

BAB II

PROGRAM PELAKSANAAN STUDI INDEPENDEN

2.1 Profil Mitra Studi Independen

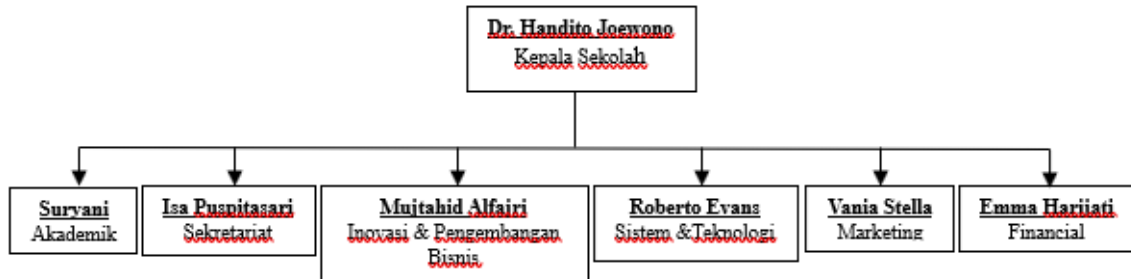
Sekolah Ekspor merupakan salah satu mitra pada program Studi Independen Bersertifikat dalam program Merdeka Belajar Kampus Merdeka yang dilaksanakan oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. Sekolah Ekspor didirikan oleh Dr. Handito Joewono dan berkantor di daerah Tangerang, tepatnya di *Plaza de Espana* Jalan Kalimantan 27 *Lippo Village*, dan terdapat juga di The Belleza GP Office Tower, Jalan Letjen Soepono Kav. 52, Jakarta. Sekolah Ekspor menyediakan pembelajaran di bidang ekspor-impor dengan fokus utama menciptakan eksportir muda baru untuk membantu merealisasikan program pemerintah dalam peningkatan ketahanan ekonomi Indonesia utamanya melalui jalur perdagangan internasional. Karena, adanya kemajuan teknologi, Sekolah Ekspor juga berinovasi dan menyediakan pembelajaran yang relevan yakni mengimplementasikan teknologi dan digitalisasi terhadap aktivitas ekspor-impor yang mana hal ini sangat diperlukan di masa sekarang untuk mengimbangi persaingan yang ada. Dengan mengangkat “*Be A Digital Exporter*”, Sekolah Ekspor ingin mengajak mahasiswa melihat peluang dengan belajar dari masa pandemi *COVID-19* dimana memaksa manusia harus bekerja ataupun berbisnis tanpa tatap muka dan memanfaatkan teknologi informasi seperti menggunakan internet dan media sosial. Dalam programnya, mahasiswa akan banyak mempelajari dasar-dasar mengenai ekspor, mulai dari merencanakan bisnis hingga melakukan penjualan produk ekspor dan mengirimkannya ke luar negeri dengan segala persyaratan yang ada. Tidak hanya itu, mahasiswa akan diajak untuk memanfaatkan teknologi informasi dalam praktiknya.

Pengalaman Sekolah Ekspor sebagai mitra Kampus Merdeka utamanya pada program MSIB pada angkatan pertama dan kedua yakni dilaksanakan pada tahun ajaran 2021/2022 semester ganjil dan genap dengan pelaksanaan program 6 bulan penuh pembelajaran memberi harapan dan keyakinan bahwa banyak generasi muda Indonesia memiliki kesempatan dan potensi untuk mendayagunakan teknologi digital untuk mendorong pertumbuhan perekonomian khususnya ekspor-impor termasuk menjalin hubungan kerjasama bisnis dengan para pelaku UMKM dengan tujuan melalui kerjasama tersebut, akan terjadi dampak positif yang dapat dirasakan bersama. Saat ini, Sekolah Ekspor telah diikuti sebanyak 1713 mahasiswa yang berasal dari seluruh wilayah Indonesia dengan jumlah 250 perguruan tinggi ikut berpartisipasi dalam membantu mahasiswanya mencapai studi tersebut.

