



SURAT TUGAS PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

No: 199/IPWIJA.LP2M/PkM-00/2025

Berdasarkan Surat Edaran Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Semester Ganjil 2025/2026 No.148/IPWIJA.LP2M/PkM-00/2025 tanggal 1 September 2025 dan surat permohonan dari PT.Harapan Baru Mulia No.098/HBM/DK.B.INV/11.25 tanggal 8 November 2025 perihal permohonan Narasumber, Pendamping dan Pemberi Materi, dengan ini Kepala LP2M Universitas IPWIJA menugaskan:

Dra. Siti Mahmudah, M.M. (NIDN: 0321076901)

Untuk menjadi Narasumber dalam kegiatan yang akan dilaksanakan pada:

Hari / tanggal : Minggu, 30 November 2025
Waktu : 09.00 s.d 16.00 WIB
Tempat : Aula Kantor PT. Harapan Baru Mulia Jl. Alternatif Sentul, Perum Mutiara Sentul Block.C No.1 Bogor
Tema : “Mewujudkan UMKM Go To Eksport dan Kesiapan Masuk Marketplace Bersama Kedutaan Besar Republik Indonesia Dubai (KEDUBES Dubai) bersama UMKM Indonesia.”

Setelah pelaksanaan kegiatan Dosen yang ditugaskan diwajibkan membuat Laporan Pelaksanaan Kegiatan kepada pemberi tugas (LP2M Universitas IPWIJA). Mohon bantuan penanggungjawab kegiatan membantu menyediakan berkas yang diperlukan untuk pembuatan laporan pelaksanaan kegiatan.

Demikian Surat Tugas ini disampaikan untuk dapat dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab.

Bogor, 10 November 2025



UNIVERSITAS IPWIJA
LEMBAGA PENELITIAN & PENGABDIAN MASYARAKAT
1993

Drs Jayadi, M.M.
Kepala LP2M



Bogor, 08 November 2025

No : 098/HBM/DK.B.INV/11.25
Lampiran : Satu (1) Halaman
Perihal : **PERMOHONAN
PEMATERI**

Kepada Yth.

Rektor Universitas IPWIJA

Di_

Tempat

Dengan Hormat,

Salam silaturahmi kami sampaikan, semoga Bapak dalam keadaan sehat selalu dan dimudahkan dalam menjalankan segala aktivitasnya.

Sehubungan dengan adanya acara Workshop dengan Tema Mewujudkan UMKM Go To Eksport dan Kesiapan Masuk Marketplace Bersama **Kedutaan Besar Republik Indonesia Dubai (KEDUBES Dubai) bersama UMKM Indonesia** di Kantor PT Harapan Baru Mulia, yang akan dilaksanakan pada:

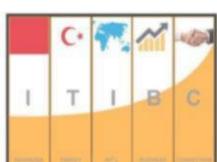
Hari, Tanggal : Minggu, 30 November 2025
Waktu : 09.00 s.d 16.00 wib
Tempat : Aula Kantor PT. Harapan Baru Mulia
Jl. Alternatif Sentul, Perum Mutiara Sentul Block.C No.1 Bogor

Dengan ini, kami mengundang Dosen Universitas IPWIJA yaitu Ibu Siti Mahmudah, MM dan Ibu Dra. Siti Laela., MM untuk menjadi Pemateri dalam acara Workshop tersebut.

Demikian Surat Undangan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapan terimakasih.

Hormat Kami,
HARAPAN BARU MULIA

Andi Suryana
Direktur Program ITIBC





PT HARAPAN BARU MULIA

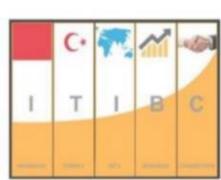
EXPORT . CONSULTANT . INVESTMENT

Lampiran : Satu (1) Halaman



WWW.HARAPANBARUMULIA.ID

No	Nama	Kepakaran	Institusi
1.	Siti Mahmudah, MM	Peraturan Eksport dan Motivasi untuk UMKM	Universitas IPWIJA
2.	Dra. Siti Laela MM	Pengelolaan Sumber Daya Manusia di Era Digitalisasi	Universitas IPWIJA
3.	Nur Aji Setyaningsih	Kebutuhan Eksport	Diaspora





PT HARAPAN BARU MULIA
EXPORT . CONSULTANT . INVESTMENT



WWW.HARAPANBARUMULIA.ID

Bogor, 30 November 2025

No : 105/HBM/DK.B.INV/11.25
Lampiran : Satu (1) Halaman
Perihal : UCAPAN TERIMA KASIH

Kepada Yth.

