



LAPORAN KEGIATAN

BIMBINGAN TEKNIS

"MEMPERLUAS JEJARING PEMASARAN LUAR NEGERI"

DINAS PERINDUSTRIAN,
PERDAGANGAN, KOPERASI DAN UKM
PROV. KALTARA



Tahun Anggaran 2022



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Allah Subhanahu Wata'ala (SWT) atas berkah dan rahmatNya maka Kegiatan pembinaan pelaku usaha ekspor melalui kegiatan Bimbingan Teknis “Memperluas Jejaring Pemasaran Luar Negeri” di daerah Provinsi Kalimantan Utara telah terselenggara dengan lancar dan bermanfaat.

Laporan Kegiatan Bimbingan Teknis “Memperluas Jejaring Pemasaran Luar Negeri” oleh 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 jajaran pelaksana kegiatan di Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Utara untuk lebih meningkatkan kinerja program dalam mencapai visi dan misi yang telah ditetapkan.

Demikian disampaikan dengan harapan kegiatan serupa dapat terus berlanjut disesuaikan dengan kebutuhan dan permasalahan di daerah. Atas kepercayaan dan dukungannya kepada Disperindagkop dan UKM Provinsi Kalimantan Utara diucapkan terima kasih.

Tanjung Selor, 10 Juli 2022

Pejabat Pelaksana Teknis Kegiatan,

RITA ROSANNA, SE., M.Si

NIP. 19730806 200112 2 003



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL

KATA PENGANTAR i

DAFTAR ISI ii

DAFTAR TABEL iii

BAB I PENDAHULUAN 1

A. LATAR BELAKANG 1

B. MAKSUD DAN TUJUAN 2

C. DASAR PELAKSANAAN..... 2

D. SUMBER PEMBIAYAAN 2

BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN 3

A. JADWAL DAN SUSUNAN ACARA 3

B. PESERTA KEGIATAN 4

C. MATERI PELATIHAN DAN NARSUMBER 7

D. HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN 8

E. REALISASI PEMBIAYAAN KEGIATAN 9

BAB III PENUTUP 10

A. KESIMPULAN 10

B. REKOMENDASI 10

LAMPIRAN I DOKUMENTASI FOTO PELAKSANAAN KEGIATAN

LAMPIRAN II MATERI PELATIHAN



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Jadwal Tentatif Kegiatan Bimbingan Teknis “Memperluas Jejaring Pemasaran Luar Negeri”	3
Tabel 2.2	Daftar Pelaku Usaha yang mengikuti kegiatan Bimbingan Teknis “Memperluas Jejaring Pemasaran Luar Negeri”	4

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan dunia bisnis yang semakin maju, membuat sebagian besar penduduk Indonesia mencoba keberuntungannya dengan melakukan bisnis kecil-kecilan atau biasa dikenal dengan sebutan Usaha Kecil Menengah (UKM). Melalui UKM ini, para pelaku bisnis diharapkan dan dituntut untuk dapat lebih kreatif dan inovatif, dimulai dari menciptakan produk hingga memasarkan produk jualannya karena persaingan di dunia bisnis akan semakin ketat. Oleh karena itu, agar bisnis atau usaha kamu berjalan dengan mudah dan baik diperlukan adanya strategi pemasaran produk yang efektif dan ampuh. Salah satu strategi pemasaran yang bisa kamu terapkan untuk bisnis kamu adalah menggunakan strategi marketing online yang efektif untuk UKM.

Sebelum mengetahui bagaimana caranya menjalankan strategi marketing online, ada baiknya mengerti terlebih dahulu tentang definisi strategi marketing online. Strategi marketing online adalah salah satu cara bagaimana memasarkan sebuah produk atau jasa dimana penjualannya dilakukan melalui dunia maya atau internet.

Biasanya strategi pemasaran dalam UKM lebih cenderung dibuat dan dijalankan secara spontan, tidak fokus dan seadanya. Perencanaan yang terlalu detail dan berbelit-belit dianggap terlalu menyulitkan. Sehingga kebanyakan para pelaku bisnis menggunakan strategi pemasaran yang bersifat fleksibel. Hal ini disebabkan karena terbatasnya jumlah anggaran pemasaran, khususnya pemasaran online demi menyesuaikan tren pasar.

Dengan melakukan pemasaran produk secara online, jangkauan promosi yang dilakukan akan semakin luas dan tidak terbatas, bahkan konsumen dapat dengan mudahnya menemukan produk yang kamu jual hanya melalui internet, mulai dari memilih produk, pembayaran bahkan kamu tidak perlu repot-repot lagi datang ke toko yang kamu inginkan karena adanya toko virtual tersebut.

Dalam rangka peningkatan dan perluasan pemasaran untuk produk Unggulan Kalimantan Utara maka dilaksanakan Bimbingan Teknis Memperluas Jejaring Pemasaran pada Pasar Luar Negeri untuk meningkatkan kompetensi pelaku usaha dalam strategi promosi dan marketing.

