



## Pelatihan Prosedur Ekspor Terpadu Peningkatan Pengetahuan Bagi Calon-Calon Eksportir

Sri Handoko Sakti<sup>1</sup>, Rimi Gusliana Mais<sup>2</sup>, Irvan Noormansyah<sup>3</sup>, Maya Mustika<sup>4</sup>, Nursanita<sup>5</sup>

<sup>1</sup>Manajemen Perdagangan, STIE Indonesia Jakarta

<sup>2-5</sup>Akuntansi, STIE Indonesia Jakarta

### Integrated Export Procedure Training to Increase Knowledge for Prospective Exporters

#### Article Info

##### Article history:

Received : Desember 16, 2022

Revised : Desember 17, 2022

Accepted : February 28, 2023

##### Keywords:

Export procedures free trade (1);  
important documents (2);  
International markets (3)

##### Correspondence:

Sri Handoko Sakti  
STIE YFJ Rawamangun  
[handokovea@gmail.com](mailto:handokovea@gmail.com)

#### Abstract

*This integrated training on export procedures was carried out in order to help prospective new exporters who wish to develop their knowledge in the field of export-import and also as an answer to problems in this free trade era that require the role of entrepreneurs, especially those who want to enter the export market, be it from individuals, SMEs or Entrepreneurs who wish to market their products abroad so that they can also assist the government in increasing the country's foreign exchange earnings. The training method provided by the participants is by providing practical materials which are always updated and at the end of the training they are given questions and cases as well as the practice of making important documents needed to support their export activities. The output results of this training are expected to help participants in building their businesses to be export oriented, able to compete in the international market and in this era of free trade not only to become local players but also to the international level. For this reason, the role of all government and private institutions is needed both in terms of financing as well as in the form of partnerships and assistance.*

##### Keywords:

Prosedur ekspor perdagangan  
bebas (1); dokumen penting  
(2); pasar internasional (3);

##### Conflict of interest:

None

#### JEL Classification :

#### Abstrak

Pelatihan tata cara ekspor terpadu ini dilakukan guna membantu para calon eksportir baru yang ingin mengembangkan pengetahuannya di bidang ekspor-impor dan juga sebagai jawaban atas permasalahan di era perdagangan bebas yang membutuhkan peran para pengusaha, khususnya mereka yang ingin memasuki pasar ekspor, baik itu dari perorangan, UKM atau Pengusaha yang ingin memasarkan produknya ke luar negeri sehingga juga dapat membantu pemerintah dalam meningkatkan penerimaan devisa negara. Metode pelatihan yang diberikan para peserta adalah dengan memberikan materi-materi praktis yang selalu update dan diakhir pelatihan diberikan soal dan kasus serta praktek pembuatan dokumen-dokumen penting yang dibutuhkan untuk mendukung kegiatan ekspor mereka. Hasil luaran dari pelatihan ini diharapkan dapat membantu peserta dalam membangun usahanya agar berorientasi ekspor, mampu bersaing di pasar internasional dan di era perdagangan bebas ini tidak hanya menjadi pemain lokal tetapi juga ke tingkat internasional. Untuk itu diperlukan peran seluruh lembaga pemerintah dan swasta baik dalam hal pembiayaan maupun dalam bentuk kemitraan dan pendampingan.



This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) international license

#### How to cite (APA Style) :

Sakti, S. H., Mais, R. G., Noormansyah, I., Mustika, R., Nursanita., (2023). Pelatihan Prosedur Ekspor Terpadu: Peningkatan Pengetahuan Bagi Calon-Calon Eksportir, *Journal of Entrepreneurship and Community Innovations (JECI)*, 1(2), 51-62

DOI : <https://doi.org/10.33476/jeci.v1i2.56>

## Pendahuluan

Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki sumber daya alam yang berlimpah dengan hasil pertanian, pertambangan serta perikanan yang beraneka ragam serta memiliki potensi yang menjadikan Indonesia mampu bersaing di dunia perdagangan internasional. Berbicara mengenai perdagangan intrernasional maka tidak terlepas dari perdagangan antar negara baik impor maupun ekspor, dimana untuk menghasilkan devisa bagi negara maka kita tentunya memerlukan peningkatan serta semakin banyaknya perkembangan produk Indonesia yang dapat di ekspor ke luar negeri atau negara tujuan ekspor.

Untuk mendorong peningkatan tersebut tentunya banyak pihak yang terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk yang terlibat secara langsung selaku pihak pertama yang berperan dalam menunjang peningkatan ekspor Indonesia baik dalam skala besar maupun dalam skala kecil seperti manufaktur, produsen, agen perdagangan, UMKM (usaha kecil dan menengah) dan pengusaha peorangan yang berpotensi untuk melakukan perdagangan ekspor atas produknya.

Pihak Kedua, yaitu pihak yang terlibat secara tidak langsung adalah lembaga lembaga pemerintah, perbankan, BUMN serta kelembagaan pemerintah lainnya seperti : Kementerian perdagangan, kementerian Koperasi, Bank Indonesia dan perbankan pemerintah, BPOM (Badan Pengawasan Obat obatan dan Makanan), Kelembagaan Karantina Tumbuhan dan Hewan, Bea dan Cukai, perusahaan pelayaran dan perusahaan jasa cargo lainnya serta perusahaan perusahaan atau kelembagaan yang terkait lainnya.

