

Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM)	e ISSN: p ISSN:	Vol. 1 No. 1	Hal : 25-30	Desember 2020
---	--------------------	--------------	-------------	---------------

PELATIHAN PEMASARAN EKSPOR UNTUK PARA WIRAUSAHAWAN “*MARKETING EXPORT FOR ENTREPRENEUR*” DI DESA CIBENDA KECAMATAN PARIGI KABUPATEN PANGANDARAN

¹Sam'un Jaja Raharja, ²Sari Usih Natari, ³Nurul Mardhiah Sitio

^{1,2,3}Departemen Ilmu Administrasi Bisnis FISIP Universitas Padjadjaran

¹s.raharij2017@unpad.ac.id, ²sari@unpad.ac.id, ³nurulmsitio@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis potensi ekspor produk para pengusaha di Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran. Berdasarkan analisis situasi terdapat potensi-potensi produk yang layak untuk diekspor. Namun disisi lain masih terkendala dengan berbagai persyaratan persyaratan perizinan yang diperlukan dan pengetahuan tentang prosedur ekspor impor yang masih rendah. Untuk mengatasi kendala tersebut dilakukan diskusi dengan para pengusaha, Kepala Desa dan Kementerian Perdagangan dalam hal ini dengan pihak Free Trade Agreement Center. Salah satu alternatif solusi yang dipilih memberikan pengetahuan tentang prosedur ekspor dan pengetahuan tentang berbagai persyaratan dan izin yang diperlukan untuk menjadi eksportir. Pelatihan diberikan untuk memberikan pengetahuan tentang berbagai aspek yang terkait dengan ekspor-impor. Materi Pelatihan yang diberikan berisikan tentang kebijakan Perdagangan Bebas, Fasilitas Ekspor dan lain-lain. Hasil pelatihan menunjukkan telah terjadi perubahan pengetahuan para peserta tentang ekspor dan bagaimana langkah-langkah yang harus dilakukan untuk melakukan ekspor mulai dari perizinan sampai dengan prosedur yang harus ditempuh. Disarankan ada pembinaan lanjutan dalam bentuk pendampingan secara langsung dan memberikan fasilitasi konsultasi bagi yang membutuhkan penanganan spesifik

Kata kunci: ekspor, Desa Cibenda, Perdagangan Bebas, Pangandaran

ABSTRACT

This study aims to analyze the export potential of businessmen's products in Cibenda Village, Parigi District, Pangandaran Regency. Based on the situation analysis, there are product potentials that are suitable for export. However, on the other hand, it is still constrained by the various licensing requirements required and knowledge of export-import procedures which is still low. To overcome these obstacles, discussions were held with entrepreneurs, the Village Head and the Ministry of Trade in this case with the Free Trade Agreement Center. One of the alternative solutions chosen provides knowledge of export procedures and knowledge of the various requirements and permits required to become an exporter. Training is provided to provide knowledge about various aspects related to export-import. The training materials provided contain Free Trade policies, Export Facilities and others. The results of the training show that there has been a change in the participants' knowledge about exports and how the steps that must be taken to export, starting from licensing to the procedures that must be taken. It is recommended that there be further guidance in the form of direct mentoring and providing consultation facilitation for those who need specific handling

Keywords: export, Cibenda Village, Free Trade, Pangandaran

Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM)	e ISSN: p ISSN:	Vol. 1 No. 1	Hal : 25-30	Desember 2020
---	--------------------	--------------	-------------	---------------

PENDAHULUAN

Pangandaran merupakan salah satu Kabupaten di Indonesia yang memiliki potensi cukup tinggi produk dan jasa pariwisata di Indonesia. Potensi tersebut berupa pemandangan alam berupa pantai dan air terjun, wisata kuliner khas Pangandaran hingga produk aksesoris seperti pernak-pernik laut khas Pangandaran yang cukup potensial untuk diekspor

Dalam pemasarannya ditemukan permasalahan yaitu kurangnya pengetahuan tentang prosedur dan aspek lain yang berkaitan dengan ekspor impor. Kondisi ini menyebabkan produk-produk hanya dapat dipasarkan pada skala lokal.

