LAPORAN KEGIATAN

PENGABDIAN PADA MASYARAKAT (PPM) DOSEN

SEMINAR EKSPOR DAN IMPOR UMKM

FORUM BISNIS JAWA TENGAH

OLEH:

IR. ASKARDIYA R. ADJIE, MM, DBA

NIDN: 0322106702

PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN

UNIVERSITAS IPWIJA

2025

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga laporan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa Seminar Ekspor dan Impor UMKM ini dapat disusun dan diselesaikan dengan baik.

Kegiatan ini merupakan bagian dari implementasi Tridharma Perguruan Tinggi, khususnya dalam bidang pengabdian masyarakat, dan menjadi wadah bagi dosen untuk memberikan kontribusi nyata dalam mendukung pengembangan UMKM menuju pasar global.

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada berbagai pihak yang telah membantu, khususnya kepada:

1. Rektor Universitas IPWIJA
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas IPWIJA
3. Kaprodi Magister Manajemen Universitas IPWIJA
4. Kepala LP2M Universitas IPWIJA
5. Forum Bisnis Jawa Tengah
6. Seluruh pihak yang turut berkontribusi, baik langsung maupun tidak langsung, dalam keberhasilan kegiatan ini.

Harapan kami, laporan ini dapat menjadi dokumentasi yang bermanfaat serta menjadi acuan bagi kegiatan serupa pada masa mendatang. Semoga memberikan manfaat bagi seluruh pihak yang terlibat, khususnya dalam mendukung peningkatan daya saing UMKM di bidang perdagangan internasional.

Bogor, 10 Maret 2025

Ir. Askardija R. Adji, MM, DBA.

NIDN: 0322106702

SURAT PERMOHONAN NARA SUMBER

FORUM BISNIS JAWA TENGAH

Jalan Raya Bambu A13 RT.004/08 Kel. Rawa Bambu, Kec. Pasar Minggu,
Jakarta Selatan – DKI Jakarta. 12520

Jakarta, 3 Maret 2025

No. : 01/FBJT/III/2025
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Narasumber (Dosen)**

Kepada
Yth. **Kepala LP2M**
Universitas IPWIJA
Di tempat

Perihal: Permohonan Narasumber untuk Seminar

Dengan hormat,

Bersama ini, kami dari Forum Bisnis Jawa Tengah dengan ini mengajukan permohonan kepada Bapak/Ibu Rektor Universitas IPWIJA untuk menugaskan dua narasumber dari Universitas IPWIJA dalam kegiatan Seminar Export Import UMKM yang akan dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Minggu, 9 Maret 2025
Waktu : 09:00 – 12:00 WIB
Tempat : Secara Daring (Online)

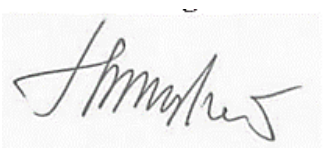
Seminar ini diselenggarakan sebagai wadah pembelajaran dan penguatan kapasitas bagi para pelaku UMKM Jawa Tengah, khususnya dalam memahami prosedur serta strategi ekspor-impor secara praktis dan berdaya saing.

Kami sangat berharap narasumber dari Universitas IPWIJA dapat berbagi pengetahuan, pengalaman, serta perspektif akademis yang relevan, sehingga peserta seminar memperoleh manfaat nyata untuk pengembangan usaha mereka.

Kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat memberikan informasi terkait narasumber yang akan ditugaskan, sehingga kami dapat mempersiapkan agenda seminar secara optimal.

Demikian surat permohonan ini kami sampaikan, besar harapan kami agar permohonan ini dapat dipenuhi. Atas perhatian dan kerjasama Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,



Dr. H, Slamet Sutrisno, S.E., M.M., M.Si.
Ketua Umum Forum Bisnis Jawa Tengah

UCAPAN TERIMA KASIH

TFT
B#01I

SERTIFIKAT

Seri No.03/012/FBJT/03/2025

Diberikan kepada :

Askardija R. Adji, MM., DBA

Sebagai :

NARASUMBER

Pada "SEMINAR EKSPOR DAN IMPOR UMKM FORUM BISNIS JAWA TENGAH" yang Diselenggarakan Secara online pada Hari Minggu Tanggal 9 Maret 2025

Ketua Umum Forum Bisnis Jawa Tengah

DR.H.SLAMET SUTRISNO.S.E.,M.M.,MSI.

