



Mendorong Ekspor yang Nyata: **Akses, Kesiapan, dan Dukungan Pembiayaan Ekspor**

April 2026

RISE STRONGER FOR A BRIGHTER TOMORROW

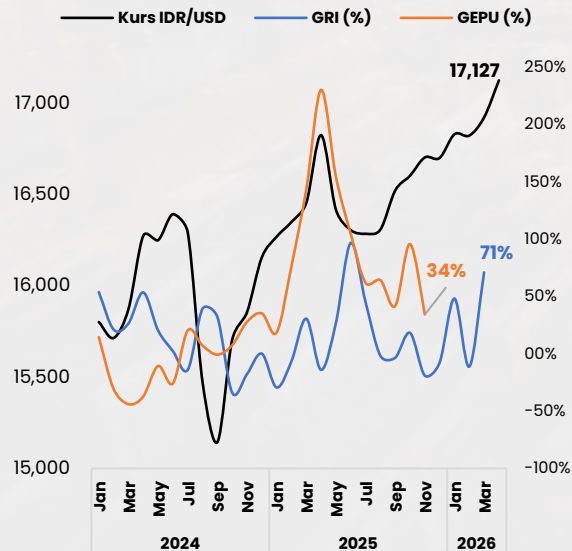
Dinamika Global Meningkatkan Tantangan dalam Merealisasikan Ekspor

Tekanan Global

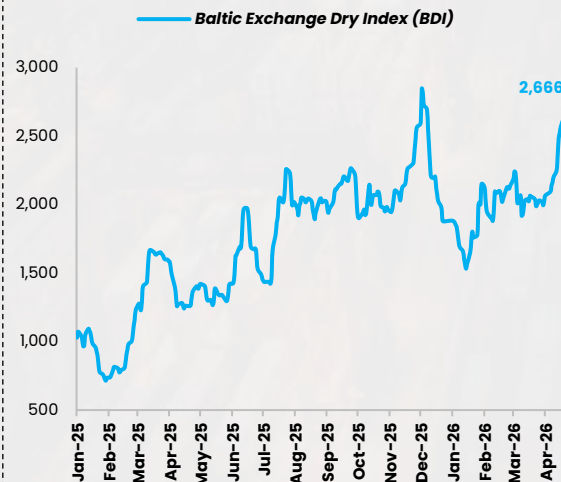
Ketidakpastian Ekonomi, termasuk Geopolitik, Penerapan Tarif

Biaya Logistik Meningkat

Tekanan Nilai Tukar



Indeks Biaya Logistik



Realita di Lapangan

Banyak Peluang Tidak Berujung Transaksi

- Sudah ada buyer → tapi kontrak tidak jadi
- Sudah ikut business matching → tapi tidak ada order lanjutan
- Sudah ada permintaan → tapi tidak bisa dipenuhi (volume, standar, atau pembiayaan)

Dukungan Ekspansi Masih Terbatas Akses Pembiayaan Komersial (Skema, Risiko, Tenor)

UMKM Belum Siap Masuk Rantai Pasok Global

Penyebab Utamanya

- **Syarat Buyer Tidak Terpenuhi** (standar kualitas, sertifikasi, konsistensi supply)
- **Skema Pembayaran Tidak Cocok** (buyer minta tempo panjang, eksportir tidak mampu menunggu)
- **Keterbatasan Modal Kerja** (tidak bisa produksi dalam skala besar)
- **Risiko Transaksi Tinggi** (pasar baru, buyer belum dikenal)

Masalah yang terjadi di lapangan

- **Standar Produk Belum Konsisten:** Kualitas, spesifikasi, dan sertifikasi belum memenuhi permintaan buyer global
- **Kapasitas Produksi Terbatas:** Sulit memenuhi volume besar dan kontinuitas supply
- **Pemahaman Pasar Ekspor Masih Terbatas:** Belum familiar dengan kebutuhan buyer, kontrak, dan mekanisme perdagangan internasional
- **Kesiapan Operasional Belum Optimal:** logistik, packaging, compliance, hingga dokumentasi ekspor

