

**BAB III**  
**PELAKSANAAN MAGANG**

**1.1 Posisi.Kedudukan Kegiatan Magang**

*Pada Bagian ini berisi aktivitas bulanan yang dapat diambil dari laporan bulanan yang sudah dibuat di dalam platform dengan format sebagai berikut*

Bulan	Kegiatan
1	<p>Aktivitas yang dilakukan selama 1 Bulan Pertama dengan Studi Independen Sekolah Ekspor:</p> <p>16 Februari - 23 Februari Onboarding pertama kemudian dilanjutkan kelas pagi yang membahas Registrasi Kepabeanaan, Marketing planning, How to be a Good Exporter, Kuliah Ekspor membangkitkan eksportir muda kemudian membahas PRK (identifikasi produk). Setiap hari juga mengisi Daily Assignment.</p> <p>26 Februari - 29 Februari Kuliah pagi dimulai dengan membahas HS Code, Export online marketing, membahas <i>7n1 Arrows export management</i>, dan Pembahasan praktikum pemetaan Pasar Ekspor (Global Marke Mapping) melalui web trademap.org dengan mentor yang membahas Pak Rulijanto, Thomas Darmawan, dan Sadam Hussein Setiap harinya mengisi Daily Assignment yang wajib dikerjakan dan mengerjakan praktikum mingguan yang diberikan</p> <p>1 Maret - 8 Maret Pembahasan pertama kuliah ekspor oleh Pak Handito dari Jepang kemudian materi <i>Custom Clearance</i> oleh pak Rulijanto, materi <i>Export Online Communication</i> oleh Kak Vania Stella, Kuliah eksopr oleh Pak Handito lagi lewat Jepang membahas barang yang berpotensi di ekspor ke Jepang , pemaparan Materi Export Market Research oleh Pak Thomas, dan Diakhiri membahas PRK dan pengerjaan Daily Assignment setiap harinya</p>

	<p>Pemaparan Materi Export online marketing display oleh Dr. Maya Puspita, kemudian membahas digital marketing research oleh Pak Rahmanto, dan Ditutup dengan pembahasan PRK oleh kak Bernadetha K terkait Branding pembuatan website online dan pengerjaan kuis harian.</p> <p>Hal yang telah dikerjakan selama studi independen telah membuat laporan praktikum mingguan, mengerjakan kuis harian setiap harinya, Membangun komunikasi dengan tim ekspor yang ditentukan.</p> <p>Tantangan selama studi independen online adalah perbedaan jarak antar sesama tim TSE dan hambatan komunikasi online yang terkadang terkendala dengan jaringan</p> <p>Pengembangan kompetensi yang telah didapatkan selama kurang lebih 1 bulan adalah regulasi ekspor yang bersangkutan dengan pembayaran, logistik, standar kualitas produk, dokumen dokumen yang diperlukan, pemetaan pasar untuk produk yang akan diekspor, dan branding produk. Selain itu kompetensi yang saya dapatkan adalah skill dalam menganalisis suatu permasalahan contohnya adalah saat penentuan produk,</p>
2	<p>Aktivitas mentoring dan koordinasi dengan mentor DPP berjalan lancar selama kurang lebih pada bulan ke 2. Aktivitas mentoring dan koordinasi dengan mentor DPP berjalan dengan lancar. dan banyak perkembangan setelah bulan berikutnya. Dimana kami sering berdiskusi dan melakukan tanya jawab terkait tugas tugas praktikum yang telah diberikan. Terlebih lagi tugas praktikum yang terbaru ini dimana kami sudah diharuskan membuat sketsa produk yang jelas, packaging, brand, logo, marketing, dll</p>

Hal ini membuat kita sering diskusi dengan mentor maupun DPP. Mentor di dalam grup juga sangat responsif dalam menjawab pertanyaan pertanyaan kami. Kami juga melakukan meeting dengan DPP secara bergilir tiap minggunya

Selama satu bulan kegiatan ini berjalan, saya telah belajar banyak hal seperti product certification, market segmentation, content development, clearance, restricted and prohibited goods, dll. Tidak lupa saya juga mengerjakan Daily Assignment untuk mengukur sejauh mana pemahaman saya terkait materi yang sudah dijelaskan. Kegiatan lain yang saya kerjakan adalah tugas praktikum yang sudah mulai membuat produk yang riil dimana kita diajarkan cara untuk membuat sketsa produk, branding, melakukan target pasar, dan RnD produk sehingga dapat meningkatkan product knowledge kita.

