



# RESPONDING THE GLOBAL CHALLENGE WITH EXPORT

Leni Susanti<sup>1</sup> , Nur Kholidah<sup>2</sup>, Cholisa Rosanti<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Department of Management, Universitas Muhammadiyah Pekajangan Pekalongan Indonesia

<sup>2,3</sup> Department of Economics Sharia, Universitas Muhammadiyah Pekajangan Pekalongan Indonesia

 [lenisusanti2612@gmail.com](mailto:lenisusanti2612@gmail.com)

## **Abstract**

*The export-import trade process is a unique and complex relationship between countries, with the characteristics of each country being different, both in regulations and procedures, requiring international trade business actors to be critical and careful in responding to and viewing import-export transactions. This is based on the many parties involved and involved in it. However, so far, export is considered as something difficult. In fact, if you understand the rules, procedures that must be carried out, understand commodities and potential destination countries, then exports are no longer a difficult thing to carry out. Through this PkM, we explain procedures, how to find commodities and export destination countries.*

**Keywords:** challenge, commodity, export, procedures, strategy.

# MENJAWAB TANTANGAN GLOBAL DENGAN EKSPOR

## **Abstrak**

Proses perdagangan ekspor impor adalah hubungan antar negara yang unik dan sekaligus kompleks dengan ciri khas masing-masing negara yang berbeda beda baik peraturan dan prosedurnya mengharuskan pelaku usaha perdagangan international harus bersikap kritis dan hati hati dalam mensikapi dan memandang transaksi ekspor impor. Hal ini didasari oleh banyak pihak yang berkicimpung dan terlibat di dalamnya. Namun, selama ini ekspor dianggap sebagai sesuatu hal yang sulit. Padahal, jika mengerti tentang aturan, prosedur yang harus dijalankan, paham komoditas dan negara tujuan yang potensial, maka ekspor bukan lagi menjadi hal yang sulit untuk dijalankan. Melalui PkM ini, kami memaparkan prosedur, cara mencari komoditas dan negara tujuan ekspor.

**Kata kunci:** ekspor, komoditas, prosedur, strategi, tantangan.

## 1. Pendahuluan

Indonesia dikenal sebagai negara yang kaya raya. Hal ini akan menjadi lebih hebat dan semakin maju, hanya jika jumlah export lebih besar dari pada jumlah import. Belakangan ini banyak anak muda yang lebih memilih menjadi importir daripada menjadi eksportir. Jika hal ini terus menerus dibiarkan, maka negara kita akan ketergantungan dengan import. Ketergantungan ini bisa jadi akan menyebabkan negara kita yang amat besar tidak akan bisa menjadi negara yang mandiri [1].

Ekspor-impor merupakan kegiatan bisnis yang melibatkan banyak pihak baik mulai dari instansi pemerintah sampai pelaku bisnis dari berbagai sektor seperti Direktorat Jenderal Bea & Cukai, Direktorat Perdagangan Luar Negeri, Depperindag, Surveyor eksportir, importir, bank, perusahaan pengeluaran barang di pelabuhan, perusahaan angkutan, asuransi, dan lain-lain [2]. Dengan demikian maka banyak peraturan dan

prosedur yang harus dilaksanakan oleh kedua belah pihak yaitu eksportir dan importir. Selain itu adanya perbedaan interpretasi bisnis dengan pihak-pihak di luar negeri juga seringkali menjadikan satu hal yang bisa menghambat dalam melakukan kegiatan transaksi ekspor impor yang akhirnya membuat kegiatan ekspor impor menjadi lebih rumit [1].

Kegiatan mengekspor barang adalah sistem dagang yang lintas negara. Sekarang ini pemerintah berupaya untuk meningkatkan devisa melalui peningkatan nilai ekspor. Mengekspor barang ke luar negeri memiliki prospek yang menjanjikan. Pengertian sederhana ekspor adalah kegiatan mengirimkan barang ke luar negeri. Jenis barang yang diekspor bisa bermacam-macam seperti: makanan ringan, teh, kopi, tekstil, kerajinan tangan, furniture, rempah-rempah, batu bara, CPO dan masih banyak lagi. Berkaitan dengan ekspor barang, hal penting yang harus diketahui oleh pelaku usaha ekspor adalah cara ekspor barang dan bagaimana mendapatkan konsumen yang potensial dari negara lain. Banyak yang mengira cara ekspor barang itu rumit dan banyak aturannya. Padahal kenyataannya tidaklah demikian [3].

