

**INDONESIAN TRADE PROMOTION CENTRE  
VANCOUVER, KANADA**

**LAPORAN ANALISA PASAR DAN PELUANG  
EKSPOR VANILI INDONESIA KE KANADA**



**Diterbitkan:**

Juni 2021

## DAFTAR ISI

BAB 1 PENDAHULUAN .....	2
1.1 TUJUAN LAPORAN .....	2
1.2 METODOLOGI .....	2
1.3 BATASAN PRODUK .....	3
1.4 GAMBARAN UMUM NEGARA .....	3
BAB 2 PELUANG PASAR .....	7
2.1 TREN PRODUK .....	7
2.2 STRUKTUR PASAR .....	9
2.3 SALURAN DISTRIBUSI .....	14
2.4 PERSEPSI TERHADAP PRODUK INDONESIA .....	17
BAB 3 PERSYARATAN PRODUK .....	21
3.1 KETENTUAN PRODUK .....	21
3.2 KETENTUAN PEMASARAN .....	22
3.3 METODE TRANSAKSI .....	32
3.4 INFORMASI HARGA .....	33
3.5 KOMPETITOR .....	34
BAB 4 - KESIMPULAN .....	37
BAB 5 - LAMPIRAN .....	40
5.1 DAFTAR IMPORTIR .....	40
5.2 DAFTAR PAMERAN .....	40
5.3 DAFTAR INFORMASI YANG BERGUNA .....	41
5.4 CUSTOM TARIFF SCHEDULE .....	42

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Tujuan Laporan**

Laporan analisis ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai pasar Kanada terkhusus untuk komoditi vanili. Melalui deskripsi kondisi pasar vanili, laporan ini diharapkan dapat membantu eksportir untuk bisa mengidentifikasi peluang dan strategi yang dapat diterapkan untuk melakukan ekspor ke Kanada. Dengan demikian ekspor Indonesia di Amerika Utara terkhusus di Kanada, dapat terakselerasi.

Selain berisi mengenai gambaran negara Kanada, laporan ini juga memberikan informasi mengenai langkah-langkah untuk dapat melakukan ekspor termasuk aturan-aturan dari pemerintah Kanada yang dapat dijadikan acuan untuk dapat mengeksport produk ke Kanada. Oleh karena itu, laporan ini tidak hanya dapat digunakan oleh pelaku usaha tetapi juga oleh pemerintah sebagai pemangku kebijakan dalam bidang perdagangan. Laporan ini diharapkan dapat menambah *knowledge* (pengetahuan) bagi para produsen vanila dalam usahanya memasuki pasar Kanada.

#### **1.2. Metodologi**

Laporan ini disusun berdasarkan analisa data periodik lima tahun terakhir, 2016-2020. Adapun sumber data yang diambil yaitu berdasarkan data dari Biro Statistik Kanada, penyedia data online *The Observatory of Economic Complexity* (OEC) dan ITC Trade Map. Analisa ini juga melihat berita/media yang mengangkat isu mengenai vanili di pasar global untuk mengikuti perkembangan perdagangan vanili khususnya di negara Kanada. Tren perdangan vanili berdasarkan data dan informasi yang dikumpulkan nantinya akan dijadikan sebagai landasan untuk memprediksi kondisi pasar vanili di Kanada dan membantu menganalisa peluang dan strategi yang bisa diterapkan oleh eksportir Indonesia.

### 1.3. Batasan Produk

Dalam laporan ini, komoditas yang akan dibahas adalah Vanili dengan kode *Harmonised System* (HS 0905). Berdasarkan hasil riset, vanili yang diimpor oleh Kanada berbentuk biji, *liquid* dan bubuk yang akan menjadi komoditas utama yang dibahas di dalam laporan ini.

### 1.4. Gambaran Umum Negara Kanada

Secara geografis, luas total wilayah Kanada adalah 9.984.670 km dengan 9.093.507 km<sup>2</sup> merupakan daratan dan 891.163 km<sup>2</sup> wilayah perairan Kanada yang menempati sebagian besar bagian utara Amerika Utara. Negara ini dibatasi oleh Samudra Atlantik Utara di timur, Samudra Pasifik Utara di barat, dan Samudra Artik di utara. Berbatasan dengan Alaska (Amerika Serikat) di barat, dan dua belas negara bagian Amerika Serikat di bagian selatan. Perbatasan Kanada di bagian selatan sebagian besar membentang di sepanjang parallel yang menjadikan perbatasan kedua Negara sebagai perbatasan internasional terpanjang di dunia antara dua negara (8.891 km (5.525 mil)).



Gambar 1 Peta Kanada

Kanada yang beribukota Ottawa memiliki populasi sebesar kurang lebih 38 juta orang pada tahun 2020. Secara geografis Kanada memiliki 13 divisi sub-nasional yang terdiri dari sepuluh provinsi, dan tiga teritori. Setiap provinsi memiliki sistem pemerintahan lokalnya masing-masing. Berikut pembagian wilayahnya:

- Alberta
- Nova Scotia
- British Columbia
- Ontario
- Manitoba
- Prince Edward Islands
- New Brunswick
- Quebec
- Newfoundland & Labrador
- Saskatchewan

Serta 3 teritori:

- Northwest Territories
- Nunavut Territories
- Yukon Territories.

Tiga kota besar dalam hal bisnis dan populasi di Kanada adalah Toronto (Ontario), Montreal (Quebec), dan Vancouver (British Columbia).

Secara ekonomi, Kanada adalah salah satu negara terkaya di dunia. Negara ini adalah anggota *The Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD) dan Kelompok Tujuh (G7). Sebagai negara terbesar kedua di dunia, Kanada memiliki sumber daya alam yang melimpah. Perekonomian nasional sebagian besar didorong oleh sektor kehutanan, perikanan, pertanian,

pertambangan dan energi. Kanada adalah pengeksport produk pertanian terbesar ke-8 di dunia termasuk biji-bijian, benih minyak, dan tanaman khusus. Pengeluaran pemerintah untuk mendukung penelitian dan pengembangan di sektor ini terus mengalami peningkatan sebagai bukti komitmen pemerintah untuk memaksimalkan pendapatan negara. Belum lagi pasar minyak dan gas di Kanada adalah industri yang cukup besar dan menguntungkan, dengan cadangan minyak mentah terbesar ke-3 di dunia dan cadangan gas alam terbesar ke-18 di seluruh dunia. Tercatat 35% dari perusahaan minyak dan gas dunia berada di Alberta, Kanada.

Selain itu, sektor industri utama lainnya adalah industri di bidang jasa yang mempekerjakan sekitar  $\frac{3}{4}$  tenaga kerja dari total keseluruhan tenaga kerja di Kanada. Industri jasa bergerak di beberapa bidang seperti perhotelan, kesehatan dan pariwisata. Industri teknologi juga menjadi sektor yang sangat berkembang di Kanada dengan banyaknya perusahaan IT yang memiliki kantor pusat di Kanada. Di tahun 2019, sektor teknologi memberikan kontribusi besar terhadap PDB Kanada. PDB yang dihasilkan dari sektor ini adalah \$94,1 miliar yang berarti menyumbang sekitar 4,8% dari PDB nasional. Di tahun yang sama, sektor ini juga ikut mendorong pertumbuhan ekonomi Kanada hingga 1,5% lebih tinggi dari tahun sebelumnya. Dengan demikian, dapat kita lihat bahwa Kanada adalah negara yang kaya dari segi sumber daya alam.

Dari segi demografi, Kanada adalah negara besar dengan populasi yang sedikit. Dengan luas wilayah kedua terbesar dunia, tingkat kepadatan penduduk di tahun 2018 hanya mencapai 4 orang perkilometer persegi yang artinya, populasi di Kanada sangat rendah. Dengan industri yang mumpuni ditambah dengan jumlah penduduk yang sedikit, maka masyarakat Kanada memiliki daya beli yang tinggi. Belum lagi kepedulian masyarakat terhadap kesehatan, menjadikan mereka sangat peduli dengan makanan yang dikonsumsi. Permintaan akan produk yang tidak mengandung bahan kimia dan berkualitas tinggi terus meningkat. Hal ini tentu saja menjadi potensi yang seharusnya dapat dimanfaatkan oleh negara lain termasuk Indonesia.

Terkait dengan aktivitas dagang dengan Indonesia, Kanada sudah lama menjadikan Indonesia sebagai *partner* dagang. Meskipun demikian nilai *trading* antara Indonesia dan Kanada masih sangat kecil. Perdagangan bilateral kedua negara hanya sekitar US \$ 3,7 miliar di tahun 2019-2020. Namun demikian, terdapat potensi pertumbuhan di beberapa sektor yang seharusnya dapat dimaksimalkan oleh kedua negara. Dalam proses perdagangan antara Kanada dan Indonesia, terdapat beberapa komoditi terbesar yang diperdagangkan seperti terigu, bahan kimia, mesin pesawat dan bahan makanan lainnya. Sementara komoditas ekspor Indonesia ke Kanada yaitu karet, sepatu, pakaian rajut, coklat dan plastik. Kedua negara memiliki potensi sumber daya alam yang saling melengkapi. Diharapkan ke depannya Indonesia dapat meningkatkan *value trading* dengan Kanada dengan memaksimalkan potensi dagang yang sebelumnya belum dioptimalkan.

## BAB II PELUANG PASAR

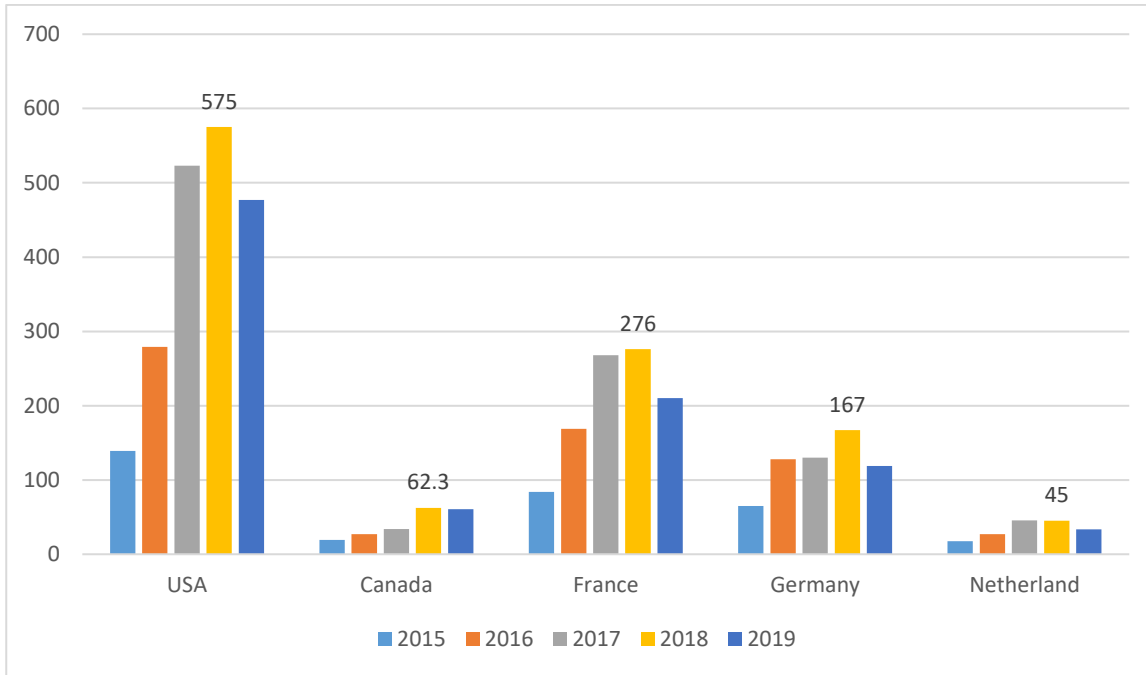
### 2.1 Tren Produk

Vanili adalah salah satu jenis bahan makanan yang tingkat konsumsinya cukup tinggi di seluruh dunia. Vanili pada dasarnya digunakan dalam dua industri besar yaitu industri makanan dan farmasi. Dalam industri makanan, vanili dikenal sebagai bahan perasa dan aroma yang dipakai dalam banyak produk makanan dan minuman seperti es krim, susu kue dan biskuit. Sementara itu, dalam industri farmasi, Vanili yang memiliki sifat anti-oksidan dan anti-karsinogenik sehingga lazim digunakan dalam produk farmasi. Vanilli, yang merupakan penyusun buah vanili yang beraroma, digunakan sebagai *flavonoid* untuk obat-obatan dan kosmetik.

Dalam perdagangan internasional, vanili merupakan bahan makanan yang mahal karena proses produksi dan pengolahan yang tidak mudah. Proses penyerbukan vanili membutuhkan tangan manusia dan bunga vanili hanya terbuka sekali dalam setahun. Mulai dari proses penyerbukan hingga produksi, vanili melewati banyak tahapan dan waktu sehingga didapatkan vanili dengan kualitas terbaik. Selain itu, vanili hanya dapat tumbuh di wilayah-wilayah tertentu terutama di iklim tropis dan subtropis. Tidak heran penghasil vanili dunia didominasi oleh negara-negara yang beriklim tropis seperti Madagaskar, Indonesia, Mexico dan Papua Nugini. Tercatat lebih dari 100 spesies vanili di dunia, namun beberapa jenis diantaranya yang dibudidayakan secara komersial yaitu *vanilla planifolia*, *vanilla tahitensis* dan *vanilla pompona*.

Menurut data OEC, tingkat konsumsi vanili di seluruh dunia cukup besar. Tercatat dalam 10 tahun terakhir, tingkat konsumsi vanili tertinggi ada di beberapa regional yaitu Amerika Utara dimana USA menjadi negara dengan tingkat impor vanili paling besar. Regional Eropa juga tercatat sebagai negara yang permintaan vanili-nya cukup pesat dalam lima tahun terakhir.





**Tabel 1**

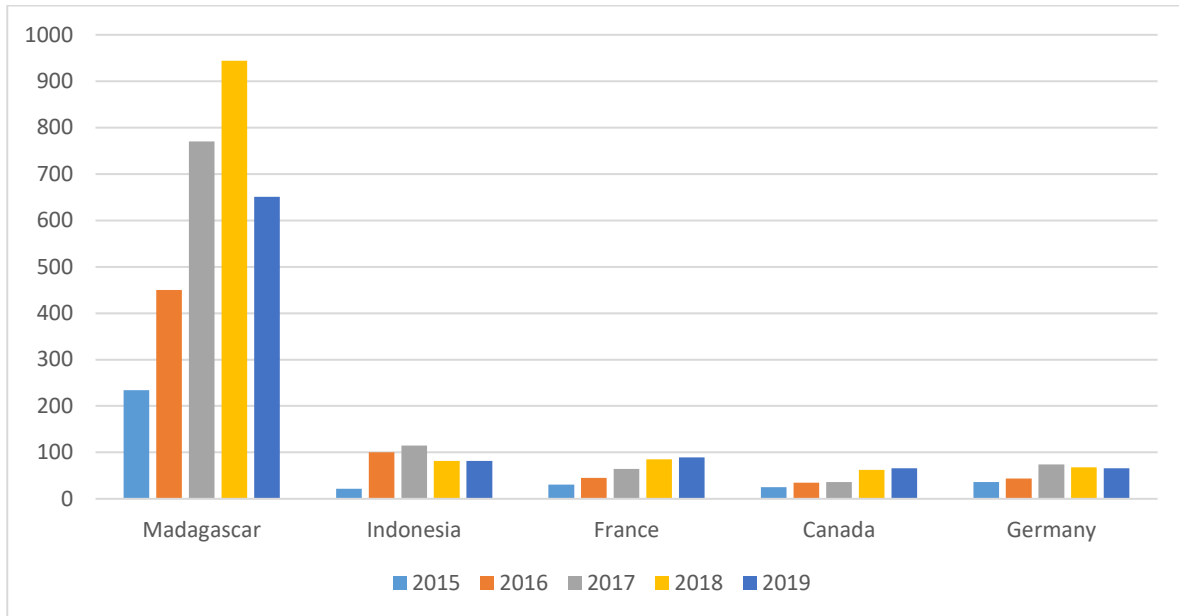
Negara Pengimpor Vanili Terbesar 2015-2019, dalam juta dollar

Sumber: *The Observatory of Economic Complexity (OEC)*, diakses 2021

Berdasarkan data tersebut, dapat dilihat bahwa minat terhadap vanili paling besar berada di Amerika Utara terutama USA, disusul oleh Perancis, Jerman, Kanada dan Belanda. Impor vanili di USA mencapai \$575M di tahun 2018 dimana hal ini menjadikan USA sebagai pengimpor vanili nomor 1 sekaligus membuktikan besarnya pasar vanili di negara tersebut. Pasar vanili di Perancis dalam lima tahun terakhir juga mengalami peningkatan. Di tahun 2018 angka impor mencapai \$276M, meskipun ada penurunan di tahun 2019, namun pasar vanili di Perancis tetap berada di urutan kedua setelah USA.

Di sisi lain, tingkat ekspor produk vanili mengalami fluktuasi dalam lima tahun terakhir. FAO menyebutkan bahwa suplai vanili dikuasai oleh negara-negara Afrika seperti Madagaskar, Mauritius, Comoros dan Tahiti. Indonesia dan Papua Nugini juga menjadi penyuplai vanili dalam perdagangan internasional. Berdasarkan data OEC selama lima tahun terakhir Madagaskar adalah negara penyuplai vanili utama dan menguasai 50-60% perdagangan vanili di seluruh dunia. Hal ini menyebabkan sebagian besar negara menggantungkan pasokan vanili kepada Madagaskar. Ditunjang dengan kualitas yang baik, rasa yang mudah dicampurkan dengan berbagai bahan

makanan lain menyebabkan vanili Madagascar disukai oleh konsumen dunia. Suplai vanili dunia dapat dilihat pada *chart* di bawah ini



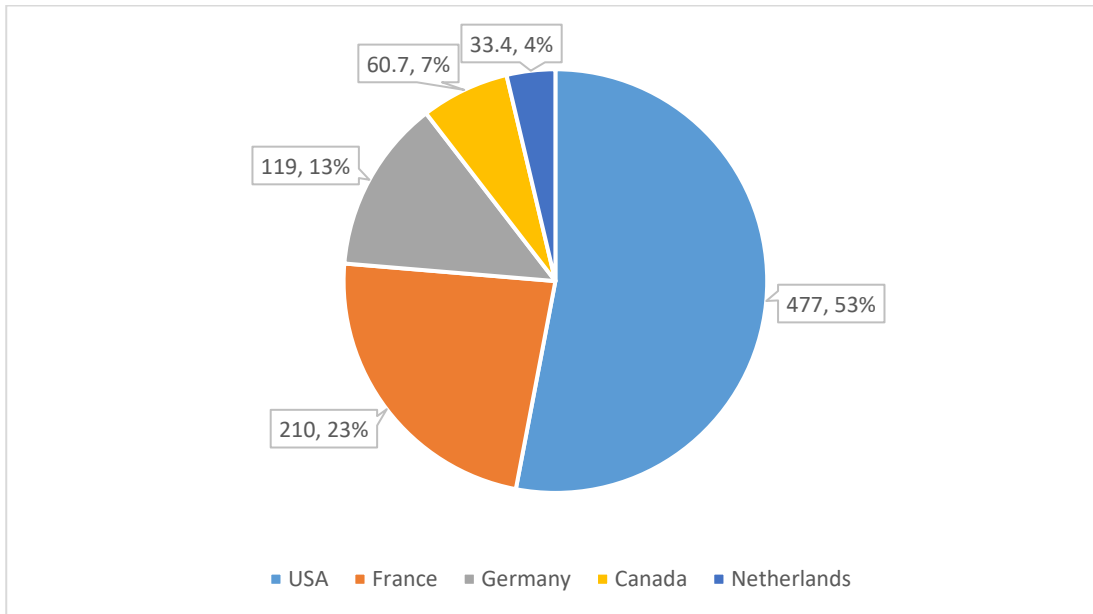
**Tabel 2**  
**Negara Pengekspor Vanili Terbesar 2015-2019, dalam juta dollar**  
Sumber: *The Observatory of Economic Complexity (OEC)*, diakses 2021

Berdasarkan data di atas nilai ekspor vanili Madagaskar mencapai tingkat tertinggi di tahun 2018 dengan total \$944M. Di tahun 2019, terdapat penurunan yang cukup signifikan dimana nilai ekspor hanya mencapai \$651M. Di posisi kedua, Indonesia mencapai nilai \$115M di tahun 2017 dan di tahun-tahun setelahnya nilai ekspor vanili hanya mencapai \$82M. Nilai ekspor Perancis dalam lima tahun terakhir cenderung meningkat meskipun nilainya masih di bawah Indonesia dan Madagaskar. Kanada dan Jerman juga mengalami dinamika nilai ekspor.

## 2.2 Struktur Pasar Vanili di Kanada

Di enam tahun terakhir, Kanada memang menjadi negara importir vanili dengan nilai impor yang cenderung meningkat. Meskipun sebenarnya Kanada juga merupakan salah satu eksportir vanili, namun untuk memenuhi kebutuhan domestik serta permintaan pasar yang besar, Kanada melakukan impor vanili dari negara lain. Di tahun 2019, Kanada berada posisi tertinggi ke-lima

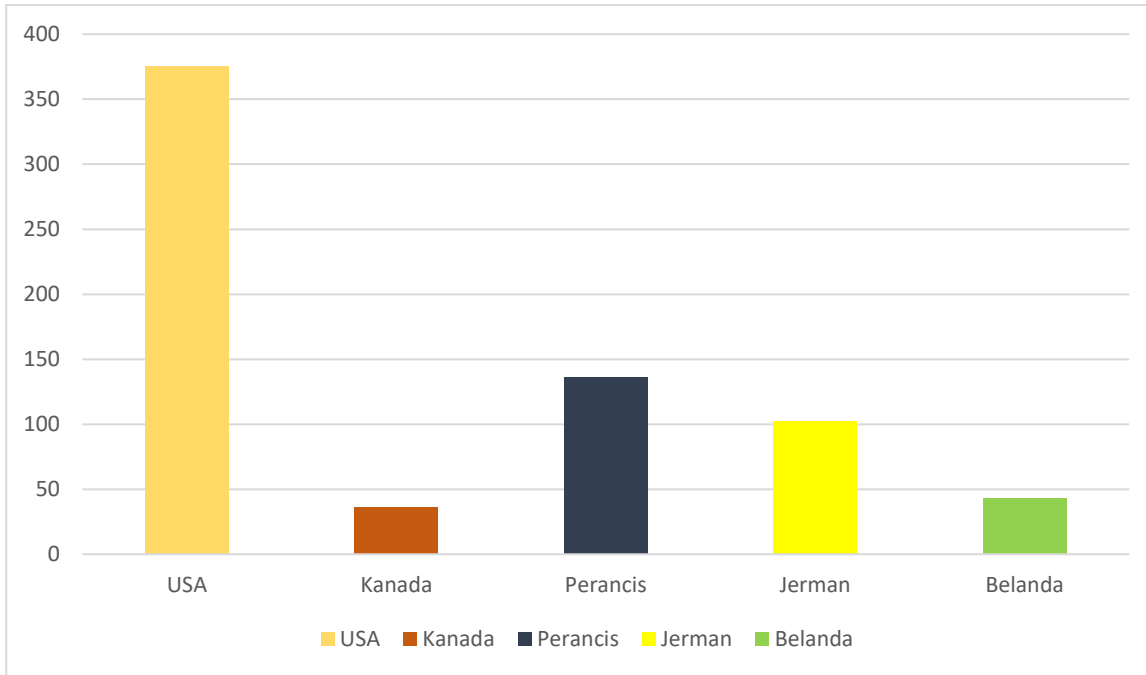
dengan total impor \$60.7M di tahun 2019 sebagaimana yang dapat terlihat dari diagram di bawah ini:



**Tabel 3**  
Negara Importir Vanili Terbesar 2019, dalam juta dollar  
Sumber: *The Observatory of Economic Complexity*, diakses 2021

Berdasarkan data di atas, dapat dilihat bahwa Kanada berada di urutan ke-empat dengan jumlah impor \$60.7 juta sebagai importir vanili terbesar di bawah USA, Perancis dan Jerman. Hal ini menunjukkan adanya permintaan yang cukup tinggi dari Kanada akan suplai vanili dari negara lain dimana 7% dari total permintaan vanili dunia berasal dari Kanada.

