



Pemberdayaan Mahasiswa dalam Kewirausahaan Berorientasi Ekspor melalui Implementasi *Campus Exporter Academy*

¹PM Erza Killian, ^{2*}Primadiana Yunita, ³Reza Triarda

^{1,2,3}Program Studi Hubungan Internasional, Universitas Brawijaya
primadiana@ub.ac.id

Article Info	Abstract
Article History Received: 29 th May 2026 Revised: 4 th August 2026 Published: 16 th August 2026	<i>The development of export-oriented entrepreneurial capacity among university students is increasingly important in responding to global trade opportunities. However, many students still lack adequate understanding of export concepts, regulatory procedures, and practical strategies for entering international markets. This community engagement activity was carried out through the Campus Exporter Academy (CEA) to strengthen students' knowledge and readiness in export-oriented entrepreneurship. The activity was implemented in collaboration with the Malang Customs Office and delivered through an interactive material session covering fundamental export concepts, the strategic role of Customs as a trade facilitator, potential global market opportunities, the 6P principles of export preparation, and available customs facilities. The method included lectures, discussions, and a question-and-answer session, with indicators of success assessed from students' participation, interaction, and their increased understanding of export mechanisms. The results show that students experienced higher awareness of export opportunities, better comprehension of customs procedures, and growing motivation to develop export-oriented business ideas. These findings highlight the importance of continuous student capacity-building programs and the need to develop more advanced and sustainable learning modules in the future</i>
Keywords: Export-oriented entrepreneurship; Campus Exporter Academy; Students; Customs Office; Community service	
Informasi Artikel	Abstrak
Sejarah Artikel Diterima: 29 Mei 2026 Direvisi: 4 Agustus 2026 Dipublikasi: 16 Agustus 2026	Pengembangan kapasitas kewirausahaan berorientasi ekspor di kalangan mahasiswa menjadi semakin penting dalam merespons peluang perdagangan global. Namun, banyak mahasiswa masih memiliki pemahaman yang terbatas mengenai konsep ekspor, prosedur regulasi, serta strategi praktis untuk memasuki pasar internasional. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui program Campus Exporter Academy (CEA) untuk memperkuat pengetahuan dan kesiapan mahasiswa dalam kewirausahaan berorientasi ekspor. Kegiatan ini dilaksanakan bekerja sama dengan Kantor Bea Cukai Malang dan disampaikan melalui sesi materi interaktif yang mencakup konsep dasar ekspor, peran strategis Bea Cukai sebagai fasilitator perdagangan, peluang pasar global potensial, prinsip 6P dalam persiapan ekspor, serta fasilitas kepabeanan yang tersedia. Metode kegiatan meliputi ceramah, diskusi, dan sesi tanya jawab, dengan indikator keberhasilan yang dinilai dari partisipasi, interaksi, serta peningkatan pemahaman mahasiswa terhadap mekanisme ekspor. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mahasiswa mengalami peningkatan kesadaran terhadap peluang ekspor, pemahaman yang lebih baik mengenai prosedur kepabeanan, serta motivasi yang semakin kuat untuk mengembangkan ide bisnis berorientasi ekspor. Temuan ini menegaskan pentingnya program penguatan kapasitas mahasiswa secara berkelanjutan serta perlunya pengembangan modul pembelajaran yang lebih maju dan berkelanjutan pada masa mendatang.
Kata kunci Kewirausahaan berorientasi ekspor; Akademi Ekspertir Kampus; Mahasiswa; Kantor Bea dan Cukai; Pengabdian kepada masyarakat.	

PENDAHULUAN

Perguruan tinggi memiliki mandat penting dalam mendorong peningkatan kapasitas mahasiswa agar mampu menjadi aktor strategis dalam pembangunan sosial dan ekonomi. Dalam konteks globalisasi, kemampuan untuk berpartisipasi dalam perdagangan internasional menjadi salah satu keterampilan yang semakin dibutuhkan. Indonesia sebagai salah satu negara dengan potensi ekonomi besar memiliki peluang ekspor sangat luas, terutama untuk produk-produk pertanian, kreatif, makanan olahan, dan industri kecil yang berbasis inovasi. Namun demikian, kontribusi generasi muda terhadap kegiatan ekspor masih sangat terbatas. Data dari Badan Pusat Statistik (2024) menunjukkan bahwa pelaku usaha muda hanya menyumbang kurang dari 5% terhadap total nilai ekspor nasional. Rendahnya tingkat partisipasi tersebut tidak hanya dipengaruhi oleh minimnya modal atau pengalaman, tetapi juga oleh rendahnya pemahaman mengenai regulasi ekspor, mekanisme pasar internasional, dan strategi pemasaran lintas negara. Kondisi ini menunjukkan adanya kebutuhan penting untuk menghadirkan program pelatihan dan pendampingan yang mampu membangun kapasitas mahasiswa secara sistematis dalam kewirausahaan berorientasi ekspor.

Kota Malang, sebagai salah satu pusat pendidikan terbesar di Indonesia dengan lebih dari 300.000 mahasiswa dari berbagai daerah (PDDikti, 2023), memiliki potensi luar biasa untuk menghasilkan generasi muda yang mampu bersaing di pasar global. Di sisi lain, Kota Malang juga memiliki kekayaan produk lokal seperti kopi, kerajinan, makanan olahan, fesyen, dan produk kreatif berbasis budaya yang memiliki peluang tinggi untuk menembus pasar internasional. Sayangnya, potensi produk lokal tersebut belum diimbangi dengan literasi ekspor yang memadai di kalangan mahasiswa. Hasil *need assessment* internal menunjukkan bahwa 70% dari mahasiswa yang berminat berwirausaha tidak memahami prosedur dasar ekspor seperti pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB), penentuan *Harmonized System Code* (HS Code), penyusunan Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB), verifikasi pembeli internasional, maupun pemanfaatan fasilitas kepabeanan seperti KITE Pembebasan dan Kawasan Berikat. Selain keterbatasan pengetahuan teknis, mahasiswa juga menghadapi hambatan *soft skills* seperti komunikasi global, penulisan korespondensi internasional, negosiasi budaya, dan pemahaman *global mindset*. Hal ini menunjukkan bahwa penguatan kapasitas mahasiswa dalam kewirausahaan ekspor membutuhkan pendekatan yang lebih terstruktur dan terintegrasi.