FORUM BISNIS FORBIS JATENG JAWA TENGAH

Sekretaris Umum

BRIG JEND (PURN) DR.H.MARKUM ,M.PD

MATERI PELATIHAN

Peluang Ekspor UMKM di Tengah Geopolitik Dunia yang Berubah

Prof. Dr. Ir. AR. Adji Hoesodo, SH, MH, MBA

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peran vital dalam perekonomian Indonesia, berkontribusi sebesar 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) pada tahun 2023, yang setara dengan Rp9.580 triliun. Selain itu, UMKM menyerap lebih dari 97% tenaga kerja di Indonesia, menjadikannya tulang punggung ekonomi nasional

Latar Belakang Masalah

- Meskipun memiliki peran signifikan, kontribusi UMKM Indonesia terhadap ekspor nasional masih relatif rendah, yaitu sekitar 15,7% dari total ekspor.
- Di tengah dinamika geopolitik global yang terus berubah, seperti ketegangan perdagangan antara negara-negara besar dan perubahan kebijakan ekonomi internasional, UMKM Indonesia dihadapkan pada tantangan sekaligus peluang untuk meningkatkan peranannya dalam pasar global.

Analisis Peluang dan Tantangan

Perubahan geopolitik dunia dapat membuka peluang bagi UMKM Indonesia untuk memasuki pasar-pasar baru yang sebelumnya kurang terjangkau. Misalnya, diversifikasi pasar ekspor ke negara-negara non-tradisional dapat mengurangi ketergantungan pada pasar tertentu dan meningkatkan ketahanan ekonomi.

Namun, tantangan yang dihadapi tidaklah sedikit.

- Persaingan dengan produk dari negara lain, terutama yang memiliki keunggulan teknologi dan efisiensi produksi, menjadi hambatan bagi UMKM Indonesia.
- Selain itu, perubahan regulasi perdagangan internasional dan fluktuasi nilai tukar mata uang menambah kompleksitas dalam aktivitas ekspor.

Solusi dan Strategi

Untuk mengoptimalkan peluang ekspor di tengah perubahan geopolitik, UMKM Indonesia perlu melakukan beberapa langkah strategis:

1. Digitalisasi dan Inovasi: Memanfaatkan platform digital untuk pemasaran dan penjualan produk dapat memperluas jangkauan pasar hingga ke tingkat global. Inovasi dalam produk dan proses produksi juga penting untuk meningkatkan daya saing.

2. Peningkatan Kualitas dan Standar Produk: Memastikan produk memenuhi standar internasional akan meningkatkan kepercayaan konsumen global dan membuka akses ke pasar yang lebih luas.

Solusi dan Strategi

3. Kemitraan dan Kolaborasi: Menjalin kemitraan dengan perusahaan internasional atau bergabung dalam asosiasi perdagangan dapat membantu UMKM memahami dinamika pasar global dan memenuhi persyaratan ekspor.

4. Diversifikasi Pasar: Mengidentifikasi dan memasuki pasar-pasar baru yang potensial dapat mengurangi risiko akibat ketergantungan pada satu pasar tertentu.

KASUS SUKSES

Ekspor Furnitur ke Amerika Serikat (Sukses Akibat Perang Dagang AS-Tiongkok

- Industri: Furnitur dan Kerajinan Kayu
- Kasus: Perang dagang antara Amerika Serikat dan Tiongkok sejak 2018 menyebabkan tarif tinggi bagi produk impor dari Tiongkok, termasuk furnitur. Hal ini mendorong AS mencari pemasok alternatif.

Dampak: Indonesia, sebagai salah satu produsen furnitur kayu berkualitas tinggi, mendapat keuntungan dari pengalihan pesanan dari Tiongkok ke negara-negara lain, termasuk Indonesia.

Hasil: UMKM di Jepara, yang terkenal dengan produk mebel ukirnya, mengalami lonjakan permintaan dari AS. Beberapa perusahaan seperti PT. Integra Indo Lestari berhasil meningkatkan ekspor ke AS hingga 30% pada tahun 2022.

KASUS SUKSES

Ekspor Produk Halal ke Timur Tengah (Sukses Akibat Ketegangan Barat-Timur Tengah)
- Industri: Makanan dan Minuman Halal

Kasus: Ketegangan antara negara-negara Barat dan beberapa negara di Timur Tengah, terutama terkait kebijakan politik dan ekonomi, membuat negara-negara Timur Tengah mencari mitra dagang baru, khususnya dari negara mayoritas Muslim.

Dampak: Produk makanan halal dari Indonesia, seperti produk UMKM dari sektor makanan beku, kopi, dan rempah-rempah, mendapatkan permintaan tinggi.

Hasil: Beberapa UMKM yang memanfaatkan peluang ini, seperti Kopi Gayo Aceh, berhasil meningkatkan ekspor ke Uni Emirat Arab dan Arab Saudi, dengan kenaikan ekspor sebesar 40% dalam kurun waktu dua tahun.

KASUS SUKSES

Ekspor Tekstil ke Eropa (Sukses karena Boikot Produk Fast Fashion Tiongkok)

- Industri: Tekstil dan Fashion

Kasus: Eropa mulai menerapkan regulasi ketat terkait keberlanjutan dan hak asasi manusia dalam industri tekstil, termasuk boikot terhadap produk dari Tiongkok karena dugaan kerja paksa.

