



LAPORAN IMPLEMENTASI PROYEK PERUBAHAN

**DIGITALISASI JARINGAN INFORMASI DAN KOLABORASI
GLOBAL UNTUK PENGUATAN FASILITASI EKSPOR
HASIL PERTANIAN**

B.02 - Ade Candradijaya

**BIRO KERJASAMA LUAR NEGERI
SEKRETARIAT JENDERAL - KEMENTERIAN PERTANIAN**

**PKN II - ANGKATAN XVII - KEMENTERIAN PERTANIAN
PUSBANGKOMPIMNAS DAN MANAJERIAL ASN
LEMBAGA ADMINISTRASI NEGARA
2020**

LEMBAR PENGESAHAN

LAPORAN PELAKSANAAN PROYEK PERUBAHAN

DIGITALISASI JARINGAN INFORMASI DAN KOLABORASI GLOBAL UNTUK PENGUATAN FASILITASI EKSPOR HASIL PERTANIAN

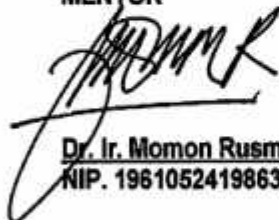
DISUSUN OLEH

Nama : Dr. Ade Candradijaya, S.TP, M.Si, M.Sc.
NIP : 196906031999031001
NDH : 02
Instansi : Kementerian Pertanian

Diseminarkan Pada:

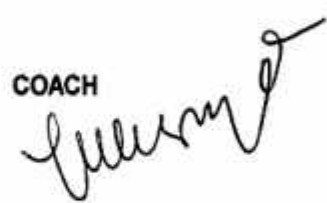
Hari : Jumat
Tanggal : 4 Desember 2020
Tempat : Pust Pelatihan Manajemen dan
Kepemimpinan Pertanian

MENTOR



Dr. Ir. Momon Rusmono, MS
NIP. 19610524198631001

COACH



Dr. Ir. Yulistyo, M.Sc.
NIP. 196112121987031001

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
DAFTAR ISI	ii
I. JUDUL	1
II. LATAR BELAKANG	1
III. DESKRIPSI PROYEK PERUBAHAN	3
IV. DESKRIPSI PROSES KEPEMIMPINAN	5
4.1 Membangun Integritas	6
4.2 Pengelolaan Budaya Pelayanan	6
4.3 Pengelolaan Tim	7
4.4 Marketing Sektor Publik	13
4.5 Kriteria Keberhasilan	15
V. DESKRIPSI HASIL KEPEMIMPINAN	15
5.1 Capaian Jangka Pendek	15
5.2 Capaian Dalam Perbaikan Sistem Pelayanan	19
5.3 Manfaat Proyek Perubahan	21
VI. KEBERLANJUTAN PROYEK PERUBAHAN	22
LAMPIRAN EVIDENCE	

I. JUDUL:

DIGITALISASI JARINGAN INFORMASI DAN KOLABORASI GLOBAL UNTUK PENGUATAN FASILITAS EKSPOR HASIL PERTANIAN

II. LATAR BELAKANG

Peningkatan ekspor bernilai tambah tinggi dan penguatan daya saing telah menjadi salah satu prioritas nasional dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2020-2024. Presiden RI, **Joko Widodo**, menegaskan bahwa: “Kunci pertumbuhan ekonomi adalah investasi dan ekspor”¹. Dalam era VUCA (*Volatility, Uncertainty, Complexity, dan Ambiguity*) terkait dengan upaya adaptasi ekosistem baru akibat pandemik Covid-19, sektor pertanian terbukti dapat menjadi tulang punggung pencapaian prioritas nasional diatas. Selama periode Januari - Juli 2020, hanya sektor pertanian yang menunjukkan pertumbuhan ekspor positif (9,92%) ditengah-tengah penurunan ekspor seluruh sektor non migas (-3,96%).

Kementerian Pertanian menterjemahkan prioritas nasional tersebut dalam program strategis Kementan 2020-2024: Gerakan Tiga Kali Lipat Ekspor (Gratieks). Program ini merupakan ajakan Menteri Pertanian, **Syahrul Yasin Limpo**, kepada seluruh pemangku kepentingan (stakeholder) agribisnis untuk melakukan gerakan bersama meningkatkan ekspor pertanian tiga kali lipat. Dasar hukum upaya peningkatan ekspor di Kementan adalah Permentan No. 19 Tahun 2019 tentang Pengembangan Ekspor Komoditas Pertanian; dan Kepmentan No. 42/Kpts/OT.050/M/1/2020 tentang Gugus Tugas (*taskforce*) Peningkatan Investasi dan Ekspor Produk Pertanian.

Pada tahun 2020, total nilai ekspor hasil pertanian hingga bulan Juli mencapai sekitar USD 2,06 milyar, tumbuh mencapai 11,17% dibanding tahun 2019 (year on year). Untuk mencapai target Gratiek, pertumbuhan ekspor tiga kali lipat (300%), tentu saja masih diperlukan upaya-upaya terobosan yang luar biasa (*extraordinary breakthrough*) dengan melibatkan berbagai stakeholder.

Berdasarkan perspektif tupoksi kami di Biro Kerjasama Luar Negeri, faktor penentu utama keberhasilan upaya peningkatan ekspor adalah *compliance* (keberterimaan) hasil-hasil pertanian Indonesia di berbagai negara tujuan ekspor, baik pada level kesepakatan antar pemerintah (*government to government/G2G*) maupun pada level kesepakatan antar unit usaha (*business to business/B2B*). *Compliance* pada level pemerintah ditentukan oleh kemampuan seluruh stakeholder pertanian nasional dalam memenuhi persyaratan standar kesehatan dan keamanan pangan berdasarkan regulasi spesifik yang ditetapkan oleh masing-masing negara tujuan ekspor; serta dukungan diplomasi G2G untuk mendorong relaksasi kebijakan importasi terkait penetapan standar kesehatan dan keamanan serta prosedur penerbitan dokumen persetujuan akses pasar pada masing-masing negara.

¹ <https://gpriority.co.id/jokowikunci-pertumbuhan-ekonomi-adalah-investasi-dan-ekspor/>

Sementara itu, *compliance* pada level unit usaha sangat ditentukan oleh tingkat daya saing (harga, standar kualitas, dan kesesuaian karakteristik produk dengan preferensi spesifik konsumen) hasil pertanian Indonesia dibandingkan produk serupa dari berbagai negara lain yang masuk ke masing-masing negara tujuan ekspor. Faktor penentu lainnya adalah promosi untuk memperkenalkan karakteristik spesifik hasil-hasil pertanian Indonesia ke berbagai negara; serta dukungan fasilitasi infrastruktur untuk kemudahan dan keamanan transaksi dan logistik pengiriman barang ekspor ke berbagai negara tujuan.

Selanjutnya, dari aspek suplai dan demand, kendala *compliance* sangat terkait erat dengan orientasi sistem produksi pertanian di dalam negeri (yang belum sepenuhnya mengacu pada tuntutan standar dan preferensi konsumen yang bersifat spesifik untuk masing-masing negara tujuan ekspor). Demikian juga sebaliknya, aliran informasi pasar dari berbagai negara tujuan ekspor belum sepenuhnya dapat diakses oleh seluruh stakeholder pertanian nasional. Kondisi ini selaras dengan salah satu *lessons learned* hasil visitasi kepemimpinan nasional di Kabupaten Banyuwangi yang mengkonfirmasi kesulitan para petani buah naga mencari pasar bagi hasil produksi mereka, khususnya pada saat panen raya tiba. Pada saat bersamaan, juga terdapat eksportir yang kesulitan mendapatkan pasokan buah naga (yang memenuhi persyaratan yang ditetapkan negara tujuan ekspor) untuk memenuhi permintaan pasar yang cukup melimpah. Fakta tersebut mempertegas justifikasi perlunya suatu terobosan inovasi untuk mendorong transformasi pendekatan rantai suplai ke arah sinergi dengan pendekatan rantai permintaan (atau biasa dikenal sebagai pendekatan rantai nilai).

Lebih jauh, dari aspek kerjasama luar negeri, *compliance* juga terkait erat dengan optimalisasi pemanfaatan berbagai peluang kerjasama teknis dan investasi asing, khususnya dari negara-negara mitra kerjasama yang lebih maju. Sejauh ini, implementasi pemanfaatan kerjasama teknis dan investasi belum sepenuhnya bersinergi dengan upaya-upaya nasional untuk peningkatan daya saing produk-produk pertanian, baik untuk pasar domestik maupun pasar global. Perlu adanya suatu mekanisme pengawalan khusus dalam proses implementasinya, sehingga secara bertahap dapat memberikan kontribusi terhadap peningkatan *compliance* produk-produk pertanian Indonesia ke berbagai negara.

