

..... sample isi ebook

Daftar Isi

Kata Pengantar	1
Bab I	
Pendahuluan	5
A. Pemahaman Ekspor	6
B. Jangan Takut Untuk Memulai	6
C. Potensi Ekspor dan Tantangannya	7
Bab II	
Perdagangan Ekspor	10
A. Kategori Pelaku Usaha Dalam Dunia Ekspor	10
B. Persiapan Sebelum Memulai Ekspor	11
C. Menentukan Harga Jual	12
D. Surat Menyurat atau Korespondensi	14
E. Tahapan Pemasaran Ekspor	15
F. Tahapan Perdagangan Ekspor	21
G. Pengertian Letter of Credit	24
H. Pihak-Pihak Yang Terlibat Dalam Letter of Credit (L/C)	25
I. Jenis-Jenis L/C Yang Digunakan Dalam Perdagangan Ekspor-Import	27
J. Tahapan Ekspor Dengan Sistem Pembayaran Berupa Letter of Credit (L/C)	29
K. Beberapa Istilah Umum Dalam Incoterms	31
L. Dokumen Yang Umum Dalam Perdagangan Ekspor	32
1. Bill of Lading	32
2. Commercial Invoice	33
3. Packing List	34
4. Certificate of Origin	34
Bab III	
Data Pelaku Usaha dan Eksportir Dalam Negeri	38
A. Kategori Rempah-Rempah, Buah dan Sayur	38
B. Kategori Perikanan dan Hasil Laut	48
C. Kategori Minyak Atsiri	52
D. Kategori Energi Seperti Arang, Karbon Aktif, Briket, Wood Pellets	57
E. Kategori Kopi, Teh, Coklat	64
F. Kategori Lainnya Seperti Pinang, Gambir, Coco Fiber & Coco Peat, Damar Batu, Gum Rosin, Gum Damar	68

Bab IV

Data Importir Luar Negeri	73
A. Kategori Rempah-Rempah, Buah & Sayuran	73
B. Kategori Perikanan dan Hasil Laut	87
C. Kategori Minyak Atsiri (Essential Oils)	92
D. Kategori Energi Seperti Arang, Karbon Aktif, Briket, Wood Pellets	96
E. Kategori Kopi, Teh, Coklat	102
F. Kategori Lainnya Seperti Pinang, Gambir, Gum Damar, Damar Batu, Gum Rosin, Coco Fiber & Coco Peat, Sarang Burung Walet	110

Bab V

Peluang Ekspor dan Strategi Pemasarannya	115
I. Peluang Ekspor Komoditas Agribisnis	115
A. Peluang Ekspor Rempah-Rempah Indonesia	115
1. Cengkeh	116
2. Lada	118
3. Kayu Manis	119
4. Jahe	122
5. Kunyit	123
6. Rempah Lainnya	124
B. Peluang Ekspor Perikanan dan Hasil Laut	126
1. Rumput Laut	127
2. Ikan Tuna	130
3. Hasil Perikanan Lainnya	131
C. Peluang Ekspor Hasil Perkebunan	132
1. Perkebunan Kelapa Sawit / Minyak Sawit	132
2. Perkebunan Teh	133
3. Perkebunan Karet	134
4. Perkebunan Kakao	134
5. Perkebunan Kopi	135
6. Perkebunan Kelapa	136
D. Peluang Ekspor Sayuran dan Buah-Buahan	138
E. Peluang Ekspor Minyak Atsiri (Essential Oil)	140
1. Minyak Nilam (Patchouli Oil)	140
2. Minyak Akar Wangi (Vertiver Oil)	143
3. Minyak Jahe (Ginger Oil)	144
4. Minyak Cengkeh (Clove Oil)	145
5. Minyak Sereh Wangi (Java Citronella Oil)	146
6. Minyak Atsiri Lainnya	148
II. Strategi Pemasaran	149
A. Langkah Awal Perusahaan	149
B. Persiapan Komoditas / Produk dan Penetapan Harga	150
C. Pemetaan Tujuan Pasar	151
D. Pemasaran Ekspor	151