B. Maksud dan Tujuan

Adapun maksud dan tujuan pelaksanaan kegiatan antara lain :

1. Memperluas jejaring pemasaran produk-produk Unggulan Kaltara pada *marketplace* yang cakupannya secara internasional;
2. Peningkatan kapasitas pelaku usaha dalam rangka strategi marketing dan mencari *buyer* pada pasar luar negeri;
3. Mendukung optimalisasi peningkatan ekspor serta mengatasi permasalahan-permasalahan di dalam upaya peningkatan ekspor daerah di provinsi kalimantan utara khususnya komoditi unggulan pertanian dan perikanan di kalimantan utara;
4. Sebagai wadah informasi dan sharing pendapat terkait pemanfaatan komoditi yang berpotensi menjadi produk unggulan ekspor di kalimantan utara;
5. Memberikan pengetahuan kepada *stakeholder* terkait pengelolaan ekspor sehingga daerah mengetahui perkembangan kebijakan terbaru yang ditetapkan.

C. Dasar Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan kegiatan Bimbingan Teknis dalam rangka memperluas jejaring pemasaran luar negeri ini berdasarkan peraturan-perundangan, sebagai berikut :

1. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan;
2. Undang-undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja;
3. Peraturan Pemerintah RI Nomor 82 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Sistem dan Transaksi Elektronik;
4. Peraturan Pemerintah RI Nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (e-commerce);
5. Peraturan Pemerintah RI Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi, Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah;
6. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 83 Tahun 2017 tentang Pembinaan terhadap Pelaku Usaha dalam Rangka Pengembangan Ekspor;
7. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 40 Tahun 2021 tentang Penugasan Gubernur atau Bupati/Wali Kota Dalam Rangka Pelaksanaan Kegiatan Pembangunan/Revitalisasi Sarana Perdagangan Berupa Pusat Promosi Produk Unggulan Daerah.

D. Sumber Pembiayaan

Adapun Sumber Dana melalui APBD Dinas Perindagkop dan UKM Provinsi Kalimantan Utara, Pada Program **Pengembangan Ekspor**, Kegiatan **Pembinaan Pelaku Usaha Ekspor**, Kode Rekening (3.30.05.1.01.05 – 5.1.02.02.04.0410).



BAB II
PELAKSANAAN KEGIATAN

A. Jadwal dan Susunan Acara

Kegiatan Bimbingan Teknis dalam rangka memperluas jejaring pemasaran luar negeri diselenggarakan pada :

Hari/tanggal : Rabu, 6 Juli 2022

Tempat : Via Zoom Cloud Meeting

Dengan Susunan Acara kegiatan Pembinaan pelaku usaha ekspor melalui kegiatan Kaltara SME’s Development Program Ta. 2023 di Daerah Provinsi Kalimantan Utara, disusun sebagai berikut :

Tabel 2.1
JADWAL TENTATIF KEGIATAN BIMBINGAN TEKNIS
“Memperluas jejaring pemasaran luar negeri bagi UKM di Provinsi Kalimantan Utara”

WAKTU	DURASI	ACARA	PEMBICARA	KET
Rabu, 6 Juli 2022				
09.00 – 09.30	10’	Pembukaan		
	10’	Menyanyikan Lagu Kebangsaan Indonesia Raya	Seluruh Peserta	Moderator
	10’	Arahan dan Pembukaan	Kepala Dinas Perindagkop Provinsi Kalimantan Utara	
09.30 – 10.30	60’	Penyampaian Materi (Sesi I) “Memasarkan produk pada market place internasional”	Hindra Soeparjanto, SE Tenaga Teknis Bidang Akses Pembiayaan dan Prosedur Ekspor, Export Center Surabaya	Moderator
10.30 – 12.30	120’	Diskusi dan Tanya Jawab	Semua Narasumber	
12.30 – 13.00	30’	ISHOMA		PANITIA
13.00 – 14.00	60’	Penyampaian Materi (Sesi II) “Teknik Mencari Buyer”	Ir. Fernanda Reza Muhammad, M.M Tenaga Teknis Bidang Promosi dan Strategi Pemasaran, Export Center Surabaya	Moderator
14.00 – 16.00	120’	Diskusi dan Tanya Jawab	Semua Narasumber	
16.00 – 16.15	15’	Penutupan		PANITIA

Acara dibuka oleh pembawa acara tepat pada pukul 09.00 WITA, setelah pembuka oleh MC, para peserta beserta tamu undangan yang hadir via zoom meeting juga telah bergabung pada room zoom meeting yang telah disediakan. Acara dilanjutkan oleh pembawa acara dengan mempersilakan Bu Hj. Hasriyani, SH. M. M selaku Kepala Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Utara untuk memberikan



sambutan yang pada kesempatan kali ini diwakili oleh Kepala Bidang Koperasi dan UKM Bpk. Mohtari, SPT, MM.

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 strategi dan cara dalam memperluas jejaring pasar ke luar negeri dan juga beserta regulasi serta prosedur ekspor yang berlaku. Sehingga dilaksanakan bimtek ini agar para pelaku usaha dapat memperoleh informasi secara komprehensif.

B. Peserta Kegiatan

Peserta yang berpartisipasi pada kegiatan bimtek memperluas jejaring pemasaran luar negeri sebelumnya sudah mendaftar pada link google form yang telah di sediakan <https://forms.gle/17AUttj1ofbVfRxY7>, lalu peserta yang sudah mendaftar akan mendapat link zoom yang akan diterima melalui pesan Whatsapp pada nomer hp yang telah didaftarkan.