Berdasarkan identifikasi potensi, peluang dan kendala, dibutuhkan suatu upaya untuk mengembangkan pengembangan potensi tersebut secara optimal baik secara teknis operasional maupun etos kerja kewirausahaan melalui sebuah kegiatan Pelatihan. Salah satu yang dapat dilakukan adalah dengan Pelatihan Ekspor Impor untuk para Entrepreneur

Ekspor merupakan kegiatan mengeluarkan barang dari daerah pabean. Daerah pabean ini merupakan suatu bagian wilayah dari Republik Indonesia yang meliputi wilayah darat, wilayah perairan dan juga ruang udara di atasnya, juga meliputi tempat-tempat tertentu yang ada dalam Zona Ekonomi Eksklusif serta landas kontinen. Secara sederhana, ekspor diartikan sebagai kegiatan mengeluarkan barang dari dalam negeri ke luar negeri dengan memenuhi ketentuan dan peraturan yang berlaku. Kegiatan ekspor biasanya dilakukan suatu negara apabila negara menghasilkan produksi barang dalam jumlah besar dan kebutuhan akan barang tersebut sudah terpenuhi di dalam negerinya sehingga dikirimkanlah produksi barang tersebut ke negara yang tidak bisa memproduksi barang tersebut ataupun dikarenakan jumlah produksi barang di negara tujuan tidak terpenuhi.

Eksportir merupakan orang perseorangan atau badan hukum yang melakukan ekspor. Apabila kegiatan ekspor dalam skala yang besar, maka pengirimannya melibatkan Bea Cukai yang bertugas sebagai pengawas lalu lintas barang dalam suatu negara. Setiap barang yang akan diekspor memiliki ketentuan masing-masing tergantung dari jenis barangnya. Tidak semua orang dapat melakukan ekspor karena terdapat prosedur yang harus ditaati.

Peraturan Menteri Perdagangan No. 13/M-DAG/PER/3/2012 tentang ketentuan Umum Dibidang Ekspor, bahwa ekspor dapat dilakukan oleh perorangan, perusahaan, lembaga/badan usaha, baik berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum. Selain itu dalam tahapan ekspor tersebut terdapat beberapa aturan lainnya mengenai pengelompokkan barang ekspor, yaitu (1) barang-barang yang dibatasi ekspornya, (2) barang-barang yang dilarang ekspornya dan (3) barang-barang yang bebas ekspornya.

Tujuan dan manfaat yang didapatkan dari kegiatan ekspor barang antara lain

(1) Menumbuhkan Industri Dalam Negeri

Perdagangan lingkup internasional yang bertujuan untuk memberikan rangsangan terhadap permintaan dalam negeri yang menyebabkan tumbuhnya industri-industri pabrik besar. Permintaan yang meningkat akan ekspor suatu produk dapat berdampak pada perkembangan industri suatu negara. Selain itu, dengan melakukan perdagangan internasional suatu negara bisa membiasakan diri untuk bersaing dalam pasar internasional serta terlatih dalam persaingan yang ketat.

(2) Mengendalikan Harga Produk

Ekspor bertujuan untuk memanfaatkan kelebihan kapasitas terpasang dari suatu produk. Ketika suatu produk di dalam negeri melimpah, maka harga produk tersebut di dalam negeri memiliki harga yang rendah.

Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM)	e ISSN: p ISSN:	Vol. 1 No. 1	Hal : 25-30	Desember 2020
---	--------------------	--------------	-------------	---------------

Oleh karena itu, untuk mengendalikan harga supaya tetap stabil, negara melakukan ekspor ke negara lainnya yang membutuhkan produk tersebut.

(3) Menambah Devisa Negara

Kegiatan ekspor tentunya berdampak positif pada pertumbuhan ekonomi suatu negara. Manfaat dari kegiatan ekspor adalah membuka pasar baru di luar negeri sebagai perluasan pasar

Berdasarkan hal tersebut, maka dapat diketahui bahwa fungsi ekspor dapat meningkatkan produk-produk di dalam negeri, termasuk di Pangandaran.

