

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang kaya akan sumber daya alam, meliputi hasil pertanian, pertambangan, dan perikanan yang beragam, memiliki potensi yang memungkinkannya untuk bersaing dalam perdagangan internasional. Ketika membahas perdagangan internasional, penting untuk mempertimbangkan perdagangan antar negara, baik impor maupun ekspor. Dalam rangka menghasilkan pendapatan devisa bagi negara, peningkatan dan perkembangan produk-produk Indonesia yang dapat diekspor ke luar negeri atau negara tujuan ekspor menjadi sangat penting. Ekspor memiliki peran yang penting dalam perekonomian suatu negara. Hal ini karena ekspor memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan nasional negara tersebut. Pendapatan nasional suatu negara merupakan jumlah dari seluruh pendapatan yang dihasilkan dalam negeri, baik melalui kegiatan produksi, investasi, maupun ekspor (Siti Hodijah dan Grace Patricia Angelina, 2021).

Namun Menteri Keuangan RI Sri Mulyani mengatakan terdapat beberapa masalah yang dihadapi oleh entrepreneur dalam melakukan ekspor yang menyebabkan entrepreneur Indonesia sulit ekspor antara lain: (a) masalah legalitas yang meliputi minimnya pemahaman pelaku UMKM terhadap hal-hal seperti nomor pokok wajib pajak (NPWP), nomor induk berusaha, hak atas kekayaan intelektual (HAKI), dan izin prosedur ekspor-impor. (b) akses pembiayaan juga menjadi tantangan bagi UMKM, karena banyak lembaga keuangan atau perbankan nasional yang sulit diakses oleh UMKM. (c) Pendampingan, karena pendampingan UMKM sangat penting dalam meningkatkan tata kelola perusahaan dan meningkatkan daya saing produk. (d) masalah produksi. Pada area produksi, minimnya standar produk sesuai standar global menjadi penghalang bagi UMKM untuk bisa menembus pasar global sehingga terjadi inkonsistensi dan tidak kontinuitas dari produksi dan kualitas dari produknya. (e) Terakhir adalah terkait pemasaran, terbatasnya informasi UMKM terhadap peluang pasar menjadi salah satu penyebab produknya sulit menembus pasar global. Selain itu, minimnya infrastruktur logistik juga membuat daya saing produk UMKM nasional rendah.

Maka perlu adanya tindakan dari pihak terkait untuk meningkatkan pengetahuan entrepreneur dalam melakukan ekspor dengan memberikan kualitas layanan yang unggul. kualitas layanan merupakan perbandingan antara kenyataan atas pelayanan yang diterima dengan harapan atas pelayanan yang ingin diterima. Kualitas layanan adalah kemampuan dari layanan yang diberikan sebuah perusahaan terhadap konsumen yang dapat memenuhi persyaratan yang dimaksud persyaratan di sini adalah kebutuhan dan harapan yang dinyatakan secara tersirat dan wajib untuk dipenuhi oleh perusahaan (Yohanes Paulus Naru Toa dkk, 2015). Layanan yang diberikan ke entrepreneur bisa dengan cara eduskasi, asistensi dan kolaborasi. a) Edukasi adalah upaya atau aktivitas untuk menyampaikan pesan kepada masyarakat, individu, atau kelompok dengan tujuan memberikan pengetahuan yang lebih baik (Dina Kusuma Sari, 2022) Dengan kata lain, melalui edukasi, informasi dan pengetahuan disampaikan dengan tujuan agar entrepreneur dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik dan mendapatkan

pengetahuan baru yang dapat meningkatkan pengetahuan entrepreneur dalam melakukan ekspor. b) Asistensi adalah kegiatan mengasistensi atau membantu seseorang dalam tugas profesionalnya (KBBI), Oleh karena itu, asistensi dapat berperan sebagai upaya bantuan atau dukungan yang diberikan oleh pihak terkait atau lembaga untuk membantu entrepreneur dalam mengatasi masalah yang terkait dengan ekspor. c) Kolaborasi adalah bentuk interaksi sosial berupa aktivitas kerja sama yang ditujukan untuk mencapai tujuan bersama dengan cara saling membantu dan saling memahami tugasnya masing-masing (Yani & Ruhiman, 2018). Maka dengan adanya kolaborasi entrepreneur memiliki kesempatan untuk saling berbagi pengetahuan dan pengalaman secara timbal balik mengenai ekspor.