Salah satu Lembaga pemerintah yang aktif dalam menunjang peningkatan ekspor ini adalah PPEI (Pusat Pelatihan Ekspor Indonesia). Kelembagaan ini merupakan bentuk kongkrit dari Kementerian Perdagangan melalui Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (Directorate General of National Export Development) yang kemudian membantu pelaku usaha yang ingin melakukan penetrasi pasar ekspor nya ke negara negara tujuan ekspor baik secara langsung seperti mendatangkan buyer dari luar negeri, mengadakan pameran pameran baik tingkat nasional maupun internasional, maupun tidak langsung.

Salah satu bentuk kongkritnya adalah mengadakan pusat pelatihan ekspor dan juga mengadakan pendampingan terhadap calon calon eksportir yang telah selesai diberikan bekal pengetahuan teknis ekspor. Kelembagaan ini kemudian sejak akhir tahun 2022 dirubah menjadi Pusat Pelatihan Sumber Daya Manusia Ekspor dan Jasa Perdagangan (PPEJP). Adapun fungsi dari kelembagaan ini adalah melaksanakan:

1. Penyusunan rencana & program pengembangan sumber daya manusia ekspor, mutu, personil metrologi legal, dan jasa perdagangan
2. Penyiapan koordinasi dan pelaksanaan pengembangan sumber daya manusia ekspor, mutu, personil metrologi legal, dan jasa perdagangan
3. Penyiapan koordinasi dan pelaksanaan promosi dan kerja sama pengembangan sumber daya manusia ekspor, mutu, personil metrologi legal, dan jasa perdagangan
4. Penyiapan koordinasi dan pelaksanaan pembinaan lembaga pengembangan sumber daya manusia ekspor, mutu, personil metrologi legal, dan jasa perdagangan
5. Pelaksanaan urusan tata usaha dan rumah tangga Pusat Pelatihan Sumber Daya Manusia Ekspor dan Jasa Perdagangan.

Dalam melaksanakan pelatihan yang berkaitan dengan ekspor impor ini menggunakan anggaran yang dicadangkan setiap tahunnya oleh pemerintah dan dalam pelaksanaannya diberikan subsidi sehingga untuk pelaksanaannya peserta pelatihan diberikan kemudahan dan keringanan biaya dalam mengikuti pelaksanaan pelatihan tersebut.

Adapun program pelatihan ini dibagi dalam beberapa tahap serta modul modul yang lebih spesifik sesuai permintaan peserta dan tingkat pengetahuannya mengenai ekspor impor. Modul modul tersebut adalah :

1. Modul lengkap Manajemen Ekspor Impor dan simulasi
2. Prosedur impor
3. Prosedur ekspor
4. Bagaimana memulai suatu ekspor
5. Akses dan Survey Pasar Ekspor melalui Internet
6. Strategi penetrasi pasar ekspor
7. Bisnis online ekspor

Untuk mendukung pelatihan khususnya dalam bidang ekspor PPEJP mengundang para akademisi dan praktisi yang telah berpengalaman dalam bidangnya masing masing diantaranya praktisi dalam bidang ekspor impor, kepabeanan, perbankan, transportasi dan penanganan cargo ekspor impor serta bidang bidang lainnya yang berkaitan dengan pokok bahasan atau materi yang terkandung di dalam pelatihan tersebut.

Agar lebih sesuai dengan praktek di lapangsn PPEJP juga memiliki ruangan simulasi yang terdiri dari beberapa ruangan kantor shipping lines, perbankan, kementerian perdagangan dimana peserta diberikan simulasi untuk mengikuti poses dan prosedur ekspor impor secara langsung.

Saat ini juga dibangun satu ruangan khusus yaitu Pusat Design Centre untuk produk pengemasan ekspor yang digunakan sebagai tempat konsultasi bagi eksportir yang ingin membuat konsep/rancangan kemasan yang sesuai standar ekspor serta ruang praktek untuk laboratorium untuk praktek ekspor impor dengan menggunakan sistim EDI (*electronics data interchange*).

Disamping mengadakan pelatihan dan serta sarana pendukung bagi peserta pelatihan, PPEJP juga mengadakan pendampingan program untuk peserta yang akan melakukan ekspor hingga bernegosiasi langsung dengan buyer, program ini dinamakan Coaching Program.

Dari data terakhir yang didapat dari sumber di PPEJP adalah jumlah alumni program ini ada : 465 peserta dari 16 angkatan dari 9 kota yaitu Jakarta, Surabaya, Jogjakarta, Bandung dan Semarang dan peserta yang berhasil melakukan eksport sebanyak 121 peserta. Memang jumlah ini belum cukup untuk maksimal untuk peningkataj ekspor secara keseluruhan, tetapi paling tidak sudah ada usaha yang terus menerus dari kementerian perdagangan melalui kelembagaan PPEJP ini.

