



**Bali**  
**16 Maret 2019**

# WORKSHOP EKSPOR



## PRODUK MINYAK ATSIRI



### Eksport Readiness Training – From Contact to Contract

Perkembangan dunia bisnis yang pesat saat ini menjadikan persaingan semakin ketat terlebih dengan era digitalisasi yang menjadikan semua pengusaha kecil, menengah dan besar bisa mempunyai kesempatan yang sama untuk melakukan pemasaran ke pasar domestik maupun ekspor, hal ini dikenal dengan era pasar inklusif. Bagaimana caranya agar para pebisnis dapat memanfaatkan pasar inklusif yang salah satunya ekspansi ke pasar ekspor? Berbicara mengenai ekspor para pebisnis diwajibkan mempunyai pengetahuan dasar mengenai ekspor agar ekspansi berjalan lancar. Beberapa pengetahuan dasar yang perlu dipahami untuk memasuki pasar ekspor, dimana pengetahuan tersebut terdiri atas tiga bagian yaitu:

- 1. Pengetahuan dasar Ekspor** yang meliputi : cara perhitungan harga ekspor, international commercial term, international payment termasuk cara pembayaran memakai Letter of Credit
- 2. Pengetahuan dasar melakukan pemasaran internasional** dalam hal ini pameran dagang yang meliputi tiga tahap penting yaitu persiapan: hal hal yang perlu dilakukan pada saat persiapan sebelum melakukan pameran dagang internasional, pada saat pameran: hal hal apa yang perlu di lakukan pada saat melakukan pameran dagang, setelah pameran: hal hal apa yang perlu di lakukan setelah selesai melakukan pameran dagang internasional
- 3. Digital marketing**, yang meliputi : Business type, Digital marketing for B2B

### Market Brief Analysis Training

Beberapa hal informasi pasar yang mendasar yang harus di ketehaui oleh pengusaha sebelum merencanakan kegiatan promosi dagang ke luar negeri, antara lain:

1. Negara mana yang mempunyai pertumbuhan besar terhadap produk yg akan dipasarkan.
2. Negara mana saja yang menjadi pesaing produk yang sejenis
3. Seberapa besar potensi export dinegara yang dituju
4. Jenis produk yang diminati di negara tujuan.
5. Tingkat kesulitan berbisnis di negara yang dituju

### REACH – Registration, Evaluation, Authorization and Restriction of Chemical

Pengetahuan penting eksportir untuk memenuhi buyer EROPA yang meminta REACH

### Persyaratan\*:

1. Membayar registrasi
2. Melengkapi formulir pendaftaran
3. Harus mewakili badan usaha yang siap ekspor
4. Membawa laptop/notebook

\*) Peserta Terbatas

08.00-08.30	Registration
08.30 – 09.00	Pembukaan, Perkenalan
09.00 – 10.00	Export readiness part 1
10.00 – 10.15	Coffee break
10.15 – 11.30	Export readiness part 2
11.30 – 12.30	Market Brief Analysis Part 1
12.30 – 13.30	ISOMA
13.30 - 15.30	Market Brief Analysis part 2 (simulasi dan praktek – presentasi )
15.30 - 16.00	Coffee Break
16.00 – 17.30	REACH

**Member DAI: Rp 1.000.000**  
**Non Member: Rp 1.300.000**  
(Coffea Break, Lunch, Sertifikat, souvenir)

**Informasi Lengkap:**  
[www.atsiri-indonesia.org](http://www.atsiri-indonesia.org)

**CP. Nuri (0822 99983924)**  
**Marni (0812 82827870)**

Workshop Ekspor + Seminar Nasional + Fieldtrip SBMA Cengkeh	<b>1.700.000</b>
Workshop Ekspor + Seminar Nasional +	<b>1.500.000</b>
Workshop Ekspor + Fieldtrip SBMA Cengkeh	<b>1.100.000</b>



Dapatkan  
investasi spesial  
**Bundling\***  
\*Khusus member DAI