Tantangan yang dihadapi selama satu bulan ini adalah disaat kita harus melakukan pengembangan produk dan pembuatan segala kebutuhan produk saat bulan puasa, sehingga terkadang kurang semangat dalam mengerjakan, tetapi saya dan tim saya tidak putus asa, kami tetap memaksimalkan hasil dari produk kami yang terbaik. Selain itu karena ada salah satu anggota tim kita yang beda kota maka mempersulit dalam komunikasi sehingga disaat tahap pengeditan dllnya, dibutuhkan komunikasi yang detail secara daring

Pengembangan kompetensi yang telah didapat adalah product certification, market segmentation, content development, clearance, restricted and prohibited goods, dll. Selain itu, kompetensi yang saya dapatkan adalah kerja sama tim, dimana saat melakukan pengembangan produk diperlukan penyatuan pemikiran dan kerja sama yang baik

	<p>16 Maret - 22 Maret</p> <p>Dilakukan pembahasan mengenai Post clearance yang menjadi tahapan kepabeanan oleh Pak Aziz Syamsyu, pembahasan strategi pemasaran untuk segmentasi yang menguntungkan oleh Pak Benny, Product certification oleh Dr. MayaPuspita, kemudian ada pertemuan yang dilakukan di Kampus Alam oleh Pak Handita dengan kepala program MSIB Dr. Wachyu Hari Haji. Melakukan pengerjaan kuis harian berupa Daily Assignment.</p> <p>25 Maret - 28 Maret</p> <p>Dimulai pembahasan oleh Pak Aziz Syamsu dengan materi Career Business Preparation, kemudian pembahasan target market formulation oleh Dr. Maya Puspita, selanjutnya pembahasan Digital branding serta restricted and prohibited goods di dalam bea cukai. Selain itu pengerjaan secara kelompok dilakukan untuk PRK 03 dengan membuat rancangan produk, bahan, sketsa tampilan produk, serta logo merk kelompok. Melakukan pengerjaan kuis harian berupa Daily Assignment.</p> <p>1 April - 5 April</p> <p>Pembahasan pertama oleh pak Aziz Syamsu membahas terkait dengan import custom procedure, membahas mengenai onboarding on digital platform yang dilakukan dalam kuliah ekspor untuk menjelaskan tahapan yang dilakukan, materi selanjutnya membahas managing innovation yang dilakukan mentor. Bersama kelompok melakukan pengerjaan PRK 04</p>
--	--

	<p>bersama dengan kelompok untuk melakukan registrasi pada laman Market Ekspor berupa deskripsi produk dan kelompok. Melakukan pengerjaan Daily Assignment atau kuis setiap harinya.</p> <p>15 April - 19 April</p> <p>Pembahasan kali ini dilakukan secara asinkron lewat materi yang diberikan pada Web Sekolah Ekspor dikarenakan libur lebaran sehingga pembelajaran online. Materi yang diberikan dalam pembahasan terkait Customs Law tariff classification, Elevating Social Media Account, Business Strategy Formulation, Dan product packaging. Membuat video promosi untuk produk yang dibuat dari kelompok untuk tugas PRK 05. Kemudian mengerjakan daily Assignment yang diberikan tiap harinya.</p>
--	--

3.	<p>Aktivitas dan apa yang telah saya lakukan pada bulan ketiga</p> <p>(3) dengan Studi Independen Sekolah Ekspor serta perkembangannya :</p> <p>15 April - 19 April</p> <p>Dilakukan pembahasan mengenai Customs Law Tarif Classification yang dilakukan asinkron akibat libur ramadhan selanjutnya melakukan pembahasan elevating social media account kemudian hari selanjutnya pembahasan mengenai Business strategy Formulation serta Halal bihalal dan pembahasan PRK yang dilakukan Pak Handito dan Asmen, Kemudian hari selanjutnya dilakukan pembahasan product packaging Melakukan pengerjaan kuis harian berupa Daily Assignment.</p> <p>22 April - 26 April</p> <p>Dimulai pembahasan mengenai Export regulation, kemudian pembahasan tentang business matching yang dibahas oleh Bu lely suryani, Selanjutnya pembahasan tentang Internasional Push th pedal yang dilakukan live dari Nature Campus bersama Pak handito, kemudian hari selanjutnya pembahasan mengenai PRK dan live dari Nature campus untuk sosialisai sertifikasi bnsr, Dilakukan pengujian sertifikasi dari Nature Campus. Disamping itu saya juga telah mengerjakan terkait PRK 06 pembuatan video promosi produk daerah asal. Melakukan pengerjaan kuis harian berupa Daily Assignment.</p> <p>29 April - 3 Mei</p> <p>Pembahasan pertama oleh pak Aziz Syamsu membahas terkait dengan Export Regulation, membahas Transportation Modes</p>
----	--