Compliance merupakan permasalahan dinamis yang terus berkembang seiring dengan semakin tingginya persyaratan standard kesehatan dan keamanan pangan yang ditetapkan oleh negara-negara tujuan ekspor, khususnya di negara-negara ekonomi menengah dan maju (*middle-high income countries*). Penetapan standar kesehatan dan keamanan juga seringkali dikaitkan dengan instrument perlindungan pasar oleh negara-negara maju. Kemajuan teknologi memungkinkan negara-negara maju untuk menetapkan standar kualitas yang tinggi, sehingga menyebabkan kesulitan bagi negara-negara lain (terutama negara berkembang) untuk dapat memenuhi standar tersebut. Sekali lagi, optimalisasi peran diplomasi dalam hal ini, menjadi sangat penting dan mendesak. Hasil kajian yang dilakukan CwtsPspd², mengungkapkan bahwa posisi diplomasi akses pasar belum sepenuhnya merefleksikan kepentingan stakeholder domestik sektor pertanian di Indonesia.

² <https://cwts.ugm.ac.id/category/publikasi/jurnal/>

Kendala utamanya adalah aliran informasi antar stakeholder yang belum optimal. Secara singkat latar belakang proyek perubahan ini dapat kami ilustrasikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Latar Belakang Inovasi Proyek Perubahan

III. DESKRIPSI PROYEK PERUBAHAN

Proyek perubahan ini memberikan solusi holistik terhadap permasalahan *compliance* (keberterimaan) hasil-hasil pertanian Indonesia di berbagai pasar negara tujuan ekspor, melalui introduksi inovasi **aplikasi sistem digital** yang memastikan kesinambungan aliran informasi antar seluruh stakeholder national dan global. Introduksi aplikasi sistem digital ini dapat menjadi pemicu beberapa transformasi mendasar dalam sistem produksi pangan dan pertanian nasional, yaitu:

- Transformasi pendekatan rantai pasok (*supply chain*), dengan fokus peningkatan produksi dan produktivitas, ke arah pendekatan rantai nilai (*value chain*) yang menyinergikan pendekatan rantai permintaan (*demand chain*) dengan *supply chain*, sehingga sistem produksi lebih mengacu pada tuntutan kebutuhan pasar;

"Pendekatan rantai nilai membantu mendekatkan petani dengan pasar (Agriculture for Impact, 2020³)"

- Integrasi rantai nilai pangan dan pertanian lokal/nasional kedalam rantai nilai pangan global (*global food value chain*), sehingga memberikan akses lebih luas bagi produk pangan dan pertanian Indonesia ke pasar global;

³ <https://ag4impact.org/sid/socio-economic-intensification/building-social-capital/agricultural-value-chains/>

“Integrasi rantai nilai pangan dan pertanian lokal kedalam rantai nilai global memungkinkan produk-produk pangan dan pertanian negara-negara berkembang untuk dapat mengakses pasar ekspor secara lebih mudah (DG FAO, 2020⁴)”

- c) Pergeseran fokus diplomasi pertanian dari perlindungan pasar domestik (posisi defensif) menjadi lebih kearah sinergi antara posisi defensif dengan ekspansi pasar dan pengembangan produk ekspor (ofensif). Sudah saatnya Indonesia mengedepankan posisi ofensif untuk membuka dan memperluas pasar ekspor bagi hasil-hasil pertanian unggulan.

“Presiden Joko Widodo menegaskan bahwa tugas utama diplomasi adalah mobilisasi investasi dan membuka pasar ekspor baru⁵.”

Inovasi dalam proyek perubahan ini juga mengadaptasi konsep platform ekspor online yang sudah berkembang (seperti alibaba.com dan amazon.com) melalui pengayaan holistik *beyond market place*, dengan menyinergikan konsep *e-commerce (market place)* dengan *e-trading* (termasuk perijinan) dan *e-logistic (transportation dan warehouse)*.

Inovasi proyek perubahan ini melahirkan platform digital fasilitas ekspor secara terintegrasi dengan branding:



www.agrindotrade.com

**“Platform Digital Fasilitas Ekspor Terintegrasi”
Membawa Produk Hasil Pertanian Indonesia
Menuju Pasar Internasional
Secara Kompetitif dan Dicintai oleh Masyarakat Global**

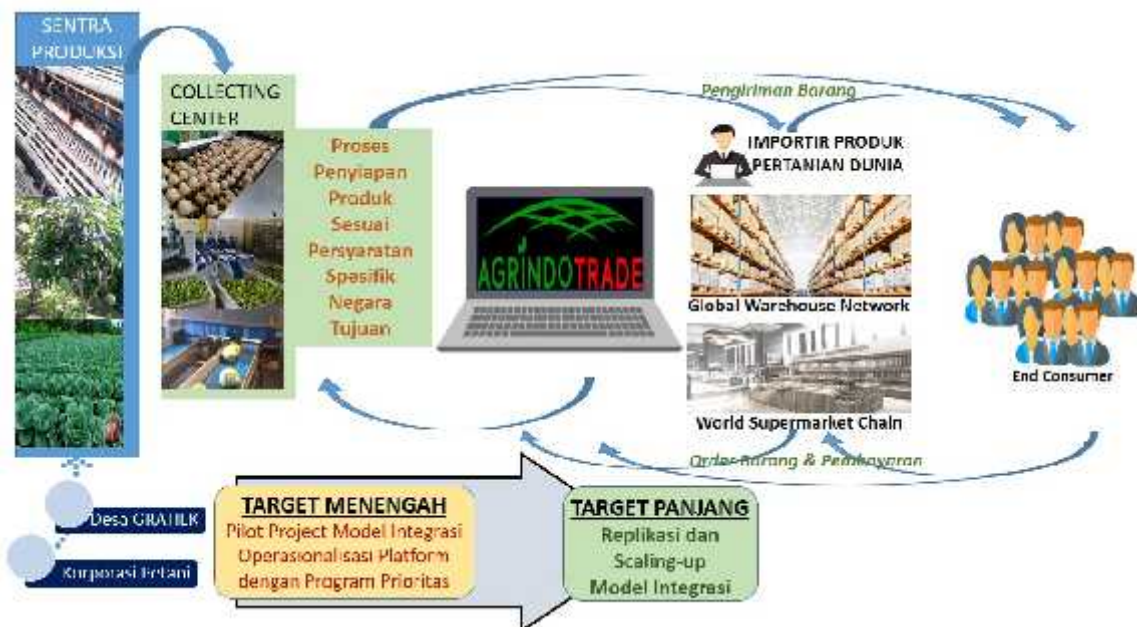
Agrindotrade memberikan layanan fasilitasi ekspor terintegrasi (*one stop services*) bagi petani produsen dan UMKM serta pengusaha eksportir pertanian Indonesia; dan bagi potential buyers di berbagai negara. Pelaku usaha tinggal login kedalam agrindotrade, dan mereka akan mendapatkan berbagai informasi terkini yang diperlukan, mulai dari peluang pasar di berbagai negara, persyaratan akses pasar, layanan logistik dan delivery serta keamanan dan kenyamanan bertransaksi, hingga peluang bantuan teknis dan investasi untuk peningkatan nilai tambah dan daya saing. Demikian juga bagi potential buyer di berbagai negara, mereka tinggal login kedalam platform ini untuk dapat mengenal keunikan berbagai hasil pertanian Indonesia dan mendapatkan fasilitasi kenyamanan dan keamanan bertransaksi. Gambaran tentang

⁴ <https://www.nationaltribune.com.au/global-trade-in-food-and-agricultural-products-more-than-doubles-in-last-two-decades/>

⁵ https://m.kbri.id/nasional/01-2020/kumpulan_dubes_jokowi_perintahkan_fokus_ke_diplomasi_ekonomi_/101885.html

platform digital agrindotrade juga dapat disimak dalam bentuk video singkat melalui tautan <https://bit.ly/3fQdgDY>.

