



Produk Organik Indonesia Catatkan Potensi Transaksi USD 3,3 Juta Dalam Pameran di Chicago

Chicago, 1 Juni 2018 – Produk pertanian organik dari Indonesia berhasil mencatatkan potensi transaksi lebih dari USD 3,3 juta dalam pameran National Restaurant Association (NRA) di Chicago, Amerika Serikat (AS) pada 19–22 Mei 2018. Selama empat hari pameran di McCormick Place, Chicago ini, Paviliun Indonesia mendapat respons yang sangat positif. Bahkan, produk pertanian organik Indonesia telah mencuri perhatian dan menjadi salah satu primadona dalam pameran.

“Total potensi transaksi yang dihasilkan selama pameran mencapai lebih dari USD 3,3 juta, berasal dari 30 potensi transaksi lebih. Paviliun Indonesia juga dikunjungi lebih dari 100 buyer potensial, terdiri atas berbagai perusahaan besar di sektor hotel, restoran, dan catering (horeka),” ungkap Kepala Indonesian Trade Promotion Center (ITPC) Chicago, Billy Anugrah.

Billy mengatakan, produk-produk Indonesia yang paling diminati oleh *buyer* AS adalah gula kelapa dan krim kelapa. Beberapa pembeli juga sudah menjadwalkan penandatanganan kontrak pembelian gula kelapa setelah pameran ini. Salah satunya perusahaan importir AS, Elong Ling Savor Imports, dengan nilai kontrak lebih dari USD 1 juta. Nilai kontrak ini turut berkontribusi terhadap nilai potensi transaksi produk Indonesia dalam pameran.

Tahun ini adalah keikutsertaan Indonesia untuk ke-3 kalinya dalam pameran NRA. Kali ini, Paviliun Indonesia mengangkat tema besar *'Indonesia, Home of Healthy and Organic Products'*. Kantor ITPC Chicago dan Konsulat Jenderal RI Chicago bekerja sama dengan tiga perusahaan eksportir dari Indonesia yaitu Takari, Harendong Tea Estate, dan PT. Mega Inovasi Organik (PT. MIO) untuk menampilkan produk organik unggulan asal Indonesia.

Takari mempromosikan produk-produk kelapa dari Kara seperti air kelapa, santan, krim kelapa, dan gula kelapa. Produk-produk kelapa dengan merek Kara sudah berhasil menembus beberapa pasar ritel di AS. Tren penjualan untuk produk Kara menunjukkan grafik yang cukup positif, dengan produk utama yang paling diminati adalah krim kelapa. Produk gula kelapa Kara juga termasuk salah satu produk yang sangat diminati dalam pameran kali ini. *“Tren gaya hidup sehat sudah sangat menjamur di AS saat ini, sehingga produk gula kelapa menjadi salah satu produk substitusi yang lebih sehat untuk menggantikan konsumsi gula biasa,”* ungkap Billy.

Di sisi lain, PT. MIO berhasil memikat para pengunjung, terutama pelaku usaha restoran dan para koki, dengan beragam produk pertanian organiknya. Perusahaan ini menampilkan beras organik seperti beras merah dan beras hitam, serta rempah-rempah organik yang unik seperti cubeb *pepper*, *szechuan pepper*, *long pepper*, vanili, dan andaliman. Bahkan, produk andaliman mencatatkan banyak potensi ekspor ke AS. Para pengunjung menunjukkan apresiasi dan animo yang tinggi terhadap jenis rempah yang satu ini karena keunikan rasanya. Menurut Billy, produk

rempah organik dari Indonesia akan menjadi salah satu fokus pemasaran dari ITPC Chicago. Hal ini juga untuk mendukung program pertanian yang ingin menduniakan kembali *branding* rempah-rempah Indonesia.

Selain itu, perusahaan produsen teh Indonesia Harendong Organic Tea Estate juga berhasil menarik perhatian pengunjung dengan menampilkan produk-produk teh organik kualitas tinggi dari jenis teh hitam, teh hijau, dan teh *oolong*. Harendong pernah menjuarai kompetisi teh internasional GlobalTea Championship 2018 dan saat ini memiliki perkebunan teh organik di Lebak, Banten.

NRA 2018 adalah pameran terbesar untuk industri horeka di AS. Lebih dari 45.000 pelaku usaha utama dari sektor tersebut di wilayah Amerika Utara hadir dalam pameran ini.

Buka Akses Pasar Produk Pertanian Organik ke AS

Kantor ITPC Chicago juga memanfaatkan momen NRA 2018 untuk bertemu berbagai perusahaan AS yang tertarik berbisnis dengan Indonesia. Salah satunya Eastland, distributor dan importir besar di wilayah Pesisir Timur yang tertarik membeli produk minyak goreng, *shortening*, gula kelapa, dan rempah-rempah dari Indonesia. Kepala ITPC Chicago juga bertemu perwakilan Amazon Business. Pertemuan ini adalah pertemuan lanjutan untuk membahas teknis kerja sama yang lebih strategis, agar Amazon dapat menyediakan platform dan memfasilitasi perusahaan eskportir Indonesia untuk mendapatkan kemudahan memasarkan produk mereka di jaringan Amazon.

“Partisipasi Indonesia dalam Pameran NRA kali ini, serta fokus produk yang kami angkat, sangat penting sebagai salah satu upaya membuka akses pasar produk ekspor jenis baru dari Indonesia, yaitu produk pertanian organik,” kata Billy.

Data Departemen Pertanian AS menunjukkan pangsa pasar produk organik merupakan pasar yang sangat besar dengan *market captive* lebih dari USD 48 miliar pada 2017. Tren konsumsi produk organik sangat positif selama lima tahun terakhir, dengan rata-rata kenaikan 5,1% setiap tahunnya. Menurut Billy, hal tersebut menandai adanya sebuah pasar baru yang sangat potensial untuk diisi oleh produk-produk dari Indonesia. Untuk tahun 2025, perkiraan *market captive* produk organik di AS dapat mencapai USD 320 miliar.

Produk organik telah mendapatkan akses yang sangat luas di pasar ritel AS. Saat ini, produk organik telah tersedia di lebih dari 20 ribu *natural food stores* (toko yang khusus menjual produk organik). Sebanyak tiga dari empat supermarket konvensional di AS juga telah menjual produk organik.

--selesai--

*Sumber: Kepala Indonesian Trade Promotion Center (ITPC) Chicago
Disunting oleh Biro Hubungan Masyarakat Kementerian Perdagangan*