E. Perwakilan Dagang/ Representative	152
F. Mengubah Bahan Baku	153
G. Penjualan Secara Retail atau Eceran	154
 Lampiran I	
Atase Perdagangan	156
 Lampiran II	
Indonesian Trade Promotion Center (ITPC)	158

..... sample isi ebook

Karena hal itu maka buku ini diterbitkan guna memberikan solusi bagi para pelaku usaha khususnya yang bergerak dalam sektor agribisnis serta penyediaan database informasi pasar serta pengetahuan-pengetahuan tentang perdagangan domestik maupun luar negeri (ekspor) sehingga dapat bermanfaat bagi para pelaku usaha yang sudah berjalan ataupun yang baru akan memulai bisnis dalam sektor agribisnis.

A. Pemahaman Ekspor

Ekspor adalah suatu kegiatan perdagangan antar negara atau perdagangan dari satu negara ke negara lain dengan berbagai macam cara pengiriman dan sistim pembayaran.

Tata cara ekspor tentu saja memiliki aturan masing-masing disetiap negara atau dengan kata lain setiap barang masuk ke suatu negara memiliki aturan masing-masing seperti kualitas barang yang harus dipenuhi sesuai dengan standar negara masing-masing dan atau pajak masuk yang dibebankan untuk barang-barang tertentu yang akan kita bahas pada bab selanjutnya.

Kegiatan ekspor tidaklah sesulit seperti yang pernah kita bayangkan sebelumnya, umumnya yang paling sering kita dengar adalah adanya rasa ketakutan kita terhadap barang yang tidak dibayarkan. Sekarang mari kita pelajari secara seksama bagaimana kegiatan ekspor yang dirasa cukup aman bisa kita kerjakan serta bagaimana cara kita mendapatkan pangsa pasar luar negeri.

B. Jangan Takut Untuk Memulai

“You’ll never finish without starting” ya kita tidak akan pernah mencapai segala sesuatu yang kita harapkan tanpa memulainya. Mari kita memulainya dari sekarang, hilangkan rasa ketakutan akan segala sesuatu yang belum mungkin bisa terjadi

Bila kita melakukan segala sesuatunya dengan persiapan yang baik dan tetap fokus dalam usaha yang kita kerjakan maka kerja keras yang kita lakukan tidak akan pernah mengkhianati kita, “Man Jadda WaJada”.

..... sample isi ebook

Persiapan Sebelum Memulai Ekspor

Dengan asumsi bahwa eksportir telah memiliki suatu barang yang akan dijual dan telah memiliki legalitas perusahaan baik berupa Perseroan Terbatas atau PT, bisa berupa CV, Koperasi bahkan Usaha Dagang (UD) dimana perusahaan yang dimiliki telah terdaftar di bea cukai untuk memperoleh NIB (Nomor Induk Berusaha)

Catatan tambahan bahwa perusahaan eksportir dapat mendaftar Nomor Induk Kepabeanan secara online melalui website bea cukai.

Hal-hal yang perlu diperhatikan sebelum memulai kegiatan ekspor adalah sebagai berikut:

1. Pastikan bahwa produk Anda memiliki standar mutu yang sesuai untuk memasuki pasar ekspor. Bila perlu lakukan pengujian untuk mendapatkan analisa produk tersebut. Saat ini telah banyak perusahaan yang dapat mengeluarkan hasil uji analisa produk. Hal ini terkadang menjadi permintaan para calon pembeli, saran kami walaupun calon pembeli tidak meminta hasil uji analisa secara formal sebaiknya para penjual melampirkan hal tersebut dalam surat penawaran, dan sebagai tambahan lampirkan juga foto produk yang akan Anda jual.
2. Petakan negara pangsa pasar untuk produk Anda. Hal ini dilakukan agar penawaran yang Anda berikan kepada calon pembeli tidak sia-sia. Misalnya Anda memiliki produk kayu manis tetapi Anda menawarkan kepada calon pembeli dari Srilangka, tentu peluang untuk mendapatkan respon sangat kecil karena negara Srilangka memiliki produksi kayu manis yang cukup besar dan negara ini salah satu kompetitor kayu manis Indonesia di dunia. Begitu juga bila kita memiliki produk lada hitam dan menawarkan kepada calon pembeli dari Vietnam maka kemungkinan mendapat respon sangat kecil dikarenakan Vietnam merupakan negara penghasil lada terbesar di dunia.
3. Susun surat penawaran dengan bahasa yang mudah dimengerti dan lengkap dengan deskripsi barang yang Anda miliki. Dalam tahap ini Anda ataupun staff Anda harus menguasai bahasa Internasional dalam hal ini Bahasa Inggris yang sudah menjadi kewajiban bagi kita dalam menghadapi era globalisasi ini.