Dalam jangka menengah dan panjang, platform digital ini akan diperkaya dengan beberapa teknologi kecerdasan buatan (*artificial intelligent*), seperti *Supply Demand Virtual Matching System* (SDVMS) dan *Intelligent Decision Support System* (IDSS). Kelembagaan sisi suplai akan diintegrasikan dengan berbagai program prioritas pembangunan sektor pertanian nasional, khususnya program Korporasi Petani dan pengembangan Desa Gratiek. Sementara itu, pada sisi demand (permintaan), kelembagaan platform secara bertahap akan diintegrasikan dengan rantai nilai pangan dan pertanian global melalui berbagai forum diplomasi internasional sektor pertanian, sehingga produk-produk pertanian nasional memiliki *compliance* (keberterimaan) dengan standard persyaratan pasar di berbagai negara tujuan ekspor. Pengelolaan platform akan terus melibatkan peran duta petani millenial di 34 provinsi, sehingga dapat membantu meningkatkan minat kaum millenial untuk kembali menekuni usaha sektor pertanian. Konsep pengembangan jangka menengah dan panjang platform digital agrindotrade disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Konsep Pengembangan Agrindotrade Jangka Menengah dan Panjang

IV. DESKRIPSI PROSES KEPEMIMPINAN

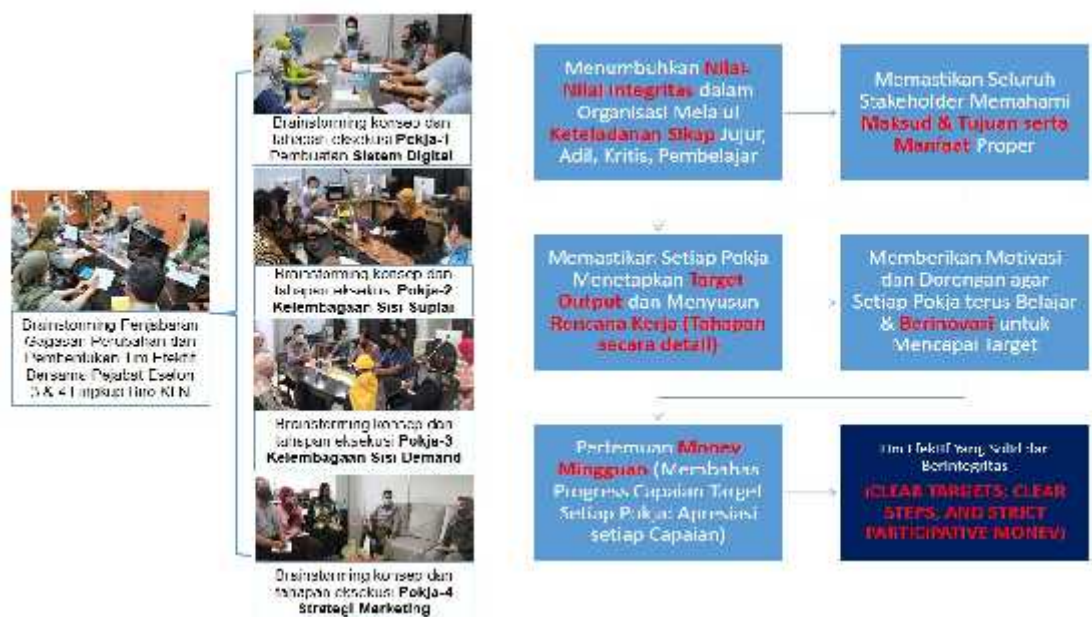
Modal utama dalam memimpin suatu proses perubahan, disamping dukungan pendanaan (*financial capital*), tentu saja adalah modal sosial (*social capital*) dalam bentuk dukungan stakeholder. Dalam hal ini, keberhasilan mobilisasi dukungan stakeholder, baik stakeholder internal maupun stakeholder eksternal, menjadi faktor penentu utama keberhasilan implementasi proyek perubahan. Dukungan stakeholder yang optimal akan diperoleh jika seluruh pihak memiliki integritas tinggi dan komitmen pelayanan prima kepada customer. Lebih jauh, juga diperlukan upaya pengelolaan tim kerja yang baik, melalui monitoring dan evaluasi secara ketat dan

partisipatif terhadap kemajuan setiap langkah implementasi untuk pencapaian target dengan kriteria keberhasilan yang jelas serta dipahami dan disepakati bersama.

4.1 Membangun Integritas

Membangun integritas menjadi tugas pokok bagi setiap pejabat publik. Pejabat yang berintegritas adalah pejabat yang mampu mengekspresikan apa yang diyakininya (merefleksikan kejujuran) dan apa yang dirasakannya (merefleksikan kebenaran), serta melaksanakan setiap janjinya dengan komitmen penuh. Pejabat publik yang berintegritas mampu menciptakan lingkungan kerja yang kondusif untuk peningkatan kinerja organisasi melalui proses pembelajaran secara konsisten dan berkesinambungan.

Dalam konteks implementasi proyek perubahan, proses membangun integritas dalam organisasi dilakukan dengan cara menanamkan nilai-nilai “integritas” secara terus menerus kepada seluruh individu dalam organisasi. Tahapan ini diawali melalui suatu pertemuan khusus yang menghadirkan narasumber yang kompeten (tim narasumber dari UI) untuk memberikan pemahaman secara holistik terkait makna serta arti penting “integritas” bagi peningkatan kinerja organisasi. Langkah berikutnya tentu saja adalah memberikan contoh dan keteladanan kepada seluruh karyawan dalam aktivitas sehari-hari. Proses membangun integritas tim secara lengkap disajikan pada Gambar 2.



Gambar 2. Proses Membangun Integritas Tim

4.2 Pengelolaan Budaya Pelayanan

Pengelolaan budaya pelayanan dalam konteks implementasi proyek perubahan adalah upaya maksimal untuk memastikan terciptanya kepuasan dan loyalitas seluruh stakeholder dalam mendukung keberhasilan implementasi proyek

perubahan, yang ditentukan oleh kualitas pelayanan yang diberikan oleh penyedia jasa, dalam hal ini adalah tim efektif proyek perubahan. Langkah awal yang dilakukan adalah membangun budaya pelayanan melalui pembinaan perilaku seluruh anggota tim efektif agar selalu mengutamakan kepuasan para stakeholder, dengan tetap menjaga profesionalitas organisasi, sehingga secara kolektif akan tampil sebagai sebuah organisasi yang selalu mengutamakan pelayanan.

Selain itu, upaya yang tidak kalah penting adalah memastikan agar seluruh tim efektif memiliki pemahaman holistik terkait konsep proyek perubahan secara keseluruhan, termasuk maksud dan tujuan serta potensi manfaatnya, sehingga dapat memberikan penjelasan secara lengkap dan meyakinkan bagi para stakeholder. Langkah berikutnya adalah berupaya mengetahui karakteristik setiap stakeholder, serta memahami kepentingan spesifik dan hal-hal sensitif masing-masing dalam rangka mengantisipasi tekanan kepentingan stakeholder dengan tetap memastikan pelayanan optimal.

Prinsip yang kami tanamkan dalam tim efektif adalah customer (dalam konteks ini para stakeholder) yang merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh tim efektif akan menjadi agen penting untuk membantu meyakinkan stakeholder lain agar berkomitmen dan loyal untuk mendukung keberhasilan implementasi proyek perubahan yang sedang dijalankan.

4.3 Pengelolaan Tim

Proses pengelolaan tim dalam konteks implementasi proyek perubahan, diawali dengan rapat tim kecil yang melibatkan seluruh pejabat eselon 3 dan PPK dalam rangka membentuk tim efektif serta brainstorming untuk elaborasi detail tahapan dan kebutuhan pendanaan untuk implementasi rancangan proyek perubahan, serta memastikan kesamaan pemahaman terkait maksud dan tujuan serta potensi manfaat dari rencana proyek perubahan yang akan diimplementasikan. Lebih jauh, pertemuan ini juga diarahkan untuk membangun komitmen bersama dalam memastikan keberhasilan implementasi proyek perubahan. Output penting dari pertemuan ini adalah pembentukan 4 (empat) kelompok kerja (Pokja), yang meliputi: (1) Pokja I untuk Pembuatan Platform, (2) Pokja II untuk Penyiapan Kelembagaan Sisi Suplai (Pasokan), (3) Pokja III untuk Penyiapan Kelembagaan Sisi Demand (Permintaan), dan Pokja IV untuk Penyiapan Strategi Marketing. Rincian tugas untuk masing-masing pokja telah dituangkan dalam Surat Keputusan Kepala Biro Kerjasama Luar Negeri No. B-1858/Kpts/TI.060/10/2020 tentang Pembentukan Tim Efektif untuk implementasi proyek perubahan dengan judul ***Digitalisasi Jaringan Informasi dan Kolaborasi Global untuk Penguatan Fasilitas Ekspor Hasil Pertanian*** (dokumen SK Tim Efektif dapat diunduh melalui tautan <https://bit.ly/3lk1nY0>). Struktur organisasi tim efektif disajikan pada Gambar 3.

SK KEPALA BIRO KERJASAMA LUAR NEGERI
No. B-1858/Kpts/TL.060/10/2020
TENTANG
PENBENTUKAN TIM EFEKTIF
DIGITALISASI JARINGAN INFORMASI DAN KOLABORASI GLOBAL UNTUK
PENGUATAN FASILITASI EKSPOR HASIL PERTANIAN



Gambar 3. Struktur Organisasi Tim Efektif

Selanjutnya, mengingat luasnya cakupan kegiatan dan terbatasnya waktu untuk implementasi jangka pendek proyek perubahan ini, masing-masing Pokja sepakat membuat rincian target output (berupa turunan/elaborasi dari milestone jangka pendek implementasi proyek perubahan) yang bersifat konkrit dan terukur. Upaya pencapaian target output tersebut melibatkan peran aktif seluruh pegawai dalam organisasi Biro Kerjasama Luar Negeri.