Untuk menjawab kebutuhan tersebut, kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan melalui *Campus Exporter Academy* (CEA), sebuah program berbasis edukasi dan pemberdayaan yang ditujukan untuk meningkatkan literasi ekspor mahasiswa. Program ini secara khusus melibatkan Bea Cukai Malang sebagai mitra strategis, mengingat peran institusi ini sebagai fasilitator perdagangan, pelindung masyarakat, pengumpul penerimaan negara, sekaligus pendamping industri melalui *Klinik Ekspor*. Bea Cukai Malang juga menjalankan *Campus Exporters Program* (CEP), sebuah program nasional yang bertujuan membina UMKM dan wirausaha muda untuk memahami dan mempersiapkan diri memasuki pasar global. Kolaborasi dengan Bea Cukai menjadi relevan karena memberi mahasiswa akses langsung pada informasi regulatif yang otoritatif, pengalaman praktis, dan gambaran teknis mengenai prosedur ekspor secara riil. Pendekatan ini sesuai dengan rekomendasi beberapa penelitian yang menyebutkan bahwa keberhasilan pelatihan kewirausahaan ekspor membutuhkan keterlibatan aktor pemerintah yang memiliki kewenangan teknis (Sari & Takaya, 2020).

Dari sisi teoritis, kewirausahaan berorientasi ekspor memiliki peran strategis dalam mendorong pembangunan ekonomi berkelanjutan. Studi oleh Rahayu dan Musdolifah (2017) menunjukkan bahwa keterlibatan pelaku usaha muda dalam ekspor dapat meningkatkan diversifikasi ekonomi daerah dan membuka peluang kerja baru. Sementara itu, konsep *international entrepreneurship* menurut Oviatt dan McDougall (2018) menekankan bahwa

keberhasilan wirausaha global ditentukan oleh tiga faktor utama: pengetahuan teknis mengenai pasar internasional, jejaring global yang kuat, dan kemampuan adaptasi terhadap dinamika budaya. Dalam konteks negara berkembang seperti Indonesia, literatur terbaru (Wuri & Susanto, 2021; Azizah & Yusuf, 2022) menyatakan bahwa penguatan kapasitas ekspor generasi muda harus dilakukan melalui pembelajaran berbasis praktik, pendampingan intensif, dan peningkatan kemampuan digital marketing, mengingat platform digital menjadi jalur utama pemasaran produk ekspor di era modern.

Selain kajian akademik, berbagai program pengembangan kapasitas ekspor sebenarnya telah dijalankan oleh beberapa institusi pemerintah dan lembaga non-pemerintah. Kementerian Perdagangan melalui *Export Coaching Program* (2022) fokus pada pendampingan UMKM dalam membuka pasar ekspor. Bank Indonesia melalui *UMKM Ekspor Berdaya* (2021) memfasilitasi pelatihan dan business matching. Namun sebagian besar program tersebut masih berorientasi pada UMKM yang sudah beroperasi, bukan pada mahasiswa sebagai calon eksportir muda. Di sisi lain, program pengabdian masyarakat berbasis literasi ekspor di lingkungan perguruan tinggi masih relatif jarang dilakukan, sehingga kegiatan ini memiliki nilai tambah sebagai upaya hilirisasi penelitian mengenai literasi ekspor dan internasionalisasi produk lokal yang sebelumnya telah dilakukan oleh tim pengabdian.

Berdasarkan kondisi tersebut, dapat dirumuskan beberapa masalah utama yang menjadi fokus kegiatan pengabdian ini, yaitu: (1) rendahnya pemahaman mahasiswa mengenai mekanisme dasar ekspor, termasuk regulasi kepabeanan dan prosedur administrasi yang harus dipenuhi; (2) minimnya keterampilan teknis mahasiswa dalam mempersiapkan dokumen ekspor, menyusun strategi pemasaran internasional, serta memahami fasilitas kepabeanan yang tersedia; dan (3) rendahnya motivasi serta *global mindset* mahasiswa untuk menjadikan ekspor sebagai orientasi strategis dalam pengembangan kewirausahaan. Ketiga masalah tersebut memiliki dampak langsung terhadap kesiapan mahasiswa dalam menghadapi persaingan global dan berpartisipasi dalam aktivitas ekonomi skala internasional.

Tujuan yang hendak dicapai dalam kegiatan pengabdian ini adalah: (1) memberikan pemahaman komprehensif mengenai konsep dasar ekspor dan regulasi kepabeanan; (2) meningkatkan keterampilan teknis mahasiswa dalam mengenali prosedur ekspor termasuk HS Code, PEB, metode pembayaran internasional, dan fasilitas ekspor; (3) memperkuat motivasi, *global mindset*, dan keterampilan komunikasi mahasiswa agar siap memasuki lanskap kewirausahaan global; serta (4) menyediakan forum pembelajaran dan interaksi langsung antara mahasiswa dan praktisi kepabeanan untuk mendapatkan wawasan praktis dan empiris. Dengan demikian, kegiatan ini bukan hanya bersifat edukatif tetapi juga transformatif, yakni mendorong mahasiswa tidak sekadar memahami konsep ekspor tetapi juga memiliki kesiapan untuk mengaplikasikannya.