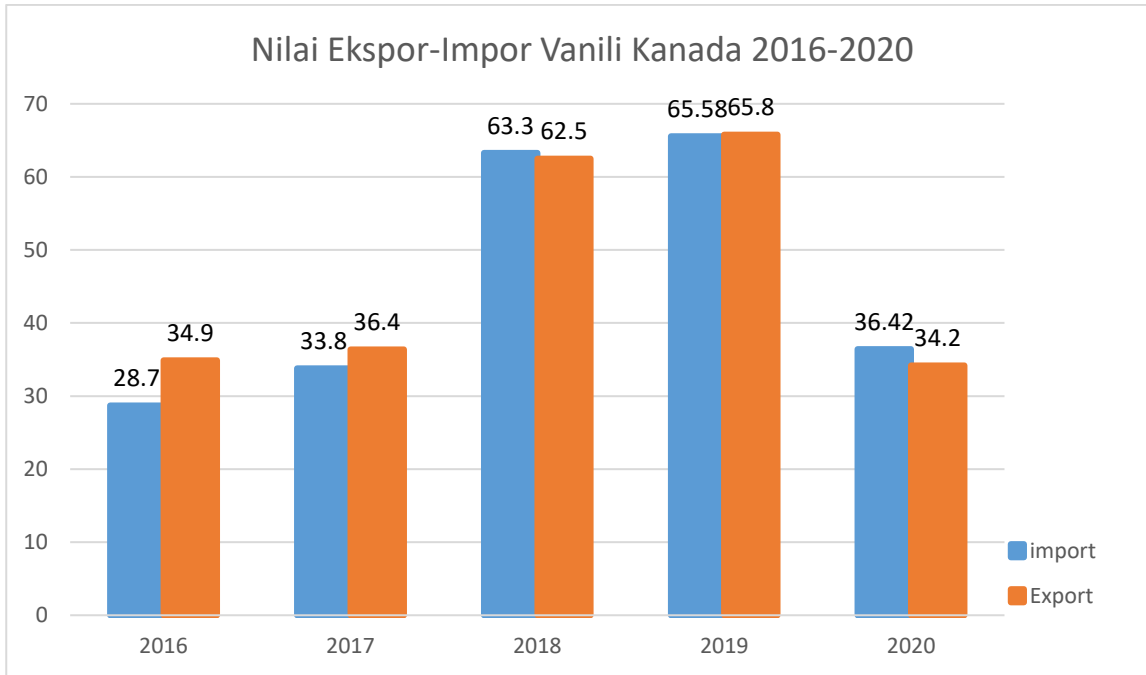
Sayangnya, pandemi Covid-19 yang terjadi di tahun 2020, menyebabkan perubahan tren konsumsi vanili di seluruh dunia. Hal ini dapat dilihat dari perubahan value perdagangan vanili di lima negara importir vanili terbesar.



**Tabel 4**  
Tingkat Impor Vanili 2020, dalam juta dollar  
Sumber: ITC Trade Map, diakses 2021

Dari data di atas dapat dilihat bahwa di tahun 2020, empat negara lain pengimpor vanili kecuali Belanda menurunkan jumlah impornya hampir setengah dari jumlah impor di tahun 2019. Pandemi yang berdampak pada industri makanan dan minuman di seluruh dunia tentu membawa dampak pula bagi perdagangan vanili, dimana konsumen terbesar vanili berada di industri tersebut. Industri makanan banyak yang harus menunda produksi yang kemudian berdampak pada jatuhnya harga vanilla di tahun 2020, akibat suplai komoditas vanili berlebihan di pasar global.

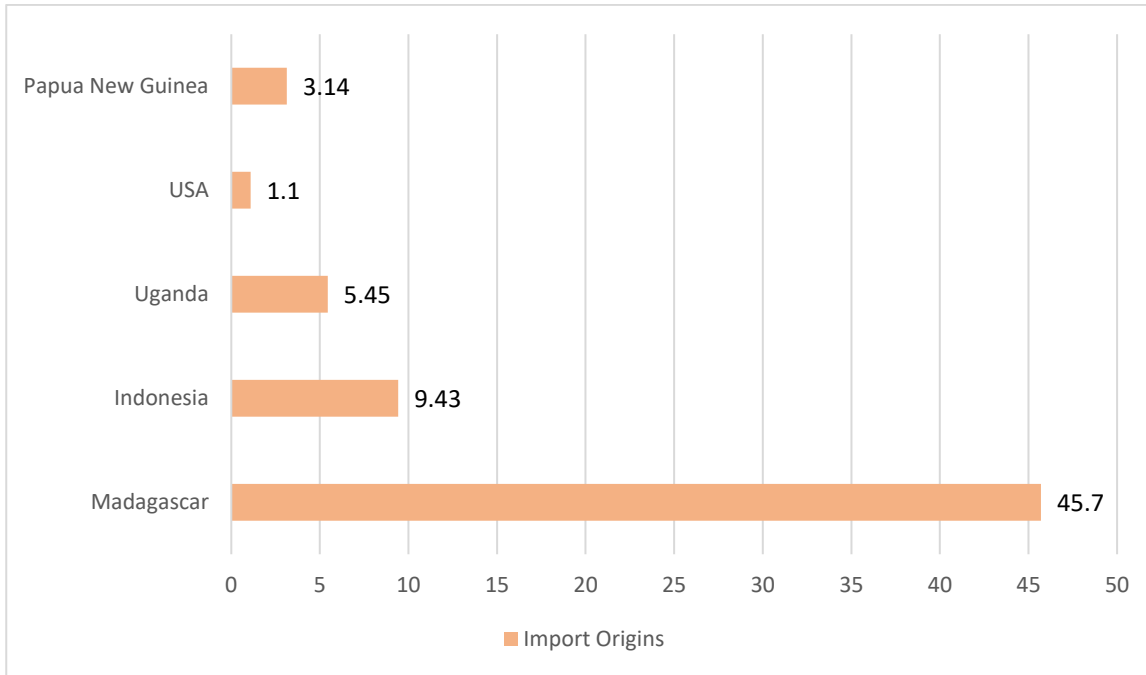
Secara spesifik, untuk melihat bagaimana dinamika ekspor-impor vanili di Kanada dapat terlihat pada grafik berikut.



**Tabel 5**  
Perbandingan Nilai Ekspor Impor Kanada 2016-2020, dalam juta dollar  
Sumber: ITC Trade Map

Tren impor vanili mengalami peningkatan yang pesat sebelum pandemi. Lonjakan yang cukup besar terjadi di tahun 2017-2018 dimana total impor Kanada melonjak hingga dua kali lipat dari \$33M menjadi \$62M. Menyadari adanya tingkat permintaan vanili yang besar, Kanada melakukan impor dari beberapa negara penghasil vanili, yaitu Madagaskar, Uganda, dan Indonesia. Sementara penurunan permintaan vanili dapat terlihat jelas di tahun 2020, dimana nilai impor vanili Kanada hanya mencapai setengah dari total impor vanili di tahun 2019.

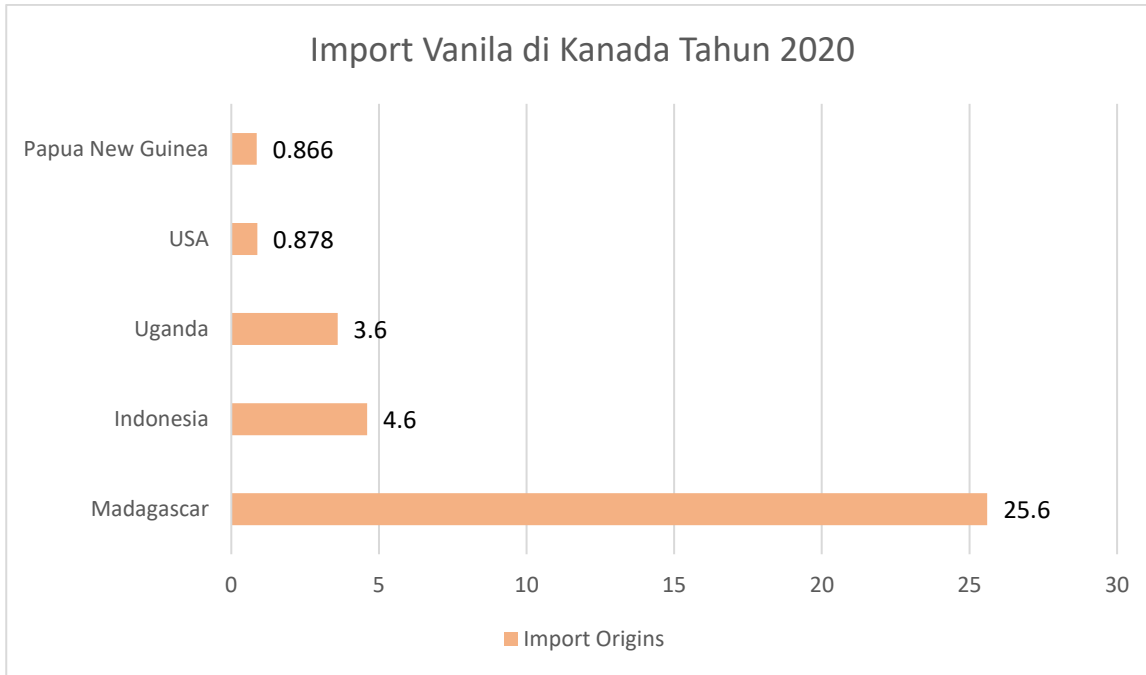
Terkait dengan pasokan vanili ke Kanada, berdasarkan data yang kami dapatkan, ada lima negara penghasil vanili yang menjadi pemain utama dalam perdagangan vanili di pasar Kanada, Adapun daftar negara dan jumlah ekspor vanili ke Kanada di tahun 2019, dapat dilihat di *chart* berikut.



**Tabel 6**  
**Negara Eksportir Vanili di Kanada 2019, dalam juta dollar**  
**Sumber: ITC Trade Map**

Berdasarkan data di atas dapat dilihat bahwa mayoritas impor vanila Kanada berasal dari Madagaskar dengan nilai \$37.8M disusul oleh Indonesia \$8.65M, USA \$3.21M dan Papua Nugini \$3.14M. Dengan demikian, vanila Madagaskar menguasai hampir 65% pasar Kanada. Hal ini tentu berdampak pada tingkat kepercayaan masyarakat terhadap vanili asal Madagaskar dimana market Kanada masih memprioritaskan penggunaan vanili dari Madagaskar baik dalam industri makanan, minuman maupun farmasi.