..... sample isi ebook

Surat Menyurat atau Korespondensi

Setelah Anda mempersiapkan tahapan sebelum memulai kegiatan ekspor maka langkah selanjutnya adalah :

1. Lakukan penawaran secara langsung melaui fax atau email ataupun melalui pos, tetapi saat ini yang umum dilakukan adalah dengan melakukan penawaran melalui email atau mengunjungi website calon pembeli (bila ada) dan melakukan penawaran melalui kontak yang disediakan pada website tersebut.
2. Bila memdapatkan respon dari calon pembeli maka ini merupakan suatu kemajuan, segera lakukan balasan surat dari pembeli (jangan pernah membalas surat dari pembeli lebih dari 24 jam), ingat calon pembeli sangat menunggu balasan dari Anda selaku eksportir.
3. Biasanya isi balasan adalah perihal penawaran harga, ketersediaan contoh atau sampel, sistim pembayaran (bila eksportir telah memberikan penawaran pembayaran berupa L/C bisa saja calon importir ingin mengubahnya menjadi Advance by TT and balance after received B/L copy (pembayaran dimuka sebagian dan sisanya setelah pihak importir menerima salinan dokumen B/L) , atau bisa juga berupa 100% by TT after received B/L copy (pembayaran 100% melalui Telegraphic Transfer setelah importir menerima salinan dokumen berupa B/L). Sistim pembayaran mana yang paling aman untuk diterima? Kita akan membahas ini selanjutnya.
4. Balas segera mungkin dengan memberikan jawaban sedetail mungkin dari pertanyaan calon pembeli tersebut. Bila mereka memerlukan sampel komoditas yang dijual segera lakukan pengiriman bisa menggunakan jasa ekspedisi EMS (Express Mail Service), DHL, Fedex dll yang dirasa bisa cepat dan aman dalam perjalanan pengiriman sampel. Saran dari kami jangan pernah membebankan biaya pengiriman dan harga sampel kepada calon pembeli. Setiap perusahaan pasti memiliki alokasi biaya pemasaran termasuk pengiriman sampel bukan?

..... sample isi ebook

Buatlah konsep iklan pemasaran sebaik dan sedetail mungkin, dan perlu diingat bahwa Anda harus menguasai pengetahuan produk yang akan dipasarkan, sebagai contoh :

Dear Sir/Madam,

Allow us to introduce our company, PT Tanamiku as an exporter of coconut shell charcoal in Indonesia, as an experienced in charcoal producer, since 5 years.

PT Tanamiku offers of coconut shell charcoal for export. The best quality coconut shell charcoal, that we like to export are :

Name of goods : Coconut Shell Charcoal

Material : 100% coconut shell

Size : Natural

Moisture : 7 % maximum

Ash content : 7.5% maximum

Fixed carbon : 85% minimum

Minimum order : 25 MT (1 x 40 FCI)