Secara keseluruhan, pendahuluan ini menegaskan bahwa *Campus Exporter Academy* merupakan upaya strategis dalam meningkatkan kapasitas mahasiswa untuk terlibat dalam kewirausahaan berorientasi ekspor. Melalui pendekatan yang melibatkan praktisi, berbasis literatur mutakhir, dan berorientasi pada penguatan kompetensi teknis serta soft skills global, kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan mampu mencetak generasi muda yang tidak hanya berdaya saing tinggi tetapi juga berkontribusi bagi peningkatan kinerja ekspor nasional. Kegiatan ini juga menjadi bentuk nyata sinergi antara perguruan tinggi dan instansi pemerintah dalam mempersiapkan sumber daya manusia yang adaptif terhadap perubahan global dan mampu memanfaatkan peluang ekonomi internasional secara optimal.

Target luaran dari kegiatan pengabdian ini meliputi peningkatan pemahaman mahasiswa mengenai konsep dasar ekspor, regulasi kepabeanan, prosedur ekspor, serta peluang kewirausahaan berorientasi pasar global. Selain itu, kegiatan ini ditargetkan menghasilkan materi pelatihan literasi ekspor, dokumentasi kegiatan, publikasi pada media daring, serta artikel pengabdian kepada masyarakat. Indikator keberhasilan kegiatan diukur

melalui partisipasi aktif peserta dalam diskusi, kemampuan peserta mengidentifikasi kembali konsep dasar ekspor dan peran Bea Cukai, serta respon positif peserta terhadap relevansi dan manfaat materi yang disampaikan. Dengan indikator tersebut, kegiatan *Campus Exporter Academy* diharapkan tidak hanya memberikan pengetahuan konseptual, tetapi juga mendorong kesiapan awal mahasiswa dalam mengembangkan gagasan usaha berorientasi ekspor.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk menjawab permasalahan rendahnya pemahaman mahasiswa mengenai peluang, prosedur, regulasi, dan kesiapan usaha berorientasi ekspor. Solusi yang ditawarkan adalah penguatan kapasitas mahasiswa melalui program *Campus Exporter Academy* (CEA), yang berfokus pada peningkatan literasi ekspor, pemahaman prosedur kepabeanan, serta kesiapan mahasiswa dalam mengembangkan ide kewirausahaan berorientasi pasar global.

Kegiatan dilaksanakan pada 26 Mei 2025 di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Brawijaya. Sasaran kegiatan adalah mahasiswa yang memiliki minat pada bidang kewirausahaan, perdagangan internasional, dan pengembangan usaha berorientasi ekspor. Pelaksanaan kegiatan menggunakan pendekatan edukatif-partisipatif yang menggabungkan penyampaian materi, diskusi interaktif, tanya jawab, dan evaluasi pemahaman peserta.

Pendekatan edukatif-partisipatif dipilih karena permasalahan yang dihadapi peserta tidak hanya berkaitan dengan keterbatasan informasi, tetapi juga rendahnya pemahaman praktis mengenai tahapan, persyaratan, dan regulasi ekspor. Oleh karena itu, kegiatan tidak hanya diarahkan untuk memberikan pengetahuan konseptual, tetapi juga membangun kesadaran, motivasi, dan kesiapan awal mahasiswa dalam mengidentifikasi peluang usaha yang dapat dikembangkan menuju pasar internasional.

Pelaksanaan kegiatan terdiri atas empat tahapan. Tahap pertama adalah persiapan dan asesmen kebutuhan peserta. Asesmen dilakukan melalui formulir pendaftaran yang memuat pertanyaan mengenai latar belakang peserta, minat kewirausahaan, pengalaman usaha, pengetahuan awal tentang ekspor, jenis produk yang berpotensi dikembangkan, serta kebutuhan informasi peserta. Hasil asesmen digunakan sebagai dasar untuk menyesuaikan materi dan contoh kasus dengan karakteristik peserta.

Tahap kedua adalah pelaksanaan kegiatan inti berupa penyampaian materi oleh narasumber dari Kantor Bea Cukai Malang. Materi yang disampaikan mencakup konsep dasar ekspor, peran Bea Cukai sebagai fasilitator perdagangan, peluang pasar global, persiapan produk ekspor, dokumen dan prosedur kepabeanan, serta fasilitas kepabeanan yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha. Penyampaian materi dilengkapi dengan contoh proses ekspor dan permasalahan yang umum dihadapi oleh pelaku usaha pemula.

Tahap ketiga adalah diskusi interaktif dan tanya jawab. Pada tahap ini, peserta diberikan kesempatan untuk menyampaikan pertanyaan, pengalaman, maupun gagasan usaha yang berkaitan dengan pengembangan produk menuju pasar internasional. Narasumber memberikan tanggapan dan penjelasan terhadap pertanyaan peserta, khususnya mengenai prosedur ekspor, legalitas usaha, kesiapan produk, hambatan kepabeanan, dan akses terhadap informasi pasar.

Tahap keempat adalah evaluasi kegiatan. Evaluasi dilakukan untuk memperoleh gambaran mengenai keterlaksanaan program, respons peserta, serta indikasi perubahan pengetahuan, sikap, dan ketertarikan peserta terhadap kewirausahaan berorientasi ekspor.

Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data

Instrumen yang digunakan dalam kegiatan ini terdiri atas formulir asesmen kebutuhan, lembar observasi partisipasi, lembar dokumentasi diskusi, dan lembar evaluasi peserta. Formulir asesmen kebutuhan digunakan untuk mengidentifikasi karakteristik peserta, tingkat pengetahuan awal, pengalaman kewirausahaan, minat terhadap kegiatan ekspor, dan kebutuhan

materi. Instrumen ini berisi pertanyaan tertutup dan pertanyaan terbuka yang diisi peserta pada saat pendaftaran.

Lembar observasi partisipasi digunakan oleh tim pelaksana untuk mencatat keterlibatan peserta selama kegiatan. Aspek yang diamati meliputi kehadiran, perhatian terhadap materi, keterlibatan dalam diskusi, keberanian mengajukan pertanyaan, kemampuan memberikan tanggapan, dan ketertarikan peserta terhadap peluang usaha ekspor. Observasi dilakukan secara langsung selama penyampaian materi dan sesi diskusi.

Lembar dokumentasi diskusi digunakan untuk mencatat jenis, isi, dan kecenderungan pertanyaan yang disampaikan peserta. Pertanyaan peserta dikelompokkan ke dalam beberapa tema, seperti prosedur ekspor, dokumen kepabeanan, legalitas usaha, pemilihan produk, akses pasar internasional, fasilitas ekspor, dan kendala yang mungkin dihadapi oleh eksportir pemula. Lembar evaluasi peserta diberikan pada akhir kegiatan. Instrumen ini mengukur persepsi peserta terhadap relevansi materi, kejelasan penyampaian narasumber, kesesuaian materi dengan kebutuhan, manfaat kegiatan, serta ketertarikan untuk mengikuti program lanjutan. Lembar evaluasi menggunakan pernyataan dengan skala penilaian dan pertanyaan terbuka yang memberikan kesempatan kepada peserta untuk menyampaikan kesan, kritik, saran, serta rencana tindak lanjut setelah kegiatan.

Data kegiatan dikumpulkan melalui empat teknik. Pertama, pengisian formulir untuk memperoleh data mengenai kebutuhan, pengetahuan awal, dan evaluasi peserta. Kedua, observasi langsung untuk memperoleh data mengenai partisipasi dan keterlibatan peserta selama kegiatan. Ketiga, dokumentasi berupa daftar hadir, foto kegiatan, materi narasumber, catatan pertanyaan, dan hasil evaluasi peserta. Keempat, pencatatan respons verbal peserta selama diskusi untuk mengidentifikasi pemahaman, kebutuhan informasi, serta ketertarikan terhadap kewirausahaan berorientasi ekspor.

Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh dianalisis menggunakan teknik deskriptif kuantitatif sederhana dan deskriptif kualitatif. Analisis deskriptif kuantitatif sederhana digunakan untuk mengolah jawaban tertutup pada formulir asesmen dan lembar evaluasi. Data disajikan dalam bentuk frekuensi, persentase, atau kecenderungan jawaban peserta untuk menggambarkan tingkat relevansi materi, kejelasan penyampaian, manfaat kegiatan, dan ketertarikan terhadap program lanjutan.

Data yang berasal dari pertanyaan terbuka, catatan observasi, dan dokumentasi diskusi dianalisis secara deskriptif kualitatif. Analisis dilakukan melalui tiga langkah. Pertama, reduksi data, yaitu menyeleksi dan merangkum informasi yang relevan dengan tujuan kegiatan. Kedua, kategorisasi data, yaitu mengelompokkan respons peserta berdasarkan tema, seperti pemahaman konsep ekspor, prosedur kepabeanan, kesiapan produk, kendala usaha, peluang pasar, dan kebutuhan pendampingan lanjutan. Ketiga, penarikan kesimpulan, yaitu menginterpretasikan pola respons peserta untuk memperoleh gambaran mengenai perubahan pemahaman, sikap, dan ketertarikan peserta setelah mengikuti kegiatan.

Keabsahan data dijaga melalui triangulasi teknik dengan membandingkan hasil lembar evaluasi, catatan observasi, pertanyaan peserta, dan dokumentasi kegiatan. Hasil evaluasi tidak hanya didasarkan pada jawaban peserta dalam lembar evaluasi, tetapi juga dikonfirmasi melalui tingkat partisipasi, kualitas pertanyaan, dan respons peserta selama sesi diskusi. Kegiatan dinyatakan berhasil apabila peserta menunjukkan partisipasi aktif dalam sesi diskusi, mampu mengidentifikasi kembali konsep dasar ekspor dan peran Bea Cukai, serta memberikan penilaian positif terhadap relevansi dan manfaat materi. Indikator keberhasilan juga dilihat dari munculnya ketertarikan peserta untuk mengembangkan gagasan usaha berorientasi ekspor dan mengikuti kegiatan lanjutan yang lebih aplikatif.

Evaluasi dalam kegiatan ini tidak dimaksudkan sebagai pengukuran eksperimental atau pengujian statistik terhadap perubahan kompetensi peserta. Hasil evaluasi digunakan untuk menunjukkan indikasi awal adanya peningkatan pengetahuan, perubahan sikap, dan kesiapan mahasiswa dalam memahami peluang serta mekanisme ekspor. Temuan evaluasi juga digunakan sebagai dasar untuk menyusun rekomendasi pengembangan program CEA selanjutnya, terutama dalam bentuk pelatihan teknis, simulasi prosedur ekspor, pendampingan pengembangan produk, dan konsultasi usaha berorientasi pasar global.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat bertema “Pengembangan Kapasitas Mahasiswa dalam Kewirausahaan Berorientasi Ekspor melalui *Campus Exporter Academy* (CEA)” dilaksanakan pada 26 Mei 2025 di Ruang Sidang 7B FISIP Universitas Brawijaya. Kegiatan berlangsung selama 60 menit dan diikuti oleh 30 mahasiswa yang didominasi mahasiswa Program Studi Hubungan Internasional, disertai mahasiswa Ilmu Politik dan satu mahasiswa Fakultas Peternakan. Komposisi peserta menunjukkan bahwa kewirausahaan berorientasi ekspor tidak hanya relevan bagi mahasiswa ekonomi dan bisnis, tetapi juga bagi mahasiswa ilmu sosial yang memiliki kedekatan akademik dengan isu hubungan internasional, ekonomi politik global, kebijakan publik, dan perdagangan internasional.