Ekspor adalah proses perdagangan antar negara yang unik dan sekaligus kompleks. Masing-masing negara memiliki peraturan yang berbeda. Sistem ekspor banyak melibatkan pelaku yang bertindak sesuai dengan tugas dan kewajiban masing-masing. Pihak-pihak tersebut mempunyai alur kerja yang harus dipahami oleh setiap pebisnis ekspor impor. Semakin baik pemahaman terhadap proses ekspor akan semakin dapat mengantisipasi timbulnya biaya tak terduga. Perusahaan harus bisa menghindari biaya yang tidak seharusnya dibayarkan. Lebih jauh lagi, perusahaan harus bisa melakukan efisiensi biaya dalam proses *clearance* ekspor.

Uraian tentang perlunya pemahaman tentang ekspor mengarahkan kepada beberapa hal : (1) Pelatihan seperti apa yang dibutuhkan? (2) Materi-materi pelatihan seperti apa yang sesuai untuk diberikan kepada para peserta. Pelatihan ekspor impor kali ini berfokus pada pengenalan ekspor dan prosedurnya. Peserta akan diberikan pengetahuan yang mendalam dan keterampilan melakukan ekspor impor kepabeanan dan kepelabuhan. Peserta juga akan diberikan pengetahuan untuk memaksimalkan pemanfaatan fasilitas dan kemudahan yang disediakan Pemerintah.

METODE

Kegiatan ekspor merupakan salah satu dari kegiatan bisnis berskala internasional/global. Pengetahuan dan ketrampilan dalam proses dan pelaksanaan ekspor-impor merupakan salah satu bentuk yang dapat meningkatkan kegiatan ekspor produk dan dapat memecahkan kendala-kendala yang dihadapi seperti pembayaran yang tidak perlu dan lain sebagainya

Metode yang digunakan dalam hal ini adalah dengan memberikan pelatihan secara online tentang pengetahuan dan prosedur ekspor-impor bagi para pengusaha di lingkungan Desa Cibend, Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran. Pelatihan meliputi materi (1) Perdagangan Bebas Kawasan ASEAN (Asean Free Trade Agreement) atau AFTA (2) Prasyarat Perusahaan yang dapat melakukan Ekspor (3) Prosedur dan Tatacara Ekspor.

PEMBAHASAN

Para pengusaha baik UMKM/UKM untuk mengikuti pelatihan ekspor impor dengan karakteristik cukup beragam, mulai dari perorangan hingga sudah berbadan perusahaan. Ada beberapa brand produk yang dihasilkan diantaranya adalah d'bello bakery, kecap manis "gayung mas", batik dahon, minuman "moringa beach", jambal roti "encum", lobster "ninoz seafood", dan lain sebagainya.

Sebagai salah satu syarat dalam melakukan kegiatan ekspor impor adalah memiliki dokumen perusahaan yang lengkap. Dokumen yang pertama kali harus dimiliki sebelum melengkapi atau dilengkapi dengan dokumen lain adalah badan usaha secara formal yang dibuat oleh Notaris dan untuk badan usaha Perseroan Terbatas harus disahkan Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia.

Mayoritas peserta (88%) tidak memiliki badan usaha secara formal. Tentu saja kondisi ini menyulitkan bagi calon

Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM)	e ISSN: p ISSN:	Vol. 1 No. 1	Hal : 25-30	Desember 2020
---	--------------------	--------------	-------------	---------------

eksportir tersebut untuk memperoleh izin atau memproses ekspor komoditi yang dihasilkannya. Peserta dengan kondisi seperti ini memerlukan pembinaan lebih lanjut untuk dapat melengkapi dokumen-dokumen yang dibutuhkan

Sementara itu dari sisi jenis usaha, mayoritas usaha (47%) yang digeluti oleh para peserta adalah usaha makanan dan minuman. Usaha ini memang paling mudah untuk dibuka dan ditutup. Namun demikian dalam usaha ekspor impor, jenis produk makanan dan minuman harus lolos uji keamanan oleh BPOM untuk di dalam negeri dan Lembaga sejenis untuk negara tujuan. Hal ini juga berlaku untuk komoditi pertanian yang jumlahnya mencapai (3%)

Usaha berikutnya adalah sandang-garmen (12%) dan Aksesoris (10%). Berbeda dengan komoditi makanan dan minuman, komoditi ini relatif tidak memerlukan ujia keamanan. Bahkan jika produk tersebut memiliki kekhasan dan keunikan tertentu umumnya akan banyak diminati oleh konsumen di negara tujuan. Sayangnya jenis usaha lainnya tidak teridentifikasi dengan jelas dan menempati urutan ke-2 (28%).

