

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Sekolah Ekspor Nasional hadir sebagai wadah pendidikan dan pemberdayaan yang bertujuan untuk mencetak eksportir baru yang kompeten dan tangguh. Sekolah ini dirancang untuk memberikan pelatihan praktis, pendampingan teknis, dan akses jaringan kepada para pelaku usaha, sehingga mereka mampu bersaing di pasar internasional. Sekolah ekspor merupakan lembaga pendidikan yang berfokus terhadap pelatihan dan pemberian materi yang berkaitan dengan ekspor, sekolah ini berada di bawah naungan yayasan ekspor nasional pada tanggal 19 Agustus 2020 di SMESCO Jakarta oleh menteri koperasi dan UKM dan menteri perdagangan RI yang diwakili oleh Direktur Jendral pengembangan ekspor nasional. Sekolah Ekspor merupakan lembaga pelatihan ekspor yang mendayagunakan teknologi digital, yang berada di bawah naungan Yayasan Ekspor Nasional. Sekolah Ekspor terbentuk dari langkah pertama yaitu “Push The Pedal” dengan peresmian Ekspor Perdana Produk UMKM. Tujuan dari didirikan Sekolah ekspor untuk menciptakan eksportir baru dengan memberikan kelas mengenai dunia ekspor berbasis digital yang memanfaatkan teknologi sehingga metode pembelajarannya dapat dilakukan secara *synchronous* dan *asynchronous* (Sebastio, 2023). Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) Studi Independen “Be A Digital Exporter” disingkat SIBADE merupakan program belajar di luar kampus yang disiapkan bagi mahasiswa di seluruh Indonesia dengan muatan pembelajaran praktis agar siap menjadi pelaku usaha ekspor yang mengoptimalkan kemajuan teknologi digital. Program SIBADE dapat diikuti oleh mahasiswa dari seluruh Indonesia, dari seluruh program studi, yang mendapat persetujuan dari kampusnya untuk mengikuti MSIB dengan konversi 20 SKS. Mahasiswa peserta akan mengikuti program terpadu pengembangan attitude, skill dan knowledge sehingga siap menjadi profesional di perusahaan ekspor-impor, menjadi fasilitator UKM ekspor dan pada akhirnya menjadi eksportir (Dwi Syafitri, 2023). Melalui program-program yang inovatif dan relevan, Sekolah Ekspor Nasional menjadi motor penggerak dalam meningkatkan kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional. Dengan membekali para peserta dengan keahlian dan strategi yang tepat, sekolah ini berkomitmen untuk mendukung visi besar Indonesia menjadi salah satu kekuatan ekonomi global berbasis ekspor. Sekolah Ekspor Nasional bukan hanya tempat belajar, tetapi juga ekosistem kolaborasi antara pemerintah, pelaku usaha, dan komunitas perdagangan untuk mewujudkan sinergi dalam menciptakan eksportir berkualitas dan meningkatkan daya saing Indonesia di pasar internasional.