Kegiatan disusun dalam tiga bagian utama, yaitu pembukaan mengenai urgensi penguatan kesiapan mahasiswa dalam menghadapi pasar global, penyampaian materi oleh narasumber dari Bea Cukai Malang, serta diskusi dan tanya jawab. Materi mencakup konsep dasar ekspor, peran Bea Cukai, peluang pasar global, prinsip persiapan ekspor 6P, dokumen dasar ekspor, dan fasilitas kepabeanan. Struktur tersebut diarahkan untuk memberikan pengetahuan dasar sekaligus mendorong peserta melihat ekspor sebagai peluang usaha yang dapat dipelajari secara bertahap.

Secara konseptual, hasil kegiatan dianalisis menggunakan pendekatan *capacity building* dan *international entrepreneurship*. Kerangka *capacity building* digunakan untuk menjelaskan proses penguatan pengetahuan, sikap, dan kesiapan awal mahasiswa, sedangkan *international entrepreneurship* digunakan untuk menafsirkan kemampuan peserta dalam mengenali dan mengevaluasi peluang usaha lintas negara. UNDP (2009) mendefinisikan pengembangan kapasitas sebagai proses ketika individu, organisasi, dan masyarakat memperoleh, memperkuat, serta mempertahankan kemampuan untuk menetapkan dan mencapai tujuan. Namun, mengingat CEA merupakan kegiatan edukatif berdurasi singkat, capaian langsungnya dibatasi pada kapasitas individu, sementara hubungan dengan Bea Cukai dipahami sebagai pembukaan akses terhadap dukungan kelembagaan, bukan sebagai perubahan kapasitas organisasi atau lingkungan institusional secara menyeluruh.

Penguatan Kapasitas Pengetahuan Peserta

Hasil kegiatan menunjukkan indikasi penguatan pemahaman peserta mengenai konsep dan mekanisme dasar ekspor. Berdasarkan respons awal yang muncul dalam kegiatan, ekspor sebelumnya cenderung dipandang sebagai aktivitas yang kompleks, sangat teknis, dan lebih sesuai dilakukan oleh perusahaan besar. Setelah penyampaian materi, pertanyaan peserta berkembang menjadi lebih aplikatif, antara lain mengenai cara memilih negara tujuan ekspor, menentukan produk yang potensial, membangun jejaring internasional, serta mengakses pendampingan bagi eksportir pemula.

Perubahan pola pertanyaan tersebut menunjukkan bahwa peserta tidak hanya menerima materi sebagai informasi, tetapi mulai menghubungkannya dengan kemungkinan penerapan. Dalam perspektif *capacity building*, kondisi ini dapat dipahami sebagai indikasi penguatan kapasitas kognitif individu. Peserta mulai memiliki kerangka dasar untuk memahami aktor,

tahapan, persyaratan, dan sumber daya yang diperlukan dalam kegiatan ekspor. Meskipun demikian, capaian tersebut belum dapat disebut sebagai peningkatan kompetensi yang terukur karena kegiatan tidak menggunakan desain *pre-test* dan *post-test*.

Temuan ini juga dapat dijelaskan melalui konsep *international entrepreneurship*. Oviatt dan McDougall (2005) menempatkan pengenalan dan pemanfaatan peluang lintas negara sebagai unsur penting dalam kewirausahaan internasional. Proses tersebut dipengaruhi oleh pengetahuan, persepsi pelaku, dan jaringan yang dimiliki. Dalam konteks CEA, pertanyaan mengenai negara tujuan, potensi produk, dan jejaring menunjukkan bahwa peserta mulai bergerak dari pengenalan konsep ekspor menuju identifikasi dan evaluasi awal terhadap peluang internasional.

Namun, perkembangan tersebut masih berada pada tahap awal. Peserta belum melakukan riset pasar, menguji kesesuaian produk, menentukan strategi masuk pasar, atau menjalankan transaksi ekspor. Oleh karena itu, hasil kegiatan lebih tepat dipahami sebagai indikasi terbentuknya dasar pengetahuan untuk mengenali peluang internasional, bukan sebagai bukti bahwa peserta telah mampu mengeksplorasi peluang tersebut.

Pengenalan Peluang dan Pembentukan Orientasi Global

Penyampaian materi tidak hanya membahas persyaratan administratif, tetapi juga menekankan pentingnya *growth mindset*, *global mindset*, komunikasi lintas budaya, kemampuan beradaptasi, dan kemauan membangun kolaborasi. Penekanan tersebut membantu peserta memahami bahwa kewirausahaan ekspor membutuhkan kesiapan mental untuk menghadapi perbedaan budaya, karakteristik pasar, regulasi, dan pola konsumsi di negara tujuan.

