	Lapis Tarakan	08115397008	lapis@lapis.com	
41	Suwarni	DKU KMP	08519417393	wni.suarni@gmail.com	
42	A Chelna	Makaco H	085348879089	chelna13@gmail.com	
43	Recha Nur Paleni	BK Karantina Hewan	08527907615	rechanurpaleni@gmail.com	
44	Tania Dwi Novita Sari	HSC	089911991498		


**PEMBINAAN PELAKU USAHA EKSPOR MELALUI KALTARA SME'S DEVELOPMENT PROGRAM**  
 DINAS PERINDUSTRIAN, PERDAGANGAN, KOPERASI, DAN UKM  
 PROVINSI KALIMANTAN UTARA  
 TANGGAL 28 NOVEMBER 2022

NO	NAMA	PERUSAHAAN / INSTANSI	NOMOR WhatsApp	EMAIL	TANDA TANGAN
45	Anissa Hindram Pali	HSC (Hindra Soe Consulting)	081231932469	anissapali@gmail.com	
46	Meliana Husein	Disperdagangan Prov. Kalimantan	0815250558498	edhusein@gmail.com	
47	Rena Inara .S	"	081255056463	renainara@gmail.com	
48	Faisal	"	082251088188	afaisal31@gmail.com	
49	Tawaroh Salim	Rempah Salim	081728000248	salimrmp@gmail.com	
50	Yenny Ayu Faridah	Snack Madu -kepi	081331009229	yennyayu2@gmail.com	
51	Nurul Adanial	Wedang Take kepi	082152143038	nurulkepi@gmail.com	
52	Suliana	Kerajinan Tami	082157013863	tanjunglahjil@gmail.com	
53	ARDIS	CI. BORNEO OCEAN	08515677980	ardis@borneo.com	
54	Fenida	Kopi Mantappremium	085257001434		
55	Hari Muslim	Kepi kepi keju	08121900609	hariMuslim@gmail.com	
56	Nafis Anugraeni	Bamban Masamé Teri	681334979880	nafisap@gmail.com	
57	Deni Ovi R.	"	081257906688	deni0199@gmail.com	
58	Hindra Soepriyanto	H S C	08123188371	hindra.soed@gmail.com	
59	Nabela Achmad	Keripik Ikrani	082243502390	bellanahmad@gmail.com	
60	Tias Rin	Ria Cookies	081348816956	tiascookies@gmail.com	