Penyelenggaraan Pelatihan semula direncanakan melalui kegiatan tatap muka. Satu minggu sebelum kegiatan, terjadi peningkatan kasus positif Covid-19 di Jawa Barat. Secara khusus, Kabupaten Pangandaran yang semula masuk dalam kategori zona hijau, naik menjadi zona kuning. Tim Pelaksana mencoba meminta pertimbangan kepada Satgas Covid-19 Universitas Padjadjaran terkait dengan kegiatan secara *offline* tersebut. Satgas Unpad menyarankan untuk menunda pelaksanaan kegiatan tersebut karena ada indikasi kenaikan kasus, untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan. Atas saran tersebut panitia mengundurkan kegiatan sampai batas waktu dinyatakan aman.

Sampai dengan satu minggu setelah pengunduran waktu, belum ada tand-tanda

pandemic akan menurun. Bahkan terjadi ledakan kasus di Secapa dan Cihamhi, yang menyebabkan kenaikan cukup signifikan di Jawa Barat. Dalam situasi ini maka dipandang perlu untuk mencari solusi agar kegiatan tetap dapat dilaksanakan di tengah ketidakpastian jadwal

Atas dasar itu panitia melakukan pembicaraan intensif dengan Narasumber dan Kepala Desa Cibenda selaku mitra di daerah. Usulan yang disampaikan oleh Panitia adalah Perubahan Metode penyampaian dari semula *offline* (*luring*) diganti dengan *online* (*daring*). Akhirnya tercapai kesepakatan untuk dikegiatan dilaksanakan secara *daring*. Jumlah peserta yang terdaftar sampai dengan tanggal pelaksanaan berjumlah 40 (empat puluh) orang.

Dalam melaksanakan kegiatan ini Tim PPM FISIP Unpad bekerjasama dengan FTA Center Bandung dan Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI) Kabupaten Pangandaran di masing-masing. Pelibatan berbagai pihak ini bertujuan agar para akademisi dapat terlibat secara langsung dalam penyampaian informasi tentang hasil-hasil perundingan perdagangan internasional, serta memberikan kontribusi dan masukan kepada pemerintah dalam bidang kerja sama perdagangan internasional. Sedangkan pelibatan dengan himpunan pengusaha, bertujuan agar para pengusaha dapat memiliki *knowledge* dalam melakukan ekspor, baik tata cara dan regulasi terkait ekspor dan impor, akses pembiayaan/permodalan ekspor dan promosi dan pemasaran produk ke pasar luar negeri.

Materi yang diberikan diantaranya membahas mengenai peraturan-peraturan, tarif, dan prosedur untuk melakukan ekspor. Selama acara berlangsung, terdapat beberapa materi yang diantaranya mengenai pengenalan perjanjian kerjasama ekspor antara Indonesia dengan beberapa negara lainnya serta tarif dalam melakukan ekspor. Adanya perdagangan bebas merupakan peluang yang sangat besar untuk memperluas pasar ekspor Indonesia. Beberapa

Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM)	e ISSN: p ISSN:	Vol. 1 No. 1	Hal : 25-30	Desember 2020
---	--------------------	--------------	-------------	---------------

negara yang sudah melakukan perjanjian kerjasama dengan Indonesia adalah ASEAN, India, China, Jepang Korea, Australia, New Zealand, Pakistan, Hong Kong, Mozambik dan Chili. Selain itu, terdapat beberapa tarif dalam melakukan ekspor

Melalui pelatihan terjadi peningkatan pengetahuan peserta tentang perdagangan internasional yang semula pada angka 48% menjadi 62%. Dengan demikian pelatihan membuktikan adanya perubahan positif berupa pengetahuan perdagangan internasional sebesar 24%. Sementara itu mengenai manfaat perdagangan internasional terjadi peningkatan persepsi yang semula hanya 47% menjadi 53% atau naik sebesar 6% Hal ini membuktikan bahwa pelatihan berhasil meningkatkan *persepsi* peserta mengenai manfaat dari perdagangan internasional.