## 2. Metode

Mitra pada pengabdian masyarakat mempunyai beberapa permasalahan yang membutuhkan solusi segera diantaranya:

1. Mitra belum mengetahui bagaimana prosedur ekspor.
2. Mitra masih merasa kebingungan tentang produk apa yang dapat diekspor.
3. Mitra belum tahu cara mendapatkan informasi mengenai produk yang sedang banyak dicari di pasar global.

Solusi bagi permasalahan yang dihadapi mitra:

1. Memberikan pengetahuan kepada mitra tentang prosedur ekspor dan manfaat apa saja yang didapatkan dari pelatihan ini, maka mitra diberikan kuliah singkat mengenai prosedur yang dijalankan dalam ekspor.
2. Memberikan informasi tentang produk yang dapat diekspor maka diberikan pemahaman mengenai komoditas yang memiliki prospek untuk dapat diekspor.
3. Mengenalkan website yang dapat membantu peserta untuk mencari informasi mengenai produk yang sedang ramai dicari pasar internasional berdasarkan negara tujuan ekspor.

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan metode:

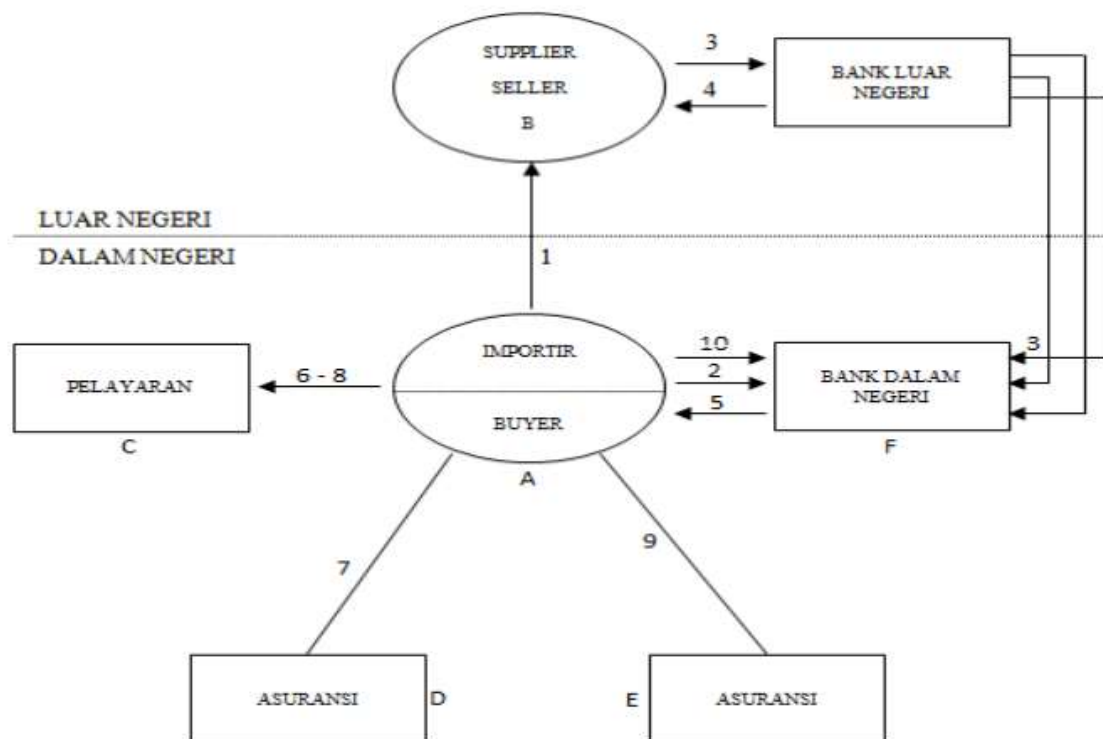
1. Penyuluhan  
Mitra diberikan materi tentang ekspor, prosedur, contoh komoditas dagang yang dapat diekspor serta harga tiap komoditas tersebut di negara lain.
2. Pelatihan  
Untuk lebih mendalami materi dan kemampuan untuk mencari komoditas serta negara tujuan ekspor, mitra diberikan informasi mengenai website yang dapat digunakan dengan tujuan memudahkan identifikasi dan mengenali calon pasar.
3. Pendampingan  
Ketika mitra dibekali dengan materi dan mengakses website, pemateri melakukan pendampingan dengan tujuan agar mitra lebih paham tentang penggunaan website tersebut dan mengetahui komoditas dan negara tujuan ekspor dengan lebih baik lagi.

