

Pelatihan Ekspor Bagi Umkm Mitra Binaan Rumah Bumh Bandar Lampung Untuk Menuju Go Global

¹⁾Rizki Amelia Iskandar, ²⁾Appin Purisky Redaputri*

¹⁾²⁾ Universitas Bandar Lampung, Lampung

Email Corresponding: appin@ubl.ac.id *

INFORMASI ARTIKEL	AB STRAK
Kata Kunci: UMKM Ekspor Workshop Go-global	Kewirausahaan adalah proses dinamis memperoleh kemakmuran melalui pembuatan barang dan jasa, bersamaan dengan mengatasi risiko yang ada. Motivasi dalam diri seseorang merupakan dukungan yang kuat bagi mereka untuk berwirausaha. Menjadi bagian dari pasar global tentu membutuhkan proses yang lebih kompleks, terutama pada suatu hal sistem perdagangan juga konversi mata uang yang digunakan. Saat melibatkan negara lain, perdagangan ini dapat menimbulkan beban bagi eksportir dalam memenuhi persyaratan serta tuntutan di negara tujuan. Workshop ini bertujuan untuk memberikan edukasi dan informasi tentang proses dan hal-hal yang perlu diperhatikan dalam melakukan ekspor bagi UMKM. Workshop ini dihadiri oleh beberapa UMKM binaan Rumah BUMN dari berbagai bidang industri. Pemateri membahas topik-topik seperti penetapan harga ekspor, pemasaran produk ekspor, perijinan dan regulasi, serta strategi pengembangan bisnis ekspor. Hasil dari workshop ini adalah para peserta memiliki wawasan dan pemahaman yang lebih baik tentang ekspor, serta dapat menerapkan pengetahuan yang didapatkan dalam bisnis mereka. Workshop ini diharapkan dapat mendorong pertumbuhan UMKM melalui ekspor dan membuka peluang baru bagi UMKM untuk berkontribusi pada perekonomian nasional.
Keywords: MSMEs Eksporation Workshop Go-global	ABSTRACT Entrepreneurship is the dynamic process of gaining prosperity through the creation of goods and services, along with addressing existing risks. Motivation in a person is a strong support for them to become entrepreneurs. Being part of the global market certainly requires a more complex process, especially in terms of trading systems as well as currency conversion used.. When involving other countries, this trade can pose a burden for exporters in meeting the requirements and demands in the destination country. The workshop aims to provide education and information about the process and things to consider when exporting for SMEs. It was attended by several SMEs supported by the state-owned enterprise house from various industries. The speakers discussed topics such as determining export prices, exporting product marketing, permits and regulations, and export business development strategies. The outcome of this workshop is that the participants have a better understanding and insight into exporting and can apply the knowledge they gained in their business. The workshop is expected to encourage SME growth through exports and open up new opportunities for SMEs to contribute to the national economy. This is an open access article under the CC-BY-SA license. 

I. PENDAHULUAN

Kewirausahaan adalah proses dinamis memperoleh kemakmuran melalui pembuatan barang dan jasa, bersamaan dengan mengatasi risiko yang ada. Motivasi dalam diri seseorang merupakan dukungan yang kuat bagi mereka untuk berwirausaha, (Kamsir, 2013).

Seseorang akan melakukan usaha karena beberapa faktor antara lain ingin mendapatkan kebebasan waktu bekerja, kebebasan pendapatan yang diperoleh dan ingin mendapatkan penghasilan yang lebih tinggi. (Suryana, 2014).

Minat berwirausaha adalah sikap positif untuk melakukan usaha dan mencari pengalaman baru, menciptakan peluang usaha inovatif dan bermanfaat bagi diri sendiri, (Suryana, 2014).