Penelitian sejenis yang berkaitan tentang program/pelatihan ekspor adalah penelitian dari Sri Handoko Sakti dkk (2023), dengan judul “Pelatihan Prosedur Ekspor Terpadu Peningkatan Pengetahuan Bagi Calon-Calon Eksportir”. Hasil dari penelitian menjelaskan Program pendampingan ini terdiri dari dua jenis, yaitu secara informal dan formal. 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. Secara formal, Pelatihan Prosedur Ekspor Terpadu 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. 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. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa Pusat Pelatihan Ekspor Jawa Tengah memberikan program pendampingan bagi para calon eksportir yang telah mengikuti pelatihan untuk membantu mereka dalam proses ekspor. Namun hasil penelitian ini tidak dijelaskan apakah ada pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan pengetahuan calon-calon eksportir dalam melakukan ekspor. sehingga tidak diketahui apakah ada pengaruh dari pelatihan ini.

Diperlukan penelitian lanjutan untuk mengidentifikasi apakah pelatihan /program dari pihak terkait yang diberikan untuk masyarakat khususnya entrepreneur benar-benar memberikan dampak yang signifikan pada pengetahuan dan kemampuan mereka dalam melaksanakan ekspor. Penelitian lebih lanjut dapat dilakukan dengan menggunakan metode yang lebih komprehensif dan mengumpulkan data yang lebih representatif untuk menguji hipotesis, dengan melakukan penelitian yang lebih mendalam dan komprehensif, akan lebih jelas apakah pelatihan /program yang diberikan oleh pihak terkait ini memiliki pengaruh yang signifikan dalam meningkatkan atau mengembangkan pengetahuan calon-calon eksportir dan kemampuan mereka dalam melakukan ekspor, untuk mengidentifikasi kesenjangan ini, pemerintah dapat mengambil tindakan yang tepat untuk membantu entrepreneur dalam melakukan ekspor, Maka adaptasi juga penting dilakukan sebagai langkah strategis UMKM untuk dapat melakukan ekspor demi mewujudkan UMKM yang “merdeka”. Maka perlu dilakukan pengawasan serta merubah sumber daya yang dimiliki sebagai pemanfaatan yang optimal. Untuk mewujudkan itu

semua diperlukan ke entrepreneurwan yang memiliki suatu sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya maupun orang lain. Keentrepreneuran merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif, bercrepta, berkarya dan bersahaja juga berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya. Keentrepreneurwan harus memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber daya-sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat, mengambil keuntungan serta memiliki sifat, watak dan kemauan untuk mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka meraih sukses/meningkatkan pendapatan. (Hastuti dkk, 2020). Maka dari itu mengapa pemerintah berupaya terus untuk membantu dan memperkuat entrepreneur UMKM, karena pemerintah mempunyai peran penting dalam mendorong perkembangan entrepreneur UMKM. Bukan hanya dalam bentuk kebijakan akan tetapi juga membantu entrepreneur UMKM dalam mencari peluang ekspor, menciptakan kemampuan yang unggul dan jaringan yang luas agar bisa memberikan kesempatan dan peluang bagi pengembangan UMKM dan memberikan celah untuk melakukan ekspor.

Diperlukan langkah strategis melalui kerja sama antar pihak yang berkepentingan dalam memberikan ruang ekspor bagi *Entrepreneur* agar pelaku usaha dapat bersaing secara global dan merdeka. Salah satunya melalui Direktorat Jenderal Bea Cukai Jember, yang memiliki peran penting dalam perekonomian nasional, terbukti dari program keringanan pajak melalui fasilitas kepabeanan, seperti Kemudahan Impor Tujuan Ekspor (KITE), Kawasan Berikat, Gudang Berikat, Toko Bebas Bea, dan Pusat Logistik Berikat. Program ini bertujuan untuk mendorong pelaku usaha dalam negeri agar melakukan kegiatan ekonominya secara global, mendukung pertumbuhan ekonomi, dan memberikan kemudahan dalam kegiatan ekspor. Klinik Ekspor menjadi sarana konsultasi antara pelaku usaha dalam negeri dan pejabat Bea dan Cukai mengenai kegiatan ekspor.

Klinik Ekspor memiliki tujuan menjadi wadah konsultasi terkait kegiatan ekspor bagi pelaku usaha di Indonesia, serta mendorong dan mengajak pelaku usaha untuk aktif dalam kegiatan ekonomi secara internasional. Tugas klinik ini adalah memberikan pelayanan kepada pelaku usaha dengan menginformasikan, menampung, dan menyelesaikan permasalahan teknis ekspor, serta menggali potensi ekspor dan bersinergi dengan instansi atau lembaga terkait. Klinik Ekspor telah didirikan di setiap wilayah Kantor Pengawasan dan Pelayanan Bea Cukai (KPPBC), termasuk KPPBC Tipe Madya Pabean C Jember yang melayani wilayah tiga kabupaten, yaitu Jember, Situbondo, dan Bondowoso. Dalam mendukung program Klinik Ekspor ini, KPPBC Tipe Madya Pabean C Jember terus memasarkan setiap kegiatan kepada masyarakat dengan harapan semakin banyak masyarakat dan pelaku usaha yang berkeinginan menjadi eksportir. Untuk mencapai tujuan dari program Klinik Ekspor, KPPBC Tipe Madya Pabean C Jember selalu berusaha memberikan pelayanan dan promosi yang baik dan efektif, dalam kegiatan klinik ekspor terdapat masalah yang sering dihadapi oleh pelaku usaha yaitu minimnya pengetahuan mengenai proses ekspor. Masalah ini menjadi hambatan utama bagi UMKM dalam mengikuti klinik ekspor. Banyak pelaku UMKM tidak memahami dengan baik proses dan prosedur ekspor, termasuk persyaratan hukum dan regulasi di pasar internasional. Minimnya pengetahuan ini dapat menyebabkan ketidakmampuan dalam memenuhi persyaratan ekspor, yang berujung pada penundaan atau bahkan kegagalan dalam proses ekspor Untuk

meningkatkan partisipasi dan kesuksesan *Entrepreneur* atau pelaku usaha dalam ekspor, penting bagi klinik Ekspor mengatasi masalah minimnya pengetahuan mengenai ekspor. Dukungan yang lebih intensif berupa pelatihan, penyuluhan, dan bimbingan teknis perlu diberikan kepada UMKM agar mereka dapat memahami dengan baik proses ekspor dan menghadapi tantangan di pasar internasional dengan lebih percaya diri. Melihat kegiatan yang dilakukan Klinik ekspor dalam membantu pelaku usaha dalam memulai kegiatan ekspor maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian ini.

1.2 Rumusan Masalah.

Berdasarkan hasil dari latar belakang yang diuraikan diatas, maka penulis menentukan rumusan masalah yaitu:

1. Apakah edukasi klinik ekspor berpengaruh terhadap pengembangan potensi *entrepreneur* untuk melakukan ekspor?
2. Apakah Asistensi klinik ekspor berpengaruh terhadap pengembangan potensi *entrepreneur* untuk melakukan ekspor?
3. Apakah kolaborasi klinik ekspor berpengaruh terhadap pengembangan potensi *entrepreneur* untuk melakukan ekspor?

1.3 Tujuan Penelitian.

Dari latar belakang dan rumusan masalah diatas, tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh edukasi klinik ekspor terhadap pengembangan potensi *entrepreneur* untuk melakukan ekspor
2. Untuk mengetahui pengaruh asistensi klinik ekspor terhadap pengembangan potensi *entrepreneur* untuk melakukan ekspor
3. Untuk mengetahui pengaruh kolaborasi klinik ekspor terhadap pengembangan potensi *entrepreneur* untuk melakukan ekspor

1.4 Manfaat Penelitian.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak, antara lain:

1. Bagi *Entrepreneur*.
Penulis berharap dengan adanya hasil dari penelitian ini nanti akan mengembangkan potensi *entrepreneur* untuk melakukan ekspor
2. Bagi Akademis.
Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi pertimbangan referensi atau acuan dalam melaksanakan penelitian selanjutnya atau adanya penelitian sejenis.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya.
Penelitian ini dapat menjadi salah satu rujukan atau sumber referensi untuk mengembangkan penelitian kedepannya yang bertopik sama dengan topik penelitian ini.
4. Bagi Penulis.
Menambah pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan penulis dalam mempersiapkan, mengumpulkan, dan menginformasikan hasil penelitian. Sebagai pengaplikasian ilmu selama menjalani pendidikan di Universitas Muhammadiyah Jember.