

FASILITASI UMKM EKSPOR PRODUK LOKAL MELALUI KEGIATAN KLINIK EKSPOR DI DINAS PERDAGANGAN BALIKPAPAN

Maysalwa Nabila Alya Nurcahyati, Khairil Anwar, Poppy Alvianolita Sanistasya

Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman
maysalwa.nabila@gmail.com

Abstract

Micro, Small, and Medium-Sized Enterprises (MSMEs) play a significant role in the Indonesian economy by contributing significantly. Still, they frequently encounter barriers to selling their goods to foreign markets, such as a lack of information on the export process and complicated regulations. To solve these problems, the Balikpapan City Trade Office organized an export clinic activity to assist MSMEs in the export process. The study employs a descriptive qualitative method through observation, interviews, and documentation. Export Clinic has successfully given MSMEs fresh perspectives on exports and assisted them in comprehending the requirements and procedures.

Keywords: MSMEs, Exports, Export Clinics, Trade Office, Balikpapan.

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia dengan berkontribusi secara signifikan. Namun, mereka sering menghadapi hambatan untuk menjual barangnya ke pasar luar negeri, seperti kurangnya informasi tentang proses ekspor dan peraturan yang rumit. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, Dinas Perdagangan Kota Balikpapan menyelenggarakan kegiatan klinik ekspor untuk membantu UMKM dalam proses ekspor. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Klinik Ekspor telah berhasil memberikan perspektif baru kepada UMKM tentang ekspor dan membantu mereka dalam memahami persyaratan dan prosedur.

Keywords: UMKM, Ekspor, Klinik Ekspor, Dinas Perdagangan, Balikpapan.

PENDAHULUAN

UMKM, atau usaha mikro, kecil, dan menengah, adalah usaha produktif yang dipunyai oleh orang atau organisasi yang sesuai dengan persyaratan untuk diklasifikasikan sebagai usaha mikro. Sebagaimana diatur dalam Peraturan Perundang-undangan No. 20 Tahun 2008 tentang usaha makro, kecil, dan menengah. Kemampuan UMKM untuk memperluas pangsa pasarnya, termasuk

mengekspor ke pasar luar negeri, terkait langsung dengan kualitas produk mereka (Ananda Kurniawan, 2024). Dengan melakukan kegiatan ekspor secara kontinyu maka produk tersebut semakin banyak diminati buyer.

Meskipun, UMKM memiliki potensi yang cukup besar, masih banyak UMKM di Balikpapan menghadapi berbagai kendala dalam memasarkan produk mereka ke pasar internasional. Beberapa tantangan utama yang dihadapi termasuk kurangnya

pemahaman tentang proses ekspor, regulasi yang kompleks, serta keterbatasan dalam akses informasi mengenai pasar luar negeri. Menurut Cambra et al. (2015), Ekspor merupakan salah satu bentuk perdagangan di mana suatu negara menjual barang atau jasa ke negara lain untuk mendapatkan keuntungan ekonomi (Carbaugh, 2019). Ekspor melibatkan penjualan barang atau jasa oleh produsen atau penyedia jasa di satu negara kepada konsumen, bisnis, atau pemerintah di negara lain (Krugman & Obstfeld).

Ekspor umumnya didefinisikan sebagai proses untuk menjual produk atau jasa dari satu negara ke negara lain dengan secara lebih luas. Hal ini termasuk mengekspor barang dari Indonesia ke negara lain. Namun, sejumlah hambatan menghambat UMKM untuk mengekspor baik masalah internal maupun eksternal perusahaan dapat menjadi tantangan dalam ekspor. Sumber daya dan sumber daya manusia adalah contoh faktor internal, sedangkan variabel informasi, lingkungan, pemerintahan, dan prosedural adalah contoh elemen eksternal. (Zelarsianti et al., 2023).

Adapun hambatan-hambatan dalam melakukan ekspor adalah sebagai berikut:

1. Kurangnya pemahaman tentang persyaratan regulasi dan perizinan dalam melakukan kegiatan ekspor yang sering kali menjadi hambatan bagi UMKM untuk menembus pasar global.
2. Sulitnya dalam mendapatkan peluang pasar dan meningkatkan pangsa pasar global.
3. Kendala yang dihadapi oleh para pelaku UMKM ketika melakukan ekspor produk

adalah terdapat pada kemasan, kapasitas, alat produksi, legalitas, biaya pengiriman yang mahal, jasa dokumen ekspor yang mahal.

4. Banyak pelaku UMKM yang masih melakukan ekspor produk melalui perantara daripada mengekspor langsung ke negara tujuan.

Menyadari tantangan ini, Dinas Perdagangan Balikpapan meluncurkan program kegiatan Klinik Ekspor sebagai upaya untuk memberikan dukungan kepada UMKM di Kota Balikpapan. Klinik Ekspor memiliki tujuan menjadi wadah untuk melakukan ekspor dan membutuhkan pendampingan serta pembinaan seperti mengatasi kendala dalam mencari solusi terkait kegiatan ekspor bagi pelaku usaha di Balikpapan.

Tugas Klinik ekspor adalah memberikan pelayanan atau pembinaan kepada pelaku UMKM dengan menginformasikan, menampung dan menyelesaikan permasalahan teknis ekspor, serta menggali potensi ekspor dan bersinergi dengan instansi atau lembaga terkait (Zelarsianti et al., 2023). Diharapkan hasil kajian ini diharapkan mampu memberikan wawasan berharga dalam upaya meningkatkan daya saing melalui kegiatan pendampingan ekspor. Selain itu, kajian ini juga dapat menjadi dasar untuk pengembangan program-program yang lebih efektif dalam mendukung UMKM di Kota Balikpapan (Musa et al., 2023).

METODE

Metode penelitian yang digunakan merupakan pendekatan dengan jenis penelitian deskriptif. Menurut Sugiyono (2022), dalam penelitian ini bersifat deskriptif dan

kualitatif. Menghasilkan deskripsi yang metodis, metode penelitian deskriptif adalah sebuah penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah dimana peneliti sebagai instrumen kunci.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan berdasarkan dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi. Sumber data penelitian ini yakni data primer dan data sekunder (Sakti et al., 2023). Data primer diperoleh dari hasil wawancara menggunakan kuesioner dengan para pelaku UMKM yang mengikuti kegiatan Klinik Ekspor dengan dan Staff Ahli Analisis Perdagangan Kota Balikpapan. Sedangkan data sekunder yang didapatkan berasal dari dokumen peraturan, jurnal dan artikel terkait topik penelitian Fasilitasi UMKM Ekspor Produk Lokal Melalui Kegiatan Klinik Ekspor di Dinas Perdagangan Balikpapan.

Subjek pada penelitian ini dilakukan pada Dinas Perdagangan Kota Balikpapan Kota Balikpapan. Bertepatan di Jl. Telaga Sari, Balikpapan Selatan, Kota Balikpapan, Kalimantan Timur. Pemilihan lokasi dipilih berdasarkan pertimbangan judul yang diangkat oleh peneliti yang menaungi serta membina UMKM di Balikpapan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari penelitian yang telah dilakukan, dapat dikatakan bahwa program kegiatan Klinik Ekspor yang diselenggarakan oleh Dinas Perdagangan Kota Balikpapan dalam mendukung upaya para pelaku UMKM untuk meningkatkan daya saing telah berjalan dengan kondusif. Namun, masih belum optimal karena masih

terdapat kendala atau tantangan yang datang baik dari pemerintah maupun dari UMKM.

Tabel 1. Data UMKM yang berpartisipasi di Klinik Ekspor

No.	Nama Usaha	Jenis Produk
1.	Alfie Cake	Makanan Ringan
2.	Wedang Dayak	Minuman Herbal
3.	Sajian Rita	Olahan Sambal
4.	Nikimie	Black Garlic
5.	Griya Godong	Fashion Batik & Ecoprint
6.	Fishday	Amplang
7.	Amplang DJS Sejahtera	Amplang
8.	Istana Lebah	Madu Hutan

Sumber: Data diolah penulis, 2024

Meskipun demikian, Dinas Kota Balikpapan terus berupaya untuk melakukan inovasi dengan membuat klinik ekspor pada hasil produksi UMKM yang dihasilkan.



Gambar 1. Diagram periode UMKM bergabung dengan Klinik Ekspor

Sumber: Data diolah penulis, 2024

Berdasarkan data yang telah penulis sajikan diatas, terdapat beberapa UMKM yang berpotensi ekspor dimana

beberapa UMKM tersebut dipilih oleh Dinas Perdagangan Kota Balikpapan dari seluruh UMKM yang ada di Kota Balikpapan. Mayoritas para pelaku UMKM yang mengikuti kegiatan ini telah bergabung selama lebih dari tiga bulan. Mereka tertarik mengikuti kegiatan klinik ekspor ini dikarenakan untuk mendapatkan pendampingan pelatihan dan pengembangan usaha, selain itu untuk memperluas target pasar, dan mengetahui bagaimana cara-cara untuk melakukan ekspor keluar negeri serta ingin menambah ilmu dan mengetahui regulasi atau hal-hal apa saja yang diperlukan terkait dengan ekspor.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa UMKM merasa lebih siap untuk menghadapi pasar ekspor setelah mengikuti program Klinik Ekspor. Sebagian besar responden menyatakan bahwa program ini membantu mereka memahami persyaratan dan prosedur ekspor, serta memperkuat kualitas produk. Temuan ini sejalan dengan penelitian Sakti et al. (2023) yang menyatakan bahwa program pendampingan dapat meningkatkan kesiapan UMKM dalam memasuki pasar internasional. Kendala utama yang dihadapi adalah tingginya biaya logistik dan keterbatasan akses ke pasar potensial, yang membutuhkan dukungan lebih lanjut dari pemerintah

Melalui kegiatan Klinik Ekspor, para pelaku UMKM mengaku sangat terbantu atas kegiatan yang diselenggarakan oleh Dinas Perdagangan Kota Balikpapan. Mereka mendapatkan wawasan yang sebelumnya tidak terpikirkan akan mempelajari hal tersebut. Kegiatan ini juga memberikan dampak terhadap pemahaman mengenai cara melakukan ekspor (Sakti et al., 2023), sehingga para UMKM dapat mempersiapkan segala sesuatu baik secara administrasi

maupun produk yang siap untuk di ekspor ke luar negeri. Serta dapat mempersiapkan diri dan usaha lebih matang lagi untuk menjadi eksportir.



Gambar 2. Dokumentasi Kegiatan Klinik Ekspor

Hasil dari kegiatan ini adalah UMKM diberikan kesempatan untuk meningkatkan peluang dalam memasarkan produk, mempelajari lebih lanjut tentang ekspor dan mendapatkan dukungan apabila ingin menjual produk ke luar negeri. UMKM yang masih belum mengetahui mengenai proses pemasaran di pasar global akan mengalami penurunan penjualan yang didapatkan.

Sementara itu, UMKM yang telah memanfaatkan ekspor akan diuntungkan karena memiliki pasar yang jauh lebih luas untuk menjual produk-produk mereka. Sehingga hal tersebut dapat meningkatkan pendapatan dan membantu mereka menjalankan bisnis dengan berkembang seiring dengan pertumbuhan pasar. (Alhazami et al., 2024)

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian dari program Klinik Ekspor yang dijalankan oleh Dinas Perdagangan Kota Balikpapan, dapat disimpulkan bahwa UMKM mendapatkan banyak manfaat dari kegiatan Klinik Ekspor dalam hal

meningkatkan kemampuan dan kesiapan mereka untuk bersaing di pasar global. Program ini telah berhasil menawarkan perspektif dan dukungan baru yang dibutuhkan oleh UMKM. Meskipun, tantangan yang dihadapi UMKM masih sangat banyak seperti, kurangnya pemahaman tentang regulasi dan prosedur ekspor, program ini berhasil memberikan wawasan baru dan pendampingan yang diperlukan untuk mengatasi tantangan tersebut.

Selain membantu UMKM memahami prosedur ekspor, Klinik Ekspor juga memberikan mereka akses yang lebih baik mengenai informasi dan sumber daya yang dibutuhkan untuk sukses. Hasilnya, UMKM yang mengikuti program ini menunjukkan kemauan ekspor yang lebih besar, yang pada akhirnya dapat mendukung pertumbuhan ekonomi lokal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada bapak ibu dosen program studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Mulawarman Samarinda dan Dinas Perdagangan Kota Balikpapan khususnya pada Bidang Perdagangan Luar Negeri yang telah berpartisipasi dan membantu dalam pembuatan artikel ini

DAFTAR PUSTAKA

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

Penelitian, P., Ekonomi, B., Kk-ukm, M., Penelitian, T., Istimewa, D., & Diy, Y. (2019). *STRATEGI MENINGKATKAN EKSPOR PRODUK-PRODUK USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH INDONESIA : STUDI KASUS DI KABUPATEN SLEMAN DAN KOTA SURABAYA STRATEGIES TO IMPROVE THE EXPORT OF INDONESIA ' S MICRO , SMALL , AND MEDIUM ENTERPRISE PRODUCTS: A CASE STUDY IN SLEM.* 2(1), 149–158.

Umkm, U., & Kabupaten, D. I. (2020). *PELATIHAN LANGKAH-LANGKAH MEMULAI EKSPOR.* 13(2), 107–112.

Ananda Kurniawan, B. (2024). Upaya Dinas Koperasi Dan Usaha Mikro Kabupaten Sidoarjo Dalam Membangkitkan Usaha Mikro Kecil Menengah di Era Modern. *INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research*, 4, 1696–1704.

Musa, A., Akmal, T.-U., & Imaningsih, N. (2023). Pengembangan Potensi Pelaku UMKM Di Pasar Gede Malang Untuk Mengekspor Produknya Ke Luar Negeri. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(20), 66.

Muchtar, M., & Suganda, H. (2021). Mendorong Pertumbuhan Industri Kecil Dan Menengah Melalui Fasilitas Kemudahan Impor Tujuan Ekspor. *Jurnal Perspektif Bea Dan Cukai*, 5(1), 1–24.

Alhazami, L., Rahmawati, I., Al, M., Abdullah, F., Donald, E., Manajemen, P., Nusantara, U. D., & History, A. (2024). *Pelatihan Ekspor dan Korespondensi Bisnis dalam*

- Bahasa Inggris Bagi UMKM Kota Jakarta Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan dan Produk UMKM Go Internasional.* 5(4), 927–937.
- Ratnasari, N., Bhirawa Noraga, G., & Amelia, E. (2023). Peningkatan Kualitas Umkm Menuju Ekspor Mandiri. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(4), 3200–3214.
- Azizah, D. N., & Majid, N. (2023). Optimalisasi Pemahaman Para Pelaku Umkm Di Kabupaten Probolinggo Terhadap Kegiatan Ekspor. *Anfatama: Jurnal Pengabdian Masyarakat*.
- Zelarsianti, A. A., Hermawan, H., & ... (2023). Pengaruh Kualitas Layanan Klinik Ekspor Terhadap Pengembangan Potensi Entrepreneur Untuk Melakukan Ekspor Dimasa Pemulihan Ekonomi (Studi Kasus Klinik Ekspor Bea Cukai Jember). *EKTASI: Jurnal ...*, 1(1), 45–55.