Ibu Siti Mahmudah, MM

Di_

Tempat

Dengan Hormat,

Salam silaturahmi kami sampaikan, semoga Ibu dalam keadaan sehat selalu dan sukses selalu dalam menjalankan segala aktivitasnya.

Dengan berakhirnya acara Workshop dengan Tema Mewujudkan UMKM Go To Eksport dan Kesiapan Masuk Marketplace Bersama **Kedutaan Besar Republik Indonesia Dubai (KEDUBES Dubai) bersama UMKM Indonesia** di Kantor PT Harapan Baru Mulia, kami mengucapkan terima kasih dan memberi penghargaan pada:

Ibu Siti Mahmudah, MM

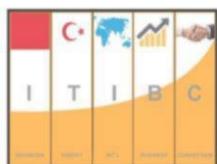
Yang telah memberikan pencerahan tentang Eksport dan memotivasi UMKM

Semoga ke depannya kita bisa bekerja sama dan mewujudkan UMKM kita *go to eksport*
Demikian Surat Ucapan Kami buat, semoga keberkahan untuk Ibu sekeluarga.

Hormat Kami,
HARAPAN BARU MULIA

Andi Suryana,
Direktur Program ITIBC







UMKM GO TO EXSPORT





DUBAI



- Dubai merupakan salah satu tempat terbaik di dunia untuk memulai bisnis impor-ekspor. Berkat lokasinya yang strategis di antara Eropa, Asia, dan Afrika, kota ini menjadi pusat perdagangan global. **Dengan nilai perdagangan non-minyak lebih dari \$1.4 triliun pada tahun 2023** Dubai terus tumbuh sebagai pemain kunci dalam bisnis internasional.



- Kota ini memiliki infrastruktur kelas dunia, termasuk Pelabuhan Jebel Ali, pelabuhan tersibuk di Timur Tengah, dan bandara utama yang memastikan pengiriman barang yang cepat dan efisien. Selain itu, kebijakan Dubai yang ramah bisnis, keuntungan pajak, dan perjanjian perdagangan bebas memungkinkan bisnis beroperasi dengan lancar dan menguntungkan.



BAGAIMANA CARA EKSPOR KE DUBAI?

- Langkah 1. Tentukan Aktivitas Bisnis Anda:
- Langkah pertama adalah menentukan cakupan bisnis Anda. Pilih jenis barang yang ingin Anda perdagangkan—apakah itu barang elektronik, produk makanan, tekstil, mobil, atau peralatan industri. Ini akan membantu menentukan lisensi bisnis yang tepat untuk Anda.
- Langkah 2. Pilih Struktur dan Lokasi Bisnis Anda:
- Ada dua pilihan utama untuk bisnis impor/ekspor di Dubai:



- **Daratan:** Anda dapat mendirikan bisnis di mana saja di Dubai dan dapat berdagang langsung dengan pasar UEA dan internasional.
- **Zona bebas:** Zona bebas menawarkan manfaat khusus seperti kepemilikan asing 100% dan pembebasan pajak. Namun, zona tersebut mungkin memiliki batasan terkait lokasi perdagangan di UEA.



- Langkah 3. Pilih Nama Dagang:
- Pilih nama dagang yang unik dan sesuai, lalu daftarkan ke DET atau otoritas zona bebas terkait. Hindari penggunaan kata-kata terlarang yang berkaitan dengan agama atau lembaga pemerintah.
- Langkah 4. Ajukan Permohonan Izin Perdagangan:
- Anda perlu mengajukan permohonan izin perdagangan dari Departemen Pengembangan Ekonomi Dubai (DED) (untuk daratan) atau otoritas zona bebas yang relevan.



- Langkah 5. Daftar ke Bea Cukai Dubai:
 - Setelah Anda memiliki izin usaha, Anda perlu mendaftar ke Bea Cukai Dubai.
 - Anda perlu memberikan rincian tentang bisnis Anda, termasuk izin usaha dan informasi relevan lainnya.
 - Registrasi ini memberi Anda Kode Impor Ekspor (IEC), yang penting untuk mengeluarkan barang melalui bea cukai.
- Langkah 6. Buka Rekening Bank Bisnis:
 - Rekening bank perusahaan diperlukan untuk menangani transaksi keuangan terkait bisnis impor-ekspor Anda.