Supply ability : 200 MT/month

Payment terms : Irrevocable L/C at sight

Delivery time : 14 days after received L/C

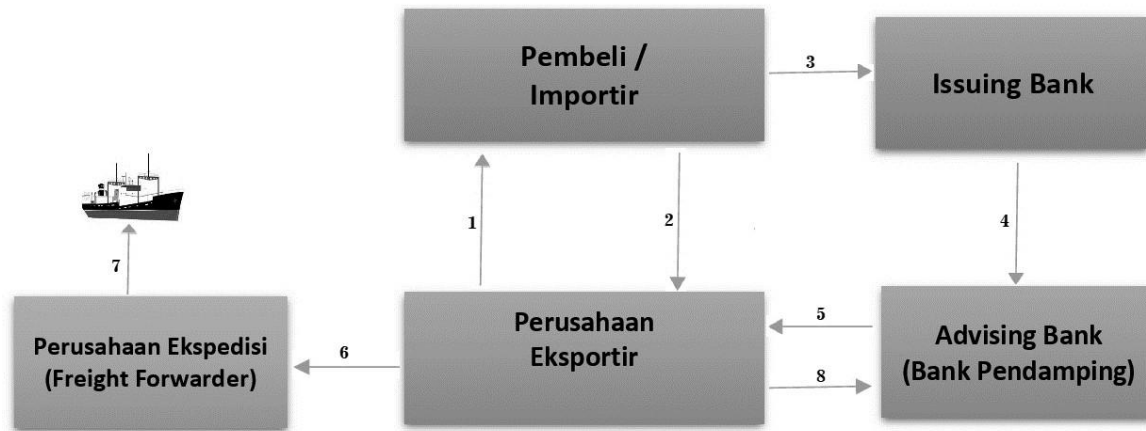
Packing : 25 Kg NW by pp bags

We are glad to inform you that we have a ready stock available for export.

Mean while, we are waiting your response as soon as possible for further negotiations.

..... sample isi ebook

Skema Ekspor Dengan Sistim Pembayaran Berupa L/C



Keterangan:

1. Perusahaan eksportir melalui divisi pemasaran melakukan penawaran dan korespondensi dengan pihak pembeli di luar negeri.
2. Pihak Pembeli memberikan respon antara lain menanyakan perihal spesifikasi produk, harga (FOB/CNF/CIF), waktu pengiriman, sistim pembayaran (misal menggunakan L/C) dan lain-lain termasuk sampel produk (bila diminta) dan segeralah pihak eksportir mengirimkan sampel tersebut. Biasanya pihak pembeli akan memberikan respon lebih lanjut dengan melakukan penawaran harga. Bila telah disepakati antara kedua belah pihak (eksportir dan Importir) umunya pihak Importir meminta kepada eksportir untuk dibuatkan *proforma invoice* atau bisa juga *sales contract* sebagai acuan untuk membuka L/C, setelah itu selanjutnya ;
3. Pihak importir memerintahkan kepada issuing bank (bank penerbit L/C) di negara yang bersangkutan untuk membuka L/C.
4. Issuing bank membuka L/C dan meneruskan kepada advising bank dalam hal ini adalah bank pendamping eksportir.

Contoh Bill of Lading

Shipper : PT. TANAMIKU INDONESIA Jl. ABC Selatan, Bandung Jawa Barat 40000 Indonesia		Booking No.: ID00100XX	B/L No.: XXXJKT20018																		
Consignee : GLOBAL COMPANY CO,LTD 4-Old Street Business Centre Dubai, UAE		CARRIER COMPANY NAME BILL OF LADING (B/L)																			
Notify address (Carrier not liable for failure of notification) GLOBAL COMPANY CO,LTD 4-Old Street Business Centre Dubai, UAE																					
Forwarding Agent References Place of Receipt (Combined Transport Only) Jakarta, Indonesia Place of Delivery Khalifa, UAE		Pre-carriage by (Combined or Through Transport Only)																			
		Final Destination (For The Merchant's Reference) Khalifa, UAE																			
		Vessel / Voy No Cape Melville / 004N																			
Port of Loading: Jakarta, Indonesia		Port of Discharge Khalifa, UAE																			
Freight Payable at Prepaid																					
Containers No./ Seal No Marks & Numbers	Quantity and Description of Goods		Gross Weight, KG																		
TM6341XX / KF794XX	"SHIPPER'S LOAD, COUNT & SEAL" "SAID TO CONTAIN" 2X40' DRY CONTAINER 2,000 BAGS OF COCONUT SHELL CHARCOAL NW : 50,000.00 KGS GW : 50,200.00 KGS		50,200.00																		
Total Number of Container or Packages (in words) SAY : TWO (2) CONTAINER ONLY																					
<table border="1"> <tr> <td>Freigh</td> <td>Charges</td> <td>Basis</td> <td>Rate Per</td> <td>Cutt</td> <td>Payable at</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>POL POD Elsewhere</td> </tr> <tr> <td colspan="5"> ** FREIGHT PREPAID AS ARRANGED ** </td> <td></td> </tr> </table>			Freigh	Charges	Basis	Rate Per	Cutt	Payable at						POL POD Elsewhere	** FREIGHT PREPAID AS ARRANGED **						This Bill of Lading duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier in exchange for the Goods or delivery order unless otherwise provided herein. IN ACCEPTING this Bill of Lading , the Merchant expressly accepts and agrees to all its terms and conditions on the face and back hereof INCLUDING BUT NOT LIMITED TO ARBITRATION CLAUSE, wheter written, type, stamped or printed or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the Merchant. IN WITNESS the number whereof original Bill of Lading stated on this side have been signed and wherever one original Bill of Lading has been surrendered, any others shall be void. (Terms of Bill of Lading continued on Back hereof)
Freigh	Charges	Basis	Rate Per	Cutt	Payable at																
					POL POD Elsewhere																
** FREIGHT PREPAID AS ARRANGED **																					
Ex Rate	Freight Payable at JAKARTA, INDONESIA		Type of Movement CY - CY																		
Total Prepaid in Local Currency	No of Original B/L Three (3)	Place and Date Issue Aug. 21, 2019 JAKARTA, INDONESIA																			