Pada tahun 2020, akibat pandemi Covid-19, permintaan vanilli mengalami penurunan yang cukup drastis. Hal ini diakibatkan oleh industri makanan dan minuman di Kanada tidak dapat beroperasi secara optimal akibat *lockdown* yang dilakukan oleh pemerintah Kanada. Penurunan permintaan ini tentu saja berimbas pada turunnya nilai ekspor negara produsen vanili ke Kanada yang dapat dilihat pada *table* di bawah ini:



**Tabel 6**  
Negara Pengekspor Vanili di Kanada 2020, dalam juta dollar  
Sumber: ITC Trade Map

Berdasarkan data tersebut dapat dilihat bahwa nilai impor vanili Kanada mengalami penurunan terhadap seluruh negara produsen vanili. Tercatat nilai perdagangan vanili Madagaskar ke Kanada hanya mencapai \$25 juta yang berarti penurunannya hampir mencapai 50%. Hal yang sama juga terjadi di negara pengekspor lainnya dimana nilai ekspor Indonesia hanya mencapai \$4 juta dollar, disusul oleh Uganda, USA, dan Papua Nugini. Namun demikian, Madagaskar masih menjadi negara penyuplai vanili terbesar di pasar Kanada.

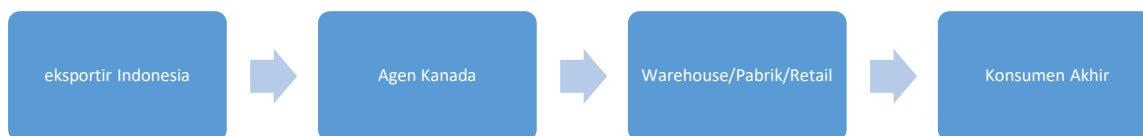
### 2.3 Saluran Distribusi

Agar dapat melakukan ekspor ke pasar Kanada, setidaknya ada empat cara utama yang bisa dilakukan sebagaimana yang dikutip dari website *Trade and Private Sector Assistance Project* (TPSA) Indonesia-Kanada:

- a) Ekspor langsung: Produsen atau penyedia layanan mengekspor langsung ke pembeli di Kanada;
- b) Ekspor tidak langsung: Produsen atau penyedia layanan menjual ke perantara di Indonesia yang menangani transaksi ekspor;

- c) Menggabungkan usaha di Kanada;
- d) Mendirikan anak perusahaan di Kanada.

Terkait dengan komoditas vanili, sistem distribusi yang digunakan adalah ekspor langsung dengan cara bekerjasama dengan agen lokal Kanada/importir Kanada. Secara umum saluran distribusi vanili di Kanada dapat digambarkan dengan bagan di bawah ini:



Setiap barang yang akan diekspor ke Kanada, yang melalui agen/importir lokal Kanada akan menjadi tanggung jawab kedua belah pihak. Sehingga dibutuhkan kerjasama dan transparansi produk yang akan didistribusikan ke market Kanada. Agen/importir Kanada dapat membantu memastikan seluruh barang yang masuk ke Kanada melewati proses yang sesuai dengan regulasi Kanada. Importir/agen Kanada juga akan sangat membantu proses distribusi barang ke pasar Kanada serta melihat peluang penyebaran komoditas yang diperjualbelikan.

Selain itu, untuk setiap barang masuk ke Kanada akan melewati inspeksi perbatasan yang dilakukan oleh beberapa badan:

**a) *The Canadian Border Services Agency (CBSA)***

*The Canadian Border Services Agency (CBSA)* adalah lembaga federal yang bertanggung jawab atas layanan pabean dan kepatuhan terhadap undang-undang perbatasan Kanada. Semua produk yang memasuki Kanada wajib dilaporkan ke CBSA dan dapat diinspeksi, baik yang diangkut oleh eksportir maupun oleh perusahaan pengangkutan. Banyak barang harus mematuhi undang-undang Kanada dan kemungkinan memerlukan izin, sertifikat, atau inspeksi.



**b) Canadian Food Inspection Agency (CFIA)**

*Canadian Food Inspection Agency* (CFIA) mengatur impor produk makanan ke Kanada. CFIA mengembangkan kebijakan tentang makanan impor, dan kebijakan ini kemudian diberlakukan di perbatasan oleh petugas CBSA yang memeriksa produk makanan di titik masuk ke Kanada.

**c) Departemen Pemerintah Lainnya**

CBSA menyediakan daftar referensi dari departemen-departemen pemerintah lain yang memerlukan izin, sertifikat, atau inspeksi untuk barang yang diimpor ke Kanada. CBSA bertanggung jawab untuk menegakkan persyaratan hukum impor di perbatasan atas nama departemen pemerintah lainnya.

Eksportir Indonesia dan importer Kanada dalam melakukan distribusi perlu untuk menghindari penundaan proses barang di perbatasan. Ada dua hal yang biasanya menyebabkan hambatan di perbatasan yaitu:

- Dokumentasi tidak lengkap. Eksportir Indonesia harus memastikan bahwa pegawai perusahaan yang mengisi dokumen ekspor mereka dapat menulis dengan baik dalam bahasa Inggris atau Perancis (bahasanya bergantung pada pelabuhan masuk Kanada). Mereka harus berhati-hati saat mengukur dan menimbang produk mereka dan memastikan kode HS yang sesuai. Mereka harus meninjau dokumentasi mereka secara menyeluruh untuk memastikan kelengkapannya.
- Pengiriman menggunakan kayu harus sesuai standar pemerintah Kanada. Pengiriman yang berisi produk kayu, termasuk peti kayu untuk kemasan, wajib disertai sertifikat resmi dari Badan Karantina Pertanian Indonesia yang mengkonfirmasi bahwa kayu telah diberi perlakuan.

## 2.4 Persepsi Terhadap Produk Indonesia

Indonesia sebagai negara agraris memiliki keunggulan dalam aneka ragam hasil produk pertanian dan perkebunan yang berlimpah termasuk vanili. Vanili adalah salah satu tanaman yang tumbuh subur di berbagai wilayah di Indonesia terutama di pulau Jawa dan Sumatera. Keberhasilan Indonesia dalam budidaya vanili dapat dilihat dari posisi Indonesia sebagai salah satu pengeksportir vanili terbesar dunia bersaing dengan Madagaskar, Perancis dan Papua Nugini. Menurut data Kementerian Perdagangan, sepanjang periode 2015–2019, tren ekspor produk vanili Indonesia tercatat tumbuh positif sebesar 32,55%. Pada 2019, Indonesia bahkan menempati peringkat ke-3 sebagai eksportir komoditas vanili terbesar dunia setelah Madagaskar dan Perancis.

Saat ini, terdapat lebih dari 110 jenis tanaman vanili di dunia. Namun, yang banyak dimanfaatkan sebagai bahan baku industri makanan dan minuman olahan serta sebagai komoditas ekspor Indonesia adalah jenis Vanili Planifolia. Kacang Planifolia Vanili Indonesia manis dan lembut seperti mirip dengan vanili dari Madagaskar, dengan profil rasa yang lebih kompleks yang diakhiri dengan warna tanah / kayu yang unik. Berbeda dengan vanili Madagaskar yang rasanya lebih *creamy*, vanili planifolia lebih pekat dan beraroma tanah atau kayu. Jika vanili Madagaskar lebih banyak dipakai untuk bahan campuran kosmetik dan makanan dengan citarasa buah-buahan, vanili planifolia lebih banyak digunakan sebagai bahan campuran coklat, roti dan es krim. Vanili asal Indonesia pada dasarnya memiliki kualitas yang tidak kalah dari vanili Madagaskar. Hanya saja pasokan vanili Madagaskar yang menguasai hampir 70% pasar Kanada, menyebabkan vanili Indonesia masih menjadi pilihan nomor dua untuk pemilik industri makanan dan farmasi.

Persepsi tentang vanili Indonesia juga dapat dijadikan landasan untuk menganalisa mengenai peluang dan tantangan vanili di pasar Kanada. Indonesia dikenal sebagai salah satu negara penghasil vanili terbesar di dunia bukan hanya dari segi kuantitas tetapi juga dari segi kualitas vanili yang dihasilkan. Kondisi geografis Indonesia yang dilalui garis khatulistiwa menyebabkan vanili yang dihasilkan memiliki rasa yang khas dan lebih kuat. Ciri khas tersebut dapat menjadi

*branding* bagi vanili Indonesia sehingga vanili nasional dapat semakin dikenal di Kanada.

Peningkatan ekspor vanili tentu harus ditunjang dengan peningkatan kualitas yang konsisten.

Peluang Indonesia untuk meningkatkan ekspor vanili bukan hanya ditunjang oleh potensi sumber daya nasional, tetapi juga dari pasar Kanada. Posisi Kanada sebagai salah satu pasar utama bagi produsen vanili juga tidak terlepas dari kondisi pasar nasional Kanada, dimana masyarakat sangat menyukai produk dengan kandungan vanili. Selain itu, perubahan demografi masyarakat Kanada turut mempengaruhi tren konsumsi masyarakat. Di Kanada, populasinya menjadi semakin heterogen dengan generasi milenial yang mewakili sebagian besar populasi. Kelompok konsumen ini dianggap sangat dinamis dalam hal konsumsi. Disebutkan bahwa industri makanan dan minuman pada akhirnya mengubah strategi *marketing* dimana pelaku industri mulai menargetkan pasar yang spesifik untuk produk yang didistribusikan. Milenial Kanada memiliki tren konsumsi yang lebih beragam dimana remaja senang mencoba variasi rasa termasuk vanili. Campuran vanili juga semakin beragam, seperti kopi-vanili, stroberi vanili, coklat vanili, pisang-vanila dan lain-lain melahirkan rasa yang lebih menarik minat konsumen milenial.

Selain perubahan tatanan demografi, peluang besar bagi eksportir vanili juga dapat dilihat dari momentum maraknya kampanye penggunaan produk organik dalam makanan di Amerika Utara dalam tiga tahun terakhir. Hal ini menyebabkan bergesernya pola konsumsi masyarakat dimana kesadaran masyarakat untuk mengonsumsi bahan makanan organik dan mengandung bahan antioksidan mengalami peningkatan. Vanili sebagai salah satu bahan makanan yang tinggi antioksidan serta rendah kalori tentu menjadi pilihan bagi masyarakat Kanada. Terlebih lagi pasar vanili di Kanada diproyeksikan akan menunjukkan pertumbuhan yang kuat didukung oleh meningkatnya permintaan untuk produk roti dan makanan penutup (*dessert*) dengan rasa vanili.

Tentu jika menganalisa mengenai kondisi perdagangan vanili tidak bisa terlepas dari pandemi Covid-19. Munculnya wabah virus Covid-19 di tahun 2020, menyebabkan permintaan akan vanili mengalami penurunan yang cukup drastis. Berbagai perusahaan yang bergerak di industri

makanan dan minuman terpaksa mengurangi produksi bahkan berhenti selama beberapa bulan ketika *lockdown* diberlakukan di Kanada. Namun selang beberapa bulan masyarakat yang terpaksa harus menjalani *lockdown* ternyata aktif memasak makanan rumahan dan kue mendorong peningkatan permintaan akan vanili. Ditambah dengan adanya pemahaman masyarakat bahwa terdapat keterkaitan antara Covid-19 dengan imunitas tubuh, membuat masyarakat semakin rajin mengonsumsi vanili yang memiliki antioksidan yang tinggi dengan mencampurkannya pada makanan sehari-hari. Dari sini peluang ekspor terbuka bagi eksportir vanili Indonesia.

Menyadari peluang dan tantangan yang ada, diperlukan sejumlah strategi untuk meningkatkan ekspor dan mengatasi hambatan perlu dirumuskan. Pertama, diperlukan langkah untuk peningkatan *value* vanili Indonesia atau hilirisasi. Selama ini, ekspor vanili hanya berfokus pada biji vanili dan bentuk ekstrak, padahal industri kuliner dan farmasi di Kanada tentu membutuhkan produk vanili siap olah. Oleh sebab itu, pengolahan vanili menjadi produk bernilai tambah seperti sari vanili dan bubuk vanili diperlukan agar dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku siap pakai untuk industri kuliner. Selain itu, vanili juga dapat digunakan sebagai bahan baku kosmetik, parfum, herbal, dan minyak esensial.

