

DAFTAR ISI

<< GOING ONLINE – GOING EXPORT >>

I. IT'S EXPORT TIME

- A. Negara Kita Kaya Raya**
- B. Perkembangan Teknologi Informasi (Internet)**
- C. Free Trade Area**
- D. Membantu Perekonomian Nasional**

II. KETENTUAN UMUM BIDANG EKSPOR

A. Pihak – Pihak Yang Berkaitan Dalam Ekspor Impor

- Eksportir
- Importir
- Mediator
- Customs (Bea Cukai)
- Bank
- Carrier
- Asuransi
- Surveyor
- Kadin
- Instansi Pemerintah

B. Persyaratan Untuk Menjadi Eksportir

C. Apa Saja Yang Bisa Diekspor ?

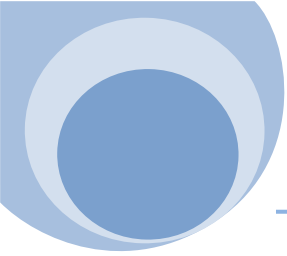
D. Komoditi Utama Indonesia dan Komoditi Alternatif

III. STRATEGI PEMASARAN KOMODITI EKSPOR

A. Menentukan Target Market

B. Pemasaran Offline

- Brosur Yang Efektif



-
- Mengikuti Pameran Dagang
 - Perwakilan di Negara Tujuan Ekspor
 - Mengikuti Misi Dagang Pemerintah
 - Indonesia Trade Promotion Center (ITPC) dan Badan Pengembangan Ekspor Nasional (BPEN)
 - Kementerian Luar Negeri
 - Kadin

C. Pemasaran Online

D. Tahap – Tahap Pemasaran Online

IV. MEMBANGUN WEBSITE SEBAGAI “RUMAH UTAMA”

A. Riset Pasar di Internet

- Free Keyword
- Google Adwords

B. Menyewa Hosting dan Domain Profesional

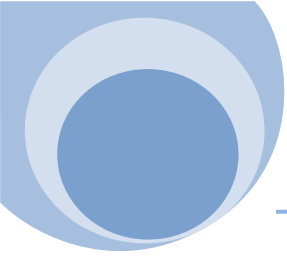
- Strategi Memilih Nama Domain
- Mendaftarkan Domain
- Strategi Memilih Web Hosting Yang Berkualitas
- Mendaftar Web Hosting
- Mengintegrasikan Domain dan Hosting

C. Menggunakan “Engine” Wordpress

- Download Engine Wordpress
- Instalasi Wordpress di Web Hosting
- Memilih dan Menginstal Theme
- Menambahkan Plugin Pendukung

D. Konten Yang Powerfull

- Membuat Deskripsi Produk Yang Menjual
- Testimoni Customer
- Menjelaskan Proses :
 1. Produksi



2. Pembayaran

3. Shipping

- Alamat Kontak Yang Jelas & Fixed phone
- E-Mail Profesional
- Mudah Dihubungi
- Responsive (cepat membalas pesan)

E. Best Service

- Mudah Dihubungi
- Responsif
- Berikan Solusi

F. Biaya Membangun Sebuah Website dan Pengelolaannya

- Sewa Hosting dan Domain
- Jasa Web Developer
- Maintenance
- Internet Connection

V. MEMPUBLIKASIKAN WEBSITE

A. Search Engine Optimization (SEO)

- Mendaftarkan Website ke Google
- Mendaftarkan Website ke Yahoo! dan Bing
- Mendaftarkan Website ke Search Engine Lain Secara Cepat

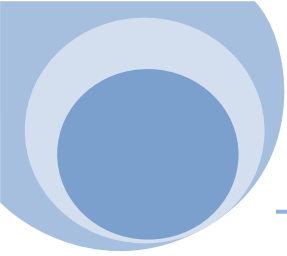
B. Iklan PPC

C. Market Place

D. Social Media Optimization (SMO)

- LinkedIn
- Facebook
- Twitter
- Youtube
- Social Bookmark

E. Blogwalking



F. Forum

G. Maillist

H. Direct Mail

I. Publikasi Offline

- Kartunama
- Brosur
- Stiker
- Katalog

J. Mengukur Efektivitas Sebuah Website Dengan Google Analytics

VI. KORESPONDENSI

A. Permintaan Penawaran

B. Penawaran (Offering)

C. Purchase Order (PO)

D. Sales Contract

E. Company Visit

VII. INTERNATIONAL PAYMENT

A. Cash In Advance

- Flow
- Kelebihan dan Kelemahan

B. Open Account

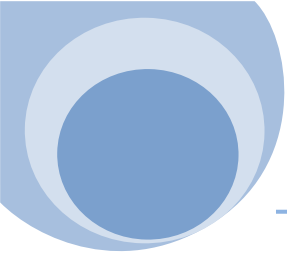
- Flow
- Kelebihan dan Kelemahan

C. Down Payment

- Flow
- Kelebihan dan Kelemahan

D. Collection

- Documents Against Payment (D/P)
- Documents Against Acceptance (D/A)



E. Letter of Credit (L/C)

- Kelebihan dan Kelemahan
- Flow
- Dokumen Yang Diminta Dalam L/C
- Jenis – Jenis L/C

VIII. SHIPPING & KEPABEANAN

A. Incoterms

- Incoterms 2010
- Free On Board (FOB)
- Cost and Freight (CFR)
- Cost Insurance and Freight (CIF)

B. Cara Pengapalan Komoditi Ekspor (Shipping)

- Air Freight
- Sea Freight

C. Kewajiban Pabean (Custom Clearance)

- Overview Kepabeanan
- Nomor Induk Kepabeanan (NIK)
- Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) & Nota Persetujuan Ekspor (NPE)
- Pemeriksaan Pabean