	<p>kemudian membahas Export Market Access Requirement selanjutnya libur hari Buruh, kemudian pembahasan Produc Pricing.</p>
--	---

	<p>Pengembangan kompetensi yang telah didapat adalah Product Packaging, Business Strategy Formulation, Elevating Social Media Account, Customs Law Tariff Classification, Export Regulations, Export Market Access Requirement, dll. Selain itu, kompetensi yang saya dapatkan adalah kerja sama tim, dimana saat melakukan pengembangan produk diperlukan penyatuan pemikiran dan kerjasama yang baik</p>
4	<p>Aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Mentor dan Dewan Pimpinan Pusat (DPP) di sekolah ekspor sangat penting untuk memastikan keberhasilan dan pertumbuhan sekolah tersebut.</p> <p>Kelas Reguler rutin dengan Mentor dan DPP untuk membahas perkembangan sekolah, tantangan yang dihadapi, dan langkah-langkah selanjutnya. Rapat ini bisa dilakukan secara fisik atau virtual tergantung pada kebutuhan. Mentoring dapat memberikan bimbingan kelompok mengenai manajemen tentang praktik terbaik dalam administrasi sekolah, pengajaran, atau pengembangan kurikulum. Ini membantu memperkuat kapasitas manajerial dan kepemimpinan di dalam sekolah. Pemantauan dan Evaluasi Bersama dengan Mentor dan DPP, membuat sistem pemantauan dan evaluasi yang teratur untuk mengukur kemajuan sekolah ekspor terhadap tujuan yang telah ditetapkan. Tinjau hasil evaluasi ini secara berkala untuk menentukan apakah ada perubahan strategi yang diperlukan.</p>

Projek projek yang telah kami kerjakan adalah berupa Praktikum yang di buat oleh individu maupun kelompok praktikum tersebut dapat berupa fisik maupun non fisik , contoh dari praktikum non fisik adalah kita belajar untuk membuat pemberkasan mengenai sekolah ekspor yang telah diajarkan oleh para mentor setiap kelas reguler, lalu praktikum secara fisik sendiri kita membuat produk berupa kerajinan mendong dan langsung kita kirim ke kantor sekolah ekspor yang ada di tangerang

Dalam menghadapi tantangan dalam menyelesaikan produk untuk sekolah ekspor, beberapa masalah umum yang dapat muncul termasuk keterbatasan Sumber Daya Finansial. Tim TSE sering kali menghadapi keterbatasan dalam sumber daya finansial untuk mengembangkan produk baru atau meningkatkan infrastruktur pendidikan mereka

Mengikuti kegiatan di sekolah ekspor dapat memberikan beragam pengembangan kompetensi yang berharga. Berikut adalah beberapa kompetensi yang dapat dikembangkan selama mengikuti kegiatan di sekolah ekspor:

**Kemampuan Berbahasa Asing:** Sekolah ekspor sering kali menggunakan bahasa internasional seperti Bahasa Inggris sebagai bahasa pengantar. Mengikuti kegiatan di sekolah ini membantu meningkatkan kemampuan berkomunikasi dan menulis dalam bahasa asing.

**Keterampilan Interkultural:** Berinteraksi dengan siswa dan staf dari berbagai latar belakang budaya membantu mengembangkan pemahaman yang lebih baik tentang keragaman budaya dan keterampilan dalam bekerja secara efektif dalam lingkungan