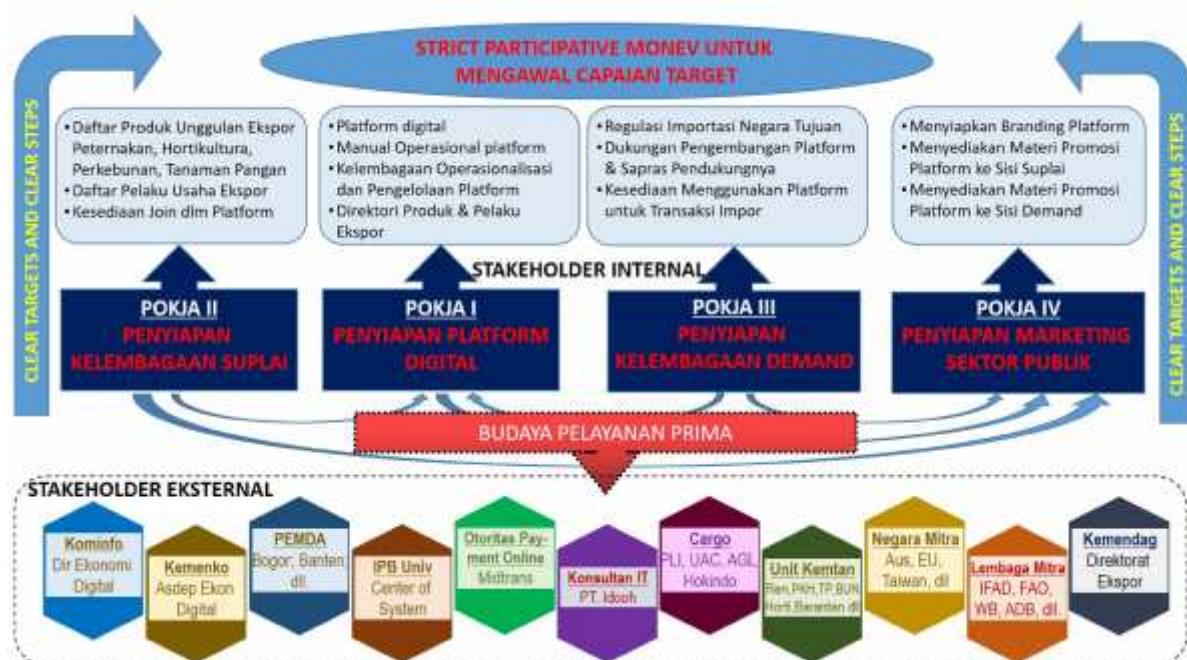
Selain itu juga disepakati mekanisme monitoring dan evaluasi serta pelaporan kemajuan implementasi kegiatan pada masing-masing pokja secara partisipatif, dimana setiap pokja berkomitmen melaporkan kemajuan yang dicapai serta kendala yang dihadapi secara proaktif kapanpun dan dimanapun. Review kemajuan implementasi kegiatan pada setiap Pokja juga disepakati diselenggarakan melalui pertemuan rutin mingguan setiap hari jumat atau hari lain yang disepakati bersama dalam pertemuan yang dihadiri oleh para ketua dan/atau perwakilan dari setiap kelompok kerja. Rincian target output yang disepakati untuk masing-masing Pokja disajikan pada Tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1. Target output kelompok kerja

Pokja I	Pokja II	Pokja III	Pokja IV
Platform sistem online untuk fasilitasi ekspor	Daftar Produk Unggulan Ekspor Peternakan, Hortikultura, Perkebunan, Tanaman Pangan	Kompilasi regulasi importasi di berbagai negara tujuan ekspor	Rumusan branding untuk Platform digital
Manual	Daftar Pelaku	Komitmen	Materi pendukung

penggunaan platform digital untuk penjual (seller) dan pembeli (buyer)	Usaha Ekspor	dukungan negara/lembaga mitra untuk pengembangan teknologi platform serta sarana dan prasarana Pendukungnya	promosi kepada potensial seller (eksportir) dan potensial buyer di berbagai negara mitra
Kelembagaan Pengelolaan serta sarana dan prasarana pendukung operasionalisasi Platform digital	Kesediaan para pelaku ekspor (eksportir/UMKM/ petani produsen) untuk bergabung memanfaatkan Platform	Kesediaan potensial buyers di berbagai negara mitra untuk menggunakan Platform (target pertamanya para diaspora)	Mendukung kegiatan sosialisasi oleh 3 pokja lainnya
Direktori produk dan pelaku usaha dalam direktori platform			

Keseluruhan proses pengelolaan Tim untuk menjamin keberhasilan implementasi proyek perubahan secara skematik diilustrasikan pada Gambar 4.



Gambar 4. Proses Pengelolaan Tim

Dalam rangka memastikan pencapaian target-target diatas, pokja juga merumuskan bersama rangkaian kegiatan mobilisasi dukungan stakeholder eksternal, khususnya upaya mendorong kelompok stakeholder latens (memiliki pengaruh yang tinggi tetapi kepentingan rendah), aphantetics (memiliki pengaruh serta kepentingan yang rendah) dan defender (memiliki kepentingan tinggi tetapi pengaruh rendah) agar semuanya beralih menjadi kelompok stakeholder promotor (memiliki kepentingan serta

pengaruh yang tinggi). Upaya mobilisasi dukungan stakeholder eksternal dilakukan melalui rangkaian kegiatan yang dilaksanakan secara paralel oleh keempat pokja yang meliputi rangkaian pertemuan koordinasi; sosialisasi dan pendampingan, serta komunikasi formal melalui surat resmi dan komunikasi informal memanfaatkan networking melalui telephone, email, dan kunjungan informal. Lebih jauh, proses mobilisasi dukungan stakeholder juga dilakukan melalui komunikasi media cetak dan elektronika lainnya. Proses mobilisasi dukungan stakeholder eksternal disajikan pada Gambar 5.



Gambar 5. Proses Mobilisasi Dukungan Stakeholder

Selanjutnya rincian strategi komunikasi untuk mobilisasi dukungan masing-masing stakeholder disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Rincian Strategi Komunikasi untuk Mobilisasi Dukungan Stakeholder

No	Stakeholder	Observasi Pengaruh dan Kepentingan	Observasi Peran dan Keterlibatan	Strategi Komunikasi Stakeholder
INTERNAL				
1.	Sekretaris Jenderal Kementerian Pertanian	Pengaruh besar atas keberhasilan PP: memegang kendali dalam menentukan arah kebijakan dan pembiayaan. Kepentingan tinggi: PP sebagai salah satu pengungkit peningkatan kinerja Setjen	Peran strategis dalam memobilisasi dukungan stakeholders lain. Keterlibatan penting dalam memberikan arahan dan bimbingan	• Rapat/Diskusi • Korespondensi resmi melalui Nota Dinas
2	Kepala Biro	Pengaruh	Peran fasilitasi dalam	• <i>Rapat/Diskusi/</i>

	Perencanaan	menentukan sinergi PP dengan program prioritas. <u>Kepentingan</u> tinggi: PP dapat mendukung pencapaian sasaran kinerja	penyediaan materi serta dukungan resources lainnya <u>Keterlibatan</u> sebagai partner diskusi	<i>Brainstorming</i> • Korespondensi resmi melalui surat
3.	Seluruh Kabag, Kasubag dan Staf lingkup Biro KLN	<u>Pengaruh</u> memberikan dukungan penuh sebagai Tim Kerja untuk memastikan keberhasilan PP <u>Kepentingan</u> sangat tinggi mendukung pencapaian sasaran kinerja	<u>Peran</u> membantu proses perencanaan dan implementasi PP <u>Keterlibatan</u> penuh dalam setiap tahapan proses PP	• Arahan • Diskusi/ Brainstorming
EKSTERNAL				
1.	Sekretaris Ditjen/Badan lingkup Kementan; Direktur Pengolahan dan Pemasaran, Ditjen Hortikultura, PKH, TP, dan Perkebunan; Kapus PKKI, PKT, PKH, Badan Karantina Pertanian; Direktur Keswan dan Direktur Kesmavet, Ditjen PKH	<u>Pengaruh</u> menentukan dalam penyediaan data teknis yang diperlukan <u>Kepentingan</u> tinggi, PP dapat mendukung pencapaian sasaran kinerja	<u>Peran</u> memberikan akses terhadap data/informasi/resources lainnya <u>Keterlibatan</u> sebagai mitra diskusi	• <i>Rapat/Diskusi/Brainstorming</i> • Korespondensi resmi melalui surat • Sosialisasi dan pendampingan • Media cetak dan elektronika (buku dan video manual) • Komunikasi informasi (telp, email, etc.)
2	Unit kerja teknis terkait pada Kementerian/ Lembaga Pemerintah lain di luar Kementan, seperti Kemenko Perekonomian; Kominfo; Kemendag, Kemenlu, BKPM, Kemenperin, dll	<u>Pengaruh</u> menentukan dalam penyediaan data teknis yang diperlukan <u>Kepentingan</u> tinggi, PP dapat mendukung pencapaian sasaran kinerja	<u>Peran</u> memberikan akses terhadap data/informasi/resources lainnya <u>Keterlibatan</u> sebagai mitra diskusi	• <i>Rapat/Diskusi/Brainstorming</i> • Korespondensi resmi melalui surat • Sosialisasi dan pendampingan • Media cetak/elektronika • Komunikasi informasi (telp, email, etc.)
3	Dinas Pertanian, Perkebunan, Hortikultura, Peternakan- Pemkab/Pemprop di 34 Provinsi	<u>Pengaruh</u> menentukan dalam penyediaan data teknis yang diperlukan <u>Kepentingan</u> tinggi, PP dapat mendukung pencapaian sasaran kinerja	<u>Peran</u> memberikan akses terhadap data/informasi/resources lainnya <u>Keterlibatan</u> sebagai mitra diskusi	• <i>Rapat/Diskusi/Brainstorming</i> • Korespondensi resmi melalui surat • Sosialisasi dan pendampingan • Media cetak/elektronika • Komunikasi informasi (telp, email, etc.)

4	Eksportir; UMKM; Kelompok Petani produsen	<u>Pengaruh</u> menentukan operasionalisasi produk PP dari sisi suplai <u>Kepentingan</u> tinggi, PP dapat menyediakan alternatif pasar	<u>Peran</u> menyediakan data profil produk dan unit usaha <u>Keterlibatan</u> sebagai mitra usaha bagi tim pengelola produk PP	• <i>Rapat/Diskusi/ Brainstorming</i> • Korespondensi resmi melalui surat • Sosialisasi dan pendampingan • Media cetak/elektronika • Komunikasi informasi (telp, email, etc.)
5	Perwakilan RI di Luar Negeri (KBRI, Atani, dll)	<u>Pengaruh</u> menentukan dalam penyediaan data teknis yang diperlukan <u>Kepentingan</u> tinggi, PP dapat mendukung pencapaian sasaran kinerja	<u>Peran</u> memberikan akses terhadap data/ informasi/resources lainnya <u>Keterlibatan</u> sebagai mitra diskusi	• <i>Rapat/Diskusi/ Brainstorming</i> • Korespondensi resmi melalui surat • Media cetak/elektronika • Komunikasi informasi (telp, email, etc.)
6	Perwakilan Negara Mitra di Indonesia; Kementerian/Lembaga terkait di berbagai negara mitra	<u>Pengaruh</u> menentukan dalam penyediaan data teknis yang diperlukan <u>Kepentingan</u> tinggi, PP dapat mendukung pencapaian sasaran kinerja	<u>Peran</u> memberikan akses terhadap data/ informasi/resources lainnya <u>Keterlibatan</u> sebagai mitra diskusi	• <i>Rapat/Diskusi/ Brainstorming</i> • Korespondensi resmi melalui surat • Media cetak/elektronika • Komunikasi informal (telp, email, etc.)
7	Potensial buyers di berbagai negara mitra tujuan ekspor (importir, pelaku usaha, end consumers, termasuk diaspora RI)	<u>Pengaruh</u> menentukan operasionalisasi produk PP dari sisi demand <u>Kepentingan</u> tinggi, PP dapat menyediakan informasi pasokan produk pertanian serta jaminan keamanan transaksi	<u>Peran</u> menyediakan data potensi pasar <u>Keterlibatan</u> sebagai mitra usaha bagi tim pengelola produk PP	• <i>Rapat/Diskusi/ Brainstorming</i> • Korespondensi resmi melalui surat • Sosialisasi dan pendampingan • Media cetak/elektronika • Komunikasi informasi (telp, email, etc.)
8	Perusahaan Cargo (PLI, Hokindo, UAC & AGL); serta otoritas pembayaran online (Midtrans)	<u>Pengaruh</u> menentukan berjalannya operasionalisasi produk PP <u>Kepentingan</u> tinggi, hasil PP merupakan customer potensial bagi jasa layanannya	<u>Peran</u> menyediakan jasa pengiriman dan jaminan keamanan transaksi online <u>Keterlibatan</u> sebagai mitra usaha bagi tim pengelola produk PP	• <i>Rapat/Diskusi/ Brainstorming</i> • Korespondensi resmi melalui surat • Sosialisasi dan pendampingan • Media cetak/elektronika • Komunikasi informasi (telp, email, etc.)

Seluruh tahapan kegiatan yang dilakukan oleh masing-masing pokja secara paralel beserta sinergi antar pokja dalam rangka implementasi proyek perubahan dilaporkan berkala secara tertulis. Rekapitulasi laporan-laporan tersebut disajikan secara kronologis beserta evidence pendukungnya pada Lampiran 1 atau tautan link <https://bit.ly/36szA3k>

4.4 Marketing Sektor Publik

Marketing sektor publik dilaksanakan menggunakan pendekatan 4P (Product, Place, Price, dan Promotion) dan 1C (Customer).

Customers:

Customers utama dari platform digital ini meliputi:

- 1) Pengguna platform dari sisi suplai:
 - Unit Teknis terkait K/L
 - Petani produsen hasil pertanian berorientasi ekspor
 - UMKM Pertanian berorientasi ekspor
 - Eksportir hasil pertanian yang sudah mapan
 - 2) Pengguna platform dari sisi demand:
 - Importir hasil pertanian di berbagai negara
 - Diaspora Indonesia sebagai end consumer dan sebagai agen hasil pertanian Indonesia di berbagai negara
 - End consumer asing hasil pertanian Indonesia di berbagai negara
 - Kantor Perwakilan RI di berbagai negara
 - Unit Teknis terkait K/L
- Customer pada sisi suplai memerlukan dukungan layanan fasilitasi untuk dapat melewati seluruh tahapan dalam proses ekspor hasil pertanian ke berbagai negara
- Customer pada sisi demand memerlukan dukungan layanan yang dapat memberikan jaminan kuantitas, kualitas dan kontinuitas pasokan, serta keamanan dan kenyamanan transaksi

Product:

Product berupa **platform digital (www.agrindotrade.com)** yang memberikan layanan fasilitasi ekspor bagi pelaku pertanian Indonesia dan potensial buyer di berbagai negara.

Beberapa kelebihan Platform Agrindotrade ini dibandingkan “Platform Lain” adalah:

- 1) Mengintegrasikan konsep e-commerce, e-trading, dan e-logistic; mempertemukan seller dengan buyer, serta fasilitasi matching dan transaksi.
- 2) Memberikan fasilitasi khusus bagi UMKM pertanian memasuki pasar ekspor di berbagai negara secara berkesinambungan.
- 3) Memiliki jangkauan potensial buyers yang lebih luas dengan memanfaatkan seluruh Kantor Perwakilan RI di berbagai negara.

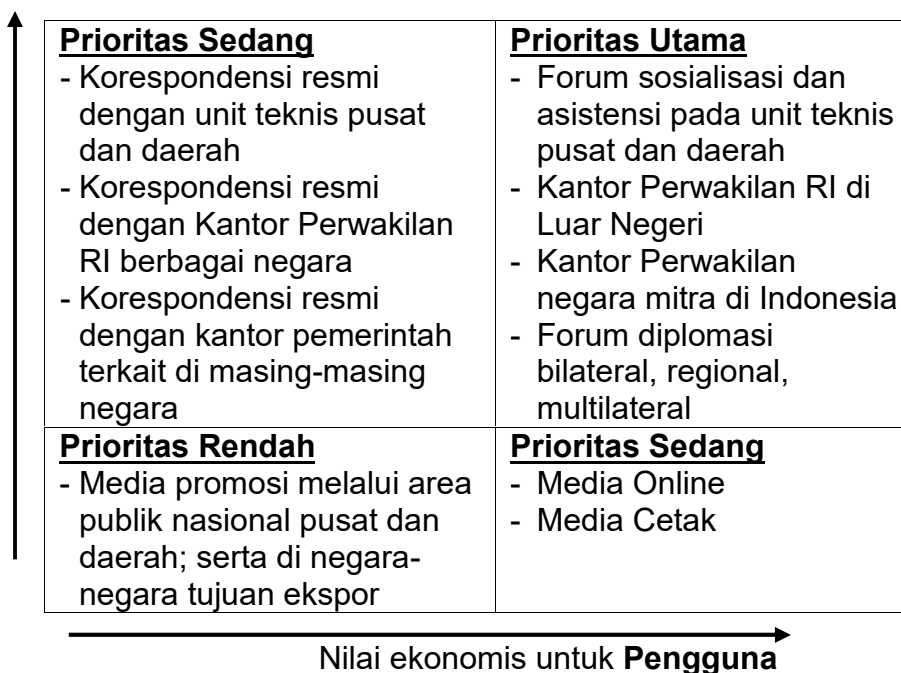
- 4) Memberikan jaminan kuantitas, kualitas dan kontinuitas pasokan, serta keamanan dan kemudahan transaksi bagi potensial buyer di berbagai negara, karena pelaku ekspor yang on-board dalam platform ini merupakan binaan dari unit teknis kementan.

Place:

Menunjukkan saluran distribusi atau alat untuk membantu menyalurkan jasa dari lembaga publik kepada stakeholder; atau tempat dimana stakeholder dapat memperoleh informasi tentang jasa/layanan yang diberikan. Pada proyek ini, saluran informasi tentang platform agrindotrade disampaikan melalui beberapa channel sebagai berikut:

Nilai ekonomis untuk **Pemerintah**

<u>Prioritas Sedang</u> - Korespondensi resmi dengan unit teknis pusat dan daerah - Korespondensi resmi dengan Kantor Perwakilan RI berbagai negara - Korespondensi resmi dengan kantor pemerintah terkait di masing-masing negara	<u>Prioritas Utama</u> - Forum sosialisasi dan asistensi pada unit teknis pusat dan daerah - Kantor Perwakilan RI di Luar Negeri - Kantor Perwakilan negara mitra di Indonesia - Forum diplomasi bilateral, regional, multilateral
<u>Prioritas Rendah</u> - Media promosi melalui area publik nasional pusat dan daerah; serta di negara-negara tujuan ekspor	<u>Prioritas Sedang</u> - Media Online - Media Cetak



Price:

Menunjukkan harga (tidak harus dalam bentuk uang) yang harus dibayar oleh customer atas jasa/layanan yang diterima:

- Biaya gratis dengan layanan maksimal selama ujicoba
- Pengenaan biaya seminimal mungkin secara bertahap untuk menutup biaya operasionalisasi platform

Promotion:

Menunjukkan media yang digunakan untuk penyampaian pesan. Kegiatan promosi platform agrindotrade telah dilakukan melalui berbagai media meliputi (i) **Short video, banner, buku manual dan event khusus** yang melibatkan Atase Pertanian di 4 (empat) negara yaitu: Italia, USA, Jepang, dan Belgia); (ii) **Webinar dengan potensial seller di berbagai daerah; serta dengan potensial buyers termasuk diaspora Indonesia** di berbagai negara tujuan ekspor (target dalam waktu dekat di 4

negara penempatan Atase Pertanian: Italia, USA, Jepang, dan Belgia); dan (iii) **Sosialisasi dan asistensi penggunaan platform** kepada pelaku usaha pertanian berorientasi ekspor khususnya UMKM pertanian bekerjasama dengan Direktorat Pengolahan dan Pemasaran pada Ditjen PKH, Ditjen Hortikultura, Ditjen Tanaman Pangan, dan Ditjen Perkebunan

4.5 Kriteria Keberhasilan

Kriteria keberhasilan implementasi proyek perubahan dalam jangka pendek adalah terlaksananya ujicoba fasilitasi ekspor menggunakan platform digital hasil inovasi proyek perubahan. Fasilitasi yang diberikan meliputi pendampingan pelaku usaha ekspor, khususnya UMKM dan petani produsen, untuk menggunakan fitur-fitur di dalam platform digital untuk pemasaran ekspor; serta pelatihan bagi para pembeli potensial di beberapa negara tujuan ekspor. Keberhasilan proses ujicoba diukur berdasarkan kepuasan para customer platform digital, baik dari sisi penjual maupun dari sisi pembeli. Secara keseluruhan, kriteria keberhasilan implementasi proyek perubahan dalam jangka pendek adalah tentu saja tercapainya seluruh milestone sebagaimana yang telah disepakati bersama mentor, coach dan penguji pada saat seminar rancangan proyek perubahan.

V. DESKRIPSI HASIL KEPEMIMPINAN

5.1 Capaian Jangka Pendek

Rangkaian kegiatan implementasi proyek perubahan dalam jangka pendek selama 2 (dua) bulan penuh (bulan Oktober dan November), sebagaimana diuraikan diatas, telah berhasil menyelesaikan seluruh tahapan (*milestone*) yang telah ditetapkan pada saat seminar rancangan proyek perubahan bersama coach, mentor, dan penguji. Keseluruhan capaian jangka pendek proyek perubahan disajikan pada Tabel 3 sebagai berikut:

Tabel 3. Capaian Proyek Perubahan dalam Jangka Pendek

No	Tahapan/Milestone	Waktu	Target Output	CAPAIAN
1	Pembentukan Tim Efektif	Week 1 Okt 2020	SK Tim Efektif	SK Karo KLN
2	Penyusunan Platform Digital	Week 1-4 Okt 2020	Platform Digital	"Agrindotrade.Com")
3	Penyusunan Manual Platform digital untuk sisi suplai dan demand	Week 3-4 Okt 2020	Buku Manual	Buku Manual beserta Video Tutorial Singkat
4	Penyusunan Kelembagaan Operasionalisasi Platform	Week 4 Okt 2020	Kelembagaan operasionalisasi Platform digital	- Tim Manajemen Operasionalisasi Platform melibatkan DPM - Dukungan Supras Cargo (4

				perusahaan) dan otoritas transaksi online (Midtrans)
5	Sosialisasi kepada Petani, UMKM, Eksportir; Unit Teknis serta Stakeholder lainnya	Week 1-3 Nov 2020	Direktori Produk & Pelaku Ekspor	97 pelaku ekspor & 120 produk teregistrasi dalam direktori platform agrindotrade.com
6	Sosialisasi kepada Perwakilan Negara/Lembaga Mitra, Importir, Diaspora, & Stakeholder lainnya	Week 1-3 Nov 2020	Daftar Calon Importir (beserta dukungan untuk Pengembangan Platform)	Calon Pembeli (diaspora Indonesia) di 9 negara mitra, siap melakukan transaksi melalui agrindotrade (Italia, Amerika Serikat, Jepang, Belgia Jerman, Belanda, UEA, Saudi Arabia, Turki (Daftar importir dapat diunduh melalui tautan https://bit.ly/30brh1R). Dukungan pengembangan platform dari World Bank, Australia, EU, dll.
7	Uji Coba Platform	Week 4 Nov 2020	Terlaksananya Uji Coba (testimoni penjual dan pembeli)	Testimoni dari 4 pelaku (UMKM) dan 4 pembeli (diaspora) di 4 negara berbeda (Belanda, Jerman, Belgia, dan Roma)

Inovasi proyek perubahan ini telah menghasilkan platform digital fasilitas ekspor secara terintegrasi dengan branding:



www.agrindotrade.com

“Platform Digital Fasilitas Ekspor Terintegrasi”
Membawa Produk Hasil Pertanian Indonesia
Menuju Pasar Internasional;
Kompetitif dan Dicintai oleh Masyarakat Global

Agrindotrade memberikan layanan fasilitasi ekspor terintegrasi (*one stop services*) bagi petani produsen dan UMKM serta pengusaha eksportir pertanian Indonesia; dan bagi potential buyers di berbagai negara. Pelaku usaha tinggal login kedalam agrindotrade, dan mereka akan mendapatkan berbagai informasi terkini yang diperlukan, mulai dari peluang pasar di berbagai negara, persyaratan akses pasar, layanan logistik dan delivery serta keamanan dan kenyamanan bertransaksi, hingga peluang bantuan teknis dan investasi untuk peningkatan nilai tambah dan daya saing. Demikian juga bagi potential buyer di berbagai negara, mereka tinggal login kedalam platform ini untuk dapat mengenal keunikan berbagai hasil pertanian Indonesia dan mendapatkan fasilitasi kenyamanan dan keamanan transaksi.

Eksekusi transaksi melalui platform agrindotrade mendapatkan dukungan keamanan dari perusahaan cargo yang berkualitas serta jaminan keamanan pembayaran melalui otoritas transaksi online. Proses pengiriman (delivery) barang ke berbagai negara didukung oleh 4 perusahaan cargo yang telah bergabung dalam platform digital agrindotrade, yaitu PT. Perishable Logistic Indonesia (PLI), PT. Uni Air Crgo (UAC), PT. Nankai AGL, dan PT. Hokindo Cargo. Selanjutnya untuk jaminan keamanan pembayaran, platform ini sudah didukung oleh Midtrans Payment Gateway Indonesia.

Agrindotrade juga dilengkapi dengan fitur-fitur khusus yang memberikan kemudahan bertransaksi, baik kepada pihak penjual maupun pihak pembeli. Bagi pihak penjual, platform ini memberikan informasi terkini dan lengkap terkait potensi peluang pasar serta regulasi importasi di berbagai negara, sehingga memberikan acuan bagi para petani produsen untuk dapat mempersiapkan produk-produk pertanian mereka agar dapat memenuhi tuntutan pasar di berbagai negara. Pada saat yang sama, platform juga memberikan informasi yang terkini terkait ketersediaan produk-produk pertanian tropis yang bersifat musiman beserta jaminan kesinambungan pasokan komoditas yang berkualitas. Fitur-fitur penting dalam platform ini disajikan secara lengkap dalam Buku Manual pada tautan <https://bit.ly/3lkv0Zo> (hard copy pada Lampiran 2), serta Video Tutorial singkat bagi penjual/eksportir pada tautan <https://bit.ly/37kxphx> dan Video Tutorial singkat bagi pembeli/importir pada tautan <https://bit.ly/37ffA3s>.