Untuk meningkatkan kepercayaan pasar Kanada, sertifikasi organik juga perlu dipertimbangkan oleh kementerian terkait. Dengan adanya sistem sertifikasi ini, nilai saing vanili Indonesia dapat meningkat dan berpotensi menarik pembeli baru (*potential buyer*). Dengan sertifikasi ini, masyarakat Kanada akan semakin menggemari vanili Indonesia karena sesuai dengan permintaan bahan makanan yang sifatnya organik. Hal ini juga berkaitan erat dengan transparansi proses pengolahan vanili di Indonesia ke pasar internasional, agar tingkat kepercayaan pasar luar negeri semakin meningkat.

Secara internal, Indonesia juga perlu berbenah dengan masalah panen dini vanili untuk menghindari kasus pencurian vanili yang masih sering terjadi di sejumlah daerah. Baik petani maupun pemerintah daerah perlu memikirkan sistem pengamanan untuk memaksimalkan panen

vanili karena vanili berkualitas tinggi membutuhkan waktu tanam yang maksimal. Hal ini juga untuk memastikan kualitas vanili yang diekspor memenuhi standar pasar internasional khususnya Kanada. Belum lagi masalah eksportir yang mencampur vanili Indonesia dengan vanili Papua Nugini sehingga profil rasanya tidak konsisten. Persoalan ini perlu dikaji dengan lebih serius, mengingat potensi vanili Indonesia sangatlah besar.

Salah satu hal yang juga menjadi tantangan dalam mengembangkan produk vanili Indonesia adalah kecenderungan *buyer* membeli vanili dari pemasok yang sudah ada. Eksportir baru yang hendak mengekspor vanilinya ke pasar Kanada biasa mengalami kendala dalam *marketing* dan promosi. Pemerintah perlu memikirkan pola *marketing* yang memudahkan eksportir baru untuk dapat menjaring pembeli luar. Terkait dengan hal ini, promosi secara online melalui web ataupun sosial media dapat menjadi alternatif. Kementerian Perdagangan dapat mempertimbangkan *online market place* dalam bentuk *website* untuk mempromosikan vanili Indonesia. Sehingga kedepannya, proses promosi tidak lagi hanya bertumpu pada model promosi konvensional seperti pameran tetapi mulai merambah ke dunia *digital* yang secara jangkauan lebih besar dan *real time*.

## **BAB III**

### **PERSYARATAN PRODUK**

#### **3.1 Ketentuan Produk**

Sebagai negara yang jumlah konsumsinya sangat tinggi, vanili impor yang masuk ke Kanada terdiri dari biji vanili *grade A* dan *grade B*. *Grade* ini ditentukan berdasarkan dua hal,

yaitu: kandungan kelembaban dan tampilan fisik biji vanili. *Grade A* memiliki tingkat kelembaban yang lebih tinggi sekitar 30% sementara *grade B* hanya sekitar 20%. Dalam industri makanan di Kanada, vanili *grade A* merupakan yang paling banyak dikonsumsi untuk campuran langsung makanan, meskipun harganya lebih mahal. Sementara vanili *grade B* biasanya akan diubah menjadi ekstrak dan dipasarkan dalam bentuk vanili cair/ekstraksi.

Berdasarkan *Food and Drug Regulations* poin **B.10.026** yang dikeluarkan oleh pemerintah Kanada, terdapat ketentuan produk yang harus dipenuhi khusus untuk produk vanili, yaitu:

- a) Produk yang diimpor adalah intisari, ekstrak atau rasa yang dibuat dari kacang vanili, buah *Vanili planifolia*, Andrews, atau *Vanili tahitensia* yang dikeringkan dan diawetkan, J. W. Moore;
- b) Vanili yang diimpor harus mengandung setidaknya 100 ml, terlepas dari metode ekstraksi, setidaknya jumlah zat terlarut dalam proporsi alami yang dapat diekstraksi, menurut metode resmi FO-17, Ekstraksi Zat Larut dari Kacang Vanili, tertanggal September 15, 1989, dari
  - (i) tidak kurang dari 10 g biji vanili, dimana biji mengandung 25 persen atau kurang kelembaban, dan
  - (ii) tidak kurang dari 7,5 g biji vanili tanpa kelembapan, di mana biji mengandung lebih dari 25 persen kelembaban; dan
- c) tidak boleh mengandung warna tambahan.

Terkait label produk, pemerintah Kanada mengeluarkan *Guide Labelling and Advertising* untuk memberikan informasi tentang pelabelan makanan dan persyaratan pemasaran serta kebijakan yang berlaku untuk pernyataan dan klaim tertentu yang dibuat untuk makanan, termasuk minuman beralkohol. Peraturan ini juga penting untuk dipahami oleh eksportir maupun agen impor Kanada yang akan membantu mendistribusikan produk. Klaim pangan yang mematuhi pedoman yang ditetapkan dalam dokumen ini dianggap memenuhi ketentuan yang diatur dalam Undang-Undang

Makanan dan Obat-obatan (FDA), Aturan Makanan dan Obat (FDR), Aturan label dan pengemasan produk (CPLA) dan aturan terkait lainnya. Aturan lengkap dapat diakses di [http://www.alimentheque.com/divers/GuideFoodLabellingAdvertising\\_CFIA\\_jan2014.pdf](http://www.alimentheque.com/divers/GuideFoodLabellingAdvertising_CFIA_jan2014.pdf).

### 3.2. Ketentuan Pemasaran

Berdasarkan aturan Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional, setiap orang/badan usaha yang akan melakukan ekspor harus memiliki:

- a) Harus memiliki badan hukum;
- b) Harus memiliki NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak);
- c) Harus memiliki izin yang dikeluarkan oleh Pemerintah.

Selain itu, eksportir Indonesia juga perlu untuk memahami prosedur pajak sesuai aturan DJPEN.

Secara umum, prosedur bea cukai Indonesia untuk ekspor adalah sebagai berikut:

- a) Barang ekspor harus dilaporkan terlebih dahulu ke kantor bea cukai dengan mengisi pemberitahuan ekspor barang (PEB);
- b) Pendaftaran PEB harus menyertakan Nomor Induk Perusahaan (NIPER) dan juga dokumentasi lain yang diperlukan. PEB harus diajukan tidak lebih dari 7 hari sebelum perkiraan tanggal ekspor dan sebelum barang ekspor masuk ke Area Bea Cukai;
- c) Pembayaran pajak ekspor harus diselesaikan jika barang tersebut dikenai pajak ekspor. Penyerahan PEB dapat dilakukan oleh eksportir atau oleh Pengusaha Pengurusan Jasa Kepabeanaan-Perusahaan Pembukaan Bea Cukai);
- d) Pemeriksaan fisik dan dokumen barang ekspor;
- e) Persetujuan dan pemuatan barang ekspor ke kapal induk;
- f) Eksportir Indonesia harus mengunjungi bagian Pengurusan Kepabeanaan di situs DJPEN untuk mendapatkan informasi lebih lanjut tentang proses pengurusan kepabeanaan di Indonesia.

Namun demikian, perlu dipahami bahwa untuk bisa mengekspor produk ke Kanada, dibutuhkan agen/importer Kanada yang memahami betul aturan impor Negara setempat. *Canada Border*

*Service Agency* (CBSA) menawarkan Panduan Mengimpor Barang Komersial ke Kanada yang diperuntukkan kepada agen impor Kanada dalam *Guide Importing Commercial Goods into Canada*. Adapun langkah-langkah yang dimaksud adalah;

1. Persiapan impor (kepemilikan nomor bisnis, informasi mengenai jenis barang dan asal barang, memastikan barang yang diimpor adalah barang yang diperbolehkan masuk ke Kanada);
2. Pengklasifikasian barang;
3. Menentukan bea masuk dan pajak;
4. Pengiriman dan pelaporan barang yang diimpor;
5. Proses mengeluarkan barang dari bea cukai;
6. Langkah lanjutan setelah barang dirilis.

Untuk informasi lengkap dapat diakses di <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/guide-eng.html>.

Selain itu, beberapa informasi penting terkait pemasaran produk vanili, yaitu:

#### **A. Perundang-undangan dan Peraturan**

Sebagian besar undang-undang dan peraturan yang berlaku untuk barang impor diatur di tingkat federal. Akan tetapi, eksportir Indonesia perlu mengerti undang-undang dan peraturan tambahan yang berlaku di provinsi (misal: aturan untuk minuman beralkohol) dan kota (misal: aturan daur ulang kemasan). Perantara/agen Kanada pengetahuan harus mampu membantu eksportir Indonesia memastikan produk mereka telah memenuhi semua peraturan federal, provinsi, dan kota sehingga perlu untuk memastikan bahwa agen Kanada memang perantara yang terpercaya.

#### **B. Hal Yang Perlu Diperhatikan Dalam Mengekspor**

##### *a) Canadian International Property Office*

Hak kekayaan intelektual diatur oleh *Canadian International Property Office* (CIPO) untuk memastikan bahwa pemilik dan pencipta mendapat keuntungan dari pekerjaan



orisinal atau investasi dalam kreasi, desain, atau penemuan mereka. Hak-hak ini dapat berlaku pada berbagai jenis produk, layanan, atau proses, termasuk: kreasi pikiran, karya sastra dan seni dan simbol, serta nama atau gambar yang digunakan dalam perdagangan. Situs web CIPO memungkinkan para eksportir untuk mencari *database* merek dagang, hak paten, hak cipta, dan desain industri yang telah terdaftar di Kanada. CIPO juga menyediakan panduan pengajuan permohonan perlindungan kekayaan intelektual atas barang-barang anda di Kanada.

#### **b) UU Memerangi Produk Palsu**

UU Memerangi Produk Palsu mulai berlaku pada 1 Januari 2015. Tujuan undang-undang ini adalah mengurangi perdagangan barang palsu yang dijual di Kanada dengan memberi petugas CBSA kewenangan dan alat penegakan hukum tambahan di perbatasan. Pemilik merek dagang dan hak cipta yang terdaftar di Kanada dapat mendaftarkan hak mereka pada CBSA berdasarkan Aplikasi Permintaan Bantuan Informasi lebih lanjut tersedia di CBSA dan *Innovation, Science and Economic Development Canada*.

#### **c) Klasifikasi Barang Berdasarkan *Harmonized Tariff System***

Sebagai anggota *World Customs Organization* (WCO), sistem klasifikasi Kanada didasarkan pada *Harmonized Commodity Description and Coding System* WCO, yang juga dikenal sebagai *Harmonized System* (HS). Kode HS menentukan dan menjelaskan produk impor dan menetapkan unit kuantitas/ pengukuran dan tarif bea cukai yang berlaku. Ketika eksportir mengeksport barang ke Kanada, memiliki klasifikasi HS barang yang benar amatlah penting. Hal tersebut akan membantu eksportir dan buyer Kanada dalam hal berikut:

- Mengindikasikan peraturan Kanada yang berlaku bahwa barang harus mematuhi untuk memasuki pasar Kanada;
- Memastikan penerapan tugas dan pungutan yang benar pada barang;
- Menghindari penundaan di perbatasan Kanada dan;
- Membantu eksportir membangun strategi penetapan harga kompetitif untuk pasar Kanada dengan membantu mereka menghitung perkiraan valuasi kepabeanan barang-barang mereka dan juga mark-up di seluruh rantai distribusi.