Peserta yang telah mendaftar pada link berjumlah 73 peserta terdiri dari pelaku usaha seluruh Kaltara :

Tabel 2.3
Daftar Pelaku Usaha yang mengikuti kegiatan Bimbingan Teknis “Memperluas Jejaring Pemasaran Luar Negeri”

NO	NAMA UKM	JENIS PRODUK	ALAMAT
1	YUMNAA FOOD	Seruyuk Crispy, Bandeng tanpa duri, Otak ² Bandeng, Pentol Bakso,, ceker bersih	Jl merak gg Diponegoro Tanjung Selor Timur
2	Ba Lamok	Crispy ikan tipis	Sebengkok waru rt 34 tarakan
3	ABIYAH	Abon ikan	Jl.rajawali tanjung Selor
4	T.J.S	Kurcok (kurma coklat)	UPT SEPUNGGUR RT 30
5	Sambel pecel Sekartaji	Sambel pecel	Jl.rambai padi
6	Dapur ibni	Kripik gulung	Jalan tengku umar rt 19
7	AIQ	Krepek tempe,kacang pedas	Jln gelatik pertanian RT 42 Rw 15
8	Barmah Food	Pastel ebi,pastel Tuna	Jl Cendrawasih gg Pelangi Selimau 1
9	Karya rasa	Kripik pisang tanduk	Jln Jelarai telur pecah
10	Maytama	Keripik talas,singkong,pisang	Jl gelatik pertanian RT 42 RW 15
11	BAKPIA ARABIA ZEIN	BAKPIA (UTAMA) PASTEL ABON, BROWNIES, BOLU, DAN KUE KERING	Jl. AKBAR, TANJUNG SELOR HULU
12	owner "Sizahro"	Amplang,kuping gajah,kripik tempe,wedang jahe istan dll	jln perkembangan rt09 tanjung palas
13	MARS CAKE	Kue Rangai khas bulungan	Jl.jend.sudirman Rt 02 kelurahan tanjung selor hulu
14	Roti dan kue	Kue kering, dodol kacang tanah, dan kue telinga	Jl.kasimuddin RT.04 Tanjung Palas



		kayan	tengah
15	Roti Canay	Roti	Jl.h.tamrin blakang pasar induk
16	SAHANGE	Rempah bubuk	Desa mangkupadi RT 10
17	Tenguyun	Beras lokal (beras merah,hitam,beras Krayan	Jl.Bukit Indah, Jelarai Raya
18	Barmah Food	Pastel ebi,pastel Tuna	Jl.Cendrawasih gg pelangi Selimau 1
19	Cocoku	Brownies cookies dan tepung bumbu	Jl. Batu Bata
20	Jajanan Bunda	Bolu Jadoel	Jl.Akbar RT.01,RW.01,No.11 Tanjung Selor Hulu
21	Auza's cake	Popia,brownies,kue kering	Jl pangeran RT.4 kelurahan Tanjung palas tengah. Kecamatan Tanjung palas
22	AUNI Perbatasan	Kerupuk jantung pisang, kerupuk kulit pisang, keripik pisang, nasi pisang dan tepung pisangng tepung	jl. Asnur DG Pasau Rt. 012 Desa Sungai Limau Kec. Sebatik Tengah
23	S,A,S	Pisang, singkong, rempeyek	Tanjung buka sp 3
24	Ghe-dhang	Sale pisang crispy	UPT tanjung buka sp 3 Bulungan-Kaltara
25	IdoLaku	Dodol Tape	Jln.Rambutan Rt.98 RW.36 Tanjung Selor Hilir Kab.Bulungan Kalimantan Utara
26	Dream's Bandeng Presto Tarakan	Bandeng Presto	Karang anyar jl.flamboyan Rt.28
27	M3 PAGUN	Kaos Etnik Kaltara, Goodiebag, Gantungan Kunci	Jl. Padat Karya RT.1/RW.1
28	Sesingal Taka	sesingal/topi adat tidung	Jl. Inhutani tideng pale kec. Sesayap kab. Tana Tidung
29	BALLOY AWOY TANA TIDUNG	Kerajinan Rotan	Jl. Bhayangkara Rt. 01 Desa Tideng Pala Timur
30	yagoy batik	kain batik	jl.maharaja dinda rt 03 tanah merah barat
31	Alif hanif batik	kain batik khas ktt	jln.aji kar rt 02 no 24 sepala dalung ktt
32	Nadhifa food	Amplang ikan bandeng,coklat isi dodol.rumput laut,manisan rumput laut dan kerupuk rumput laut	Jl.ujang dewa RT.02 Kel.Nunukan Selatan Kec.Nunukan selatan kab.Nunukan prop.Kalimantan utara
33	Tape Ketan Tarakan	Tape ketan	Jalan Yos Sudarso RT.12 NO.58 Karang Balik
34	Dbaloy	Kopi Malinau, teh celup bawang dayak, bandeng tanpa duri bumbu	Jl. P. Diponegoro Rt. 21 sebangkok waru kelurahan sebangkok kecamatan tarakan tengah
35	Pensulod	Kain Batik Cap Tulis Tidung	Jln.mulawarman
36	Trisa batik	Kain batik	Jln.wisma,rt,01,desa sedulun,kec,sesayap,kab. Tana tidung
37	Sambal Dayak	Sambal	Jl. Aki Balak RT. 3 gang. Rimba Raya Juata Krikil. Kec. Tarakan Utara, Kota Tarakan
38	Anggun batik	Kain batik	Sedulun RT 03 jl.wisma
39	Marco handmade	Aneka tas, ikat kepala dan kain ecoprint	Jl. imam bonjol no 55 kota Tarakan
40	The Sambals	Sambal Cakalang, Sambal Cumi, Sambal Udang Papay, Sambal Tuna Mercon, Sambal Terasi, Sambal Korek, Sambal Bawang	Jalan Purna Bhakti RT 19 Kp 1 Tarakan
41	Makanan	Keripik Kacang dan kue	Jl flamboyan rt 27 no 187