Selain itu, dengan memanfaatkan era digitalisasi, Sekolah Ekspor juga ikut membantu mahasiswa untuk menyiapkan diri melalui pembelajaran secara *online* dan *offline* dengan memanfaatkan *platform* belajar digital, sehingga mahasiswa dapat mengakses media belajar secara fleksibel. Tidak hanya itu, digitalisasi juga dimanfaatkan dalam pengembangan pribadi yang siap untuk menggunakan teknologi dan berinovasi dengan hal-hal yang berhubungan tersebut. Sekolah Ekspor hadir untuk memberikan bimbingan dan arahan terhadap bidang tersebut dengan harapan agar mahasiswa nantinya siap untuk menjadi seorang *entrepreneur* dan eksportir muda baru dan membawa perbaikan dan pertumbuhan ekonomi Indonesia.

2.2 Struktur Organisasi Mitra Studi Independen

Dalam Sekolah Ekspor terdapat juga struktural keorganisasian pada pelaksanaan program studi independen ini, sebagai berikut :



Gambar 2.1 Struktural Organisasi Sekolah Ekspor

Pada keorganisasian Sekolah Ekspor, setiap *staff* memiliki sub-divisi yang menangani bidang berbeda, dengan *jobdesk* yang telah disesuaikan sesuai bagan. Namun setiap *staff* memiliki peran yang berkaitan dan saling bergantung dalam pelaksanaan program. Selain keanggotaan inti, terdapat juga keanggotaan tambahan yang bersifat pelengkap, yakni para mentor ekspor. Mentor ekspor tersebut terdiri dari banyak praktisi ekspor yang telah memiliki banyak pengalaman, selain itu mentor-mentor tersebut memiliki keahlian khusus yang bergerak di bidang masing-masing, seperti : pelaku ekspor, pejabat kepabeanan, pelaku usaha ekspor, perwakilan diaspora, atase perdagangan Republik Indonesia, pejabat lembaga pelayanan pembiayaan dan jaminan ketenagakerjaan hingga *staff* kementerian yakni dari kementerian perdagangan. Selain itu, juga dihadirkan pada asisten mentor ataupun mentor yang berasal dari mahasiswa alumni Sekolah Ekspor ataupun mahasiswa pada *batch* sebelumnya yang ikut berpartisipasi dalam mendampingi mahasiswa *batch-3* untuk belajar ekspor. Setidaknya terdapat sekitar 15 asisten mentor yang ikut mendampingi mentor yang berjumlah sekitar 25 orang yang ahli di bidangnya masing-masing.

2.3 Kegiatan Belajar

Pada proses pembelajaran studi independen, Sekolah Ekspor memberikan fasilitas pembelajaran secara *hybrid* yakni *online* untuk pemaparan materi dan sesi *mentoring* ekspor. Pada kegiatan pembelajaran *online*, mahasiswa diberikan fasilitas portal belajar yang disebut sebagai SELS atau Sekolah Ekspor *Learning Systems*. Didalam *website* tersebut, mahasiswa dapat mengakses segala bentuk materi, latihan soal, melakukan absensi, mendapatkan informasi pengumuman, pengumpulan tugas, ASL (*Asynchronous Learning*) hingga melakukan pengiriman pesan dengan sesama peserta program. SELS dapat diakses dengan menggunakan ID SELS dan *password* yang dibuat mahasiswa, ID SELS merupakan nomor atau kode unik yang diberikan dari Sekolah Ekspor sebagai nomor absensi dan nomor identifikasi peserta, setiap peserta memiliki nomor ID SELS yang berbeda, contohnya 221082 maka pada digit pertama yakni 22 adalah tahun ajaran mahasiswa diikuti kode unik peserta pada 4 digit selanjutnya. Sedangkan, untuk pembelajaran pemaparan teori dan aktivitas *mentoring* dilakukan secara daring menggunakan *platform zoom meeting* dengan sekali waktu pembelajaran sekitar 2-5 jam untuk sehari pertemuan, dengan proporsi pembelajaran dua jam untuk teori dan dua jam

selanjutnya untuk sesi *mentoring*. Kelas juga dilaksanakan pada dua sesi, yakni sesi pagi dan sesi malam, mahasiswa dibebaskan untuk mengikuti sesi mana saja ataupun mengikuti kedua sesi sekaligus. Jam pelaksanaannya sendiri adalah pada sesi pagi mulai dari jam 7 pagi hingga jam 10 pagi, kemudian pada sesi malam dilaksanakan mulai 7 malam hingga 10 malam dengan berdasarkan Waktu Indonesia bagian Barat. Selain itu, mahasiswa juga diajak untuk mengikuti *webinar* pada *platform YouTube* ataupun langsung di *zoom*.