Perdagangan internasional, termasuk impor dan ekspor, merupakan bagian penting dari perekonomian nasional di Indonesia, karena dapat mempengaruhi pembangunan ekonomi. Impor dan ekspor mempengaruhi Produk Domestik Bruto (PDB), yang kemudian dapat mendorong pertumbuhan ekonomi. Oleh karena itu, diperlukan kebijakan reformasi ekonomi yang terbuka dan aliran modal melalui penerapan strategi pertumbuhan dalam perdagangan internasional, (Dai et al., 2016)

Menurut (Rambe & Islami, 2022), menjadi bagian dari pasar global tentu membutuhkan proses yang lebih kompleks, terutama pada suatu hal sistem perdagangan juga konversi mata uang yang digunakan. Saat melibatkan negara lain, perdagangan ini dapat menimbulkan beban bagi eksportir dalam memenuhi persyaratan serta tuntutan di negara tujuan.

Sektor perdagangan merupakan salah satu sektor yang terpengaruh oleh kemajuan teknologi, yang menyebabkan munculnya perdagangan antar negara. Fenomena ini menjadi peluang bagi beberapa perusahaan lokal di Indonesia untuk meningkatkan pemasaran dan distribusi produk mereka ke luar negeri. Kegiatan ekspansi dagang menjadi peluang bagus dalam dunia perdagangan untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan, yang akan mempengaruhi PDB (Produk Domestik Bruto) di Indonesia, (Kasus et al., 2023)

Fenomena ini untuk meningkatkan kerjasama yang mutualisme sekaligus memberikan kesempatan dalam memberikan perluasan pada kegiatan transaksi di skala antar negara. Sebelum melakukan distribusi di negara tujuan, hal utama yang harus diketahui adalah bagaimana kebijakan negara tujuan menanggapi masuknya pengusaha asing. Menurut informasi yang tersedia pada awal tahun 2017, ekspor komoditi dari Indonesia ke negara lain menunjukkan peningkatan sebesar 20,48% dan nilainya mencapai 40,607 dolar Amerika Serikat. Penambahan presentase ini didominasi oleh komoditi nonmigas seperti tanaman, buah, sayuran hingga makanan dan barang otomotif lainnya. Indonesia adalah negara yang memiliki sumber daya alam yang melimpah dan memiliki pasar yang luas di pasar global negara, (Hikmah, 2021).

Menjual sumber daya alam ke pasar global dapat memenuhi permintaan pasar dan memberikan manfaat baik untuk Indonesia maupun bagi perusahaan dan individu pemilik perusahaan. Promosi produk Indonesia ke pasar global dapat membawa banyak keuntungan bagi Indonesia, (Nurhayati et al., 2018).

Kapasitas negara untuk memproduksi barang-barang yang kompetitif di pasar global adalah faktor utama yang mempengaruhi ekspor, (Nur et al., 2018).

Ekspor didefinisikan sebagai proses pengiriman barang dari daerah bea dan cukai di Indonesia ke daerah bea dan cukai negara lain yang mengikuti aturan tertentu tentang barang dan transportasinya, (Amir, 2013).

Kegiatan ekspor oleh beberapa perusahaan di Indonesia telah menerima pandangan positif sejak lama dan mempengaruhi perkembangan pasar global di Indonesia. Produk-produk Indonesia banyak mendapatkan apresiasi positif, yang meningkatkan permintaan yang tinggi, (Kasus et al., 2023).

Dokumen yang digunakan dalam proses ekspor memegang peran penting karena validitas informasi yang tercantum di dalamnya dapat mempermudah aliran perdagangan ekspor, (Mahasiswa & Eksportir, 2022).

Menurut Sugiyanto & Abidin (2019), jenis-jenis dokumen ekspor yaitu :

1. Invoice adalah dokumen yang diterbitkan oleh eksportir dan mengandung rincian barang yang dikirim termasuk jumlah barang, serta informasi seperti nama dan jenis barang, harga barang, metode pengiriman, dan lainnya.
2. Packing list merupakan dokumen yang diciptakan oleh eksportir yang memberikan informasi tentang jenis dan metode pengemasan barang, termasuk jenis pembungkus, jenis barang, jumlah isi dalam kemasan, berat isi dan kotor, volume, dan informasi lainnya.
3. Bill of Lading merupakan dokumen yang diterbitkan oleh perusahaan agen untuk tanda sudah diterimanya ke dalam kapal untuk dibawa ke tujuan.

4. Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) adalah dokumen pabean yang merupakan formulir yang harus diajukan oleh pemberitah untuk memberikan pemberitahuan mengenai barang yang diekspor harus diajukan oleh pemberitah untuk memberikan pemberitahuan mengenai barang yang diekspor.
5. Certificate of Origin merupakan dokumen resmi yang menjelaskan tentang negara asal suatu barang. Sertifikat ini diterbitkan oleh instansi berwenang dan biasanya dibutuhkan untuk melakukan ekspor atau impor barang ke negara lain.
6. Air Waybill (AWB) merupakan bukti penerimaan barang dan sekaligus berfungsi sebagai kontrak pengangkutan barang melalui udara yang dikeluarkan oleh maskapai penerbangan. AWB menjelaskan informasi mengenai barang yang dikirim, rute pengiriman, dan detail lainnya yang dibutuhkan untuk proses pengiriman barang melalui udara.

Tujuan Kegiatan

Dilaksanakannya kegiatan ini memiliki beberapa tujuan diantaranya yaitu:

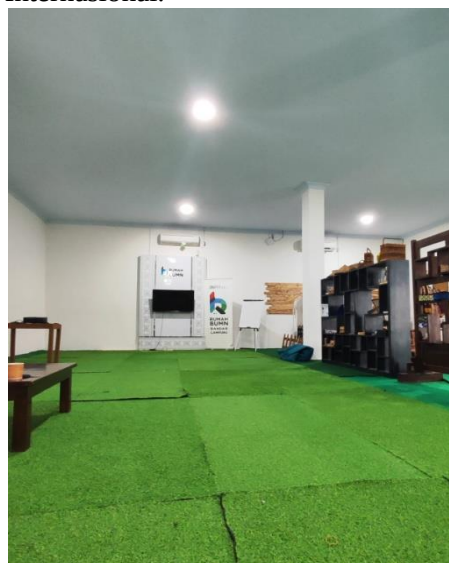
1. Membantu para UMKM untuk memperkenalkan produknya ke kelas internasional.
2. Memberikan pengetahuan tentang aplikasi global untuk memajukan UMKM mitra binaan Rumah BUMN.
3. Meningkatkan pengetahuan UMKM tentang prosedur dan syarat-syarat untuk mengekspor produk .

II. MASALAH

UMKM binaan sangat kesulitan dalam memperjuangkan produknya ke luar negeri. Dikarenakan kurangnya peluang juga bimbingan yang didapatkan oleh para UMKM mengenai ekspor, hal ini memberikan dampak kesulitan nya UMKM untuk menembus pasar internasional. Para UMKM binaan hanya menjual produknya di dalam kota maupun diluar negeri dengan menggunakan marketplace juga media sosial lainnya. Sedangkan, penjualan yang dapat dihasilkan dari luar negeri mampu memberikan peningkatan pada pendapatan UMKM juga dapat memberikan perkembangan bagi usaha yang dijalankan. Kegiatan ekspor memberikan peluang bagi para UMKM untuk mendapatkan pelanggan baru dan memperkenalkan produk yang dijual di luar negeri sehingga memberikan value yang tinggi bagi produk tersebut.

Selain kurangnya peluang yang didapatkan oleh para UMKM, mereka pula merasa kesulitan dalam memenuhi persyaratan atau kriteria yang menjadi persyaratan untuk menembus pasar global. Seperti UMKM harus memperhatikan produk yang dijual dapat bertahan dengan lama, design packaging yang harus telah sesuai dengan standar pasar, legalitas yang wajib di buat untuk pengamanan produk yang mereka jual, dan lain sebagainya.

Dengan melihat situasi kesulitan yang dihadapi oleh UMKM binaan, maka dibuatkannya kegiatan Workshop ekspor impor ini guna memberikan peluang juga pengetahuan bagi para UMKM yang ingin menjual produknya di pasar Internasional.



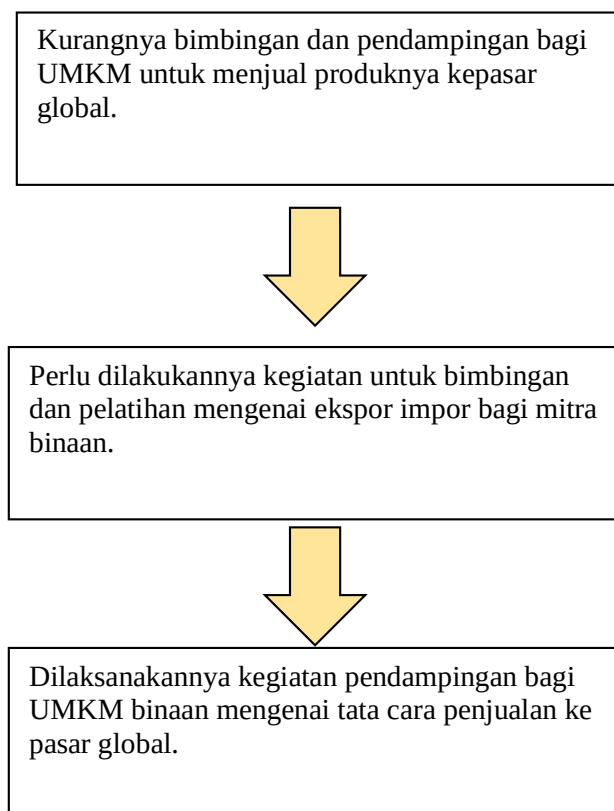
Gambar 1. Foto Lokasi PKM

III. METODE

Pada kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukannya binaan kepada para UMKM Mitra Rumah BUMN Bandar Lampung. Pada kegiatan tersebut, dilakukannya workshop kepada UMKM mengenai bimbingan tentang pendaftaran produk untuk menembus pasar global dan apa yang harus dilakukan para UMKM untuk memenuhi persyaratan yang diberikan. Pemateri yang memberikan workshop ini yaitu Ibu Merli Yunita Sari, S.H selaku pemilik perusahaan yang mampu mengirimkan produk untuk menuju ekspor. Ibu Merli pula memberikan peluang kepada para UMKM yang telah memenuhi persyaratan untuk dapat menjual produknya ke pasar global.

Peralatan dan bahan yang digunakan saat kegiatan ini berlangsung yaitu :

1. Laptop, LCD, Layar proyektor yang digunakan sebagai alat untuk menampilkan materi atau praktek pelatihan.
2. Produk yang dijual oleh UMKM untuk memperlihatkan kepada pemateri apakah produknya telah memenuhi syarat untuk menuju ekspor.



Gambar2. Diagram Alir Pengabdian

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada kegiatan ini diberikannya binaan terhadap para UMKM mengenai persyaratan menuju pasar ekspor dan tata cara untuk menembus pasar global. Saat kegiatan acara, dibagi beberapa tahapan yang telah dilakukan yaitu pemaparan materi, pengecekan produk, dan pendampingan bagi para UMKM yang telah sesuai dengan persyaratan. UMKM pula diberikan peluang bagi yang ingin mendaftarkan produknya untuk menembus ekspor dan diberikan bimbingan untuk memenuhi persyaratan yang diberlakukan.

Oleh sebab itu, dengan dibuatnya kegiatan ini memberikan manfaat bagi para UMKM yang ingin menjualkan produknya ke luar negeri sehingga memberikan peluang bagi UMKM untuk memperluas pemasaran bagi produk yang dijual. Ekspor tersebut sangat berguna bagi para UMKM karena dengan sudah menembusnya pasar global memberikan keuntungan dan dapat meningkatkan pendapatan dari usahanya.

Realisasi Kegiatan

Kegiatan ini diadakan pada hari Jum'at, 14 Oktober 2022 pukul 13.00-16.00, berada di kantor Rumah BUMN Bandar Lampung tepatnya di JL. Diponegoro no. 14, Gotong Royong, Tanjung Karang Pusat, Bandar Lampung. Kegiatan ini bertujuan guna meningkatkan penjualan pada produk dari usaha mereka juga memperluas konsumen yang disasarkan dalam pembelian produknya. Dalam kegiatan ini UMKM diberikan penjelasan mengenai penjualan ekspor, tata cara untuk menembus pasar ekspor dan persyaratan apa yang diperlukan dan dilakukan bagi produknya agar dapat diterima untuk ekspor.