42	Lapis Tarap	Kue lapis buah tarap	Jl. Flamboyan RT. 29 No.47 Karang Anyar Tarakan Barat
43	SAMBAL GAMI BANDENG	Sambal Gami Bandeng	Jalan Wijaya Kusuma 3 RT.69 No.04 karang anyar Tarakan barat
44	Alir batik	Kain batik	Sesayap jln. Aji Ismail
45	Tepung Mocaf, Abon Ikan	Tepung, Bakery	Griya Persemaian Blok G RT. 14 No. 12
46	Madu Jaya	Madu Asli	Jl. Trans KM.2 Jelarai Selor Kab. Bulungan
47	Croppoe	Kerupuk tortila	Jl. Ahmad Yani RT.07
48	qzah craft	kerajiana kain flanel dan rajut	jln semangka
49	Ukm Indri	Peye Ikan Tipis	Jl. Sei mahakam gang melon rt. 10 no. 05 kampung empat
50	ATin kuliner	Renginang,tape.madu mongso dll	Jln.P.Banda kampung 1 skip
51	MAESTRO	LIDI SAWIT	JLN.CIKDIK TIRO RT.06
52	LEE Cheeze Milk, LEE Bronz, Kacang Adooyy, LEE Cookery	Minuman olahan susu, Brownies kering, Kacang pedas, kue kering, Cake Ultah	UPT Sepunggur RT 29
53	AL_NB	Kuliner	Jl. Umar Ali basa RT 001 desa sepala dalung kec. Sesayap hiir Kab. Tana tidung
54	SIQAIF	Amplang paguntaka	Jembatan besi
55	Dream's bandeng presto tarakan	Bandeng presto	Jl flamboyan rt 28 no15 karang anyar
56	Makanan berat dan ringan	Roti, brownies, kue basa,kue kering, dan lauk	Jln. Teratai desa apung
57	D'jamoe, D'Getri, D'Siomay, D'Baxo, D'Mpek, Pentol Aneka	Nugget Nori, Pentol Daging Aneka Rasa, Siomay Bandung, Bola Ikan, Mpek-Mpek	Jl. Anggrek RT. 11, No. 37C, Kelurahan Karang Anyar, Kecamatan Tarakan Barat, Kota Tarakan
58	AA Bakery	Roti	Jl. Poros tanah kuning (dpn asmil brigif)
59	Regan Coklat	Coklat Karakter	Jl.Gang Delima rt.20 Nunukan Timur
60	Fedygrafi	Rak dinding kayu, kerajinan- kerajinan kayu	Tideng Pale, Sesayap, Tana Tidung, KalTara
61	SRB79	minuman herbal jahe saraba79Aneka keripik tudai dll	Jln jeruk Rt031 Rw.011
62	Snack buucin	Krupuk tardo	Tanjung Selor timur
63	Ranida	Kue semprong	Jl.cendana RT/RW 050/019
64	Cemilan	Keripik pedas	Jalan padat karya tanjung palas hilir
65	Mey zara batik	Kain batik khas ktt	Jl.linsayung rt 01 no 10 seputuk ktt
66	Naura's Kitchen	Aneka Cireng, Chiffon Cake	Tideng Pale, Kab. Tana Tidung
67	Kjayangan	Serbuk jahe merah	UPT SP 3 TANJUNG BUKA TANJUNG PALAS Bulungan
68	BAYANG	ROTI CANAI	Jl. Umar Ali basa
69	Alifa	Keripik pisang, keripik singkong, madu mongso, tape ketan hitam, pisang sale	Jl. Padat karya gg. Walet rt. 05 desa tideng pale timur kec. Sesayao kab. Tana tidung
70	beppa'ta	kacang karamel rumput laut, kerupuk ubi ungu rumput laut, keripik pisang, keriping singkong,keripik ubi ungu	Jl.lumba-lumba rt 19 nunukan timur kaltara



71	Pesan di utun	Cream puff	Jl. Tanah abang desa tideng pale
72	Unka	Kue haw	Jln jeruk
73	SRB79	Tudai krispi	Jl jeruk rt031 rw011

C. Materi Pelatihan dan Narasumber

Paparan materi pada sesi I disampaikan oleh pak Hindra Seoparjanto Tenaga Teknis Bidang Akses Pembiayaan dan Prosedur Ekspor, Export Center Surabaya yang membawakan materi dengan tema “Memasarkan produk pada market place internasional”. Secara garis besar beliau menyampaikan bahwa dalam memasuki pasar luar negeri pelaku usaha harus memiliki strategi yang tepat dan memperhatikan hal hal sebagai berikut :

- 1. Memahami product knowledge dengan baik;
- 2. Menjaga suistanable bisnis;
- 3. Memahami tehnik Pembayaran Internasional;
- 4. Mengenal Karakter Bisnis di Internet;
- 5. Mendisplay Produk ke Market Place;
- 6. Memberikan informasi Perusahaan/ kontak yang jelas;
- 7. Responsif terhadap permintaan;
- 8. Membuat website dan akun media sosial lainnya.

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.

Selain itu Bpk Hindra juga menyampaikan situs atau web-web yang dapat dipergunakan bagi para pelaku usaha yang ingin terjun ke dunia ekspor secara online seperti Tradekey dan EC21 yang merupakan web global yang dapat diakses secara gratis. Pak hindra juga memberikan tutotial dan kiat kiat dalam mengakses web tersebut hingga para pelaku usaha bisa mengakses secara mandiri.

Pada sesi ke II materi disampaikan oleh Ir. Fernanda Reza Muhammad, M.M sebagai Tenaga Teknis Bidang Promosi dan Strategi Pemasaran, Export Center Surabaya dengan tema “Teknik Mencari Buyer”. Pada kesempatan ini beliau menyampaikan bahwa pentingnya suatu usaha memiliki personal branding, brand tidak hanya melekat pada suatu produk tapi juga pada pelaku usaha itu sendiri. Bpk Reza juga menyampaikan bukti konkret keberhasilan hasil binaannya yaitu produk kripik jengkol yang sudah dapat menembus pasar luar negeri. Keberhasilan menembus pasar luar negeri ini juga diawali dengan modal dan pengetahuan mengenai ekspor yang seadanya. Namun setelah melalui proses pelatihan dan pendidikan serta dengan dorongan motivasi yang diberikan akhirnya peluang untuk melebarkan jejaring pemasaran ke luar negeri pun berhasil di raih. Di zaman modernisasi seperti sekarang pemasaran produk secara online menjadi sangat penting dan mudah untuk dilakukan dibanding secara offline.

D. Hasil Pelaksanaan Kegiatan

1. Capaian Target Kegiatan

Berdasarkan Petunjuk Teknis Kegiatan target kegiatan peserta sebanyak 73 peserta yang terdiri dari pelaku usaha dan UKM se-Kaltara. Sesuai hasil pelaksanaan maka dapat dikatakan capaian melebihi target dan waktu pelaksanaan tanggal 6 Juli 2022 secara via zoom meeting sesuai dengan Juknis.

2. Efektivitas Pelaksanaan Kegiatan

Dalam pelaksanaan kegiatan bimtek memperluas jejaring pemasaran luar negeri, terdapat hal-hal yang perlu disampaikan sebagai berikut :

- a. Pelaksanaan kegiatan yang dilaksanakan sesuai juknis secara online melalui zoom meeting, dianggap efektif karena menggunakan sistem diskusi panel antara narasumber dengan peserta kegiatan;
- b. Kegiatan bimtek yakni dengan konsep diskusi panel dengan melibatkan para peserta yang hadir pada room zoom meeting untuk dapat menyampaikan hal hal yang menjadi kendala mereka dalam memasuki pasar ekspor dan langsung mendapat respon dari para narasumber;
- c. Tema yang diangkat yaitu “*Memperluas Jejaring Pemasaran Luar Negeri*” dianggap relevan dengan pelaksanaan kegiatan pembinaan pelaku usaha ekspor yang bertujuan yakni menciptakan eksportir baru dan berkelanjutan sehingga dapat meningkatkan ekspor di Kaltara.



E. Realiasi Pembiayaan Kegiatan

Kegiatan ini dibebankan pada Sumber Dana APBD DPA Program Pengembangan Ekspor

Kegiatan : Penyelenggaraan promosi dagang melalui pameran dagang dan misi dagang bagi produk ekspor unggulan yang terdapat pada lebih dari 1 daerah kab/kota.

Sub Kegiatan : Pembinaan Pelaku Usaha Ekspor

Kode Rekening : 5.1.01.5

Pelaksanaan kegiatan bimbingan teknis memperluas jejaring pemasaran luar negeri mengacu pada ketersediaan anggaran dalam DPA Disperindagkop dan UKM Prov. Kaltara dan menyesuaikan dengan standarisasi yang telah ditetapkan oleh Pemerintah Daerah Provinsi Kalimantan Utara. Pelaksanaan kegiatan dilaksanakan secara online melalui zoom meeting dengan penambahan waktu menyesuaikan dengan jadwal yang telah ditetapkan. Pemanfaatan anggaran pada kegiatan Pembinaan pelaku usaha ekspor dari jumlah pagu Rp. 190.125.398 dengan jumlah yang terserap sebesar Rp. 156.408.566 atau 82.27 % dan sisa pagu anggaran sebesar Rp. 33.716.832.

BAB III

PENUTUP

Kegiatan bimbingan teknis memperluas jejaring pemasaran luar negeri secara daring melalui zoom meeting, diharapkan para peserta 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.

Pelaksanaan kegiatan bimtek memperluas jejaring pemasaran luar negeri dilaksanakan secara online via zoom meeting karena keterbatasan anggaran yang tersedia, namun tentunya diharapkan para peserta tetap mendapatkan manfaat dari hasil pelaksanaan kegiatan secara maksimal. Diharapkan juga untuk kedepannya agar kegiatan dapat dilangsungkan secara tatap muka dengan para pelaku usaha se-Kaltara agar kegiatan dapat berjalan secara efektif.