Respon peserta menunjukkan indikasi tumbuhnya ketertarikan untuk memetakan produk yang berpotensi diekspor, mencari informasi pasar, dan membangun jejaring internasional. Temuan ini sejalan dengan Di Gregorio et al. (2022), yang menjelaskan bahwa pengenalan dan pengembangan peluang bisnis internasional dipengaruhi oleh jejaring sosial, pengalaman internasional, dan pola pikir proaktif. Meskipun mahasiswa belum memiliki pengalaman ekspor yang memadai, kegiatan CEA memberikan paparan awal yang dapat memperluas cara pandang mereka terhadap kemungkinan usaha di pasar internasional.

Kajian Nave dan Ferreira (2022) juga menunjukkan bahwa peluang dan jejaring internasional, lingkungan institusional, karakteristik serta motivasi wirausahawan, dan proses internasionalisasi merupakan tema utama dalam *international entrepreneurship*. Dalam konteks kegiatan ini, ketertarikan peserta terhadap produk, pasar, dan jejaring menunjukkan indikasi munculnya orientasi global. Akan tetapi, orientasi tersebut masih berupa kesadaran dan minat awal, belum berupa keputusan atau tindakan kewirausahaan yang dapat diamati dalam jangka panjang.

Akses terhadap Dukungan Kelembagaan

Kegiatan juga memberikan pemahaman yang lebih luas mengenai peran Bea Cukai dalam ekosistem ekspor. Sebelum pemaparan materi, Bea Cukai cenderung dipersepsikan terutama sebagai institusi pengawasan dan penindakan. Setelah memperoleh penjelasan mengenai fungsi fasilitasi perdagangan, Klinik Ekspor, *Campus Exporters Program*, dan layanan konsultasi bagi pelaku usaha pemula, peserta memperoleh gambaran yang lebih seimbang mengenai peran institusi tersebut.

Dalam kerangka *capacity building*, interaksi dengan Bea Cukai tidak dapat langsung diklaim telah meningkatkan kapasitas kelembagaan. Kegiatan tidak mengubah struktur organisasi, regulasi, maupun sistem pelayanan yang telah ada. Kontribusi yang dapat diidentifikasi adalah terbukanya akses peserta terhadap informasi, konsultasi, dan jejaring kelembagaan yang mendukung kegiatan ekspor.

Akses tersebut penting karena keterbatasan informasi mengenai regulasi, dokumen, standar produk, dan prosedur kepabeanan dapat menghambat calon eksportir dalam mengevaluasi peluang. Kehadiran Bea Cukai membantu mengurangi jarak informasi dan jarak psikologis antara mahasiswa dengan institusi pemerintah. Peserta menjadi mengetahui bahwa konsultasi dan pendampingan ekspor dapat diakses sejak tahap awal pengembangan usaha.

Dari perspektif *international entrepreneurship*, hubungan dengan institusi pemerintah dapat menjadi bagian dari jaringan pendukung yang menyediakan pengetahuan dan mengurangi ketidakpastian dalam memasuki pasar internasional. Dengan demikian, hasil kegiatan tidak hanya berkaitan dengan penambahan pengetahuan individual, tetapi juga dengan tumbuhnya kesadaran peserta mengenai sumber dukungan yang tersedia dalam ekosistem ekspor.

Kesiapan Teknis Awal

Materi mengenai prinsip 6P Profil Usaha, Produk, Pemasaran, Pengiriman, Pembayaran, dan Program Berkelanjutan—memberikan kerangka praktis untuk memahami bahwa ekspor merupakan rangkaian keputusan yang saling berkaitan. Peserta juga diperkenalkan pada dokumen dan persyaratan dasar, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), *Harmonized System Code* (HS Code), dan Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB), serta fasilitas KITE dan Kawasan Berikat.

Dalam diskusi, peserta mulai menghubungkan materi tersebut dengan produk lokal, seperti makanan olahan, kopi, dan kerajinan. Respons tersebut menunjukkan indikasi terjadinya translasi pengetahuan dari konsep abstrak menuju konteks produk yang lebih konkret. Peserta mulai memahami bahwa potensi ekspor perlu dinilai berdasarkan kesiapan usaha, karakteristik produk, pasar tujuan, sistem pembayaran, pengiriman, dan keberlanjutan produksi.

Meskipun demikian, kesiapan teknis baru terbentuk pada tingkat konseptual. Peserta belum melakukan praktik penentuan HS Code, pemeriksaan persyaratan produk di negara tujuan, perhitungan biaya ekspor, pengisian dokumen, maupun penyusunan rencana ekspor. Oleh karena itu, indikator kesiapan teknis dinilai tercapai sebagian.

Knight dan Cavusgil (2004) menunjukkan pentingnya pengetahuan, orientasi inovatif, dan kapabilitas organisasi dalam proses internasionalisasi perusahaan *born-global*. Namun, konsep tersebut digunakan secara terbatas dalam pembahasan ini. Peserta CEA belum dapat dikategorikan sebagai pelaku usaha *born-global* karena sebagian besar belum memiliki perusahaan maupun aktivitas bisnis internasional. Relevansi teori tersebut terletak pada penegasan bahwa pengetahuan dan kapabilitas merupakan fondasi penting bagi internasionalisasi usaha. Dalam konteks CEA, fondasi tersebut masih berada pada tingkat kesiapan individual dan belum berkembang menjadi kapabilitas organisasi atau perusahaan.

Capaian Kegiatan

Tabel 1. Indikator Capaian Kegiatan Berdasarkan Observasi dan Respons Peserta

Indikator	Metode	Deskripsi Bukti Capaian	Status
Keberhasilan	Pengukuran		
Pemahaman Konsep Ekspor	Tanya jawab dan catatan diskusi	Peserta mampu menjelaskan konsep ekspor, peran Bea Cukai, dan dokumen dasar ekspor.	Tercapai
Partisipasi dalam Diskusi	Observasi dan rekap pertanyaan	Sebanyak 17 dari 30 peserta mengajukan pertanyaan aplikatif.	Tercapai
Sikap dan Motivasi	Observasi dan lembar evaluasi	Peserta menunjukkan minat terhadap usaha berorientasi ekspor.	Tercapai

Kesiapan Teknis Ekspor	Pertanyaan lisan dan diskusi	Peserta memahami prinsip dasar ekspor, tetapi memerlukan praktik lanjutan.	Tercapai sebagian
Kesesuaian Materi	Lembar evaluasi peserta	Sebanyak 27 dari 30 peserta menilai materi sangat relevan.	Tercapai
Efektivitas Penyampaian	Skala penilaian 1–5	Penyampaian materi memperoleh nilai rata-rata 4,6 dari 5.	Tercapai
Kendala Pelaksanaan	Observasi dan saran peserta	Durasi kegiatan belum memadai untuk simulasi teknis.	Kendala minor

Berdasarkan Tabel 1, capaian kegiatan dapat dikelompokkan ke dalam tiga dimensi. Pertama, dimensi kognitif, berupa indikasi penguatan pemahaman mengenai konsep, aktor, prosedur, dokumen, dan fasilitas ekspor. Kedua, dimensi afektif, berupa tumbuhnya ketertarikan dan pandangan bahwa ekspor dapat dipelajari serta dijajaki oleh mahasiswa. Ketiga, dimensi kesiapan awal, berupa kemampuan peserta menghubungkan materi dengan produk, pasar, dan kebutuhan pendampingan.

Partisipasi 17 dari 30 peserta atau 56,7% dalam sesi tanya jawab memperlihatkan bahwa kegiatan membuka ruang dialog dan tidak sepenuhnya berlangsung satu arah. Pertanyaan yang diajukan juga menunjukkan kecenderungan aplikatif, terutama berkaitan dengan negara tujuan, potensi produk, jaringan internasional, dan prosedur ekspor. Sementara itu, sebanyak 27 peserta atau 90% menilai materi sangat relevan dan penyampaian materi memperoleh nilai rata-rata 4,6 dari skala 5.

Data tersebut menunjukkan respons positif terhadap kegiatan, tetapi tidak secara otomatis membuktikan peningkatan kompetensi ekspor. Penilaian relevansi dan efektivitas menggambarkan persepsi peserta, sedangkan dinamika diskusi memberikan bukti kualitatif mengenai pemahaman dan ketertarikan. Oleh karena itu, capaian kegiatan lebih tepat dinyatakan sebagai indikasi penguatan pengetahuan, sikap, dan kesiapan konseptual pada tingkat individu.

Jika dianalisis melalui tahapan *international entrepreneurship*, peserta mulai bergerak dari pengenalan konsep menuju pengenalan dan evaluasi awal peluang internasional. Akan tetapi, peserta belum mencapai tahap pengembangan dan pemanfaatan peluang karena belum melakukan validasi pasar, penyesuaian produk, pembangunan hubungan dengan pembeli, atau transaksi lintas negara. Pembatasan ini penting agar keberhasilan program tidak ditafsirkan secara berlebihan.

Keterbatasan Kegiatan

Durasi kegiatan selama sekitar 60 menit menjadi keterbatasan utama. Kompleksitas prosedur ekspor menyebabkan materi harus disampaikan secara ringkas dan belum memungkinkan praktik teknis. Akibatnya, capaian kegiatan lebih terlihat pada ranah kognitif dan afektif daripada ranah keterampilan atau psikomotorik. Mahasiswa telah memperoleh gambaran mengenai hal-hal yang perlu dipersiapkan, tetapi belum mempraktikkan bagaimana prosedur tersebut dijalankan.

Evaluasi kegiatan juga masih bertumpu pada observasi, catatan diskusi, dokumentasi pertanyaan, dan lembar evaluasi setelah kegiatan. Tidak adanya *pre-test*, *post-test*, kelompok pembanding, maupun evaluasi tindak lanjut menyebabkan perubahan pemahaman dan sikap belum dapat diklaim sebagai akibat langsung dari kegiatan. Hasil evaluasi hanya memberikan indikasi awal mengenai respons, pemahaman, dan ketertarikan peserta.

Selain itu, latar belakang peserta cukup beragam. Tidak semua mahasiswa telah memiliki produk, pengalaman usaha, atau rencana bisnis. Kondisi tersebut menyebabkan kebutuhan dan tingkat penerimaan terhadap materi teknis berbeda. Bagi peserta yang belum

memiliki pengalaman usaha, materi lebih berfungsi sebagai pengenalan, sedangkan bagi peserta yang telah memiliki gagasan produk, materi dapat menjadi dasar untuk melakukan evaluasi awal terhadap potensi ekspor.

Implikasi dan Keberlanjutan Program

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa seminar singkat dapat menjadi pintu masuk untuk memperkenalkan kewirausahaan berorientasi ekspor, tetapi belum cukup untuk membentuk kapasitas ekspor secara utuh. Pengembangan kapasitas membutuhkan proses bertahap, kesempatan praktik, pendampingan, serta akses berkelanjutan terhadap sumber daya dan institusi terkait (UNDP, 2009).

CEA dapat dikembangkan menjadi program berjenjang. Tahap pertama berfokus pada literasi ekspor dan pembentukan orientasi global. Tahap kedua mencakup identifikasi produk, analisis kesiapan usaha, dan riset negara tujuan. Tahap ketiga diarahkan pada simulasi penentuan HS Code, penyusunan dokumen, perhitungan biaya, metode pembayaran, dan pengiriman. Tahap berikutnya dapat berupa penyusunan *mini export plan*, klinik konsultasi dengan Bea Cukai, pendampingan oleh inkubator bisnis, serta validasi pasar.

Program berjenjang tersebut dapat membentuk alur pengembangan dari pengetahuan menuju tindakan, yaitu pengenalan konsep, identifikasi peluang, evaluasi kelayakan, penyusunan rencana, dan pengembangan peluang internasional. Pada tahap awal, intervensi tetap berfokus pada kapasitas individu. Apabila program dilanjutkan melalui kerja sama formal dengan unit kewirausahaan, inkubator bisnis, dan Bea Cukai, barulah pengembangan kapasitas dapat diarahkan pada tingkat organisasi dan ekosistem pendukung.

Secara keseluruhan, CEA memberikan kontribusi awal terhadap penguatan kapasitas individual mahasiswa dalam memahami kewirausahaan berorientasi ekspor. Kontribusi tersebut terlihat dari indikasi penguatan pengetahuan dasar, tumbuhnya ketertarikan terhadap pasar internasional, berkembangnya kemampuan mengenali peluang, dan meningkatnya kesadaran mengenai pentingnya dukungan kelembagaan. Namun, transformasi dari pengetahuan dan minat menuju kemampuan mengembangkan peluang internasional memerlukan program lanjutan yang lebih aplikatif, terukur, dan berkelanjutan.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menunjukkan adanya indikasi peningkatan pemahaman mahasiswa mengenai konsep ekspor, peran Bea Cukai, serta langkah-langkah dasar memulai usaha berorientasi ekspor. Partisipasi aktif dalam diskusi dan tingginya minat peserta terhadap program lanjutan mengindikasikan bahwa kegiatan ini dinilai efektif sebagai tahap awal dalam membangun kesadaran dan motivasi kewirausahaan global. Kelebihan utama kegiatan terletak pada relevansi materi, penyampaian narasumber yang aplikatif, dan kesesuaiannya dengan kebutuhan mahasiswa FISIP UB. Namun demikian, keterbatasan durasi kegiatan membuat aspek teknis ekspor belum dapat dibahas secara mendalam, sehingga hasil yang dicapai masih berada pada tahap pengenalan awal. Ke depan, program ini memiliki peluang dikembangkan dalam bentuk pelatihan berjenjang yang memuat praktik penyusunan dokumen ekspor, simulasi pemasaran internasional, dan pendampingan bisnis agar dapat menghasilkan dampak yang lebih berkelanjutan bagi perkembangan kapasitas kewirausahaan berorientasi ekspor di kalangan mahasiswa.

DAFTAR PUSTAKA

Azizah, L., & Yusuf, M. (2022). Model pendampingan kewirausahaan ekspor bagi mahasiswa: Studi kasus di perguruan tinggi negeri. *Jurnal Abdimas dan Kewirausahaan*, 3(2), 75–89.

- Bank Indonesia. (2021). *UMKM ekspor berdaya: Strategi peningkatan daya saing UMKM berorientasi ekspor*. Bank Indonesia.
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Statistik perdagangan luar negeri Indonesia 2024*. Badan Pusat Statistik.
- Di Gregorio, D., Musteen, M. C., & Thomas, D. (2022). International business opportunity recognition and development. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 28(3), 628–653. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-03-2021-0227>
- Direktorat Jenderal Bea dan Cukai. (2023). *Klinik ekspor dan Campus Exporters Program: Modul sosialisasi ekspor bagi wirausaha muda*. Kementerian Keuangan Republik Indonesia.
- Hilmersson, M., & Johanson, M. (2016). Speed of SME internationalization and performance. *Journal of International Entrepreneurship*, 14(4), 559–575.
- Kementerian Perdagangan Republik Indonesia. (2022). *Export coaching program: Panduan pelaksanaan dan praktik baik*. Kementerian Perdagangan Republik Indonesia.
- Knight, G. A., & Cavusgil, S. T. (2004). Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm. *Journal of International Business Studies*, 35(2), 124–141. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400071>
- Knight, G. A., & Liesch, P. W. (2016). Internationalization: From incremental to born global. *Journal of World Business*, 51(1), 93–102.
- Kuncoro, M., & Suriani, W. O. (2018). Achieving sustainable competitive advantage through product innovation and market driving. *Asia Pacific Management Review*, 23(3), 186–192.
- Miesenböck, K. J. (2018). Small businesses and exporting: A literature review. *International Small Business Journal*, 36(7), 741–759.
- Nurhadi, B., & Handayani, S. R. (2020). Pemberdayaan UMKM berorientasi ekspor melalui pelatihan manajemen ekspor-impor. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Indonesian Journal of Community Engagement)*, 6(2), 155–168.
- Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (2005). Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5), 537–553. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00097.x>
- Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (2018). Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 49(1), 1–20.
- Pangkalan Data Pendidikan Tinggi. (2023). *Statistik pendidikan tinggi 2023*. Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi.
- Rahayu, N., & Musdolifah, D. (2017). Peran kewirausahaan berorientasi ekspor terhadap daya saing daerah. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 10(2), 101–115.
- Sari, D., & Takaya, R. (2020). Penguatan kapasitas ekspor wirausaha muda di negara berkembang. In *Proceedings of the International Conference on Entrepreneurship and Trade* (pp. 55–67).
- Tambunan, T. (2019). The impact of government support on the performance of small and medium enterprises in Indonesia. *Small Enterprise Research*, 26(2), 154–171.
- Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (2018). Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 49(1), 1–20.
- Wuri, R., & Susanto, A. (2021). Pelatihan ekspor berbasis digital marketing bagi UMKM dan generasi muda. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 5(1), 45–58.