Hasil yang didapatkan dari kegiatan ini ialah UMKM mendapatkan peluang untuk memperluas pemasaran produknya dan memberikan pengetahuan kepada para UMKM mengenai ekspor impor serta memberikan pendampingan kepada UMKM yang ingin menjualkan produknya di luar negeri. Pada kegiatan ini pula diberikan pengecekan pada packaging produk dari UMKM untuk melihat apakah kemasan yang digunakan telah sesuai dengan memperhatikan izin usaha, isi yang dicantumkan dari kemasan, juga design yang dibuat pada kemasan tersebut.



Gambar 3. Pemaparan Materi Ekspor Bagi UMKM



Gambar 4. Evaluasi produk UMKM

UMKM yang masih belum sadar mengenai pemasaran di pasar global akan memperoleh kurangnya penjualan yang didapatkan. Sedangkan UMKM yang telah memanfaatkan ekspor akan mampu menjual

produknya dengan kapasitas yang banyak. Karena konsumen yang didapatkan dari usaha nya bukan hanya konsumen dalam negeri, melainkan konsumen luar negeri pula. Ekspor ini sangat berguna bagi para UMKM karena dengan perluasnya pemasaran dapat meningkatkan pendapatan dan mengembangkan usahanya.

Hal yang perlu diperhatikan untuk menembus pasar global yaitu :

1. Design packaging yang sesuai pada arti dan warna dengan produk yang akan dijual.
2. Sudah lengkapnya komposisi dan cara penggunaan atau konsumsi produk yang dijual.
3. Telah terdaftarnya legalitas yang diperlukan seperti NIB, P-IRT, Halal, BPOM.
4. Produk yang dijual dapat bertahan lama atau expired lama.
5. Bahan kemasan yang digunakan dapat menahan produk dan menjaga produk selama pengiriman sampai ke tangan konsumen.

Manfaat

Menurut (Tanjung. M, 2015) ekspor memberikan beberapa manfaat bagi UMKN yaitu sebagai berikut :

1. Ekspor produk dalam negeri adalah salah satu cara untuk memperluas pasar produk lokal dan meningkatkan pangsa pasar produk-produk Indonesia. Ini membantu memperkenalkan produk-produk Indonesia ke pasar internasional dan membuka peluang untuk meningkatkan pendapatan dan pertumbuhan ekonomi.
2. Menambah devisa negara, transaksi yang akan terjadi dalam kegiatan ekspor akan menambah penerimaan devisa pada suatu negara sehingga kekayaan negara akan bertambah.
3. Ekspor dapat membantu menambah devisa suatu negara. Transaksi yang terjadi sebagai hasil dari ekspor akan menambah penerimaan devisa, yang akan berkontribusi pada peningkatan kekayaan negara. Ini membuka peluang untuk meningkatkan pendapatan dan pertumbuhan ekonomi, serta memperkuat posisi ekonomi negara.
4. ekspor mampu menciptakan lapangan kerja dan membantu meningkatkan pendapatan masyarakat, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Ekspor pula dapat menjadi sumber pertumbuhan ekonomi dan membantu menciptakan lapangan kerja yang stabil bagi masyarakat.

Tingginya produktivitas membuat perusahaan dapat mempekerjakan tenaga kerja secara penuh, yang pada gilirannya akan membantu mengurangi tingkat pengangguran dan membantu masyarakat memperoleh pekerjaan yang stabil. Ini akan membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat dan memperkuat posisi ekonomi negara. penurunan pengangguran akan membantu meningkatkan pendapatan per kapita, yaitu rata-rata pendapatan setiap orang dalam suatu populasi. Ketika lebih banyak orang memiliki pekerjaan yang stabil, pendapatan per kapita akan meningkat karena lebih banyak orang memiliki sumber pendapatan yang stabil. Hal ini akan membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat dan memperkuat posisi ekonomi negara. Kenaikan harga barang-barang ekspor dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dan memicu pertumbuhan industri. Ini akan membuka lapangan pekerjaan baru dan mengurangi pengangguran. Oleh karena itu, keKenaikan harga barang-barang ekspor juga memiliki dampak positif pada perekonomian suatu negara dan kesejahteraan masyarakat. (Sedyaningrum et al., 2016)