..... sample isi ebook

BAB III

DATA PELAKU USAHA DAN EKSPORTIR DALAM NEGERI

A. Kategori :

Rempah-Rempah, Buah dan Sayur Termasuk di Dalamnya Produk Vanilla, Kelapa (Desiccated Coconut, Kopra) dan Sejenisnya

PT. Latransa Citra

Alamat : Jl. Shangrila Indah Unit I/83,
Ciledug Raya Petukangan Selatan, Jakarta
Selatan

Tel : +62-21 7340772/3

Website: www.latransa-citra.com

Email : info@latransa-citra.com

Keterangan Produk : Cengkeh, kayu manis,
jahe, kunyit pala, java tea

Romarindo Spices

Alamat : Villa Taman Telaga TJ1 - No.9,
Citriland, Surabaya Indonesi 60213

Tel : +62.31.9900.9480

Mobile: +62 821.3800.8877

Website : www.romarindospices.com

Email. romarindosby@gmail.com

Keterangan Produk : Lada hitam & putih,
cengkeh, gagang cengkeh, biji kakao, biji
mete, pala, mace, kayu manis, kapulaga,
kacang hijau, kopra, konjac.

PT. Pesud Abadi Mahakam

Alamat : Menara Karya Tower, 28th Floor Jl.
H. R. Rasuna Said Blok X-5 Kav 1-2,
Jakarta RT.1/RW.2, East Kuningan, 12950
South Jakarta, Indonesia

Tel : +62 21 578 95 999

Mobile : +6281284205319 (WhatsApp)

Website : www.pesudabadi.com

Keterangan Produk : Pala, cengkeh, lada
hitam, jagung, long pepper

PT. Dani Foods Indonesia

Alamat : Menara Palma, 12th floor, Jl HR
Rasuna Said Blok X-2 Kav 6 Kuningan
Jakarta 12950, Indonesia

Tel : +62 822 81304806

Website: www.danifoods.com

Email: karan@danifoods.com

Keterangan Produk : Lada hitam, cengkeh,
kayu manis, lengkuas, jahe, sereh wangi, long
pepper, mace, pala, kunyit

Cassia Co-op Indo

Alamat : Desa Koto Dum Kec.Tanah
Kampung Kota Sungai Penuh Propinsi Jambi,
Sumatra 37100, Indonesia

Tel : +628.13.66.46.24.54

Website: www.cassia.coop

Email : contact@cassia.coop

Keterangan Produk : Kayu manis

CV. Rasdi & Co

Alamat : Jl. Adinegoro No. 38, Simpang
Lalang, Padang, West Sumatra, Indonesia

Tel : +62 751-4855134

Fax : +62 751-481492

Website : www.rasdico.com

Email : info@rasdico.com

Keterangan Produk : Kapulaga, cengkeh,
lada, pala, kayu manis

Dan lain-lain

..... sample isi ebook

BAB IV

DATA IMPORTIR LUAR NEGERI

A. Kategori :

Rempah-Rempah, Buah & Sayuran Termasuk Vanilla & Produk Turunan Kelapa dan Sejenisnya