Terkait dengan perdagangan bebas di lingkungan Negara-negara Asean, pada dasarnya para peserta sudah memahami dengan segala peluang dan konsekuensi yang harus diterima berupa masuknya produk dari negara-negara ASEAN secara bebas. Demikian pula dengan peluang untuk mengekspor produk ke negara-negara ASEAN tanpa harus dikenakan tarif masuk. Para peserta memahami dengan baik, bahkan setelah diberikan pelatihan terjadi peningkatan dari sebesar 49% menjadi 51%. Hal ini membuktikan bahwa pelatihan yang dilakukan berhasil meningkatkan *knowledge* peserta mengenai *free trade agreement*. Demikian pula dengan hal-hal yang tidak terkait dengan *free trade agreement* sebesar 8%, semula 46% kemudian meningkat menjadi 54%

SIMPULAN DAN SARAN

Pelatihan dengan Judul “Pelatihan Pemasaran Ekspor untuk Wirausaha (*Marketing Export for Enterpreneurship*) bertujuan meningkatkan potensi UMKM di kabupaten Pangandaran menembus pasar Internasional dengan memanfaatkan momentum Perjanjian Perdagangan Internasional. Materi

pelatihan dalam bentuk tata cara dan regulasi terkait ekspor dan impor, akses pembiayaan dan promosi ke pasar luar negeri. Kegiatan pelatihan ini berhasil meningkatkan pengetahuan para peserta berdasarkan hasil evaluasi dalam bentuk peningkatan pengetahuan tentang ekspor.

Program Pelatihan perlu ada keberlanjutan secara bertahap dan rutin sehingga UMKM dapat dibina dengan baik. Untuk membantu dalam mengatasi kendala dalam pemasaran ekspor, perlu hal-hal yang perlu pembinaan lebih lanjut adalah tentang materi legalitas formal, pengenalan tata cara dan prosedur ekspor, kepabeanan, bea cukai, serta syarat-syarat dalam memperoleh Pengenal Ekspor, materi perdagangan bebas dan lain-lain. Secara khusus bimbingan lanjut untuk beberapa produk yang perlu mendapatkan perhatian antara lain (1) Strategi Pemasaran untuk Batik Khas Pangandaran (2) Pemasaran produk pupuk dalam skala ekspor. Dalam hal ini perlu mendapatkan sertifikasi terlebih dahulu dari Badan Karantina Pertanian (3) Pemasaran asesoris untuk binatang peliharaan khususnya Reptil. Dalam hal ini harus dimulai dengan proses Paten (4) Kebutuhan peserta mengenai pencatatan dan pembukuan sederhana dengan melalui latihan secara langsung.

DAFTAR PUSTAKA

- Direktorat Jenderal Bea dan Cukai. (2018). Free Trade Agreement. (<http://www.beacukai.go.id> diakses 09 Juni 2020)
- Kementerian Perdagangan. (2017). Prosedur Ekspor. (<http://www.kemendag.go.id/> diakses 09 Juni 2020)
- Pribadi, T. (2018). Pembekalan Ditjen PPI Mengenai Ekspor Impor Indonesia. (<https://independensi.com/2018/05/31/fta-center-kemendag-jasa-layanan-konsultasi-edukasi-dan-advokasi/> diakses 09 Juni 2020)

Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM)	e ISSN: p ISSN:	Vol. 1 No. 1	Hal : 25-30	Desember 2020
---	--------------------	--------------	-------------	---------------

Wijatno, S.,2009, Pengantar Entrepreneurship, Jakarta. PT. Gramedia Widiasarana Jakarta

Syahrianto, M. (2018). Mengenal Lebih Dekat FTA Center. (<https://www.wartaekonomi.co.id/read275539/mengenal-lebih-dekat-fta-center> diakses 09 Juni 2020)

<https://salamadian.com/pengertian-ekspor-dan-impor/>

UU No 17 Tahun 2006 tentang Kepabeanan

PP No 11 Tahun 1983 tentang Prosedur Kepelabuhanan