Demikin laporan ini disampaikan sebagai mana semestinya dan diharapkan dapat menjadi bahan laporan dan acuan dalam pelaksanaan kegiatan selanjutnya yang ada pada dinas Perindagkop Kaltara khususnya pada bidang perdagangan luar negeri.

Tanjung Selor, 10 Juli 2022

Pejabat Pelaksana Teknis Kegiatan,



RITA ROSANNA, SE., M.Si
NIP. 19730806 200112 2 003





LAMPIRAN III

MATERI KEGIATAN

Materi Narasumber



MATERI KEGIATAN

“Memasarkan produk pada market place internasional”



MATERI KEGIATAN

“Teknik Mencari Buyer”



LAMPIRAN

HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN

Program Pengembangan Ekspor
Kegiatan Penyelenggaraan Promosi Dagang melalui Pameran Dagang dan Misi Dagang bagi
Produk Ekspor Unggulan yang terdapat pada lebih dari 1 Kab/Kota
Pembinaan Pelaku Usaha Ekspor



Melalui Dukungan

BIMBINGAN TEKNIS
‘MEMPERLUAS JEJARING PEMASARAN LUAR NEGERI’

DINAS PERINDUSTRIAN, PERDAGANGAN, KOPERASI DAN UKM
PROVINSI KALIMANTAN UTARA
BIDANG PERDAGANGAN LUAR NEGERI

TANJUNG SELOR

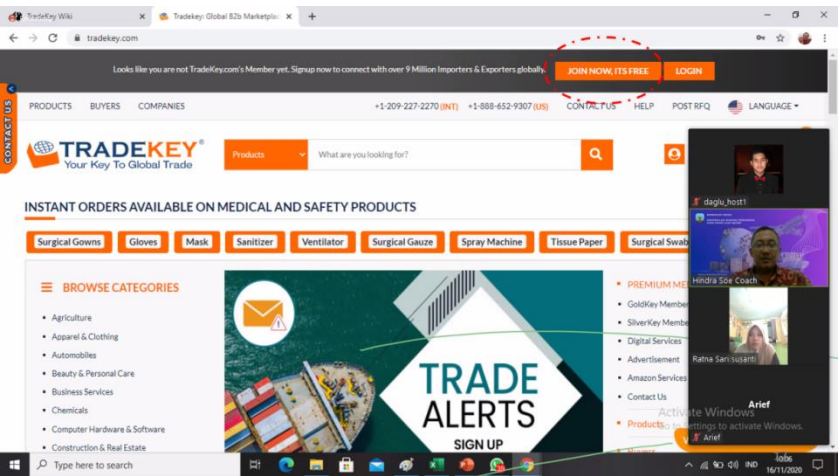
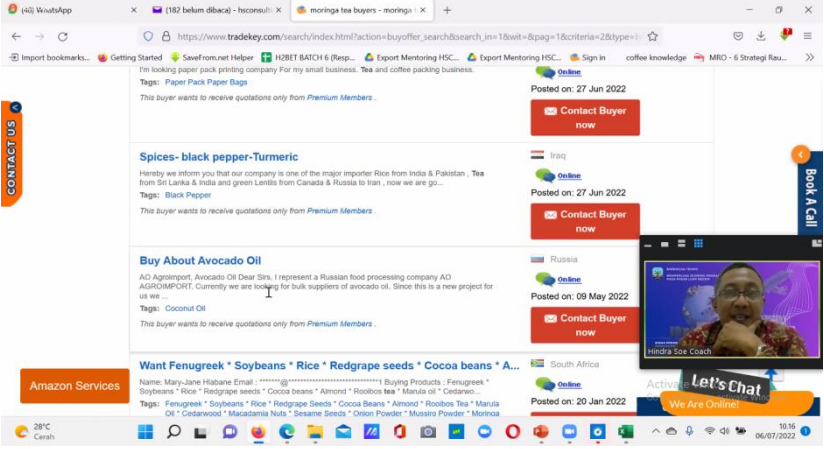
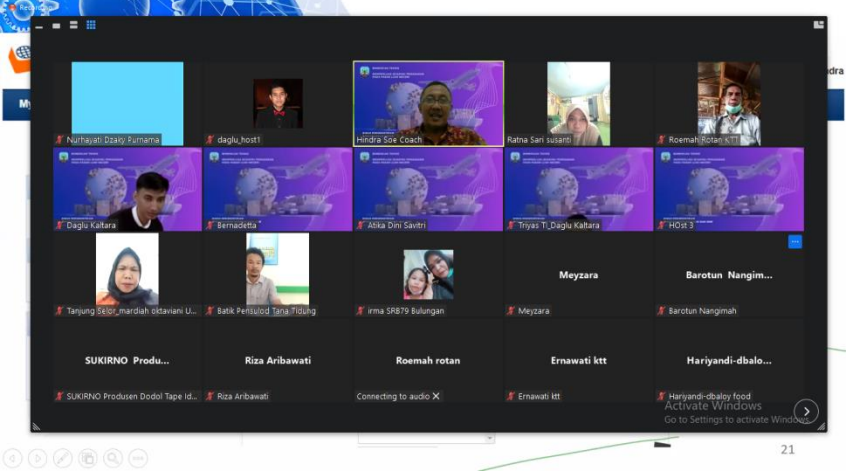
2022



LAMPIRAN I

DOKUMENTASI FOTO PELAKSANAAN KEGIATAN

Foto pelaksanaan kegiatan

NO.	FOTO KEGIATAN	KETERANGAN
1.		
4.		