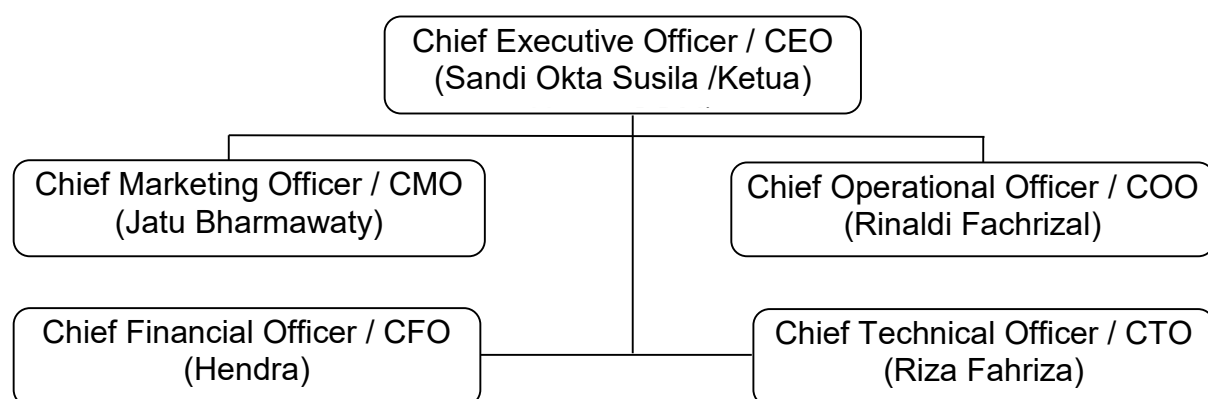
Dalam platform digital agrindotrade, saat ini telah bergabung sebanyak 97 pelaku ekspor yang meliputi eksportir besar, UMKM serta petani produsen dengan jumlah total produk yang ditawarkan mencapai 120 jenis yang terdiri atas sebagian besar produk-produk olahan hasil UMKM pertanian. Sementara untuk produk-produk pertanian segar akan didorong secara bertahap seiring dengan penyempurnaan ketersediaan infrastruktur pendukung pada sisi pasokan (lihat Gambar 1) untuk memastikan keberterimaan (*compliance*) produk-produk tersebut dengan standar persyaratan impor di berbagai negara tujuan. Para pelaku usaha ekspor yang telah bergabung, secara umum sangat mengapresiasi keberadaan platform digital agrindotrade ini sebagai media fasilitasi pengembangan pasar ekspor bagi produk-produk pertanian yang mereka hasilkan. Testimoni 4 (empat) UMKM pelaku ekspor yang telah mendapatkan pendampingan dari tim agrindotrade dapat disimak pada tautan <https://bit.ly/2HW4IV6>.

Platform digital agrindotrade juga telah disosialisasikan kepada pejabat perwakilan sejumlah negara/lembaga mitra seperti Australia, perwakilan Uni Eropa, Taiwan, Denmark, Korea Selatan, Bank Dunia, FAO, IFAD, WFP; dan mendapatkan

komitmen dukungan dari masing-masing negara/lembaga tersebut. Komitmen dukungan yang diberikan meliputi dukungan pengembangan inovasi teknologi digital, dukungan pengembangan kelembagaan pasokan seperti dukungan pembangunan unit pengumpul (*collecting house*) yang dilengkapi dengan peralatan untuk grading, sorting, packaging, treatment khusus untuk memenuhi persyaratan standar negara tujuan, bantuan teknis dan investasi untuk peningkatan nilai tambah dan daya saing, serta dukungan untuk mensosialisasikan platform ini kepada stakeholder terkait di berbagai negara/lembaga internasional. Lebih jauh, platform ini juga telah disosialisasikan kepada calon konsumen (khususnya diaspora Indonesia) di sejumlah negara seperti Belgia, Italia, Belanda, Jerman, Amerika Serikat dan Jepang melalui kegiatan webinar. Para diaspora di negara-negara tersebut sangat antusias untuk dapat segera memanfaatkan platform digital agrindotrade sebagai media transaksi mendapatkan produk-produk pertanian Indonesia dengan mudah, cepat, aman, dan lebih murah, baik untuk keperluan konsumsi sendiri maupun sebagai agen penjual kepada konsumen lain di negara masing-masing.

Dengan dukungan penuh para stakeholder terkait, platform digital agrindotrade telah berhasil melaksanakan ujicoba transaksi yang melibatkan 4 (empat) orang diaspora Indonesia di 4 negara berbeda yaitu Italia, Belanda, Belgia, dan Jerman. Testimoni dari keempat customer dimaksud dapat disimak pada tautan <https://bit.ly/3q8most>. Keberhasilan proses ujicoba tersebut membuktikan kesiapan platform digital agrindotrade untuk memberikan fasilitasi transaksi ekspor, dimulai dengan transaksi skala kecil (*business-to-customer transaction*) bagi para pengusaha pertanian Indonesia. Pelayanan fasilitasi ekspor dengan platform digital agrindotrade, saat ini sedang terus dikembangkan agar dalam waktu dekat dapat memberikan layanan transaksi skala besar (*business-to-business transaction*).

Manajemen operasionalisasi platform digital agrindotrade telah mulai ditangani oleh Tim Duta Petani Millenial (DPM) dengan pendampingan dari Tim Biro Kerjasama Luar Negeri. Struktur organisasi pengelolaannya disajikan pada Gambar 5.



Gambar 5. Struktur Organisasi Pengelolaan Agrindotrade

Platform agrindotrade diharapkan dapat memberikan dukungan konkrit yang signifikan terhadap pencapaian visi besar program Gerakan Tiga Kali Ekspor (Gratieks) Kementerian Pertanian, yakni membawa dan menjadikan produk hasil

pertanian Indonesia *Go International*, serta mampu bersaing dan dicintai di pasar global, sehingga terjadi kontinuitas transaksi dan menumbuhkan ekonomi kerakyatan, dengan pemasaran dan promosi secara digital yang mudah diakses siapapun, kapanpun dan di manapun.

Beberapa kelebihan platform digital “*Agrindotrade.com*” dibandingkan *platform e-commerce* lain adalah:

- 5) Mengintegrasikan konsep e-commerce, e-trading, dan e-logistic; mempertemukan seller dengan buyer, serta fasilitasi matching dan transaksi.
- 6) Memberikan fasilitasi khusus bagi UMKM pertanian memasuki pasar ekspor di berbagai negara secara berkesinambungan.
- 7) Memiliki jangkauan potensial buyers yang lebih luas dengan memanfaatkan seluruh Kantor Perwakilan RI di berbagai negara.
- 8) Memberikan jaminan kuantitas, kualitas dan kontinuitas pasokan, serta keamanan dan kemudahan transaksi bagi potensial buyer di berbagai negara, karena pelaku ekspor yang on-board dalam platform ini merupakan binaan dari unit teknis kementan.

5.2 Capaian Dalam Perbaikan Sistem Pelayanan

Implementasi proyek perubahan dalam jangka pendek menghasilkan sejumlah perbaikan dalam sistem pelayanan pada organisasi Biro Kerjasama Luar Negeri Kementerian Pertanian, dengan cakupan komponen pelayanan sebagaimana disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Perbaikan Sistem Pelayanan

Komponen Pelayanan	Permasalahan	Perbaikan Sistem Pelayanan Dengan Platform Digital Agrindotrade
Optimalisasi diplomasi akses pasar serta kerjasama teknis dan investasi government-to-government (G2G)	Sistem koordinasi untuk perumusan bahan posisi diplomasi belum sepenuhnya menjangkau kepentingan stakeholder pertanian nasional secara berkesinambungan	Terdapat dukungan aplikasi sistem digital untuk menjangkau kepentingan stakeholder yang lebih luas secara cepat dan berkesinambungan, sehingga posisi diplomasi G2G betul-betul mengakomodir seluruh kepentingan stakeholder.
	Sistem koordinasi untuk implementasi dan pemanfaatan hasil diplomasi belum sepenuhnya bersinergi dengan kebutuhan stakeholder untuk peningkatan daya saing	Terdapat aplikasi sistem digital yang mengawal sinergi implementasi hasil-hasil diplomasi dengan kebutuhan stakeholder, serta aliran feedback dari stakeholder implementasi kepada tim diplomasi
Layanan fasilitasi perdagangan ekspor business-to-business (B2B)	Layanan fasilitasi promosi dan transaksi ekspor secara off-line, sehingga cenderung mahal, jangkauan terbatas dan tidak berkesinambungan.	Terdapat layanan fasilitasi ekspor secara on-line cenderung lebih murah, jangkauan lebih luas dan berkesinambungan.
	Permasalahan pelaku usaha ekspor (khususnya hambatan	Permasalahan yang dialami pelaku ekspor berserta stakeholder pertanian