Terkait dengan penentuan kode produk yang akan diimpor berdasarkan *Harmonized Tariff System* eksportir dapat menemukan Kode HS mereka dalam Daftar Tarif Pabean CBSA yang mencakup lebih dari 10.000 klasifikasi tarif yang diatur ke dalam 22 bagian dan 99 bab secara bertahap dari bahan baku sampai dengan komoditas olahan dan barang jadi. Untuk lebih lengkapnya website CBSA menyediakan informasi spesifik terkait kode barang ekspor [www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2015/html/tblmod-eng.html](http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2015/html/tblmod-eng.html).

## **C. Tarif dan Bea**

### **a) Penentuan Tarif**

Untuk dapat menentukan tarif, eksportir harus memberikan rincian mengenai spesifikasi barang yang akan dipasarkan. Untuk bisa mendapatkan informasi tarif, eksportir Indonesia harus bekerjasama dengan importer Kanada yang nantinya akan berkomunikasi dengan CBSA untuk membantu penentuan tarif. Informasi yang dibutuhkan adalah jenis barang dan spesifikasinya, kode HS sepuluh digit, nilai dolar, dan negara asal. CBSA akan membantu penentuan tarif kepabeanan berdasarkan metode valuasi, klasifikasi, dan perlakuan tarif yang tepat. Bea diterapkan di perbatasan dan biasanya dibayar sendiri oleh importir Kanada atau perwakilan perantara kepabeanan.

## **b) Tarif Kepabeanan**

Tarif kepabeanan dapat dilihat dalam kode HS pada Daftar Tarif Bea Cukai. Tingkat bea masuk barang bergantung pada perlakuan tarif Kanada terkait dengan negara asal, yang dapat dipengaruhi oleh asal bahan baku dan komponennya. Pada umumnya terdapat empat jenis perlakuan tarif preferensial. Produk buatan Indonesia masuk dalam kategori tarif *Most Favoured Nation* (MFN). Akan tetapi, bahan baku atau komponen produk yang berasal dari negara lain dapat mempengaruhi tingkat tarif. Eksportir Indonesia harus mengacu pada “Rules of Origin” untuk informasi lebih lanjut mengenai tarif kepabeanan.

## **c) *Duty-Free and Quota-Free Imports***

Kanada memiliki aturan mengenai Inisiatif Pasar Akses (*Market Access Initiative*, MAI), yang berarti Kanada telah menghapus bea dan kuota atas barang impor untuk lebih dari 49 negara kurang berkembang. Barang-barang yang menjadi pengecualian adalah susu, unggas, dan telur yang tidak diproses. Kebijakan ini membawa manfaat bagi perdagangan internasional Kanada dengan negara-negara berkembang dan berhasil meningkatkan nilai perdagangan Kanada. Kemampuan mengklaim manfaat berdasarkan GPT dan LDCT ditentukan oleh Ketentuan Asal Barang (Rules of Origin, ROO), berdasarkan persentase produk dan masukan (input) produk yang dihasilkan oleh negara yang memenuhi syarat. Barang-barang juga harus dikirim langsung ke Kanada dari negara yang memenuhi syarat dan disertai dengan Surat Keterangan Asal (SKA). Terkait dengan perdagangan dengan Indonesia, jika eksportir Indonesia mengekspor alas kaki *hiking* dari Indonesia ke Kanada, karena Indonesia memenuhi syarat MFN, eksportir akan dikenai tarif MFN (16%), sementara eksportir negara-negara LDCT- seperti Kamboja – akan mendapatkan tarif 0%. Penting bagi eksportir untuk memahami aturan ini agar dapat menentukan strategi penetapan harga jual.

**d) Ketentuan Asal Barang (*Rules of Origin*)**

Ketentuan asal barang menentukan perlakuan tarif preferensial untuk barang impor. Tarif bea yang tepat berlaku pada barang berdasarkan negara di mana masukan produk jadi bersumber dan negara di mana barang jadi dirakit. Barang dari negara-negara ini memiliki akses preferensial ke pasar Kanada, dan barang-barang tersebut harus dilampiri surat keterangan asal (SKA) sebagai bagian dari dokumentasi. Eksportir bertanggung jawab memberikan SKA yang sah kepada importir Kanada. Hal ini akan mencegah penundaan barang yang diloloskan. Contoh perlakuan tarif preferensial adalah Peraturan LDCT dan GPT. Dua aturan metode ketentuan asal barang menentukan apakah barang berhak mendapatkan manfaat akses bebas bea masuk ke Kanada. Metode pertama adalah aturan umum, di mana semua barang yang saat ini berhak atas manfaat LDCT dapat memenuhi syarat di bawah peraturan “aturan yang diproduksi sepenuhnya” atau proses manufaktur “kumulatif” di negara LDC atau GPT dengan masukan atau akumulasi nilai tambah dari LDC lain atau Kanada. Metode kedua memberlakukan peraturan khusus untuk barang tekstil dan pakaian jadi (klasifikasi HS 50-63). Sebuah barang dapat memenuhi peraturan umum atau salah satu ketentuan asal barang yang lebih spesifik. Untuk informasi lebih lanjut mengenai ketentuan asal barang LDCT, dapat diakses di website: <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d11/d11-4-4-eng.html> mengenai Memorandum CBSA D11-4.

**e) Kuota Tarif dan Tarif Musiman**

Kanada memberlakukan kuota tarif (*tariff rate quota* atau TRQ) pada produk pertanian tertentu dalam Daftar Pengendalian Impor, termasuk susu, unggas, dan telur. Impor dalam jumlah kuota dikenakan tarif bea rendah, dan impor melebihi jumlah tersebut dikenakan

tarif bea yang lebih tinggi. Hak istimewa impor dialokasikan bagi perusahaan melalui alokasi impor (atau “saham-kuota”). Tarif musiman berlaku pada buah dan sayuran segar tertentu.

**f) *Anti-Dumping* dan Bea Masuk Imbalan**

Sejalan dengan peraturan WTO, Undang-Undang Tindakan Impor Khusus Kanada (SIMA) mengatur penerapan anti dumping dan bea masuk imbalan (*countervailing duties*) pada barang impor yang merugikan industri Kanada akibat dumping dan subsidi di negara asal. *Anti-dumping* dan bea masuk imbalan juga dapat ditelusuri jika barang yang diimpor lebih rendah harganya dibanding harga jual di negara asal.

**D. Tipe-tipe Dokumen Dalam Kegiatan Ekspor**

Tipe-tipe dokumen yang biasa digunakan dalam kegiatan ekspor pada dasarnya bergantung pada produk dan negara asal. Beberapa dokumen yang perlu disiapkan yaitu:

- a) *Bill of Lading* atau *Airway Bill*: Kontrak untuk pengangkutan yang dikeluarkan oleh laut atau pengangkut udara. Memberikan judul pada barang, dan salinan yang ditandatangani adalah bukti kepemilikan.
- b) Dokumen Pengendalian Kargo: Digunakan oleh operator untuk melaporkan pengiriman ke CBSA (catatan kedatangan pengiriman pertama). Juga digunakan untuk pengiriman moved-in bond ke kantor CBSA di darat gudang pemeriksaan sementara (*sufferance warehouse*), atau gudang berikat.
- c) Surat Keterangan Asal (Formulir A): Diperlukan oleh CBSA untuk menentukan di mana barang diproduksi dan menentukan nilai bea yang berlaku, termasuk klaim tarif preferensial. Informasi lebih lanjut dapat ditemukan di Memorandum D11-4-2

- d) *Canada Customs Coding Form* (Formulir B): Digunakan eksportir untuk mencatat barang terlepas dari nilai yang diimpor untuk penggunaan komersial di Kanada. Contoh formulir tersedia di CBSA.
- e) Faktur Komersial: Digunakan oleh eksportir untuk membebaskan pembayaran barang kepada *buyer* Kanada. Eksportir dapat memberikan *Canada Customs Invoice* (CCI) atau formulir mereka sendiri yang terdiri dari semua informasi penting dan standar. CBSA menggunakan faktur untuk menentukan bea dan pajak impor lainnya (misalnya PPN). Hindari penilaian ulang di masa mendatang dengan memastikan faktur anda memiliki rincian memadai untuk mengidentifikasi barang, menentukan kuantitasnya, serta tetapkan klasifikasi tarif dengan benar, dengan cara: tanggal penerbitan, nama dan alamat buyer dan seller, nomor kontrak, deskripsi barang, unit harga, jumlah unit per paket, total, berat, serta syarat pengiriman dan pembayaran.
- f) Sertifikat Inspeksi: Sertifikat sanitasi dan lainnya diperlukan untuk beberapa tipe produk yang masuk ke Kanada, termasuk tanaman, bibit, hewan, obat-obatan, persediaan bibit, dan daging. Informasi lebih lanjut tersedia di *Health Canada*.
- g) Izin Ekspor: Izin mungkin diperlukan, seperti untuk spesies yang terancam punah, dan dikeluarkan oleh pemerintah Indonesia.
- h) Izin Impor: *Global Affairs Canada* membutuhkan izin impor barang untuk tekstil dan pakaian, produk pertanian dan baja, serta beberapa jenis makanan, seperti produk susu, unggas, dan telur. Departemen pemerintah lainnya mungkin memerlukan izin impor untuk beragam barang tertentu.
- i) Daftar pengemasan: Mungkin diperlukan untuk melengkapi faktur komersial dan disediakan oleh pengirim barang. Daftar ini mengidentifikasi pengirim, perusahaan pelayaran, dan importir.
- j) Dokumen Asuransi: Diterbitkan oleh penjamin emisi asuransi dan membuktikan bahwa barang tersebut diasuransikan pada saat diangkut.

## **E. Daftar Pengendalian Impor**

CBSA memerlukan izin impor untuk semua barang yang tercantum dalam Daftar Pengendalian Impor Kanada. Pembeli wajib memperoleh izin impor dari *Export and Import Controls Bureau* (EICB) *Global Affairs Canada* (GAC). Barang-barang yang termasuk dalam pengendalian impor meliputi:

### **1. Sertifikat Impor Internasional**

Meskipun produk tidak termasuk pengendalian impor, penerbitan Sertifikat Impor Internasional mungkin diperlukan, yakni dokumen yang secara formal mengakui bahwa Pemerintah Kanada mengetahui usulan impor barang tertentu ke Kanada (dan tidak memiliki keberatan secara langsung), oleh importir bersangkutan, untuk penggunaan akhir dan pengguna akhir terkait. Sertifikat Impor Internasional Kanada dikeluarkan untuk pendaftar di Kanada yang menyediakan salinan kepada penyedia asing mereka, yang kemudian menggunakan Sertifikat Impor Internasional untuk memperoleh izin ekspor luar negeri. Permohonan Sertifikat Impor Internasional dapat dikirimkan melalui daring menggunakan *Export Controls On-Line* (EXCOL), dengan mengklik Sertifikat Impor Internasional di menu sebelah kiri). Formulir aplikasi kertas juga tersedia di situs web *Global Affairs Canada*. Barang tertentu tidak dapat diimpor ke Kanada termasuk pornografi anak, propaganda kebencian, materi berbahaya, narkoba, koin dasar dan koin palsu dan senjata untuk menyerang, serta barang yang diproduksi atau dibuat oleh pekerja penjara.