V. KESIMPULAN

Workshop mengenai ekspor bagi UMKM ini membantu UMKM dalam mengatasi kendala dan meningkatkan kapasitas mereka dalam mengeksport produk mereka. Pendampingan ini meliputi bimbingan tentang proses ekspor, pemahaman tentang regulasi ekspor dan standar produk, serta dukungan dalam membangun strategi pemasaran dan mencari pembeli potensial. Pada kegiatan ini pula memberikan wawasan dan pemahaman yang penting bagi para pengusaha UMKM dalam memulai atau mengembangkan bisnis ekspornya. Para pemateri memberikan informasi dan tips yang berguna untuk mengatasi kendala dan memanfaatkan peluang yang ada dalam bisnis ekspor.

Hasil dari kegiatan ini membuktikan bahwa UMKM yang menerima materi lebih siap dan mampu mengeksport produk mereka dengan lebih baik. kegiatan ini juga membantu memperluas jangkauan pasar UMKM dan meningkatkan pendapatan mereka. Secara keseluruhan, kegiatan untuk workshop ekspor merupakan solusi yang efektif bagi UMKM untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kapasitas ekspor mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiya garini, F., & Weri, W. (2020). Pergerakan Nilai Tukar Rupiah Terhadap Ekspor Dan Impor Indonesia. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa (Jim) Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Unsyiah*, 5(2), 84–90.
- Benny, J. (2013). Ekspor Dan Impor Pengaruhnya Terhadap Posisi Cadangan Devisa Di Indonesia. *Jurnal EMBA*, 1 (4)(4), 1406–1415.
- Dalam, I., & Internasional, P. (2014). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Ekspor Crude Palm Oil Indonesia Dalam Perdagangan Internasional. *Economics Development Analysis Journal*, 3(2), 259–267. <https://doi.org/10.15294/edaj.v3i2.3829>
- Dunan, H., Soewito, S., Redaputri, A. P., Hesti, Y., Satria, I., & Anita, O. (2022). Pemberdayaan Komunitas Umkm Pada Ksu Gapoktan Rukun Santoso Desa Bumi Sari, Kec Natar. *Jurnal Pengabdian UMKM*, 1(1), 16–21. <https://doi.org/10.36448/jpu.v1i1.6>
- Ekonomi, G., (2022). *Ekspor Adalah*. Sarjana Ekonomi, dari [Pengertian Ekspor : Pelaku, Manfaat, Tujuan, Jenis & Contohnya \(sarjanaekonomi.co.id\)](https://sarjanaekonomi.co.id), pada 15 April 2022
- Kasus, S., The, U., Andaliman, B., & Tea, A. (2023). *Analisis strategi pemasaran umkm dalam memasuki pasar luar negeri*. 2(1).
- Mahasiswa, G., & Eksportir, S. (2022). *Dampak program mbkm magang studi independen bersertifikat dalam meningkatkan minat wirausaha global mahasiswa sebagai eksportir baru* 4.0. 3(2), 15–28.
- Ngatikoh, S., & Faqih, A. (2020). Kebijakan Ekspor Impor : Strategi Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia. *LABATILA: Jurnal Ilmu Ekonomi Islam*, 4(1), 68–93. <http://ejournal.iainu-kebumen.ac.id/index.php/lab/article/view/269>
- Pridayanti, A. (2013). Pengaruh Ekspor, Impor, dan Nilai Tukar Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia Periode 2002-2012. *Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik*, 12(05), 1–5.
- Sutawijaya, A. (2010). Pengaruh Ekspor Dan Investasi Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Tahun 1980-2006. *Jurnal Organisasi Dan Manajemen*, 6(1), 14–27. <https://doi.org/10.33830/jom.v6i1.265.2010>