Banyak pelaku usaha mengalami kesulitan dalam menembus pasar internasional, terutama karena minimnya pengetahuan terkait regulasi dan standar yang berlaku di pasar global. Hambatan ini sering diperburuk dengan kurangnya akses informasi tentang strategi pemasaran yang efektif dan cara memenuhi kebutuhan pasar tujuan. Tidak sedikit pula yang masih bingung dalam menyusun dokumen ekspor atau memahami prosedur bea cukai yang sering dianggap rumit. Hal ini menyebabkan banyak potensi ekspor, khususnya dari UMKM, tidak dapat dimanfaatkan secara optimal. Situasi ini menjadi perhatian penting bagi Sekolah Ekspor untuk memastikan para peserta programnya memiliki kesiapan dan pemahaman yang memadai sebelum benar-benar terjun ke dunia ekspor. Menjadi eksportir digital mempersiapkan pelaku usaha untuk memanfaatkan teknologi dalam perdagangan global. Diversifikasi produk ekspor diperlukan untuk memperluas pasar, dan perjanjian perdagangan bilateral atau multilateral dapat memperbaiki akses ke pasar internasional. Upaya ini memerlukan komitmen berkelanjutan dari semua pihak serta adaptasi terhadap perkembangan pasar global (Aprianti, 2024). Melalui tugas onboarding, peserta diajak mengenali langkah-langkah strategis yang perlu dilakukan, mulai dari identifikasi target pasar hingga pengelolaan produk sesuai standar internasional. Program ini juga dirancang untuk membantu peserta memahami pentingnya inovasi produk dan strategi negosiasi dalam membangun hubungan dagang dengan pembeli internasional. Dengan pendekatan yang terstruktur, peserta diharapkan dapat menghadapi tantangan-tantangan tersebut dengan lebih percaya diri. Tugas onboarding ini tidak hanya menjadi latihan teknis, tetapi juga upaya menanamkan pola pikir global yang siap bersaing di pasar dunia. Dukungan ini penting agar pelaku usaha Indonesia dapat berkontribusi lebih besar dalam memperkuat ekonomi berbasis ekspor.

Program ini membagi mahasiswa dengan beberapa kelompok yang terdiri dari 9 hingga 10 orang.

Memberikan pengalaman dan pengajaran agar TSE (Tim Sekolah Ekspor) dapat melakukan persiapan onboarding produk untuk dapat diekspor ke mancanegara. Melalui TSE ini, kami diminta untuk berdiskusi

produk apa yang akan kami jual dengan 4 jenis produk yang berbeda, yaitu produk pertanian, industri pangan olahan, industri kreatif serta produk fashion yang akan dibimbing langsung oleh Sekolah Ekspor Lacorre. Terdapat pula kegiatan mentoring yang dipandu langsung oleh mentor Sekolah Ekspor yang berbakat. Mentoring dilakukan untuk dapat melihat apakah produk dari TSE dapat bersaing dipasaran, dengan mempertimbangkan keunggulan, kelemahan, peluang serta ancaman dari produk TSE.

Dengan mengangkat topik "Be A Digital Ekspertir" sebagai program belajar. Program pembelajaran yang ditawarkan ini membantu mahasiswa menjadi pelaku usaha ekspor yang memanfaatkan kemajuan teknologi. Berbagai ilmu terkait ekspor diajarkan, mulai dari pemilihan barang, persiapan pengiriman hingga berbagai mekanisme pembayaran yang dapat dipilih oleh eksportir. Tidak hanya itu, Sekolah Ekspor juga menyediakan fasilitas seperti informasi karier, pelatihan praktis handal hingga uji kompetensi BNSP untuk dapat mengasah pengetahuan dan keterampilan mahasiswa. Program ini memberikan kesempatan kepada mahasiswa perguruan tinggi untuk mendapat bekal keterampilan yang dibutuhkan untuk berkembang di pasar global.

## 1.2 Tujuan Studi Independen

Sebagai inisiatif pendidikan ekspor di Indonesia, Sekolah Ekspor didirikan untuk dapat mendorong pertumbuhan ekonomi nasional dengan peningkatan kontribusi UMKM dalam perdagangan internasional. Di sisi lain, UMKM di Indonesia yang memiliki potensi produk unggulan membutuhkan pemberdayaan secara berkala. Oleh sebab itu, Sekolah Ekspor didirikan untuk dapat membantu pelaku usaha dengan memberikan berbagai praktisi perdagangan internasional, akademisi hingga pemerintahan. Sekolah Ekspor melihat perlunya program edukasi khusus yang dapat menjembatani berbagai kesenjangan seperti kurangnya pemahaman terkait prosedur ekspor, minimnya akses informasi tentang pasar global dan tantangan produk untuk bisa memenuhi standar internasional. Kegiatan pembelajaran Sekolah Ekspor memiliki tujuan utama yaitu menggerakkan mahasiswa sebagai generasi muda untuk dapat mengembangkan perekonomian nasional dengan bimbingan ilmu terkait ekspor barang. Pelaksanaan kegiatan ini mengacu kearah mahasiswa mampu dalam memanfaatkan teknologi digital. Sehingga mahasiswa diajarkan berbagai ilmu terkait ekspor dan mengeksplorasi teknologi digital dengan tujuan untuk dapat memberikan pemahaman terkait ekspor. Selain itu tujuan pembelajaran Sekolah Ekspor adalah untuk mendorong mahasiswa agar mampu mengeksplorasi teknologi digital guna memperluas mereka dalam menjangkau pasar internasional.