### **2. Pindah Kapal (Transshipment)**

Pindah kapal melibatkan pengangkutan barang-barang Indonesia melalui negara perantara agar mengangkut barang-barang tersebut ke Kanada. Pindah kapal termasuk mentransfer barang dari satu kapal transportasi ke kapal lain di negara selain Kanada. Mentransfer

barang dari satu kapal ke kapal lain atau dari kapal ke pesawat terbang atau kereta api adalah contoh pindah kapal. Untuk menjaga agar negara asal tetap terdaftar, pindah kapal harus mematuhi sejumlah persyaratan. Misalnya, barang harus:

- Tetap berada di bawah pengendalian transit kepabeanan di negara perantara;
- Tidak menjalani operasi apa pun di negara perantara selain bongkar muat, muat ulang, atau pembagian beban, atau operasi lain yang diperlukan untuk menjaga barang ekspor dalam kondisi baik.
- Tidak masuk ke dalam perdagangan atau konsumsi di negara perantara, dan tetap berada dalam penyimpanan sementara di negara perantara tidak lebih dari enam bulan.
- Tidak ada rute langsung saat mengekspor produk dari Indonesia ke Kanada melalui laut. Semua kapal harus melewati setidaknya satu negara lain, dan kadang kala lebih dari satu negara. Umumnya tidak disarankan bagi eksportir Indonesia untuk melakukan pindah kapal yang rutenya melalui Amerika Serikat. Biasanya, produk yang tiba di Amerika Serikat perlu diturunkan dari kapal dan dikirim ke Kanada melalui truk, pilihan yang sangat mahal. Rute ini hanya bisa dipertimbangkan setelah berkonsultasi dengan petugas *freight forwarder*.

### **3.3 Metode Transaksi**

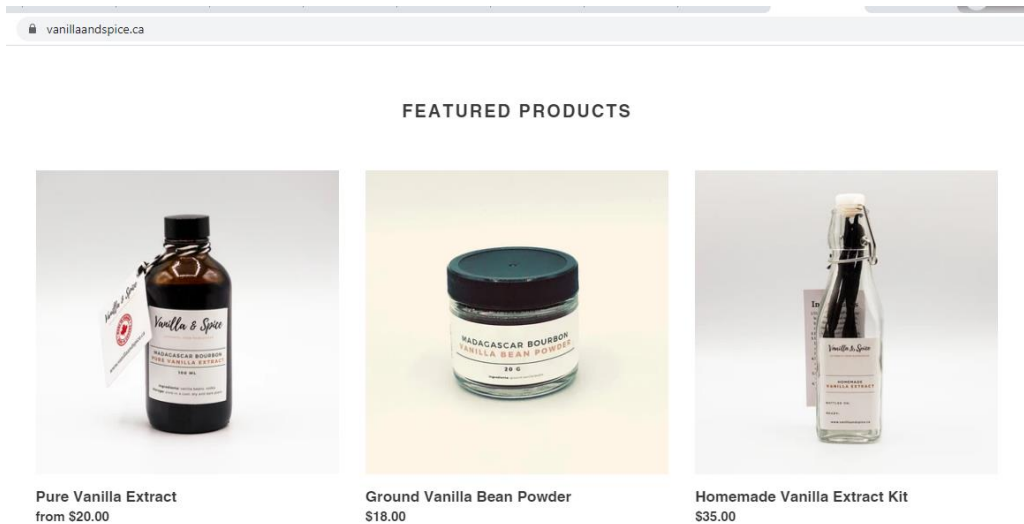
Berdasarkan informasi yang diperoleh dari *Trade Commissioner* pemerintah Kanada, terdapat beberapa metode transaksi untuk eksportir, yaitu:



1. Pembayaran tunai di muka (*cash in advance*) adalah pilihan yang paling aman karena menghilangkan semua risiko non-pembayaran. Sayangnya, metode ini tidak terlalu populer untuk eksportir asing ataupun pembeli internasional.
2. *Letter of credit* (L / C) umumnya digunakan sebagai metode transaksi karena metode ini tidak dapat dibatalkan. Letters of credit (L/Cs) menyebutkan bank untuk menerima dan memeriksa dokumen pengiriman dan untuk menjamin pembayaran. Dengan L/C, biaya pembiayaan suatu transaksi dapat ditanggung oleh eksportir atau importir. Selain itu, ketentuan pembayaran dan jangka waktu dapat diatur. Letter of credit dapat dikonfirmasi atau tidak dikonfirmasi. Misalnya, bank Kanada dapat mengkonfirmasi L/C yang diterbitkan oleh bank asing, sehingga menjamin bahwa bank Kanada akan membayar eksportir meskipun bank asing tidak. L/C semacam ini jauh lebih baik untuk Anda daripada yang belum dikonfirmasi.
3. *Documentary collection* or draft atau open account dengan asuransi kredit internasional yang memungkinkan importir melakukan kredit. Opsi ini juga dapat melindungi eksportir jika pembeli bangkrut atau tidak dapat membayar melalui asuransi kredit internasional.
4. *Promissory note* adalah metode pembayaran yang banyak digunakan tetapi terkadang tidak dikenal oleh eksportir Indonesia. Promissory notes adalah IOU (sebuah dokumen informal mengenai hutang) dengan janji untuk membayar di kemudian hari, biasanya 90 hingga 120 hari.


### 3.4. Informasi Harga


Terkait dengan harga, berdasarkan beberapa *website* yang menjual vanili mulai dari yang menjual biji, ekstrak dan bubuk vanili. Dari data ini, dapat dilihat bahwa harga vanili cukup mahal. Ekstrak vanili dengan ukuran 46ml dijual dengan harga mulai \$5.97 sementara biji vanili dijual dengan harga \$54.99.




vanillaandspice.ca

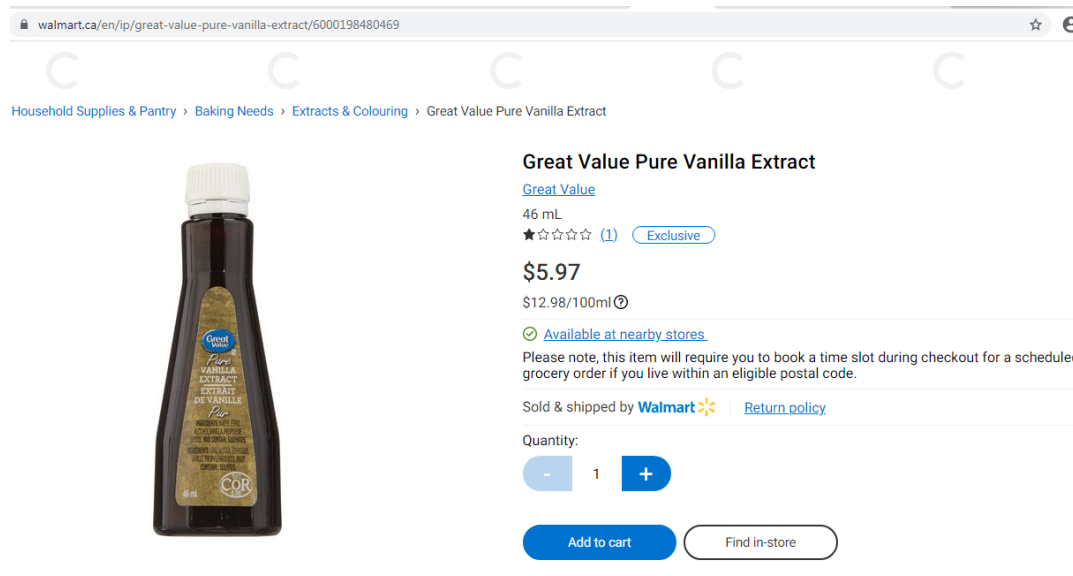
FEATURED PRODUCTS

- 

Pure Vanilla Extract  
from \$20.00
- 

Ground Vanilla Bean Powder  
\$18.00
- 

Homemade Vanilla Extract Kit  
\$35.00



walmart.ca/en/ip/great-value-pure-vanilla-extract/6000198480469

Household Supplies & Pantry > Baking Needs > Extracts & Colouring > Great Value Pure Vanilla Extract

**Great Value Pure Vanilla Extract**  
[Great Value](#)  
46 mL  
★☆☆☆ (1) Exclusive

**\$5.97**  
\$12.98/100ml

Available at nearby stores.

Please note, this item will require you to book a time slot during checkout for a scheduled grocery order if you live within an eligible postal code.

Sold & shipped by **Walmart** | [Return policy](#)

Quantity:

[Add to cart](#) [Find in-store](#)

walmart.ca/en/ip/Nielsen-Massey-Madagascar-Bourbon-Vanilla-Bean-Vial-2-Beans/PRD22WG48M11TXP

nts ▾ Patio BBQ Clothing Electronics Deals Toys Furniture Health Shop grocery Store finder Flyers Sign in My account

Household Supplies & Pantry > Baking Needs > Extracts & Colouring > Nielsen-Massey Madagascar Bourbon Vanilla Bean Vial - 2 Beans

**Nielsen-Massey Madagascar Bourbon Vanilla Bean Vial - 2 Beans**  
a2zbazaar  
☆☆☆☆ (No Reviews)  
**\$54.99**  
This item is sold online only  
Curbside pickup eligible\*  
\$29 standard shipping fee  
Arrives between Sat Jun 5 – Wed Jun 16  
[More pickup & shipping options](#)  
Sold & shipped by a2zbazaar | [Return policy](#)  
Quantity: 1  
[Add to cart](#) [Find in-store](#)

naturamarket.ca/simply-organic-vanilla-extract-118ml.html

Home • Simply Organic Vanilla Extract, 118ml

**Simply Organic Vanilla Extract, 118ml**  
★★★★★ (23) [Read all reviews](#) [Write a Review](#)  
**CA\$29.89**  
- 1 +  
[ADD TO CART](#)  
[SHOP ALL SIMPLY ORGANIC](#)  
[Heart](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [Pinterest](#) [Google+](#)  
Hover to zoom

### 3.5 Kompetitor

Vanili (kode HS 0905) adalah salah satu bahan makanan yang dibutuhkan dalam banyak industri makanan dan minuman di Kanada. Berdasarkan data OEC di tahun 2019, disebutkan bahwa Kanada merupakan negara tertinggi ke-7 dalam konsumsi vanili. Beberapa jenis produk makanan di Kanada yang mengandung vanili, yaitu susu, *pastry*, *jelly*, sirup dan masih banyak lagi. Peningkatan minat masyarakat akan vanilli bukan hanya didorong karena rasa dan aroma vanili

dinilai mudah dicampurkan dengan berbagai varian makanan tetapi juga vanili dinilai sebagai bahan makanan yang memiliki kandungan yang baik dan bermanfaat bagi kesehatan.

Selain dicampurkan dalam produk makanan dan minuman, vanili juga menjadi bahan campuran yang penting dalam industri farmasi. Berdasarkan informasi yang dihimpun dari berbagai sumber, disebutkan bahwa industri farmasi Kanada menggunakan vanili disebabkan oleh kandungan anti oksidan dan anti bacterial yang tinggi. Produk yang dihasilkan bukan hanya obat-obatan tetapi juga rangkaian produk nutrisi kulit seperti krim kecantikan, sabun dan shampoo. Tingginya minat masyarakat terhadap produk yang mengandung vanili, menyebabkan tingginya konsumsi vanili dari tahun ke tahun.

Sebagai komoditas ekspor, vanili yang masuk ke Kanada bukan hanya dalam bentuk vanili *beans* (buah vanili utuh) tetapi juga dalam bentuk olahan seperti vanili *powder* (bubuk vanili) dan ekstrak vanili (ekstraksi vanili dalam bentuk cair). Untuk jenis vanili yang beredar di Kanada, lebih dari 50% varietas yang beredar di Kanada adalah *Bourboun vanilla* yang berasal dari Madagaskar dengan spesifikasi berwarna gelap padat namun lembut dan beraroma manis dan *buttery*. Vanili Madagaskar ini sebagian besar digunakan untuk industri makanan, minuman dan parfum (*fragrance*). Dominasi vanili asal Madagaskar sudah menjadi *trademark* bagi mayoritas industri Kanada dimana vanili asal Madagaskar dipercaya memiliki wangi yang lebih harum, kandungan nutrisi yang lebih tinggi serta cocok dicampurkan untuk berbagai macam produk makanan dan kosmetik.