Sedangkan dilaksanakan *offline* pada saat terdapat kegiatan praktikum atau praktek ekspor yakni dengan melibatkan kegiatan seperti melakukan riset pasar secara langsung, melakukan *business matching* dengan para pelaku UMKM serta melakukan produksi produk dan desain kemasan secara berkelompok. Tidak hanya itu, dilaksanakan juga JJE atau Jalan-Jalan Ekspor oleh Sekolah Ekspor, dimana mahasiswa diajak untuk melihat proses ekspor, proses *business matching* di perusahaan industri, melihat pameran ekspor internasional dan melakukan riset pasar terhadap produk-produk buatan UMKM dari berbagai wilayah ataupun luar negeri.

Pada *batch* ke-3 ini, Sekolah Ekspor mengangkat tema "*Be A Digital Exporter*" sesuai dengan visi misinya yakni menciptakan generasi muda menjadi eksportir baru yang mampu memanfaatkan digitalisasi dan perkembangan teknologi. Sejalan dengan ini, Sekolah Ekspor menyediakan total 8 modul klaster dalam kurikulum pembelajaran untuk mahasiswa yang terkandung dalam buku "*The 5n1 Arrows of Omni Channel Export*" oleh Dr. Handito Joewono yang kemudian aspek tersebut disebut sebagai *7n1 Arrows of Digital*.



Gambar 2.2 Program Framework Sekolah Ekspor

Dari kedelapan modul tersebut meliputi modul-modul yang berkaitan dengan ekspor dan implementasi teknologi informasi, seperti : *business recoinnassance*, *export business strategy*, *starting export & product development*, *digital marketing*, *business matching*, *export payment & financing*, *shipment & documentation* yang terakhir proyek ekspor. Kedelapan modul tersebut kemudian diimplementasikan melalui hasil-hasil yang dikerjakan secara langsung secara bertahap.

- a. *Business Recoinnassance*
Pada modul ini, mahasiswa akan mempelajari berbagai hal dasar mengenai ekspor yakni seperti KAS (*Knowledge, Attitude, Skill*) atau pengetahuan, sikap dan kemampuan sebagai seorang *digital exporter* selain itu diberikan dasar-dasar mengenai aspek-aspek dasar usaha, *basic entrepreneur*, manajemen bisnis dan ekspor, melakukan riset pasar dan menghitung potensi atau peluang ekspor terhadap suatu produk atau komoditas.
- b. *Export Business Strategy*
Modul ini memberikan pembelajaran hal-hal terkait strategi-strategi atau tips saat menjalankan bisnis ekspor, sehingga diharapkan mahasiswa mampu mengkombinasikan strategi tersebut untuk mengatasi permasalahan pada bisnis mereka. Pada modul ini akan mempelajari mengenai melakukan *setting objective* yakni melakukan perencanaan tujuan bisnis, membuat *business plan*, kemudian dilanjutkan strategi yang sering digunakan dalam dunia ekspor seperti melakukan manajemen strategi, memahami *competition strategy*, memahami B2B & B2C *strategy* dan terakhir mengimplementasikan *creative strategy*.
- c. *Starting Export & Product Development*
Modul ini mempelajari tentang bagaimana mahasiswa mampu memulai ekspor mulai dari membuat produknya, mengembangkan kemasannya, hingga menentukan harga jual produk tersebut. Pada saat mengembangkan produknya, mahasiswa juga diajak untuk menerapkan konsep *eco-friendly* yang mana produk-produk yang dikembangkan harus memenuhi standar ramah lingkungan, dan *zero-waste*.
- d. *Digital Marketing*
Selanjutnya, mahasiswa diajak mengenal tentang *marketing* utamanya dengan menggunakan teknologi digital. Pada modul ini, terdapat beberapa tahapan pembelajaran yakni mulai dari merencanakan pemasaran dengan menggunakan media digital, mengembangkan *branding* produk, membuat konten promosi, membuat *e-catalog*, serta mempelajari bagaimana pengembangan sebuah konten dengan memanfaatkan aspek AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*). Tujuannya adalah agar *brand* produk yang telah dibuat, dapat dikenal masyarakat dan membuat tertarik untuk kemudian dibeli ataupun menjalin Kerjasama dengan bisnis lainnya.
- e. *Business Matching*
Dalam modul ini, mahasiswa akan mempelajari bagaimana melakukan komunikasi bisnis yang baik dan benar, sehingga mampu mendapatkan *deal* dengan klien atau calon konsumen. Pada modul ini, mahasiswa akan diajari bagaimana membuat *planning* terkait penjualan ekspor melalui komunikasi bisnis, bagaimana melayani calon pembeli atau klien, melakukan komunikasi digital melalui media sosial ataupun *email*, bagaimana melakukan penutupan dengan kesepakatan bisnis, melakukan *exhibition* produk dan menjalin kerjasama, melakukan *maintenance store performance* atau evaluasi hasil *business matching* untuk selanjutnya dapat dilakukan *follow-up* bisnis terkait.
- f. *Export Payment & Financing*
Modul ini mengajak mahasiswa untuk mempelajari hal-hal terkait pembayaran ekspor, pembiayaan ekspor, penggunaan metode digital dalam melakukan

pembayaran, kemudian juga mempelajari untuk mengaplikasikan penanaman investasi atau peminjaman modal dari perusahaan lain, selain itu, juga mempelajari tentang hal paling penting dalam pembayaran ekspor yaitu penggunaan *letter of credit* sebagai instrumen pembayaran yang aman dalam kegiatan ekspor-impor. Dan terakhir mahasiswa mempelajari bagaimana mengatasi resiko dan asuransi ekspor.

g. *Shipment & Documentation*

Pada modul terakhir dari *7n1 arrows digital export*, adalah mengenai pengiriman barang ekspor dan dokumen-dokumen yang dibutuhkan. Pada bagian *shipment* mahasiswa diajak mengenal tentang manajemen logistik, penggunaan *supply chain*, perhitungan biaya penyimpanan dan penimbunan barang ekspor. Sedangkan pada *documentation*, akan mempelajari hal-hal terkait dokumen yang diperlukan Ketika akan melakukan ekspor, seperti *letter of credit*, *sales contract*, PEB, dokumen-dokumen kepabeanan terkait pajak dan cukai, *international commercial terms*, identifikasi dan klasifikasi barang ekspor untuk proses pelabelan *HS Code*, serta Langkah-langkah untuk mengurus dokumen ekspor tersebut.

h. Proyek Ekspor

Pada klaster atau modul terakhir, sifatnya adalah pada tiap akhir pembahasan modul per minggunya, akan diberikan sebuah proyek atau praktikum ekspor sebagai bentuk aktualisasi pembelajaran dari modul-modul tersebut. Terdapat total 15 proyek ekspor yakni meliputi : memetakan pasar ekspor, menuangkan ide bisnis ekspor atau membuat *business plan*, mendesain produk dan kemasan ekspor, menghasilkan produk siap ekspor, mendirikan perusahaan PT Perseorangan, membuat *company profile*, membuat katalog produk, *onboarding* di *marketplace*, memanfaatkan media sosial, membuat *email marketing*, melakukan pameran, melakukan *business matching*, menerima pembayaran, dan terakhir melakukan pengiriman produk.

Adapun beberapa tanggal pelaksanaan kegiatan pada modul pembelajaran, sebagai berikut :

Tabel 2.1 Tanggal Kegiatan Belajar Modul

Tanggal	Nama Modul
16 Agustus 2022 – 30 Agustus 2022	<i>Business Recoinnassance</i>
1 September 2022 – 13 September 2022	<i>Export Business Strategy</i>
14 September 2022 – 26 September 2022	<i>Starting Export & Product Development</i>
27 September 2022 – 12 Oktober 2022	<i>Digital Marketing</i>
13 Oktober 2022 – 7 November 2022	<i>Business Matching</i>
8 November 2022 – 20 November 2022	<i>Export Payment & Financing</i>
21 November - 31 Desember 2022	<i>Shipment & Documentation</i>