		MC kegiatan dan Narasumber Bpk. Hindra Soeparjanto yang sedang membuka acara Kaltara SME's Development 2022.
5.		Penandatanganan Surat Perjanjian Kerjasama oleh pihak HSC dan Dinas Peridangkop Kaltara sebagai bentuk komitmen antara kedua belah pihak untuk melanjutkan rangkaian kegiatan ini pada Ta. 2023.
6.		Bpk. Hindra Soeparjanto selaku



		direktur Hindrasoe Consulting dan narasumber kegiatan sedang menyampaikan materi kepada peserta kegiatan.
7.		Para peserta kegiatan yang berasal dari pelaku usaha dan UKM di Kota Tarakan sedang menyimak materi yang disampaikan oleh bapak Hindra.
8.		Salah satu peserta kegiatan yang



		mengajukan pertanyaan ke pada narasumber.
9.		Bapak Hindra yang sedang berdiskusi dengan salah satu peserta kegiatan mengenai legalitas produknya ketika ingin menjajaki pasar ekspor.
10.		Beberapa produk dari peserta kegiatan yang di display diruang kegiatan.



11.		Kepala Dinas Perindagkop Kaltara, Kepala Bidang Perdagangan Luar Negeri, Direktur HSC beserta seluruh peserta kegiatan yang hadir melakukan sesi foto bersama.

**KERANGKA ACUAN KERJA
(KAK)**

PENGUNA ANGGARAN	:	HJ. HASRIYANI, S.H., M.M.
SATKER / OPD	:	DINAS PERINDAGKOP DAN UKM PROVINSI KALIMANTAN UTARA
NAMA PEJABAT PELAKSANAN	:	RITA ROSANNA, SE, M.Si
TEKNIS KEGIATAN (PPTK)	:	
TEMA KEGIATAN	:	BIMBINGAN TEKNIS MEMPERLUAS JEJARING PEMASARAN PADA PASAR LUAR NEGERI
NAMA KEGIATAN	:	PENYELENGGARAAN PROMOSI DAGANG MELALUI PAMERAN DAGANG DAN MISI DAGANG BAGI PRODUK EKSPORUNGULAN YANG TERDAPAT PADA LEBIH DARI 1 (SATU) DAERAH KABUPATEN/KOTA DALAM PROVINSI
SUB KEGIATAN	:	PEMBINAAN PELAKU USAHA EKSPOR
LOKASI	:	KABUPATEN BULUNGAN
SUMBER DANA	:	APBD PROVINSI KALIMANTAN UTARA

TAHUN ANGGARAN 2022

I. Dasar Hukum

1. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan
2. Undang-undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja.
3. Peraturan Pemerintah RI Nomor 82 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Sistem dan Transaksi Elektronik
4. Peraturan Pemerintah RI Nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (e-commerce)
5. Peraturan Pemerintah RI Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi, Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah
6. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 83 Tahun 2017 tentang Pembinaan terhadap Pelaku Usaha dalam Rangka Pengembangan Ekspor
7. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 40 Tahun 2021 tentang Penugasan Gubernur atau Bupati/Wali Kota Dalam Rangka Pelaksanaan Kegiatan Pembangunan/Revitalisasi Sarana Perdagangan Berupa Pusat Promosi Produk Unggulan Daerah

II. Latar Belakang

Perkembangan dunia bisnis yang semakin maju, membuat sebagian besar penduduk Indonesia mencoba keberuntungannya dengan melakukan bisnis kecil-kecilan atau biasa dikenal dengan sebutan Usaha Kecil Menengah (UKM). Melalui UKM ini, para pelaku bisnis diharapkan dan dituntut untuk dapat lebih kreatif dan inovatif, dimulai dari menciptakan produk hingga memasarkan produk jualannya karena persaingan di dunia bisnis akan semakin ketat. Oleh karena itu, agar bisnis atau usaha kamu berjalan dengan mudah dan baik diperlukan adanya strategi pemasaran produk yang efektif dan ampuh. Salah satu strategi pemasaran yang bisa kamu terapkan untuk bisnis kamu adalah menggunakan strategi marketing online yang efektif untuk UKM.

Sebelum mengetahui bagaimana caranya menjalankan strategi marketing online, ada baiknya mengerti terlebih dahulu tentang definisi strategi marketing online. Strategi marketing online adalah salah satu cara bagaimana memasarkan sebuah produk atau jasa dimana penjualannya dilakukan melalui dunia maya atau internet.

Biasanya strategi pemasaran dalam UKM lebih cenderung dibuat dan dijalankan secara spontan, tidak fokus dan seadanya. Perencanaan yang terlalu detail dan berbelit-belit dianggap terlalu menyulitkan. Sehingga kebanyakan para pelaku bisnis menggunakan strategi pemasaran yang bersifat fleksibel. Hal ini disebabkan karena terbatasnya jumlah anggaran pemasaran, khususnya pemasaran online demi menyesuaikan tren pasar.

Dengan melakukan pemasaran produk secara online, jangkauan promosi yang dilakukan akan semakin luas dan tidak terbatas, bahkan konsumen dapat dengan mudahnya menemukan produk yang kamu jual hanya melalui internet, mulai dari memilih produk, pembayaran bahkan kamu tidak perlu repot-repot lagi datang ke toko yang kamu inginkan karena adanya toko virtual tersebut.

Dalam rangka peningkatan dan perluasan pemasaran untuk produk Unggulan Kalimantan Utara maka dilaksanakan Bimbingan Teknis Memperluas Jejaring Pemasaran pada Pasar Luar Negeri untuk meningkatkan kompetensi pelaku usaha dalam strategi promosi dan marketing.

III. Maksud dan Tujuan Kegiatan

Adapun maksud dan tujuan pelaksanaan kegiatan antara lain :

1. Memperluas jejaring pemasaran produk-produk Unggulan Kaltara pada *marketplace* yang cakupannya secara internasional;
2. Peningkatan kapasitas pelaku usaha dalam rangka strategi marketing dan mencari *buyer* pada pasar luar negeri;
3. Mendukung optimalisasi peningkatan ekspor serta mengatasi permasalahan-permasalahan di dalam upaya peningkatan ekspor daerah di provinsi kalimantan utara khususnya komoditi unggulan pertanian dan perikanan di kalimantan utara;
4. Sebagai wadah informasi dan sharing pendapat terkait pemanfaatan komoditi yang berpotensi menjadi produk unggulan ekspor di kalimantan utara;
5. Memberikan pengetahuan kepada *stakeholder* terkait pengelolaan ekspor sehingga daerah mengetahui perkembangan kebijakan terbaru yang ditetapkan.

IV. Bentuk Kegiatan

Bentuk kegiatan pada sub kegiatan ini yaitu Bimbingan Teknis Memperluas Jejaring Pemasaran pada Pasar Luar Negeri secara virtual melalui aplikasi *zoom clouds meeting*.

V. Tempat dan Waktu Pelaksanaan

Waktu pelaksanaan direncanakan pada tanggal 6 Juli 2022 dan dilaksanakan secara daring melalui aplikasi *zoom clouds meeting* dengan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Utara Bidang Perdagangan Luar Negeri yang menjadi *hosting* dari pelaksanaannya.

VI. Tema Kegiatan

Kegiatan ini bertema Bimbingan Teknis Memperluas Jejaring Pemasaran pada Pasar Luar Negeri. Adapun sub tema yang dibahas pada pelaksanaan kegiatan ini :

1. Pemasaran Produk melalui *Marketplace* Internasional; dan
2. Teknis Mencari *Buyer* secara *Online*.

VII. Narasumber

Adapun narasumber kegiatan berasal dari tenaga teknis pada *Export Center* Surabaya Kementerian Perdagangan RI, yaitu :

1. Bapak Hindra Soeparjanto selaku Tenaga Teknis Bidang Akses Pembiayaan dan Prosedur Ekspor;
2. Bapak Fernanda Reza Muhammad selaku Tenaga Teknis Bidang Strategi Promosi dan Pemasaran.

VIII. Teknis Pelaksanaan

Adapun teknis pelaksanaan Bimbingan Teknis Memperluas Jejaring Pemasaran pada Pasar Luar Negeri antara lain :

1. Koordinasi dan konsultasi kepada Kepala Dinas terkait rencana dan bentuk kegiatan yang akan dilaksanakan
2. Merencanakan waktu dan tempat pelaksanaan kegiatan;
3. Menentukan tema dan sub tema sesuai dengan kebutuhan pembinaan pelaku usaha ekspor di Kalimantan Utara;
4. Membuat surat untuk permohonan narasumber kegiatan kepada Pimpinan Export Center Surabaya Kementerian Perdagangan;
5. Membuat surat registrasi kepada UKM seluruh Kaltara untuk mengikuti kegiatan;
6. Membuat SK Gubernur Kaltara terkait honorarium narasumber kegiatan tersebut sesuai dengan hasil koordinasi dengan *Export Center* Surabaya;
7. Menunjuk moderator dalam pelaksanaan kegiatan;
8. Mengumpulkan hasil registrasi peserta maksimal sebanyak 100 peserta yang telah diseleksi menyesuaikan potensi UKM untuk ekspor;
9. Mengirimkan *link* id dan *password zoom meeting* untuk kegiatan pada email yang telah didaftarkan oleh peserta;
10. Mencatat hasil pelaksanaan sebagai bahan untuk menyusun laporan kegiatan;
11. Membuat administrasi berkas untuk pencairan honor narasumber secara LS kepada nama tertera pada SK Gubernur yang telah disusun; dan
12. Menyusun laporan kegiatan sesuai dengan hasil pelaksanaan kegiatan yang telah dilaksanakan dengan melampirkan bukti-bukti pelaksanaan.

IX. Penutup

Demikian Kerangka Acuan Kerja ini disusun sebagai landasan pelaksanaan Bimbingan Teknis Memperluas Jejaring Pemasaran pada Pasar Luar Negeri yang dilaksanakan oleh Bidang Perdagangan Luar Negeri pada Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Utara.

Tanjung Selor, 29 Juni 2022

PPTK,

RITA ROSANNA, SE, M.Si
NIP. 19730806 200112 2 003