Secara umum ada beberapa permasalahan yang dihadapi adalah bahwa peranan jumlah UMKM masih rendah dibandingkan dengan negara ASEAN lainnya seperti dikutip dari pernyataan Menteri Koperasi dan UKM RI, Teten Masduki, mengatakan jumlah ekspor nasional meningkat pada triwulan III 2021 dengan nilai ekspor naik 22,71% dibanding triwulan III 2020 sebesar 17,24%. Namun demikian, dari jumlah tersebut jumlah ekspor UMKM masih 15,65%, masih jauh dibanding beberapa negara lainnya, seperti Singapura 41%, Thailand 29%, atau Tiongkok mencapai 60%. "Target kontribusi ekspor UMKM kita harapkan meningkat menjadi 17% di 2024,"

Adidharma, Wijaya (2015) menjelaskan ada beberapa hambatan ekspor yang secara parsial berpengaruh pada beberapa strategi produk, yaitu hambatan peraturan atau hukum, hambatan pelanggan, dan hambatan produk. Hambatan peraturan atau hukum berdampak negatif pada

strategi adaptasi produk. Selain itu, hambatan pelanggan berpengaruh negatif pada strategi kualitas produk. Hasil ini bertolak belakang dari hipotesis yang dibangun dalam penelitian ini.

Boleh jadi hal ini disebabkan oleh aktivitas UKM yang justru menghindari pasar dengan hambatan peraturan atau hukum dan hambatan pelanggan yang tinggi. Hambatan yang berpengaruh pada strategi produk (strategi kualitas produk) adalah hambatan produk. Hambatan produk sebenarnya hambatan yang dipengaruhi oleh kapasitas internal perusahaan yang masih dapat dikendalikan.

Arteaga-Ortiz dan Fernández-Ortiz (2010) menjelaskan hambatan ekspor adalah elemen atau faktor baik itu berasal dari intern atau ekstern perusahaan yang menghalangi atau mempersulit perusahaan untuk melakukan aktifitas ekspor.

Adapun penyebab dari kurangnya peran dari UMKM terhadap peningkatan ekspor secara umum menurut penulss pada dasarnya disebabkan oleh beberapa sebab :

1. Faktor Internal seperti kurangnya informasi dan pengetahuan mengenai pasar internasional, terbatasnya modal yang dimiliki, pengetahuan akan bahasa asing terutama bahasa Inggris yang digunakan dalam memperlancar komunikasi dalam transaksi serta kurangnya pengetahuan mengenai proses dan prosedur ekspor impor
2. Faktor Eksternal seperti kebijakan dalam perdagangan luar negeri yang berkaitan dengan fiskal dan non fiskal yang belum menyentuh langsung kepada UMKM.

### **Tujuan Kegiatan**

Pelaksanaan program pelatihan serta pendampingan yang rutin dilaksanakan oleh PPEJP ini pada dasarnya hanya sebagian kecil dari usaha pemerintah melalui kementerian perdagangan untuk menunjang peningkatan pengetahuan bagi calon eksportir khususnya agar siap bersaing dalam memasuki dan menembus pasar ekspor bagi produknya ke negara negara tujuan ekspor. Ada beberapa kelembagaan kementerian lainnya juga yang mengadakan pelatihan seperti ini yaitu kementerian koperasi dan UKM dengan target pesertanya terutama adalah UMKM juga yang akan didorong untuk melakukan ekspor.

### **Metode pelaksanaan**

Untuk metode pelaksanaan pelatihan disesuaikan dengan paket modul pelatihan, jika peserta mengambil pelatihan "Manajemen ekspor impor dan simulasi", maka lama pelatihan bisa memakan waktu sekitar 2 minggu, karena untuk materi pelatihan ini adalah membahas dari proses memulai suatu ekspor dan prosedur ekspor impor dari pertama kali hingga siap melakukan ekspor. Sedangkan untuk paket pelatihan tertentu misalnya prosedur ekspor, prosedur impor, cara pembayaran, Penanganan cargo ekspor impor dan Incoterm 2020.

Untuk kelompok PKM ini materi yang disajikan adalah mengenai Penanganan cargo ekspor impor dan Incoterms 2020, dimana dibagi dalam 2 sesi,

1. Sesi yang pertama membahas mengenai penanganan cargo ekspor impor

Peserta dalam hal ini diberikan materi bagaimana proses pengiriman produknya melalui berbagai jenis angkutan, yaitu angkutan udara, angkutan laut dimana lebih dikhususkan dengan angkutan laut, serta proses pembuatan shipping instruction untuk permintaan booking pengiriman serta mempersiapkan dokumen dokumen yang berkaitan dengan ekspor dengan angkutan laut yang menggunakan dokumen B/L (Bill of Lading) dan angkutan udara yang menggunakan dokumen AWB (Airway bill)

## 2. Sesi ke dua membahas mengenai Incoterms 2020.

Peserta dalam hal ini diberikan materi mengenai bentuk bentuk tanggung jawab, resiko serta biaya biaya yang berkaitan dengan jenis incoterm yang dinegosiasikan oleh eksportir kepada buyer di luar negeri. Adapun jenis Incoterms yang dinegosiasikan ada 11 yaitu : Ex-works, FAS (Free alongside ship), FCA (Free Carrier), FOB (Free on Board), CFR (Cost and Freight), CIF (Cost, Insurance and Freight), CPT (Carriage Paid to), CIP (Carriage and Insurance paid to), DPU (Delivered Paid Unloaded), DDP (Delivery duty paid).