Tujuan dari tugas onboarding di Sekolah Ekspor adalah untuk memastikan peserta memiliki pemahaman yang kuat tentang proses ekspor dari awal hingga akhir. Melalui tugas ini, peserta diarahkan untuk memahami regulasi, standar internasional, serta prosedur administrasi yang relevan dalam kegiatan ekspor. Selain itu, onboarding bertujuan untuk melatih peserta dalam menyusun strategi ekspor yang efektif, seperti mengenali target pasar, menganalisis kebutuhan konsumen internasional, dan mempersiapkan produk yang sesuai dengan permintaan global. Tugas ini juga dirancang untuk meningkatkan keterampilan teknis peserta, seperti pengelolaan dokumen ekspor, negosiasi dengan pembeli internasional, dan pemilihan metode pengiriman yang tepat. Dengan menyelesaikan tugas onboarding, peserta diharapkan dapat mengidentifikasi peluang pasar, mengatasi tantangan yang muncul, dan menanamkan pola pikir global yang berorientasi pada solusi. Akhirnya, tujuan utama dari tugas ini adalah membekali peserta dengan pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk menjadi eksportir yang kompeten dan mampu berkontribusi pada pertumbuhan ekspor Indonesia di pasar dunia.

## 1.3 Manfaat Studi Independen

- Bagi Mitra Sekolah Ekspor
- a. Peningkatan Reputasi Akademik
  - b. Kolaborasi dengan Industri
  - c. Peluang Pengembangan Kurikulum
  - d. Meningkatkan Daya Tarik untuk Calon Mahasiswa
  - e. Peningkatan Keterlibatan dengan Stakeholder
  - f. Pengembangan Sumber Daya Manusia
  - g. Mendorong Inovasi dalam Pembelajaran
- Untuk mitra kampus khususnya UPN "Veteran" Jawa Timur
- a. membantu UPN "Veteran" Jawa Timur dalam mengembangkan ilmu dan pemahaman mahasiswa terkait mekanisme dagang hingga ekspor di indonesia.

- b. Meningkatkan citra di kalangan akademik dan calon tenaga kerja yang mendukung pengembangan pendidikan dan karier.
- c. Kolaborasi dengan mahasiswa dengan talenta muda berbakat juga dapat membantu UPN "Veteran" Jawa Timur dalam mengembangkan berbagai proyek kampus yang berhubungan terkait dengan
- d. Membuat UPN "Veteran" Jawa Timur memiliki kesempatan untuk berkoneksi dengan berbagai universitas seluruh Indonesia  
Bagi mahasiswa yang bermitra
  - a. Memperoleh pengembangan ilmu pengetahuan
  - b. Pengalaman langsung untuk dapat bekerja di lingkungan profesional
  - c. Keterampilan baik teknis maupun non teknis yang berkaitan dengan ekspor dan perdagangan dilatih.
  - d. Terlibatnya mahasiswa dalam proyek nyata serta menyelesaikan tugas tugas profesional menjadikan mahasiswa lebih percaya diri terhadap kemampuan mereka.
  - e. Mahasiswa dapat memahami bagaimana teori dapat digunakan dalam praktik profesional