	cross-country border) dan stakeholder pertanian nasional lainnya (khususnya kebutuhan bantuan teknis dan investasi untuk peningkatan nilai tambah dan daya saing) belum dapat dimonitor secara real time, sehingga dukungan pemerintah sering kali terlambat	nasional lainnya dapat dimonitor dan menjadi input untuk rumusan posisi diplomasi G2G. Peran pemerintah hadir pada saat diperlukan oleh pelaku usaha.
	Informasi terbaru peluang pasar dan persyaratan standard kesehatan dan keamanan pangan di berbagai negara tujuan ekspor belum dapat diakses secara berkesinambungan oleh seluruh stakeholder pertanian nasional	Terdapat aplikasi sistem digital yang menjamin akses bagi stakeholder pertanian nasional terhadap berbagai informasi pasar di berbagai negara tujuan ekspor secara berkesinambungan. Mendorong sinergi pendekatan suplai dengan pendekatan demand (<i>value chain</i>).
	Informasi terbaru ketersediaan pasokan hasil pertanian beserta karakteristik spesifik masing-masing produk belum dapat diakses secara berkesinambungan oleh potensial buyer di berbagai negara tujuan ekspor	Terdapat aplikasi sistem digital yang menjamin akses bagi stakeholder pertanian asing di berbagai negara tujuan ekspor terhadap informasi sistem produksi pertanian di dalam negeri, sehingga akan meningkatkan kepercayaan (<i>trust</i>) dari potensial buyers.
	Informasi terbaru peluang bantuan teknis dan investasi untuk peningkatan nilai tambah dan daya saing belum dapat diakses secara berkesinambungan oleh seluruh stakeholder pertanian nasional	Terdapat aplikasi sistem digital yang menjamin aliran informasi berbagai peluang bantuan teknis dan investasi untuk mendukung peningkatan nilai tambah dan daya saing pertanian nasional
	Platform online untuk ekspor yang ada saat ini masih menjadi alat penguasaan pasar oleh pengusaha besar atau pemodal global. Manfaat langsung bagi petani kecil produsen dan UMKM pertanian masih sangat minimal	Tersedia platform digital mandiri yang memberikan pendampingan penuh kepada petani dan UMKM untuk dapat melewati seluruh tahapan proses ekspor hasil-hasil pertanian mereka ke berbagai negara tujuan.

Secara umum kehadiran platform digital agrindotrade sangat bermanfaat sebagai instrumen penting dalam proses diplomasi bidang pangan dan pertanian sehingga menjadi lebih efektif dan ofensif karena ketersediaan dukungan data dan informasi yang lebih komprehensif dan mutakhir. Hasil-hasil diplomasi yang selama ini cenderung normatif menjadi lebih konkrit dan memberikan manfaat langsung bagi stakeholder pertanian.

4.3 Manfaat Proyek Perubahan

Hasil proyek perubahan dalam bentuk platform digital untuk fasilitasi ekspor secara terintegrasi ini memberikan manfaat kepada banyak stakeholder dengan rincian sebagaimana disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Manfaat Proyek Perubahan

No	Stakeholder	Manfaat Perubahan
1	Biro Kerjasama Luar Negeri secara khusus	Meningkatkan kinerja pelayanan organisasi, khususnya terkait pelayanan fasilitasi diplomasi untuk peningkatan akses pasar ekspor ke berbagai negara, serta pelayanan dukungan bantuan teknis dan investasi asing bagi stakeholder pertanian nasional (stakeholder pemerintah dan non-pemerintah; serta sektor publik dan sektor swasta)
2	Kementerian Pertanian secara keseluruhan	Mendukung peningkatan efektivitas program prioritas secara keseluruhan, khususnya program-program yang terkait dengan upaya peningkatan ekspor, karena adanya feeding informasi yang lebih komprehensif dan berkesinambungan
3	Kemenko Perekonomian	Mendukung sinergi lintas Kementerian/Lembaga dalam kerangka upaya peningkatan kinerja ekspor
4	Kementerian Perdagangan	Mendukung peningkatan kinerja perdagangan luar negeri
5	Kementerian Luar Negeri dan Kantor Perwakilan RI di Berbagai Negara	Mendukung peningkatan kinerja diplomasi ekonomi (perluasan akses pasar ekspor dan mobilisasi kerjasama teknis dan investasi)
6	Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM)	Mendukung upaya pencapaian target investasi luar negeri (PMA)
7	Petani dan UMKM Pertanian	Memberikan pendampingan penuh dalam upaya peningkatan nilai tambah dan daya saing serta kepastian akses pasar ekspor ke berbagai negara
8	Pengusaha Eksportir	Menyediakan informasi peluang pasar di berbagai negara, bantuan pendampingan penyelesaian kendala cross-country border
9	Otoritas terkait di berbagai negara mitra	Memberikan informasi ketersediaan produk dengan jaminan kualitas, kuantitas, dan kontinuitas pasokan
10	Importir dan end consumers termasuk diaspora RI di berbagai negara	Memberikan kemudahan dan keamanan transaksi untuk meningkatkan hasil-hasil pertanian dari Indonesia

VI. KEBERLANJUTAN PROYEK PERUBAHAN

Dalam jangka menengah dan panjang, platform digital ini akan diperkaya dengan beberapa teknologi kecerdasan buatan (*artificial intelligent*), seperti *Supply Demand Virtual Matching System* (SDVMS) dan *Intelligent Decision Support System* (IDSS). Kelembagaan sisi suplai akan diintegrasikan dengan berbagai program prioritas pembangunan sektor pertanian nasional, khususnya program Korporasi Petani dan pengembangan Desa Gratiek. Sementara itu, pada sisi demand (permintaan), kelembagaan platform secara bertahap akan diintegrasikan dengan rantai nilai pangan dan pertanian global melalui berbagai forum diplomasi internasional sektor pertanian, sehingga produk-produk pertanian nasional memiliki *compliance* (keberterimaan) dengan standard persyaratan pasar di berbagai negara tujuan ekspor. Pengelolaan platform akan terus melibatkan peran petani millennial di 34 provinsi, sehingga dapat membantu meningkatkan minat kaum millennial untuk kembali menekuni usaha sektor pertanian. Ilustrasi konsep pengembangan jangka menengah dan panjang inovasi digital agrindotrade disajikan pada Gambar 1.

Rincian target jangka menengah dan panjang untuk pengembangan inovasi digital agrindotrade disajikan pada Tabel 6 sebagai berikut:

Tabel 6. Rincian Target Jangka Menengah dan Panjang

No	Tahapan Jangka Menengah & Panjang	Waktu	Target Output
1	Memanfaatkan Platform secara konsisten sebagai instrumen penting dalam proses diplomasi pertanian	Desember 2020 s/d 2024	Perluasan jangkauan pasar dan dukungan stakeholder global
2	Kajian Model Integrasi Platform Digital dengan Program Prioritas Kementan	Desember 2020 s/d Februari 2021	Rancangan Model Pengembangan
3	Sosialisasi kepada Stakeholder Pertanian Pusat dan Daerah untuk mendorong integrasi platform dengan Program Prioritas Kementan (Korporasi Petani; Desa Gratiek; dll.)	Desember 2020 s/d 2024	Dukungan Pendanaan Pusat dan Daerah
4	Mobilisasi Bantuan Teknis dan Investasi dari berbagai Negara/Lembaga Mitra Internasional	Desember 2020 s/d 2024	Dukungan Pendanaan PHLN Bilateral dan Multilateral
5	Koordinasi dengan Unit Teknis Lingkup Kementan (Pusat dan Daerah) serta Negara/Lembaga Mitra untuk Implementasi Pilot Project Model Integrasi	Agustus 2021 s/d 2024	Show Windows (Model Acuan) Integrasi Platform Digital dengan Korporasi Petani dan Desa GRATIEK

	Operasionalisasi Platform dengan Program Prioritas Pertanian.		
6	Mendorong proses replikasi model integrasi ke berbagai sentra produksi pertanian	Januari 2022 s/d 2024	Integrasi Platform Digital di berbagai sentra produksi pertanian

Inovasi teknologi digital agrindotrade ini diharapkan dapat mendorong secara bertahap beberapa transformasi dalam sistem pangan dan pertanian Indonesia, kearah:

1. Sistem produksi pertanian mengadopsi pendekatan rantai nilai, yang merupakan sinergi antara rantai pasok dengan rantai permintaan, sehingga tercipta jaminan pasar bagi produk-produk pertanian nasional
2. Rantai nilai pangan dan pertanian lokal/nasional terintegrasi dengan rantai nilai global, sehingga tercipta pasar ekspor yang lebih besar.
3. Posisi diplomasi yang lebih offensif sehingga terlaksana ekspansi dan pengembangan pasar ekspor