Dampak: Permintaan terhadap produk tekstil dari negara lain meningkat, termasuk dari Indonesia.

Hasil: Sejumlah UMKM di Bandung dan Solo yang memproduksi batik dan kain tenun berbasis bahan organik mulai mendapatkan pelanggan baru dari Eropa, terutama Prancis dan Jerman.

KASUS GAGAL

Penurunan Ekspor CPO ke Uni Eropa (Gagal Akibat Regulasi Lingkungan yang Ketat)

- Industri: Minyak Sawit (CPO – Crude Palm Oil)
- Kasus: Uni Eropa menerapkan kebijakan Deforestation-Free Regulation (EUDR) yang membatasi impor produk berbasis kelapa sawit yang dianggap menyebabkan deforestasi.
- Dampak: Ekspor CPO dari Indonesia ke Uni Eropa mengalami penurunan drastis. Banyak UMKM yang bergerak dalam produksi minyak kelapa sawit dan produk turunannya (seperti sabun organik dan kosmetik berbasis minyak sawit) kehilangan akses pasar.
- Hasil: Beberapa eksportir UMKM mengalami kebangkrutan, sementara lainnya terpaksa beralih ke pasar domestik atau mencari pasar baru di Afrika dan Asia Selatan.

KASUS GAGAL

Gagalnya Ekspor Produk Ikan ke Rusia (Akibat Sanksi Ekonomi terhadap Rusia)
- Industri: Perikanan dan Hasil Laut
- Kasus: Perang Rusia-Ukraina dan sanksi ekonomi yang diberlakukan negara-negara Barat terhadap Rusia mengakibatkan terganggunya rantai pasokan ekspor ke Rusia, termasuk dari Indonesia.
- Dampak: Beberapa eksportir hasil laut dari Indonesia yang menjual produk seperti tuna dan udang ke Rusia mengalami kesulitan pembayaran dan hambatan logistik.
- Hasil: Beberapa UMKM perikanan di Indonesia mengalami kerugian besar karena ketergantungan pada pasar Rusia dan terpaksa mencari alternatif pasar di Asia Timur.

KASUS GAGAL

Anjloknya Ekspor Alas Kaki ke AS dan Eropa (Akibat Perlambatan Ekonomi Global)

- Industri: Alas Kaki dan Sepatu
- Kasus: Krisis ekonomi global akibat pandemi dan perang Rusia-Ukraina menyebabkan daya beli di AS dan Eropa menurun drastis. Hal ini berdampak langsung pada industri sepatu dan alas kaki, yang mayoritas diproduksi oleh UMKM di Indonesia.
- Dampak: Banyak pesanan dari luar negeri dibatalkan atau dikurangi volumenya, menyebabkan stok menumpuk dan arus kas terganggu.
- Hasil: Beberapa UMKM seperti produsen sepatu lokal di Cibaduyut mengalami penurunan pendapatan hingga 50%, bahkan beberapa di antaranya terpaksa menutup usahanya.

Saran dan Kesimpulan

- Pemerintah dan pemangku kepentingan terkait perlu memberikan dukungan yang komprehensif bagi UMKM dalam bentuk pelatihan, akses permodalan, dan fasilitasi dalam memenuhi regulasi ekspor.

- Selain itu, penguatan infrastruktur digital dan penyediaan informasi pasar global yang akurat akan sangat membantu UMKM dalam merumuskan strategi ekspor yang efektif.

- Dengan langkah-langkah strategis dan dukungan yang tepat, UMKM Indonesia memiliki potensi besar untuk meningkatkan kontribusinya dalam ekspor nasional, sekaligus memperkuat posisi Indonesia dalam perekonomian global di tengah perubahan geopolitik yang dinamis.

THANK YOU

Thank you!

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pelaksanaan Seminar Export Import UMKM telah berjalan lancar sesuai dengan rencana dan memperoleh respon positif dari para peserta. Kegiatan ini memberikan tambahan pengetahuan, motivasi, serta wawasan praktis mengenai peluang dan tantangan ekspor-impor bagi pelaku UMKM. Hal ini menjadi bukti bahwa kegiatan PPM dapat memberikan dampak nyata dalam meningkatkan kapasitas masyarakat.

B. Saran

Untuk meningkatkan kualitas kegiatan di masa mendatang, kami menyarankan:

1. Menambah variasi metode penyampaian, misalnya diskusi kelompok dan studi kasus.
2. Memperluas kolaborasi dengan lembaga terkait agar materi lebih aplikatif.
3. Menyelenggarakan program pendampingan pasca seminar, sehingga peserta dapat menerapkan ilmu yang diperoleh secara lebih efektif.