Arah Penguatan Ekspor:

Perluasan Pasar & Peningkatan Daya Saing



Upskilling & Integrasi UMKM ke Global Value Chain (GVC)

Peningkatan standar kualitas & sertifikasi

Penguatan kapasitas & konsistensi *supply*

Integrasi dengan *buyer* & rantai pasok global

Success Story Tiongkok

Program seperti *One Village One Product (OVOP)*, yang mendorong tiap daerah fokus pada produk unggulan seperti tekstil, kerajinan, makanan, atau komponen manufaktur.



Akselerasi Nilai Tambah & Akses Pasar Global

Diversifikasi ke pasar non-tradisional

Penguatan produk bernilai tambah

Perluasan akses ke *buyer global*

Success Story Korea Selatan

Kebijakan *Heavy & Chemical Industry Drive* dan investasi besar-besaran di industri budaya (*Hallyu*), mendorong transformasi menjadi pemimpin global di semikonduktor, elektronik, K-beauty, dan K-food.



Digitalisasi Perdagangan & Efisiensi Logistik

Simplifikasi proses ekspor (*paperless trade*)

Penurunan biaya & waktu logistic

Penguatan konektivitas dengan pasar global

Success Story Singapura

TradeNet, sebuah sistem National Single Window untuk mengirimkan semua dokumen perdagangan melalui satu platform *online*.

LPEI Hadir sebagai *Enabler* Realisasi Ekspor

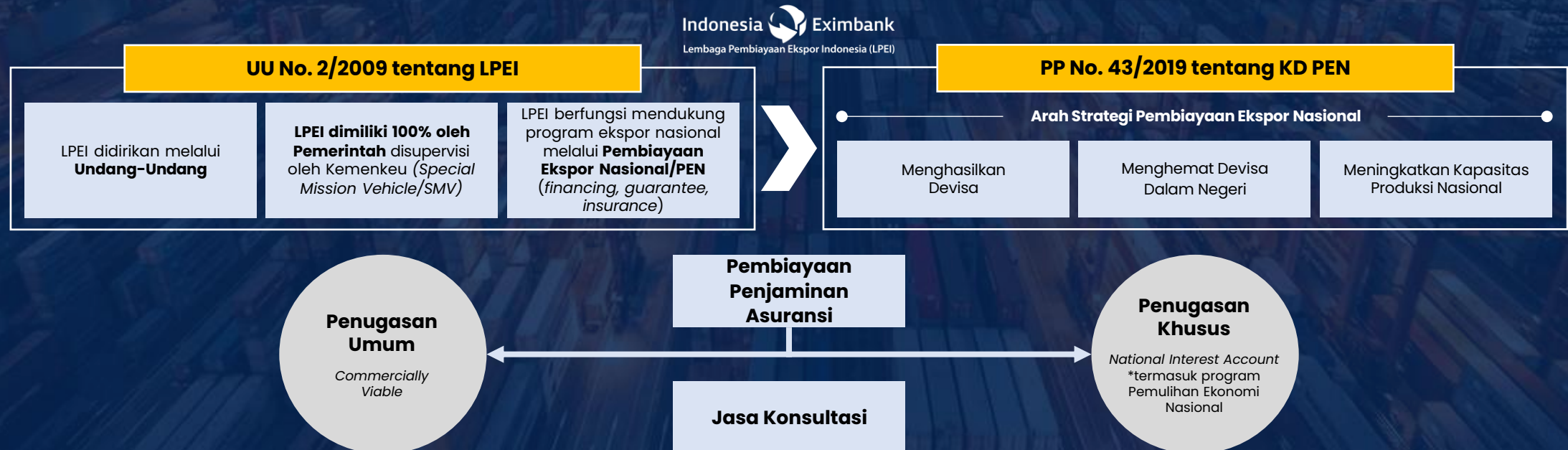
Mengubah Peluang Menjadi Transaksi Nyata

Peran LPEI dalam Ekosistem Ekspor

Mendorong transaksi ekspor agar benar-benar terjadi

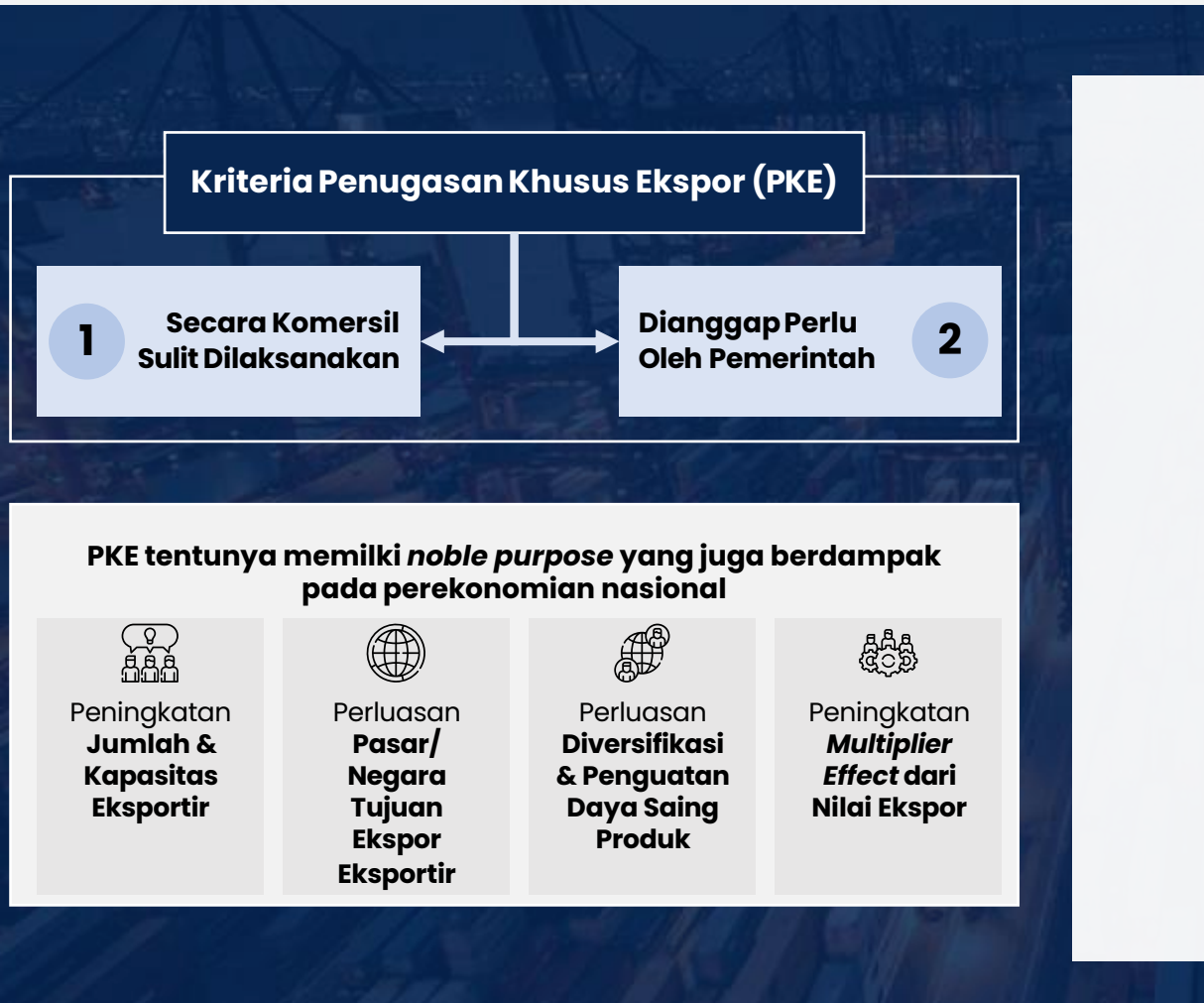
Sosialisasi skema pembiayaan & penjaminan sesuai kebutuhan

Mendukung ekspansi ke pasar baru & transaksi yang lebih kompleks



PKE sebagai Intervensi Strategis Pemerintah

untuk Memperkuat Ekspor melalui Akselerasi Nilai Tambah & Perluasan Akses Pasar Global



Program PKE

- 1 PKE KAWASAN AFRIKA, ASIA SELATAN, TIMUR TENGAH, EROPA TIMUR, AMERIKA LATIN (KWS)**
Tujuan: Mendorong ekspor ke Negara Kawasan Afrika, Asia Selatan, Timur Tengah, Eropa Timur, & Amerika Latin
- 2 PKE USAHA KECIL MENENGAH (UKM)**
Tujuan: Mendukung ekspor untuk Usaha Kecil dan Menengah Berorientasi Ekspor
- 3 PKE TRADE FINANCE (TFC)**
Tujuan: Mendukung ekspor 18 produk prioritas melalui fasilitas *Trade Finance*
- 4 PKE INDUSTRI ALAT TRANSPORTASI & PENDUKUNG (ATP)**
Tujuan: Mendukung industri alat transportasi (perkapalan, perkeretaapian, kedirgantaraan, alat transportasi khusus, komponen, dan/atau jasa pendukung alat transportasi)
- 5 PKE INDUSTRI FARMASI & ALAT KESEHATAN (IFA)**
Tujuan: Mendukung industri Farmasi dan Alat Kesehatan
- 6 PKE PENJAMINAN & ASURANSI (PJA)**
Tujuan: Mendukung ekspor produk/sektor strategis dengan menyediakan Penjaminan dan Asuransi

Jasa Konsultasi LPEI Memperkuat *Business Linkage*

untuk Mendorong Ekspor melalui Perluasan Pasar, Peningkatan Daya Saing,
Upskilling & Digitalisasi Perdagangan

Business Linkage

Pengembangan kapasitas usaha melalui program :

- **Coaching Program for New Exporters (CPNE)**
- **Pengembangan Desa Devisa**

Perluasan akses pasar bagi mitra binaan melalui program **Marketing Handholding**

Dukungan pembiayaan kepada mitra binaan untuk dapat mengakses **fasilitas finansial (pembiayaan & asuransi)**

Memberikan *insight* potensi pasar dan sektoral melalui fungsi *Market Intelligence* untuk membuka wawasan eksportir dalam mengembangkan pasar baru

Scaling-Up UKM

Outcomes

Pembiayaan Ekspor Nasional (PEN)

Menciptakan *pipeline* pembiayaan mitra binaan

Developmental Impact

- Peningkatan pendapatan & produktivitas
- Pemberdayaan wanita dalam meningkatkan UKM ekspor
- Pemanfaatan bahan ramah lingkungan
- Memperluas akses permodalan
- Menciptakan eksportir perdana & berkelanjutan

Kategori Pelaku UMKM yang Dapat Didukung oleh LPEI

Koperasi
(Sesuai UU Koperasi)

Usaha Mikro
(Omset <300jt)

Usaha Kecil
(Omset 300jt – 2,5M)

Usaha Menengah
(Omset 2,5M – 50M)

KELOMPOK POTENSIAL & KELOMPOK SIAP



Pemula / Rintisan Ekspor

Beroperasi < 3 tahun dan belum melakukan ekspor, namun barang/jasa mungkin memenuhi kriteria/standar ekspor

Jika sebagai direct eksportir yang pemula, sebelumnya merupakan indirect ekspor atau telah mendapat pendampingan dari LPEI atau K/L yang kerjasama dg LPEI.

KELOMPOK SIAP & KELOMPOK MAHIR



Penunjang Ekspor

Usaha mendukung kegiatan ekspor barang/jasa, misalnya:

- Supply bahan baku, bahan penolong, barang modal
- Kegiatan mendukung menghasilkan barang/jasa yg diekspor, termasuk Infrastruktur penunjang seperti pelabuhan, bandara, pembangkit listrik, jasa transportasi

KELOMPOK MAHIR



Eksportir

Yang menjual langsung barang/jasa kepada pembeli dari luar negeri, baik:

- **Direct** eksportir
- **Indirect** eksportir
(e.g., melalui perantara atau direct eksportir)

Layanan Non Finansial

Jasa Konsultasi

CPNE
(Coaching Program for New Exporters)

Marketing Handholding
(Business Matching)

Desa Devisa
(Community Development)

Layanan Finansial

Penugasan Umum (PU) atau Penugasan Khusus Ekspor (PKE) – Konvensional/Syariah

PEMBIAYAAN

- Modal Kerja
- Investasi
- Trade Finance

PENJAMINAN

- Penjaminan Kredit
- Penjaminan Proyek

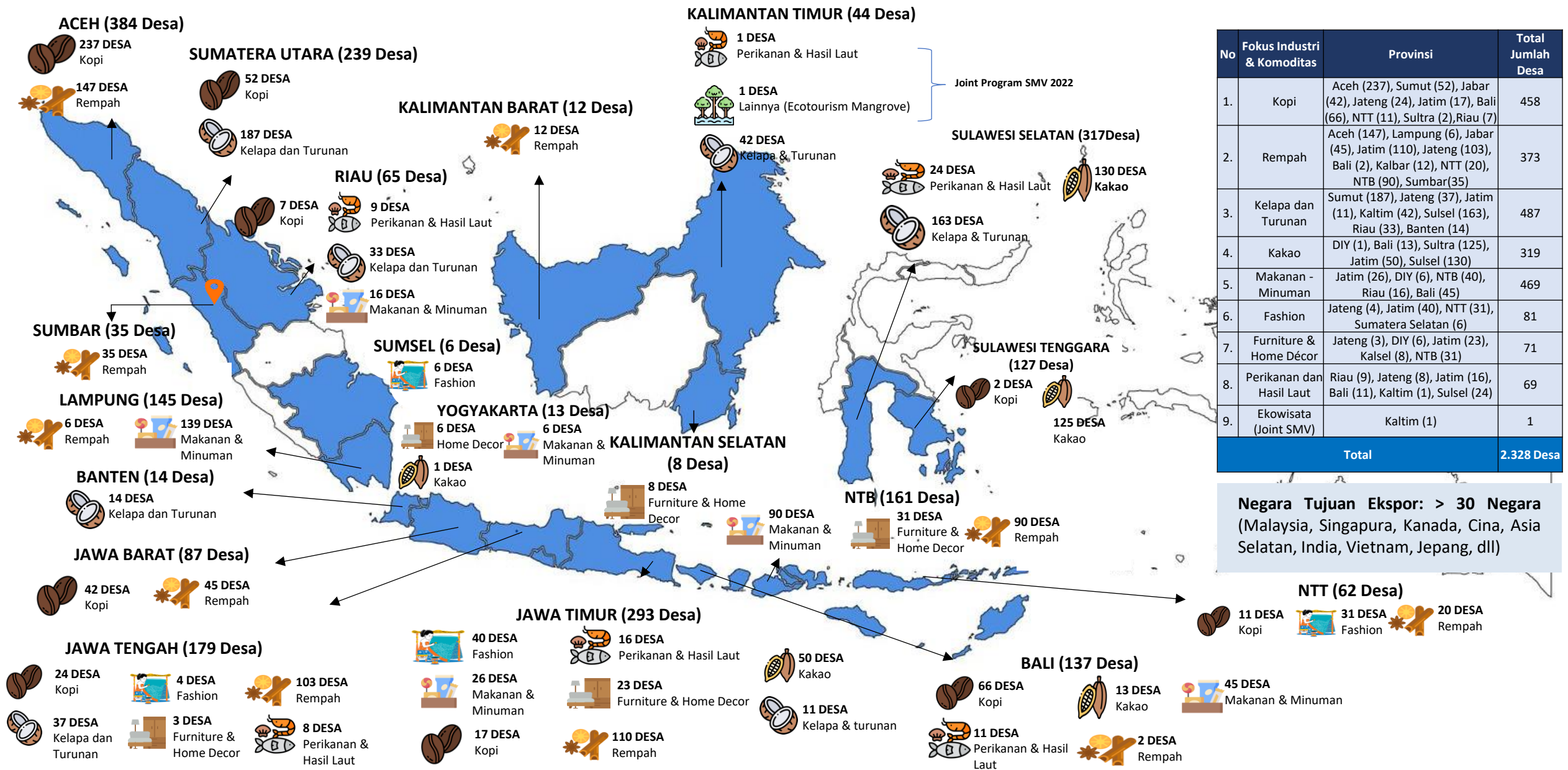
ASURANSI

- Trade Credit Insurance
- Marine Cargo Insurance

Jasa Konsultasi LPEI



Akumulasi Desa Devisa LPEI - Sampai dengan Desember 2025, akumulasi Desa Devisa LPEI sebesar 2.328 Desa



Success Stories

Udang Bengkalis



Mitra Binaan

Desa Devisa 2024



Produk

Udang



Nilai Ekspor 2025:

Rp5,2 Miliar

Volume Ekspor 2025: 134 ton



Negara Tujuan Ekspor

Singapura, Malaysia

PT Bima Tikhe Berkat



Mitra Binaan

CPNE Jakarta 2024



Produk

Kopi & Kakao



Nilai Ekspor 2025: Rp 3 Miliar

Volume Ekspor 2025: 100 Ton



Negara Tujuan Ekspor

Cina, India, Siria, Mesir, Dubai

CV Mandiri Kopi



Mitra Binaan

CPNE Sumatera Utara 2024



Produk

Kopi



Nilai Ekspor 2025:

Rp 200Miliar

Volume Ekspor 2025: 1,325 ton



Negara Tujuan Ekspor

Amerika, Inggris, Jepang, Perancis

Peluang Pasar untuk Eksportir UMKM

Spices

Potensi Ekspor
Belum Termanfaatkan
USD965 Juta

 **India** USD163 Juta

 **Vietnam** USD129 Juta

 **Amerika Serikat** USD45 Juta

 **Uni Emirat Arab** USD94 Juta

 **Arab Saudi** USD72 Juta

Apparel

Potensi Ekspor
Belum Termanfaatkan
USD4,8 Miliar

 **Jepang** USD400 Juta

 **Tiongkok** USD373 Juta

 **Australia** USD223 Juta

 **Swiss** USD198 Juta

 **Perancis** USD197 Juta

Wood Products (Furniture)

Potensi Ekspor
Belum Termanfaatkan
USD2 Miliar

 **Amerika Serikat** USD373 Juta

 **Singapura** USD216 Juta

 **Jepang** USD142 Juta

 **Tiongkok** USD117 Juta

 **Arab Saudi** USD105 Juta

Coffee

Potensi Ekspor
Belum Termanfaatkan
USD1,1 Miliar

 **Jerman** USD214 Juta

 **Belgia** USD88 Juta

 **Vietnam** USD82 Juta

 **Jepang** USD63 Juta

 **Italia** USD60 Juta

Bersama Mendorong Ekspor yang Terealisasi & Berdaya Saing Global

Penguatan sinergi KADIN – Pemerintah – LPEI



**Penyediaan
pembiayaan,
penjaminan dan
asuransi**



**Sosialisasi skema
Pembiayaan
Ekspor sesuai
kebutuhan pelaku
usaha**



**Dukungan
terhadap realisasi
transaksi &
ekspansi pasar**



**Pengembangan
kapasitas eksportir
(*capacity building*)**

CPNE & Desa Devisa



**Perluasan akses
pasar**

Marketing Handholding



**Penyediaan *insight*
potensi pasar dan
sektoral**

Market Intelligence

TERIMA KASIH

Prosperity Tower Lantai 1, District 8,
Sudirman Central Business District (SCBD) Lot 28
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53 Jakarta 12190

Tel. (62-21) 395 03600

Fax. (62-21) 395 03699

Email: corpsec@indonesiaeximbank.go.id

www.indonesiaeximbank.go.id

Success Story

Tiongkok – One Village One Product

Program OVOP di Tiongkok mendorong ribuan desa untuk bertransformasi melalui spesialisasi produk berbasis lokalitas. Strategi utamanya adalah **place-based branding**, membangun merek dari keunggulan geografis dan budaya desa tersebut.

Setiap desa difokuskan pada satu produk unggulan, misalnya kerajinan bambu di Zhejiang, teh hijau di Fujian, atau sutra di Jiangsu. UMKM diberikan pelatihan keterampilan, peningkatan kualitas produk, akses pembiayaan, serta dukungan teknologi digital. Selain itu, banyak UMKM dihubungkan dengan perusahaan besar dan platform ekspor seperti Alibaba Group sehingga bisa menjangkau pasar global.

Hasilnya, jutaan UMKM Tiongkok berhasil masuk rantai pasok dunia dan menjadi pemasok bagi pasar internasional.

Korea Selatan – Heavy & Chemical Industry Drive

Pemerintah Korea Selatan meluncurkan kebijakan HCI Drive pada akhir 1972, dengan mendorong empat sektor yang ditargetkan: kimia, elektronik, logam, dan mesin. Negara menetapkan beberapa bidang strategis utama: **elektronik, otomotif, pembuatan kapal, mesin, petrokimia, besi** dan **baja**, serta **logam non-besi** sebagai tulang punggung rencana pembangunan ekonomi.

Agenda ini disebut "Rencana Pembangunan Ekonomi dan Sosial Lima Tahun."

Pemerintah memilih industri, mengalirkan kredit bersubsidi, dan mendirikan kawasan industri khusus untuk membesarkan *chaebol* (konglomerat) seperti Samsung, Hyundai, dan POSCO yang kelak menjadi fondasi dominasi Korea Selatan di pasar semikonduktor dan elektronik global.

Singapura – TradeNet

Singapura meluncurkan **TradeNet** pada 1 Januari 1989 ketika pemerintah menyadari bahwa birokrasi perdagangan yang lamban menggerogoti daya saing negara. TradeNet menjadi National Single Window pertama di dunia, menyatukan lebih dari 35 badan regulasi dalam satu platform elektronik. Hasilnya, waktu pemrosesan dokumen perdagangan terpankas drastis dari 2–4 hari menjadi hanya 15 menit.

Sistem ini terus berevolusi, dari platform berbasis web pada 2007 hingga peluncuran **Networked Trade Platform** (NTP) pada 2018 yang mencakup pembiayaan perdagangan, asuransi kargo, hingga konektivitas antarnegara.

Bersama Mendorong Ekspor yang Terealisasi & Berdaya Saing Global

Penguatan sinergi
KADIN – Pemerintah – LPEI



Peran KADIN

- Mengidentifikasi potensi eksportir & *pipeline*
- Menjembatani pelaku usaha dengan *buyer global*
- Mengawal kebutuhan dunia usaha di lapangan



Peran Pemerintah

- Menyusun kebijakan & membuka akses pasar (FTA, diplomasi dagang)
- Harmonisasi regulasi & penyederhanaan proses ekspor
- Dukungan program peningkatan kapasitas UMKM



Peran LPEI

- Menyediakan pembiayaan & penjaminan ekspor
- Sosialisasi skema sesuai kebutuhan pelaku usaha
- Mendukung realisasi transaksi & ekspansi pasar