Buan Mong Heng (Gambier Merchants)
 Alamat : 6 Seletar Close Singapura 807214
 Tel: (65) 6481-9495
 Fax: (65) 6484-0987
 Website:
www.buanmonghengagar.blogspot.com
 Email: buanmongheng@gmail.com
 Keterangan Produk : Herbal, Rempah-rempah, Produk Herbal, Gaharu

Chop Tai Eng
 Alamat : 27/27A Hongkong Street Singapura 059666
 Tel: (65) 6533-6597
 Fax: (65) 6535-6568
 Website: www.taieng.com
 Email: taieng@cyberway.com.sg
sales@taieng.com
 Keterangan Produk:
 Rempah-rempah seperti pala, kayu manis, lada hitam, lada putih, kapulaga, tepung cabai, cengkeh, bunga lawang (Star Anissed), cabai kering, jehe kering, kunyit kering, lengkuas, jinten
 Produk herbal seperti daun salam, daun oregano, rosemary, daun sage sumac powder, thyme.
 Lainnya seperti Vanilla

Chop Wee Kiat
 Alamat: 163 Chun Tin Road Mandarin Park Singapura 599709
 Tel: (65) 6466-1933 / (65) 6469-1551
 Fax: (65) 6467-2939 / (65) 6467-2945
 Website: www.agarwood.com
www.agarwood.com.sg
 Email: wekiat@singnet.com.sg

Keterangan Produk : Gaharu, cendana, cengkeh, kayu manis, cengkeh, pala, kapulaga, lada, kunyit
 K N P Trading Private Limited
 In association with Surya Trading Enterprises (s) Pte Ltd
 50 Senoko Drive, Singapura 758232
 Tel: +65 6257 3712
 Fax: +65 6753 6916
 Website: www.knp-housebrand.com
 Email: spices@knp-housebrand.com
 Keterangan Produk : Cabai, kunyit, pala, cengkeh, kayu manis, kapulaga, lada hitam, kemiri, jahe kering, lada putih, biji mete

Sorab Enterprise
 Alamat : 10 Ubi Crescent, #02-93 Lobby E, Ubi Tech Park Singapura 408564
 Tel : +65 62243738 / +65 62248816
 Website: www.sorabenterprise.com
 Email: Sorab@sorabenterprise.com
 Keterangan Produk : Kayu manis, kapulaga, lawang, lengkuas, jahe kering, mace, pala, jinten, cengkeh dan batang cengkeh, lada hitam & putih, biji mete, desiccated coconut

Dan lain-lain

BAB V

PELUANG EKSPOR DAN STRATEGI PEMASARANNYA

I. PELUANG EKSPOR KOMODITAS AGRIBISNIS

Seperti pembahasan pada bab sebelumnya bahwa Indonesia merupakan negara agraris dengan kekayaan hasil bumi yang berlimpah di dalamnya merupakan suatu potensi yang dapat terus digali dan dikembangkan. Pangsa pasar ekspor untuk komoditas pertanian, perikanan dan perkebunan sangatlah besar mengingat populasi penduduk dunia terus meningkat yang berdampak terhadap kebutuhan-kebutuhan komoditas agribisnis terus meningkat. Indonesia adalah salah satu negara yang memiliki sumber-sumber komoditas tersebut. Karena hal itu komoditas agribisnis yang dimiliki Indonesia memiliki peluang yang sangat besar dan sudah seharusnya merajai pasar-pasar dunia.

A. Peluang Ekspor Rempah-Rempah Indonesia

Rempah-rempah merupakan jenis tumbuhan yang mempunyai rasa dan aroma yang kuat dan berfungsi sebagai bumbu dan penambah rasa pada makanan. Selain digunakan dalam masakan, rempah-rempah dapat juga digunakan sebagai obat serta bahan baku obat herbal. Memperhatikan manfaatnya, tidak heran apabila rempah-rempah menjadi salah satu komoditas yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi. Bahkan, pada zaman kolonial, alasan utama mengapa para penjajah khususnya dari beberapa negara di benua Eropa melakukan eksplorasi ke benua lain adalah untuk mencari negara penghasil rempah-rempah. Hal tersebut dilakukan karena tingginya nilai ekonomi rempah-rempah di Eropa pada masa itu serta potensi pendapatan yang dapat dihasilkan. Rempah-rempah yang kita miliki hampir tersebar luas diseluruh wilayah Indonesia, karena alasan itu mengapa VOC bersama armada lautnya masuk ke wilayah Indonesia selama beratus tahun lamanya.

Jenis Mutu cengkeh digolongkan dalam tiga jenis mutu, yaitu mutu I, II dan III.

Syarat Mutu Cengkeh SNI 01-3392-1994

Karakteristik	Mutu			Cara Pengujian
	I	II	III	
Warna	Rata	Rata	Tidak Rata	Organoleptik
Warna	Coklat kehitam-hitaman mengkilat	Coklat	Coklat	Organoleptik
Ukuran	Tak apek	Tak apek	Tak apek	Organoleptik
Bahan asing * % (bobot/bobot) maks	0,5	1,0	1,0	SP-SMP-32-1975 ISO/R927-1969 (E)
Gang cengkeh % (bobot/bobot) maks	1,0	3,0	5,0	SP-SMP-32-1975 ISO/R927-1969 (E)
Cengkeh inferior** % (bobot/bobot) maks	2,0	2,0	5,0	SP-SMP-32-1975 ISO/R927-1969 (E)
Cengkeh rusak***	Negatif	Negatif	Negatif	SP-SMP-32-1975 ISO/R927-1969 (E)
Asap air % (bobot/bobot) maks	14,0	14,0	14,0	SP-SMP-32-1975 ISO/R927-1969 (E) Keterangan besar contohnya 10 gram
Minyak atsiri % (Vol/bobot) kering mutlak min	20	18	16	SP-SMP-37-1975

Keterangan:

* Bahan asing = Semua bahan yang bukan berasal dari bunga cengkeh

** Cengkeh inferior = cengkeh keriput, patah dan telah terbuahi.

*** Cengkeh rusak = cengkeh jamur dan telah di ekstraksi

STRATEGI PEMASARAN

Dalam era globalisasi dan ketatnya persaingan perdagangan internasional membuat kita harus bersaing ketat dengan eksportir dari negara luar dan perusahaan eksportir dari dalam negeri itu sendiri yang berlomba-lomba memasarkan komoditinya ke pasaran dunia.

Mengekspor adalah kegiatan yang menarik dan umum dilakukan saat ini, jika dilakukan secara profesional, dapat memperoleh hasil yang menguntungkan bagi perusahaan eksportir maupun pelanggan di luar negeri. Saat ini komunikasi global dan akses ke Internet telah membuka sarana komunikasi berkembang begitu cepat dan ini menyebabkan banyak peluang tersedia untuk pemasaran ekspor, pertumbuhan perusahaan, dan profitabilitas serta berdampak juga terhadap persaingan yang begitu ketat.

Dalam lingkungan bisnis saat ini, ekspor adalah mekanisme utama untuk menumbuhkan bisnis serta ekspor menawarkan keuntungan dari pasar yang lebih besar dengan skala ekonomi yang lebih besar. Pasar internasional jauh lebih besar dan lebih kompetitif daripada pasar domestik dan tingkat pertumbuhannya jauh melebihi jika dibandingkan pada pasar lokal.

Keberhasilan ekspor dapat dicapai dengan memiliki produk yang baik untuk dijual dengan harga yang wajar, struktur organisasi yang mengoptimalkan kinerja perusahaan dan staf, dan pengetahuan akan peraturan ekspor, dan peraturan apa saja yang menjadi hambatan perdagangan di masing-masing negara tujuan ekspor.

Kunci keberhasilan dalam perdagangan ekspor adalah komitmen dan perencanaan serta yang paling utama adalah 'profesionalisme'.