Sumber dana Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Muhammadiyah Pekajangan Pekalongan tahun 2021/2022.

### 3. Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan webinar berjalan dengan baik. Total peserta yang ikut sebanyak 270 orang yang berasal dari berbagai daerah. Peserta didominasi dari daerah Kota dan Kabupaten Pekalongan, dilanjutkan Pemalang, berikutnya Batang dan sisanya menyebar mulai dari Purbalingga, Yogyakarta, Jakarta hingga Aceh. Luasnya jangkauan peserta tidak lepas dari kemudahan dalam akses internet karena pelaksanaan webinar ini dilaksanakan melalui Zoom *meeting*. Durasi dari kegiatan ini kurang lebih selama 2 jam. Didahului dengan pemaparan mengenai prosedur ekspor yang terdiri dari beberapa tahap seperti pada gambar 1.

Gambar 1. Tahapan dalam Ekspor-Import



Sumber: [4]

Tahapan-tahapan yang harus dilalui oleh eksportir yaitu

- Mencari *co-partner* di luar negeri. Dapat dilakukan dengan cara:
  - Mencari informasi di kantor kadin, kadinda, panjatapda (panitia kerja tetap daerah) di tingkat propinsi
  - Mencari referensi dari eksportir lain
  - Kontak langsung
- Membuat *sales contract*
  - Sebagai komitmen yang telah disepakati secara lisan yang dituangkan dalam bentuk tertulis
  - Hal yang harus diperhatikan dalam penyusunan sales contract diantaranya harga jual barang, kondisi harga barang, jenis L/C yang diminta importir, pengapalan barang secara keseluruhan, dan masa berlaku (tanggal *expire date*).
- *Transferring*, yaitu eksportir melalui jasa angkutan darat/*pengusaha organda* mengirim barang komoditas ekspor dari gudang pemilik eksportir ke gudang importir.

- *Loading*, yaitu kegiatan menumpuk barang digudang. Setelah kapal ada di dermaga dan siap menerima muatan, eksportir melalui jasa bongkar muat melanjutkan dengan menaikkan/memuat barang ke dalam kapal.
- *Negotiating*, yaitu kegiatan eksportir dalam mempersiapkan semua dokumen ekspor sebagaimana yang diminta di dalam L/C secara lengkap dan benar. Tujuannya agar tidak terjadi *unpaid*, yaitu bank devisa diluar negeri tidak bersedia membayar/melakukan penundaan transfer valuta hasil ekspor ke negotiating bank [4].