- Langkah 7. Amankan Ruang Kantor dan Logistik:
 - Bergantung pada struktur bisnis Anda, Anda perlu mengamankan ruang kantor atau gudang.
 - Anda juga perlu mengatur logistik, termasuk transportasi dan bea cukai untuk barang Anda.
- Langkah 8. Mematuhi Persyaratan Pajak dan Peraturan:
 - Daftarkan diri untuk PPN (jika omzet tahunan melebihi AED 375,000). Tarif PPN standar di UEA adalah 5% (beberapa aktivitas impor-ekspor mungkin dikenakan tarif nol atau dikecualikan). Dapatkan persetujuan khusus jika berurusan dengan barang-barang yang dibatasi seperti farmasi atau bahan kimia.



- Langkah 9. Pertimbangan Lainnya:
- **Visa:** Anda mungkin perlu mengajukan visa untuk diri sendiri, pasangan, dan staf, tergantung pada struktur bisnis dan rencana residensi Anda. Pilihannya meliputi: [Visa Tinggal di UEA](#), [Visa Investor](#), atau [Visa Zona Bebas](#).
- **Sponsor Lokal:** Jika Anda seorang investor asing, Anda mungkin memerlukan sponsor lokal untuk memegang saham mayoritas di perusahaan Anda, terutama untuk perusahaan yang didirikan di daratan utama.
- **Izin Khusus:** Produk tertentu, seperti makanan, farmasi, dan kosmetik, mungkin memerlukan izin atau sertifikasi tambahan.
- **Peraturan Bea Cukai:** Pahamilah hukum dan peraturan impor-ekspor UEA untuk memastikan kepatuhan.
- **Jaringan dan Membangun Hubungan:** Menghadiri pameran dagang, ekshibisi, dan memanfaatkan platform daring dapat membantu menghubungkan dengan calon pembeli dan membangun koneksi industri.



Strategi Mengekspor dan Mengimpor

CONTOH:

- Di Jerman, ekspor merupakan cara hidup bagi 2,5 juta UKM (menghasilkan 2/3 PNB dan 30% ekspor) →target : ceruk pasar global dan fokus pd : mutu, inovasi dan investasi litbang
- Ada perbedaan antara penjualan ekspor dengan pemasaran ekspor. Penjualan = bauran dengan tempat yang berbeda. Pemasaran= fokus pada pelanggan dalam konteks global.
- Pemasaran ekspor, memerlukan :
 - Pemahaman terhadap lingkungan global
 - Penggunaan riset pemasaran dan identifikasi pasar potensial
 - Keputusan terkait bauran pemasaran : rancangan produk, penetapan harga, distribusi dan saluran serta iklan dan promosi



Strategi Mengekspor dan Mengimpor

Kriteria Keputusan Pemasok

- Faktor Biaya (lahan, tenaga kerja & modal) dan Kondisi Ketersediaan
- Faktor Logistik: jarak → waktu → biaya
- Faktor Infrastruktur Negara: listrik, transportasi, komunikasi, pasokan jasa dan komponen, aturan sipil dan pemerintahan
- Faktor Resiko Politik: perubahan kebijakan yang berdampak kebalikan pada kemampuan perusahaan untuk beroperasi secara efektif dan menghasilkan laba
- Faktor Akses Pasar
- Faktor Kurs Mata Uang



Strategi Mengekspor dan Mengimpor

Aktivitas Organisasi Ekspor

Tahapan Perkembangan Ekspor

- Perusahaan tidak bersedia mengekspor
- Perusahaan menyimpan pesanan ekspor
- Perusahaan menjajaki kelayakan ekspor
- Perusahaan mencoba mengekspor
- Perusahaan berpengalaman mengekspor
- Perusahaan mengejar pemasaran dgn fokus negara dengan kriteria tertentu
- Perusahaan mngevaluasi potensi pasar global



Strategi Mengekspor dan Mengimpor

Masalah-Masalah Terkait dengan Ekspor Logistik

Logistik	Jasa Ekspor
1. Menyiapkan transportasi	12. Tersedianya suku cadang
2. Penentuan tingkat transportasi	13. Tersedianya bengkel
3. Menangani dokumentasi	14. Tersedianya saran teknis
4. Memperoleh informasi keuangan	15. Tersedianya gudang
5. Koordinasi distribusi	Promosi Penjualan
6. Pengemasan	16. Iklan
7. Memperoleh Asuransi	17. Upaya penjualan
Prosedur Hukum	18. Informasi pemasaran
8. Birokrasi pemerintahan	Intelijen Pasar di Luar Negeri
9. Keandalan produk	19. Penemuan pasar
10. Lisensi	20. Restruksi perdagangan
11. Bea	22. Persaingan luar negeri