Dalam pemberian materi ini peserta pelatihan diberikan paparan dengan menggunakan sarana infocus dan penyajian materi dalam bentuk pdf atau ppt dengan waktu sekitar 1,5 jam untuk satu modul atau satu sesi dan setiap sesi diselingi dengan isihoma sekitar setengah hingga satu jam tergantung waktu ishomanya. Pada saat pemaparan materi biasa peserta bebas untuk memberikan pertanyaan dan diakhir materi selain diberikan waktu juga untuk bertanya, peserta juga diberikan soal kasus dan praktek yang berkaitan dengan materi yang diberikan.

Pemberian soal kasus dan praktek ini merupakan indikator bagi tercapainya materi yang disampaikan kepada peserta. Dan yang terakhir adalah materi simulasi sebagai indikator kemampuan peserta dalam melakukan negosiasi dan membuat dokumen dokumen ekspor seperti Invoice, Packing List dengan mengacu kepada bentuk Letter of Credit yang diterimanya dari buyer serta mempraktikan proses pengurusan pembuatan COO (Certificates of Origin dan terakhir adalah pembuatan PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang) dan NPE (Nota Pelayanan Ekspor) untuk diserahkan kepada pihak Pabean

### **Hasil Pembahasan**

Pelatihan yang diselenggarakan oleh PPEJP yang merupakan kegiatan rutin yang diberikan kepada semua pihak yang terutama berkepentingan untuk menjadi eksportir dan membuka perluasan pasar untuk produknya merupakan bentuk tanggung jawab dan komitmen untuk membantu akhirnya calon eksportir eksportir baru, terutama juga UMKM yang memiliki produk dan berpotensi untuk bisa memasuki pasar ekspor.

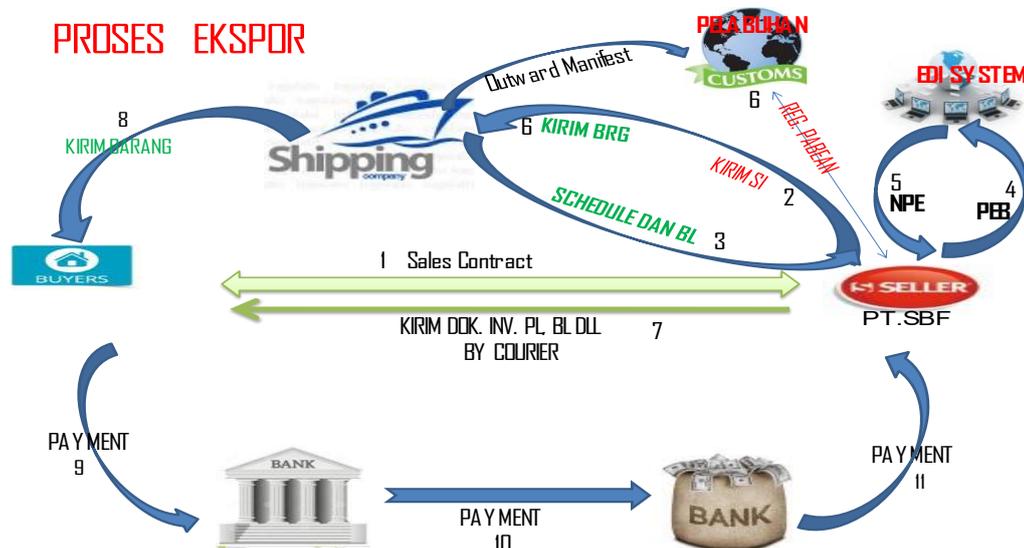
Adapun pelaksanaan dalam pembahasan ini adalah mengenai prosedur ekspor yang di dalamnya ada beberapa materi dari beberapa narasumber dan berlangsung selama dua hari. Untuk materi pembahasan yang disajikan oleh penulis dan team adalah khusus mengenai manajemen transportasi dan penanganan cargo ekspor dan materi Incoterms 2020. Untuk detail dari materi ini dibagi dalam dua sesi yang akan di jelaskan di bawah ini :

Pada sesi ke satu yaitu mengenai Manajemen Transportasi dan penanganan cargo ekspor ini peserta diberikan pengetahuan bagaimana mengatur pengiriman barang ekspornya yang sudah siap dimana setelah disepakatinya perjanjian antar eksportir dan importir maka dituangkan dalam bentuk sales contract dan pihak eksportir akan menghubungi perusahaan pengiriman barang yaitu shipping agent atau disebut juga freight forwarding company untuk meminta jadwal kapal.

Untuk itu eksportir membuat Shipping Instruction (SI) yang ditujukan kepada freight forwarding dan berdasarkan SI tersebut maka perusahaan freight forwarding akan menyediakan jadwal dan eksportir mempersiapkan dokumen penting, yaitu Invoice, Packing List, Certificate of Origin. Untuk proses pengurusan di pelabuhan ditambah dengan Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) dan NPE (Nota Pelayanan Ekspor) dan biasanya untuk proses di pelabuhan hingga barang masuk ke kapal untuk diberangkatkan sekaligus bisa diatur oleh perusahaan freight forwarding atas permintaan eksportir. Setelah proses pengiriman barang selesai, maka eksportir segera mengirimkan langsung dokumen dokumen asli yang dibutuhkan oleh pembeli, yaitu :

Invoice, Packing List, Certificate of Origin, Bill of Lading serta dokumen tambahan lainnya yang terkait dengan karakteristik produk yang dikirim.

Untuk lebih jelasnya mengenai bagaimana proses dan dalam prosedur penanganan cargo ekspor ini dapat digambarkan secara detail pada bagan di bawah ini :



Gambar 1 Bagan proses pengiriman barang ekspor

Pada sesi ke dua yaitu mengenai Incoterms 2020, dimana peserta diberikan pengetahuan mengenai bagaimana pentingnya pengetahuan ini di dalam pengiriman barang, karena Incoterms ini digunakan oleh berbagai pihak yang terkait dalam perdagangan internasional seperti pihak perbankan, asuransi, perusahaan pelayaran dan lainnya. Pembeli biasanya pada saat ingin mengajukan permintaan, maka akan meminta penegasan dari eksportir mengenai incoterms yang digunakan dalam penawaran harga ekspornya atau bisa juga pembeli yang langsung minta dibuatkan harga dan incoterms yang diajukannya.

Dalam Incoterms ini dibahas bagaimana tanggung jawab, resiko dan biaya atas incoterms yang diajukan, maka dari penting bagi eksportir untuk mengetahui 11 jenis Incoterms seperti yang di atas. Karena keterbatasan atas kedalaman materi dan kaitan dalam PKM ini, maka hanya dibahas 3 jenis Incoterms 2020 yang umumnya sering digunakan dalam perdagangan internasional yaitu: FOB, CFR dan CIF

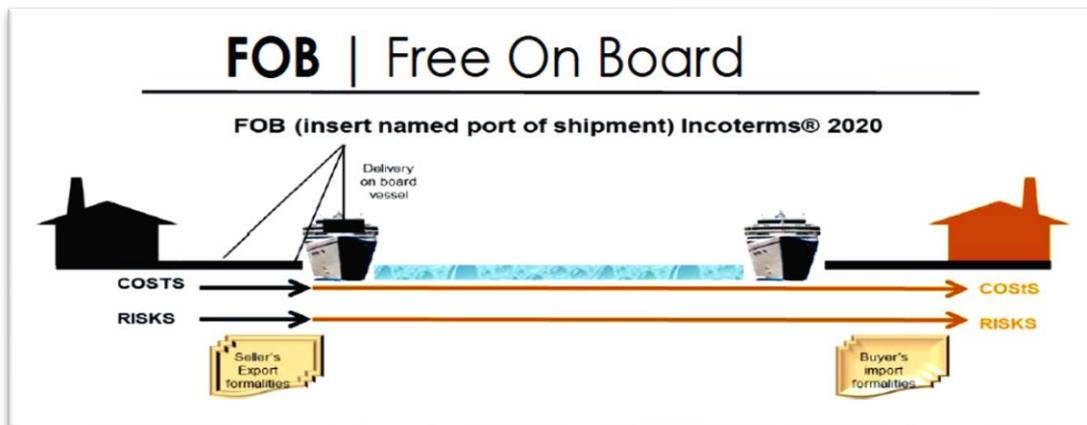
#### 1. FOB (Free on Board)

Bentuk Incoterms FOB ini juga dapat digunakan untuk pengiriman dengan menggunakan sarana angkutan laut, sungai dan perairan (inland water way).

Adapun beberapa ketentuan dalam Incoterms jenis ini adalah :

- Pengangkutan yang diperkenankan pada jenis Incoterms ini hanya untuk pengangkutan laut, sungai dan perairan (inland waterway)
- Titik penyerahan adalah ketika penjual menyerahkan barangnya kepada pembeli di atas kapal pengangkut (On board the vessel) yang telah dipilih oleh pihak pembeli dipelabuhan muat di negara penjual.
- Pembeli membayar ongkos angkut kapal (freight).
- Penjual melakukan export clearance.
- Pembeli melakukan import clearance.

- Penyebutan nama pelabuhan/tempat penyerahan (place of delivery) di negara penjual serta versi Incotermsnya harus disebutkan dengan jelas dalam penulisannya. Contoh FOB (Tanjung Priok, Jakarta) Incoterms 2020.



Gambar 2 Bentuk Incoterms Free on Board

## 2. CFR (Cost and Freight)

Bentuk Incoterms CFR ini juga dapat digunakan untuk pengiriman dengan menggunakan sarana angkutan laut, sungai dan perairan (inland water way).

Adapun beberapa ketentuan dalam Incoterms jenis ini adalah :

- Pengangkutan yang diperkenankan pada jenis Incoterms ini hanya untuk pengangkutan laut, sungai dan perairan (inland waterway)
- Titik penyerahan adalah ketika penjual menyerahkan barangnya kepada pembeli di atas kapal pengangkut (On board the vessel) yang telah dipilih oleh pihak penjual dipelabuhan tujuan di negara pembeli. Ongkos dan freight sampai ke pelabuhan negara pembeli ditanggung oleh penjual.
- Penjual membayar biaya pengangkutan (namun tidak menanggung resiko pengangkutan).
- Penjual melakukan export clearance.
- Pembeli melakukan import clearance.
- Penyebutan nama pelabuhan/tempat penyerahan (place of delivery) di negara pembeli serta versi Incotermsnya sebagai penegasan harus disebutkan dengan jelas dalam penulisannya. Contoh : CFR (Penang Seaport) Incoterms 2020



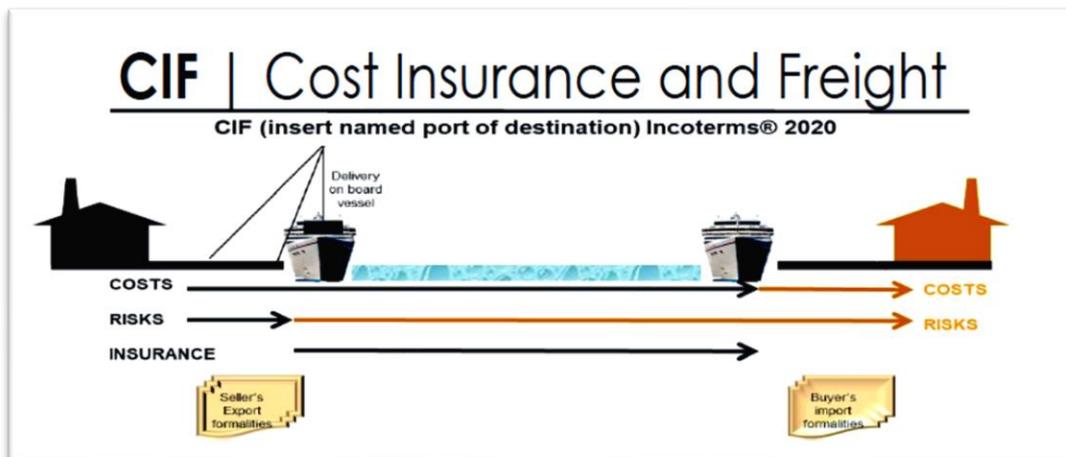
Gambar 3 Bentuk Incoterms Cost and Freight

### 3. CIF (Cost Insurance Freight)

Bentuk Incoterms CIF ini hanya dapat digunakan untuk pengiriman dengan menggunakan sarana angkutan laut, sungai dan perairan (inland water way).

Adapun beberapa ketentuan dalam Incoterms jenis ini adalah :

- Pengangkutan yang diperkenankan pada jenis Incoterms ini hanya untuk pengangkutan laut, sungai dan perairan (inland waterway)
- Titik penyerahan adalah ketika penjual menyerahkan barangnya kepada pembeli di atas kapal pengangkut (On board the vessel) yang telah dipilih oleh pihak penjual dipelabuhan tujuan di negara pembeli. Ongkos dan freight sampai ke pelabuhan negara pembeli ditanggung oleh penjual ditambah dengan asuransi.
- Penjual membayar biaya pengangkutan dan penutupan asuransi untuk menanggung resiko pengangkutan bagi pembeli.
- Penjual melakukan export clearance.
- Pembeli melakukan import clearance.
- Penyebutan nama pelabuhan/tempat penyerahan (place of delivery) di negara pembeli serta versi Incotermsnya sebagai penegasan harus disebutkan dengan jelas dalam penulisannya. Contoh : CIF (Penang Seaport) Incoterms 2020.



Gambar 4 Bentuk Incoterms Cost Insurance Freight

Untuk pengajuan dari materi materi yang dipersiapkan dan dibawakan oleh narasumber sudah melalui proses pembahasan terlebih dahulu oleh team dari PPJEP sebelum diberikan kepada peserta serta selalu mengikuti situasi terkini yang terdapat di lapangan, sehingga peserta selalu mendapatkan informasi dan pengetahuan terkini serta praktek yang memang sesuai dengan kondisi saat ini.



Gambar 5 penyajian materi

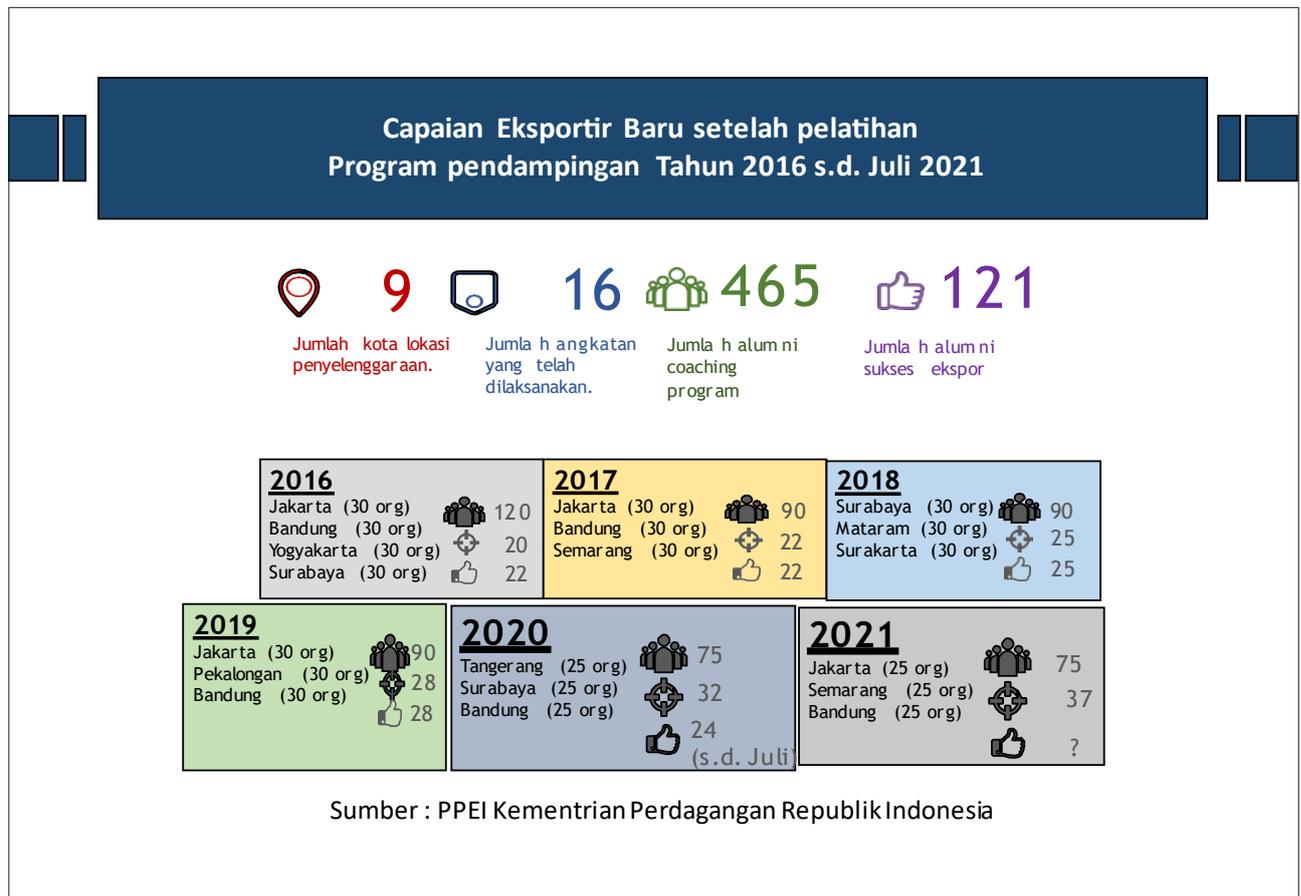


Gambar 6 sesi tanya jawab dan latihan

Adapun hasil pencapaian akhir dari pelatihan ini selesai biasanya dilanjutkan dengan kegiatan diantaranya :

1. Secara informal biasanya dibentuk group dalam bentuk Whatsapp atau telegram dimana komunikasi dan informasi akan terus terjalin antara peserta dengan narasumber. Bahkan jika hingga terjadinya realisasi ekspor dapat melibatkan nara sumber baik sebagai pendamping atau bahkan membantu proses pengiriman barang secara langsung dari perizinan, proses dokumen hingga produk sampai ke pembeli.
2. Secara formal PPEJP memberikan kesempatan para calon eksportir yang telah mengikuti pelatihan untuk ikut serta dalam program pendampingan yang disebut Coaching Program. Program ini memberikan kesempatan kepada peserta dari mulai melakukan penawaran ke buyer hingga proses penyelesaian dokumen dan pengiriman komoditinya hingga sampai ke tangan buyer.
3. Peserta juga diarahkan untuk aktif ikut serta dalam pertemuan dengan buyer langsung dan program pameran ekspor yang rutin setiap tahun diadakan oleh Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor dengan mendatangkan buyer dari berbagai negara.

Untuk indikator pencapaian ini memang secara nasional masih kecil, tetapi paling tidak ada hasil capaian dimana lahir eksportir eksportir baru. Adapun data yang bisa capaian hasil dari pendampingan (coaching program) ini dapat dilihat pada table di bawah ini :



**Gambar 7** Data jumlah calon eksportir baru dalam program pendampingan setelah pelatihan

### Kesimpulan

Hasil dari pelatihan manajemen ekspor ini hanya merupakan bagian kecil dari usaha paling tidak untuk memberikan bekal agar peserta dapat memiliki pengetahuan khususnya mengenai proses pengiriman barang serta dokumen dokumen ekspor impor yang terkait di dalamnya.

### Saran

Untuk lebih mendukung keberhasilan peserta menjadi eskportir setelah selesai pelatihan bisa diteruskan dengan program pendampingan hingga peserta berhasil melakukan transaksi ekspor dengan pihak buyer dalam bentuk perjanjian dagang/Sales Contract.

Diperluasnya kerjasama baik dari berbagai elemen pada suku dinas, koperasi atau kelembagaan masyarakat lainnya dan memberikan kesempatan yang luas kepada elemen masyarakat dan UKM hingga ke tingkat RT dan RW sehingga pelatihan ini dapat dilaksanakan hingga ke pelosok daerah di Indonesia.

## Daftar Pustaka

### Reference to a journal publication:

Adirdarma, Wijaya , 2015, Strategi Produk Untuk mengatasi hambatan ekspor UKM industri kerajinan Indonesia Vol 13, No 1 (2015)

Syarif Teuku, 2011. Pengembangan Kewirausahaan Dikalangan UMKM Dalam Era Otonomi Daerah. Infokop. Vol. 19 – p 67 -85

Fathorrahman, 2021 Analisis perkembangan UMKM menurut pandangan Ibnu Khaldun terhadap kemajuan perekonomian Islam Indonesia Vol. 11 No. 2 (2021).

Sedyastuti, Kristina, 2018 Analisis Pemberdayaan UMKM Dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancan Pasar Global Vol, 1 (2018). INOBIS: Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia

Altuntas, Murat Hakan, and Tuncer Tokol and Talha Harcar, 2007, The effects of export barriers on perceived export performance An empirical research on SMEs in Turkey, EuroMed Journal of Business, Vol. 2 No. 1, pp. 36-56

Reiga Ritomiea Ariescy, Alfiandi Imam Mawardi, Endang Sholihatin, Invony Dwi Aprilisanda, Inovasi pemasaran produk UMKM dalam meningkatkan daya saing Vol 6, No 2 (2021), Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Manajemen.

Arteaga-Ortiz J and Fernández-Ortiz R, 2010, Why Don't We Use the Same Export Barrier Measurement Scale? An Empirical Analysis in Small and Medium- Sized Enterprises, Journal of Small Business Management, 48(3), pp. 395–420

Nur Widyawati, Pembinaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Melalui Pelatihan Digitalisasi Marketing Sebagai Peningkatan Omset UMKM Vol. 3 No. 2 (2022), Jurnal Bisnis Indonesia,

Ni Putu Ayu Darmayanti, Ni Putu Santi Suryantini, Ayu Desi Indrawati, I Wayan Edi Arsawan, Indonesia Peran Human Capital Dan Orientasi Kewirausahaan Pada Proses Internasionalisasi UKM Ekspor di Bali Vol. 17 No. 3 (2021) : JBK-Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan.

Amardianto Arham, Amrie Firmansyah Strategi peningkatan ekspor UMKM Indonesia selama pandemi COVID-19 Vol. 21 No 1 September 2021, Media Mahardhika

Puji Lestari, Nova Roadmap Pengembangan UMKM, 2021, Arsip publikasi ilmiah Biro administrasi akademik.

Vita Kartika Sari, Malik Cahyadin, Analisis Kinerja Ekspor UKM Terhadap Total Ekspor Indonesia pada Masa Presiden Megawati dan SBY Vol 4, No 1 (2009), Jurnal pembangunan ekonomi dan wilayah.

Karina Nilu Fari, Ma'mun Murod, Usni Usni, Peran Indonesia Trade Promotion Centre dalam meningkatkan perdagangan Indonesia di luar negeri (2017) Vol 1, No 1 (2020)

Respati Wulandari, Johanes Ronaldy Polla, Novita Novita, Analisis Peningkatan Daya Saing Ekspor UMKM Cenderamata di Jakarta, Jurnal Ekonomi Volume 7 Nomor 1, Mei 2016

Fitriana Dewi Sumaryana, Pengembangan klaster UMKM dalam upaya peningkatan daya saing usaha, Vol 8, No 1 (2018) Jurnal Ilmu social dan ilmu politik.

Iwan Ridwan Zaelani, Peningkatan daya saing UMKM Indonesia: Tantangan dan peluang Pengembangan IPTEK Vol. 3 No. 1(Desember 2019), Jurnal Transborders.

Susilo, Y. Sri (2012) Strategi meningkatkan daya saing UMKM dalam menghadapi implementasi CAFTA dan MEA. Buletin Ekonomi.

Rasbin, Ari Mulianta Ginting, Upaya Peningkatan Ekspor Sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Melalui Peningkatan Daya Saing Produk Vol 2, No 1 (2011), Jurnal ekonomi dan kebijakan publik.

Umar, Setiadi, Implementasi Knowledge Management pada UMKM Indonesia Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM dalam Dunia Internasional Vol. 12 No. 2 (2008), Jurnal Siasat Bisnis.

Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK, 2006, Hambatan Usaha kecil dan Menengah Dalam Kegiatan Ekspor, Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM, Nomer 1 Tahun I, h. 99-112

**Reference to a book :**

Hamdani (2015). Ekspor Impor tingkat dasar (Level satu) dan Level dua, Bushindo Training Center.

Amir M.S. (2010). Kontrak Bisnis Ekspor Impor, PPM Manajemen.

Handoko Sakti, Sri (2021) Manajemen Ekspor Impor, Dee Publish.

Incoterms® 2020 ICC rules for the use of domestic and international trade terms © 2019 International Chamber of Commerce (ICC).

**Reference to a website:**

Uniersitas Gajah mada, 11 November 2021, 08:30 WIB,  
<https://www.ugm.ac.id/id/berita/21940-kontribusi-ekspor-umkm-masih-rendah>