Secara umum proses transaksi export dan import dalam pelaksanaannya melalui beberapa tahapan, dimana masing-masing tahapan berisi tentang tara cara dan hal-hal yang harus dilakukan. Proses ini perlu persiapan yang matang baik secara teknis maupun administrasi. Setiap pihak yang terlibat di dalamnya perlu bekerja sama untuk mendapatkan hasil yang saling menguntungkan. Proses tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Importir mengajukan permohonan kepada bank pembuka L/C (*issuing/opening bank*) untuk membuka L/C yang ditujukan kepada eksportir.
2. Bank pembuka L/C yang bersangkutan harus membuka L/C tersebut kepada bank koresponden di tempat eksportir (*advising bank*).
3. *Advising bank* meneruskan L/C tersebut kepada eksportir.
4. Eksportir menyiapkan dan mengapalkan barang-barang yang akan dikirim ke importir.
5. Setelah pemuatan barang-barang di kapal, eksportir menerima dokumen pengapalan barang (*bill of lading* atau B/L) dari maskapai pelayan.
6. Dokumen-dokumen pengapalan serta wesel kemudian diserahkan oleh eksportir kepada *advising bank* yang meminta bertindak sebagai *negotiating bank*. Pihak dari bank lain diperbolehkan untuk menjadi *negotiating* dari bank ini, tergantung keinginan eksportir.
7. *Advising bank* atau *negotiating bank* menegosiasi wesel yang diajukan oleh eksportir.
8. Dokumen-dokumen pengapalan dikirim oleh *negotiating bank* kepada *issuing bank* untuk mendapat ganti pembayaran (*reimbursement*).
9. *Issuing bank* akan memeriksa dokumen-dokumen tersebut dan disesuaikan dengan syarat-syarat yang tercantum pada L/C dan apabila telah sesuai maka *issuing bank* meminta importir melakukan pembayaran yang telah tertulis pada L/C. Pembayaran dilakukan pada saat pengajuan dokumen (*at sight*) atau berjangka (*usance*).
10. Importir membayar dan meminta *issuing bank* untuk mendebet rekeningnya pada bank tersebut.
11. Kemudian *issuing bank* akan *me-reimburse negotiating bank* dengan mengkredit rekening *negotiating bank* pada *issuing bank* atau pihak ketiga yang telah disepakati [5].

Selanjutnya, peserta webinar dipaparkan mengenai peluang ekspor bagi produk Indonesia yang bersumber dari alam seperti daun pisang yang dihargai 1.600 yen atau setara dengan Rp 220.000 per lembarnya dan 4.500 yen atau setara dengan Rp 620.000 di Jepang. Daun pisang juga dihargai sangat mahal di Eropa yaitu 1.39 euro atau setara dengan Rp 27.800 hanya untuk beberapa bagian kecil seperti pada Gambar 2.

**Gambar 2. Harga Daun Pisang di Jepang**



Sumber: [6]

Daun pepaya dan daun singkong juga dapat dijual dalam plastic packing dengan ukuran 500 gram. Sayangnya, daun pepaya dan singkong yang ada di pasar Eropa, misalnya, dikuasai oleh Kamboja dan Thailand seperti pada Gambar 3 dan 4.

**Gambar 3. Daun Singkong**



Sumber: [7]

**Gambar 4. Daun Pepaya**

Sumber: [7]

Tak kalah menariknya, limbah yang dianggap sebagai sesuatu hal yang tidak ada nilainya justru bernilai ekonomi di negara lain. Sebut saja bonggol jagung. Di Indonesia, bonggol jagung hanya dibuang begitu saja. Namun tidak di negara lain. Bonggol jagung dimanfaatkan sebagai media tanam jamur. Bahkan, pada tahun 2018 bonggol jagung asal Kabupaten Maros, Takalar, Bantaeng dan Gowa diekspor ke Naito, Jepang sebanyak 75 ton atau 3 kontainer [8]. Pada tahun 2019 total ekspor bonggol jagung kering mencapai 1.000 ton dengan taksiran nilai sebesar Rp 2 M [9]. Pesantren Modern Sumber Daya At-Taqwa Nganjuk (Pomosda) berhasil memasarkan bonggol jagung ke Jepang. Dalam satu bulan, Pomosda melakukan pengiriman ke Jepang minimal 3 kali. Sekali pengiriman menggunakan 4 kontainer dengan kapasitas 10 ton per container. Artinya, Pomosda mengirim bonggol jagung sampai 40 ton ke Jepang [10] seperti Gambar 5..

**Gambar 5. Budidaya Jamur Menggunakan Bonggol Jagung**

Sumber: [11]

Batang pohon pisang atau disebut dengan gedebog juga ternyata memiliki nilai ekonomi yang cukup menggiurkan yaitu \$5,95 kurang lebih setara dengan Rp 85.000 (kurs rupiah tahun 2021) [12]. Di Amerika, batang pohon pisang atau yang biasa kita sebut

dengan gedebog dipotong kecil-kecil kemudian dikemas dalam *plastic wrap* dan dijual di supermarket contohnya Hornbill Asian Market. Hal ini tentu saja mencengangkan mengingat gedebog pisang biasanya akan berakhir menjadi sampah saja. Akan tetapi, di Amerika, gedebog dimanfaatkan sebagai obat ramuan hingga makanan. Batang pisang disebut memiliki banyak manfaat seperti detoksifikasi dan baik untuk pencernaan, mengobati gatu ginjal dan ISK, menurunkan berat badan, mengontrol kolesterol dan tekanan darah, menyembuhkan asam lambung, serta menstabilkan gula darah. Maka tidak mengherankan jika gedebog ukuran kecil dijual dengan harga yang lumayan fantastis bahkan setara dengan harga daging [12]. Contoh batang pisang yang dijual di Amerika seperti pada Gambar 6.

**Gambar 6. Batang Pisang**



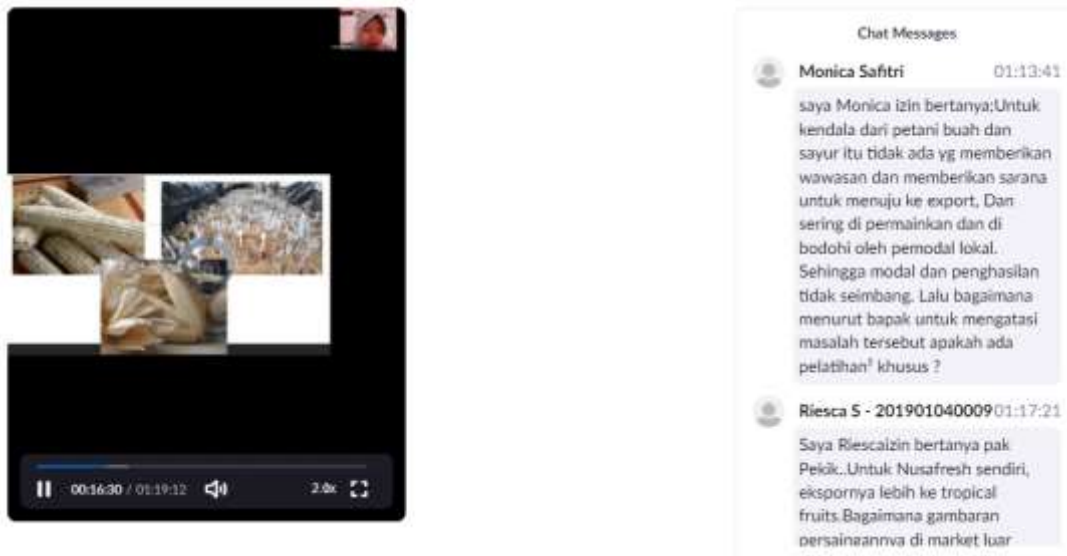
Sumber: [12]

Pelaku usaha jika ingin melakukan ekspor ke negara lain sekarang sudah mendapatkan dukungan besar dari pemerintah. Melalui aturan ekspor seperti yang tertuang pada Permendag Nomor 19 Tahun 2021 dan Permendag Nomor 20 Tahun 2021 mengenai pengajuan perizinan melalui Sistem Indonesia National Single Window (INSW). Sistem ini akan membuat data yang terintegrasi antar kementerian atau Lembaga dan menjadi superset data yang kegunaannya untuk menghilangkan pengulangan dan duplikasi [13].

Webinar ini bekerjasama dengan praktisi ekspor yang bernama Pekik Warnendya dengan nama perusahaan Nusa Fresh dan Nusa Berdaya. Peserta webinar tampak antusias mengikuti jalannya kegiatan. Hal ini terlihat pada sesi tanya jawab yang didominasi dengan pertanyaan bagaimana cara mengetahui produk apa yang mempunyai kesempatan besar untuk dijual di negara lain. Prosedur apa saja yang harus disiapkan untuk mengekspor. Pertanyaan-pertanyaan ini kerap dilontarkan peserta mengingat keuntungan yang dibayangkan. Padahal, harga yang tercantum jelas telah melalui banyak langkah yang mengakibatkan besarnya biaya yang harus ditanggung oleh pengekspor yang pada akhirnya akan menaikkan harga produk tersebut. Sebut saja biaya transportasi, *handling cargo*, dokumen, dan lain sebagainya. Prosedur yang harus dilewati juga perlu

menjadi pertimbangan. Misalnya saja ijin operasional. Ijin ini harus dimiliki oleh seorang pengekspor supaya tidak ada kendala dikemudian hari terutama yang berkaitan dengan legalitas. Pelaksanaan webinar seperti pada Gambar 7.

**Gambar 7. Pelaksanaan Webinar**



Peserta webinar juga dibekali dengan pengetahuan bagaimana mencari pasar yang potensial di luar negeri seperti komoditas dan juga negara tujuan ekspor. Hal ini penting untuk disampaikan mengingat sebuah bisnis tanpa target pasar maka bisnis tersebut tidak akan dapat berjalan dan sukses. Salah satu website yang dapat digunakan untuk mencari komoditas dan negara tujuan ekspor adalah [www.trademap.org](http://www.trademap.org) seperti pada gambar 8.

**Gambar 8. Website [www.trademap.org](http://www.trademap.org)**



Sumber: [14]

## 4. Kesimpulan

Melakukan kegiatan ekspor belakangan ini sudah tidak lagi menjadi sesuatu hal yang sulit. Terlebih lagi adanya dukungan dari pemerintah berupa dilonggarkannya regulasi seperti kemudahan mengajukan permohonan ekspor. Teknologi yang sudah ada juga



memudahkan pelaku bisnis untuk melakukan ekspor ke negara lain dengan mengidentifikasi komoditas dagang dan juga negara tujuan. Informasi yang dengan mudah didapatkan juga memudahkan jika ingin mengetahui harga tiap komoditas di negara lain.

## Ucapan Terima Kasih

Ucapan terimakasih kami tujukan kepada LPPM UMPP yang telah mendukung dan mendanai pengabdian kepada masyarakat ini sehingga dapat terlaksana dengan baik dan lancar. Ucapan yang sama kami tujukan kepada Bapak Pekik Warnendya yang telah membantu webinar ini dengan menyampaikan materi yang amat berharga. Tak lupa kami ucapkan terimakasih kepada mahasiswa yang telah membantu pelaksanaan webinar ini.

## Referensi

- [1] Goexport, "CARA MENJADI EXPORTIR MENEMBUS PASAR DUNIA ( MENJUAL PRODUK INDONESIA KE MANCANEGARA )," *goexport.org*, 2022. <https://goexport.org/seminar/>
- [2] Training Center, "Ekspor Impor dan Kepabeanan," *trainingcenter.co.id*, 2014. <https://www.trainingcenter.co.id/ekspor-impor-dan-kepabeanan-2>
- [3] IndoCoach Management, "Seminar & Workshop Bisnis Ekspor: Memberikan wawasan tentang prospek bisnis ekspor barang ke luar negeri.," *indocoachmanagement.com*, 2018. <https://indocoachmanagement.com/seminar-dan-workshop-bisnis-ekspor/>
- [4] S. Sugiyah and N. Nurhidayati, "Prosedur Pengadaan Barang Impor Produk sepatu Di PT Sinar Pratama Agung Jakarta," *J. Akunt. dan Manaj.*, vol. 16, no. 02, pp. 267–286, 2019, doi: 10.36406/jam.v16i02.248.
- [5] Sattar, *Buku Ajar Ekonomi Internasional*. Sleman: Deepublish, 2017.
- [6] Devi Setya, "Seikat Daun Pisang di Jepang Harganya Ratusan Ribu, Netizen: Di Sini Gratis," *food.detik.com*, 2021. [https://food.detik.com/info-kuliner/d-5727602/seikat-daun-pisang-di-jepang-harganya-ratusan-ribu-netizen-di-sini-gratis#:~:text=Daun pisang tercatat dalam bahasa,ribu - Rp 321 ribu](https://food.detik.com/info-kuliner/d-5727602/seikat-daun-pisang-di-jepang-harganya-ratusan-ribu-netizen-di-sini-gratis#:~:text=Daun%20pisang%20tercatat%20dalam%20bahasa,ribu%20-%20Rp%20321%20ribu) (accessed Sep. 21, 2022).
- [7] ACJP Cahayahati, "Bila Harga Daun Singkong Hampir 3 Kali Lebih Mahal dari Harga Daging Sapi Konten ini telah tayang di Kompasiana.com dengan judul 'Bila Harga Daun Singkong Hampir 3 Kali Lebih Mahal dari Harga Daging Sapi', Klik untuk baca: <https://www.kompasiana.com/kritiz>," *kompasiana.com*, 2013. <https://www.kompasiana.com/kritzel/553006bd6ea834490d8b45b7/bila-harga-daun-singkong-hampir-3-kali-lebih-mahal-dari-harga-daging-sapi> (accessed Sep. 21, 2022).
- [8] Najmi Limonu, "Sulsel Ekspor 75 Ton Bonggol Jagung ke Naito Jepang," *makassar.sindonews.com*, 2018. <https://makassar.sindonews.com/berita/14110/4/sulsel-ekspor-75-ton-bonggol-jagung-ke-naito-jepang> (accessed Sep. 21, 2022).
- [9] Tiara, "Tongkol Jagung Dibuang? Diekspor Saja, Bisa Dapat Rp 2 Miliar !," *tabloidsinartani.com*, 2019. <https://tabloidsinartani.com/detail/industri-perdagangan/olahan-pasar/9729-Tongkol-Jagung-Dibuang-Diekspor-Saja-Bisa-Dapat-Rp-2-Miliar> (accessed Sep. 21, 2022).
- [10] DP, "Pomosda Sulap Limbah Jagung, Mampu Ekspor Sampai ke Jepang," *opop.jatimprov.go.id*, 2021. <https://opop.jatimprov.go.id/detail/794/pomosda-sulap-limbah-jagung-mampu-ekspor-sampai-ke-jepang> (accessed Sep. 21, 2022).
- [11] LikKasjo, "Budidaya Jamur Bonggol Jagung," *kissparry.com*, 2017. <https://kissparry.com/2017/05/28/cara-budidaya-jamur-bonggol-jagung/> (accessed Sep. 21, 2022).
- [12] Ruhil Yumna, "Pantas Amerika Berani Bayar Mahal, Batang Pohon Pisang yang Dipandang Sebelah Mata di Masyarakat Ini, Ternyata Bisa Jadi Obat Mujarab," *hype.grid.id*. <https://hype.grid.id/read/432884608/pantas-amerika-berani-bayar-mahal-batang-pohon-pisang-yang-dipandang-sebelah-mata-di-masyarakat-ini>

- ternyata-bisa-jadi-obat-mujarab?page=all#:~:text=Di%2520Amerika%2520C%2520Gedebog%2520atau%2520batang,plastik%2520dan%2520dijajahkan%252 (accessed Sep. 21, 2022).
- [13] A. R. Mohammad Arief Hidayat, "Dua Regulasi Baru Terbit, Kemendag Permudah Izin Ekspor-Impor," *viva.co.id*, 2021. <https://www.viva.co.id/berita/bisnis/1431355-dua-regulasi-baru-terbit-kemendag-permudah-izin-ekspor-impor> (accessed Sep. 21, 2022).
- [14] Intracen, "Trade statistics for international business development," *trademap.org*, 2021. <https://www.trademap.org/Index.aspx> (accessed Sep. 21, 2022).