Berdasarkan tabel 6 (halaman 13) setidaknya ada 4 negara lain yang menjadi kompetitor vanili bagi Indonesia, yaitu:

- a. Madagaskar: dominasi Madagaskar di psara vanili bukan hanya di Kanada tetapi juga dunia, menyebabkan Indonesia perlu memikirkan strategi untuk bisa bersaing dan meningkatkan jumlah ekspor vanili dengan Kanada. Kelebihan vanili Madagaskar adalah

- di kualitas dan kuantitas. Rasa vanilla Madagaskar juga dirasa cocok dengan selera masyarakat Kanada. Beberapa produsen produk berbahan vanili bahkan selalu menggaungkan kandungan vanili Madagaskar untuk menarik perhatian pembeli.
- b. Uganda: Salah satu negara Afrika yang juga menjadi pemasok vanili meski secara kuantitas masih di bawah Indonesia, namun menjadi kompetitor yang patut diperhitungkan. Jenis vanili Uganda memiliki rasa yang cukup pekat seperti perpaduan aroma susu dan coklat, memiliki kandungan vanilin yang lebih tinggi dari jenis lainnya. Vanili Uganda juga menjadi alternatif bagi masyarakat Kanada.
  - c. Papua Nugini: karena memiliki rasa yang mirip dengan vanili Madagaskar, vanili asal Papua Nugini seringkali menjadi substitusi dari vanili Madagaskar. Hal ini menyebabkan negara ini masuk dalam lima negara pengeksport vanili di Kanada.

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1 Kesimpulan

Dari hasil analisa dan pembahasan mengenai potensi perdagangan vanili antara Kanada dan Indonesia dapat disimpulkan bahwa:

1. Vanili merupakan bahan makanan yang sangat diminati di Kanada, sehingga kesempatan untuk meningkatkan ekspor vanili Indonesia ke Kanada sangat memungkinkan.
2. Potensi vanili Indonesia sangat besar, terutama mengingat posisi Indonesia sebagai negara eksportir terbesar kedua di Kanada. Terlebih lagi jenis vanili Indonesia merupakan jenis vanili yang sangat mudah dicampurkan dalam berbagai makanan olahan Kanada.
3. Tantangan terbesar Indonesia dapat dilihat dalam dua hal yaitu secara internal dan eksternal. Secara internal, petani vanili masih harus mengatasi kendala kualitas vanili yang tidak konsisten, pencurian vanili, dan proses promosi dan distribusi yang dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Sementara secara eksternal, Indonesia perlu mendobrak dominasi Madagaskar sebagai eksportir vanili terbesar di Kanada. Tentu diperlukan upaya untuk meningkatkan kuantitas produksi disamping memastikan kualitasnya memenuhi standar Kanada.
4. Pandemi Covid-19, memang membawa perubahan pada tingkat permintaan vanili secara global khususnya di Kanada. Namun, peluang untuk penetrasi tetap terbuka lebar. Meningkatnya angka penggunaan vanili di kalangan domestic rumah tangga, dapat menjadi peluang untuk menjual vanili Indonesia.

5. Kampanye konsumsi makanan organik dan makanan berbasis tanaman yang marak di Kanada, tentu menjadi jalan bagi Indonesia untuk mendistribusikan vanili yang terbukti mengandung anti oksidan yang bermanfaat bagi tubuh.

#### 4.2 Saran

Adapun saran yang dapat penulis rangkum untuk meningkatkan perdagangan vanili antara Indonesia – Kanada adalah:

1. Kementerian Perdagangan dan Kementerian Perindustrian perlu untuk mempertimbangkan proses sertifikasi organik vanili Indonesia yang akan di ekspor ke Kanada. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen luar negeri yang sangat memperhatikan kualitas produk yang akan diimpor ke Kanada.
2. Petani vanili Indonesia harus benar-benar menjaga dan memperhatikan konsistensi vanili yang akan diekspor. Perlu untuk berkomitmen menjaga kualitas dengan tidak mencampurkan vanili Indonesia dengan vanili dari negara lain yang kualitasnya berbeda.
3. Pemerintah perlu mendorong proses hilirisasi di kalangan petani vanili Indonesia, dimana vanili yang diekspor tidak lagi yang berbentuk biji tetapi juga produk olahan vanili yang dapat meningkatkan nilai jual dan daya saing vanili asal Indonesia. Produk yang mengandung vanili tentu memiliki potensi untuk diminati oleh konsumen Kanada. Hilirisasi juga dapat menjadi peluang baru di situasi pandemi dimana produk olahan vanili dapat menjadi alternatif komoditas di tengah menurunnya permintaan vanili di sejumlah negara termasuk Kanada.
4. Pemerintah perlu menegakkan aturan hukum atau regulasi yang ketat untuk meminimalisir masalah klasik di perkebunan vanili, yaitu pencurian biji. Hal ini juga diperlukan untuk menghindari penjualan vanili yang dipanen lebih awal. Dalam banyak kasus, importir tidak akan membeli vanili yang dipanen lebih awal karena kualitas rasa dan aromanya tidak akan sebaik vanili yang cukup masa tanamnya. Aturan lain juga perlu ditegakkan ke pihak

eksportir nakal yang mencampurkan vanili dengan bahan asing lain agar beratnya bertambah. Sekali lagi, kepercayaan konsumen adalah hal yang perlu dijaga untuk bisa meningkatkan volume perdagangan vanili Indonesia ke Kanada.

5. Terkait dengan digitalisasi, pemerintah berkolaborasi dengan petani perlu memikirkan strategi untuk mempromosikan vanili Indonesia secara digital guna menjangkau pasar Kanada yang luas. Tentu model promosi konvensional seperti pameran dan pengiriman sampel ke *potential buyer* masih sangat dibutuhkan sehingga model promosi digital dapat melengkapi strategi marketing yang sudah diterapkan.



**BAB V**  
**LAMPIRAN**

**5.1 Daftar importir vanili di Kanada Tahun 2019**

<b>HS 0905 Vanili</b>			
<b>All countries (HS6)</b>			
<b>Major Canadian Importers in 2019</b>			
<b>Company name</b>	<b>City</b>	<b>Province</b>	<b>Postal code</b>
ADVANTAGE HEALTH MATTERS INC	Toronto	Ontario	M9L 2W3
AUST & HACHMANN CANADA LTD/LTEE	Mont-Royal	Quebec	H4P 2K3
CARGILL LIMITED	Winnipeg	Manitoba	R3C 4C5
HARRIS & FORD, LLC	Indianapolis	Indiana	
QUALIFIRST FOODS LTD.	Toronto	Ontario	M5H 4E3
NUTS DEPOT & PLUS	Montreal	Quebec	H4W 2B1
ROYAL SOLOMONIC SPICES	Mississauga	Ontario	L5R0A7
SUNSHINE	Toronto	Ontario	L6X0R7
THE SPICE TRADER	Toronto	Ontario	M6J 1G5
SITAR SPICES AND TEA	Etobicoke	Ontario	

**5.2 Daftar Pameran**

Berikut adalah daftar pameran virtual ataupun fisik yang berhubungan dengan makanan di Kanada. Sehubungan dengan pandemi Covid-19, beberapa pameran yang diadakan secara online.

<b>Nama Pameran</b>	<b>Tanggal</b>	<b>Website</b>	<b>Keterangan</b>
SIAL Canada Connect	September 2021	<a href="#">SIAL Canada - The largest food innovation trade show in North America</a>	Virtual
Northwest Food Show	1-2 Agustus 2021	<a href="#">Important Show News   NW Food Show   nwfoodshow.com</a>	Fisik
Food Safety Summit	TBD	<a href="#">Annual Food Regulatory &amp; Quality Assurance Summit (foodregulationcanada.com)</a>	
CHFA East	April dan September 2022	<a href="#">Event Information (chfa.ca)</a>	Virtual

GSF West Retailer Connect	11-12 Mei 2021	<a href="#">Grocery &amp; Specialty Food West 2021 Now Live! (gsfshow.com)</a>	Virtual
Food & Beverage Ontario Conference 2021	TBD	<a href="#">Food and Beverage Ontario</a>	
CIFST Canadian Food Summit 2021	TBD	<a href="#">CIFST   Canadian Institute of Food Science &amp; Technology</a>	

### 5.3 Website yang dapat diakses untuk data dan informasi ekspor-impor Kanada

- Website *The Observatory of Economic Complexity*, <https://oec.world/en>
- Trade Map, International Trade Centre, <https://www.intracen.org/>
- Innovation, Science and Economic Development Canada Main Site, <https://www.ic.gc.ca>
- Statistics Canada, [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)
- Canadian Border and Serviced Agency (CBSA) <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/menu-eng.html>
- Food Regulations in Canada, [https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/c.r.c.,\\_c.\\_870/page-58.html](https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/c.r.c.,_c._870/page-58.html)
- Canada-Indonesia Trade and Private Sector Assistance, <https://www.tpsaproject.com/>
- Automated Import Reference System (AIRS), <https://inspection.canada.ca/importing-food-plants-or-animals/plant-and-plant-product-imports/airs/eng/1300127512994/1300127627409>
- TFO Canada, <https://www.tfocanada.ca/>

## 5.4 Custom Tariff Schedule

# CUSTOMS TARIFF - SCHEDULE

09 - i

---

### Chapter 9

## COFFEE, TEA, MATÉ AND SPICES

#### Notes.

1. Mixtures of the products of headings 09.04 to 09.10 are to be classified as follows:

(a) Mixtures of two or more of the products of the same heading are to be classified in that heading;

(b) Mixtures of two or more of the products of different headings are to be classified in heading 09.10.

The addition of other substances to the products of headings 09.04 to 09.10 (or to the mixtures referred to in paragraph (a) or (b) above) shall not affect their classification provided the resulting mixtures retain the essential character of the goods of those headings. Otherwise such mixtures are not classified in this Chapter; those constituting mixed condiments or mixed seasonings are classified in heading 21.03.

2. This Chapter does not cover Cubeb pepper (*Piper cubeba*) or other products of heading 12.11.

**CUSTOMS TARIFF - SCHEDULE**

Tariff Item	SS	Description of Goods	Unit of Meas.	MFN Tariff	Applicable Preferential Tariffs
		90 - - - - <i>Other</i> .....	KGM		
<b>09.05</b>		<b>Vanilla.</b>			
<b>0905.10.00</b>	00	<b>-Neither crushed nor ground</b>	KGM	Free	CCCT, LDCT, GPT, UST, MXT, CIAT, CT, CRT, IT, PT, COLT, JT, PAT, HNT, KRT, CEUT, UAT, CPTPT, UKT: Free
<b>0905.20.00</b>	00	<b>-Crushed or ground</b>	KGM	Free	CCCT, LDCT, GPT, UST, MXT, CIAT, CT, CRT, IT, PT, COLT, JT, PAT, HNT, KRT, CEUT, UAT, CPTPT, UKT: Free
<b>09.06</b>		<b>Cinnamon and cinnamon-tree flowers.</b>			
		<b>-Neither crushed nor ground:</b>			
<b>0906.11.00</b>	00	<b>-Cinnamon (Cinnamomum zeylanicum Blume)</b>	KGM	Free	CCCT, LDCT, GPT, UST, MXT, CIAT, CT, CRT, IT, PT, COLT, JT, PAT, HNT, KRT, CEUT, UAT, CPTPT, UKT: Free
<b>0906.19.00</b>	00	<b>-Other</b>	KGM	Free	CCCT, LDCT, GPT, UST, MXT, CIAT, CT, CRT, IT, PT, COLT, JT, PAT, HNT, KRT, CEUT, UAT, CPTPT, UKT: Free
<b>0906.20.00</b>	00	<b>-Crushed or ground</b>	KGM	Free	CCCT, LDCT, GPT, UST, MXT, CT, CRT, IT, PT, COLT, JT, PAT, HNT, KRT, CEUT, UAT, CPTPT, UKT: Free