5	<p>Pendampingan yang intensif dengan Mentor dan DPP selama program sekolah ekspor telah memberikan pengalaman yang sangat berharga bagi saya dan tim dalam pengembangan produk. Mereka tidak hanya memberikan pengetahuan baru tetapi juga panduan yang praktis dalam mengembangkan produk kami secara efektif Fokus utama dari pendampingan ini adalah bagaimana meningkatkan kualitas produk dan pemilihan bahan baku yang tepat, serta strategi untuk berkomunikasi dengan supplier kerajinan agar kolaborasi berjalan lancar.</p> <p>Pekerjaan yang sudah saya lakukan bersama tim meliputi tahap finishing produk ekspor. Kami telah fokus pada memperbaiki detail-detail terakhir produk untuk memastikan bahwa kualitasnya sesuai dengan standar yang diharapkan dalam pasar ekspor. In termasuk memperhalus desain, melakukan pengujian kualitas yang teliti, dan memastikan bahwa produk siap bersaing secara global.</p> <p>Tantangan yang dihadapi dalam berkomunikasi dengan pihak kampus untuk mencari tanda tangan adalah kesulitan menyesuaikan jadwal dengan ketersediaan dosen atau staf yang bersangkutan. Ha ini sering kali menjadi hambatan utama karena jadwal mereka bisa sangat padat dan tidak selalu mudah untuk disinkronkan dengan jadwal kita sendiri.</p> <p>Solusi yang dapat diambil adalah dengan mempersiapkan diri secara matang sebelum mengajukan permintaan. Ini termasuk memastikan bahwa kita telah menentukan jadwal yang fleksibel dan dapat diakomodasi oleh pihak kampus.</p>
---	---

	<p>Selama mengikuti sekolah ekspor, saya telah mengalam pengembangan kompetensi yang signifikan di beberapa are Pertama, melalui pendampingan dengan Mentor dan DPP, say memperoleh pengetahuan mendalam tentang pengembangan produk. Selanjutnya, dalam aspek manajemen tim, saya belaja untuk mengatur koordinasi internal yang efektif. Ini mencakup membangun sinergi agar menciptakan produk dengan standar tinggi</p>
--	---

*Table 1.1 Aktivitas bulanan*

## **1.2 Metodologi Penyelesaian Tugas**

### **1.2.1 Perdagangan Internasional**

Perdagangan internasional adalah interaksi ekonomi antara satu negara dengan negara lainnya, yang melibatkan jual beli barang, jasa, dan uang untuk mendapatkan keuntungan serta membangun kerjasama internasional (Noppin, 1999). Aktivitas ini mendorong hubungan yang lebih erat antarnegara di seluruh dunia, membawa manfaat ekonomi dan sosial bagi semua pihak yang terlibat. Menurut (Sukirno, 2003), perdagangan internasional memiliki beberapa manfaat penting:

1. Memperoleh barang yang tidak bisa diproduksi di dalam negeri: Setiap negara memiliki perbedaan dalam hasil produksi yang dipengaruhi oleh faktor seperti kondisi geografi, iklim, dan tingkat penguasaan teknologi. Perdagangan internasional memungkinkan negara untuk memenuhi kebutuhan yang tidak dapat dipenuhi oleh produksi dalam negeri.
  
2. Mendapatkan keuntungan dari spesialisasi: Perdagangan luar negeri memberikan keuntungan melalui spesialisasi. Meskipun sebuah negara bisa memproduksi barang yang sama dengan negara lain, terkadang lebih efisien jika negara tersebut mengimpor barang tersebut.

3. Memperluas pasar dan meningkatkan keuntungan: Pengusaha sering tidak menggunakan kapasitas produksi secara maksimal karena takut akan kelebihan produksi yang dapat menurunkan harga. Dengan perdagangan internasional, pasar menjadi lebih luas dan memungkinkan para pengusaha untuk memaksimalkan penggunaan alat produksi mereka, sehingga dapat meningkatkan keuntungan.

### 1.2.2 Teori Modern H-O

Teori Heckscher-Ohlin (H-O) memberikan penjelasan yang baik mengenai pola perdagangan, di mana negara-negara cenderung mengekspor barang yang menggunakan faktor produksi yang relatif melimpah (Heckscher, 1933). Menurut teori ini, perdagangan internasional terjadi karena negara memiliki keunggulan komparatif, baik dalam teknologi maupun faktor produksi. Keunggulan komparatif ini didasarkan pada dua hal utama: pertama, faktor endowment, yaitu ketersediaan faktor-faktor produksi dalam suatu negara; kedua, faktor intensity, yaitu jenis teknologi yang digunakan dalam proses produksi, apakah lebih mengandalkan tenaga kerja atau modal. Dari teori ini, dapat disimpulkan bahwa perdagangan internasional terjadi karena keterbatasan sumber daya di setiap negara. Oleh karena itu, kegiatan ekspor dan impor menjadi penting untuk memenuhi kebutuhan masyarakat masing-masing negara sekaligus mencari keuntungan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi