

**KEGIATAN WEBINAR STRATEGI BISNIS UMKM UNTUK MENEMBUS
PASAR EKSPOR**



Disusun Oleh :

NAMA DOSEN : Nyoman Suardhita Sikom.MM

NIDN :201104399

**HUBUNGAN MASYARAKAT
FAKULTAS KOMUNIKASI DAN BAHASA
UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA
TAHUN 2023**

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Kegiatan

Menambah ilmu dan informasi merupakan kewajiban seorang Dosen agar bisa meneruskan ilmu dan pengetahuan kepada para mahasiswa. Selain itu seorang Dosen diwajibkan melakukan kegiatan penelitian dan juga pengabdian masyarakat sesuai dengan Tri Dharma perguruan tinggi. Dalam kegiatan seminar /webinar kali ini , topik yang dibahas adalah strategi bisnis umkm untuk menembus pasar ekspor yang diselenggarakan oleh Universitas Nusa Mandiri.

Seminar ini membuka wawasan para peserta untuk mengenal pasar ekspor dan juga strategi bisnis yang perlu dipersiapkan untuk membuka peluang diluar. Peran UMKM sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia, dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Kontribusi UMKM terhadap PDB juga mencapai 60,5%, dan terhadap penyerapan tenaga kerja adalah 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional

UMKM merupakan pilar terpenting dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,07% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi. Namun, tingginya jumlah UMKM di Indonesia juga tidak terlepas dari tantangan yang ada.

Dengan demikian , peluang UMKM menembus pasar ekspor sangat besar. Hal ini dikarenakan pondasi dan ekosistem yang sudah ada. Tinggal melebarkan sayap ke pasar luar. Seminar ini membuka wawasan peserta , terutama para penggeliat UMKM untuk memahami seperti apa pasar diluar sana dan bagaimana strategi untuk masuk kedalamnya.

Dengan adanya kegiatan webinar virtual ini , diharapkan akan membantu dan memberikan informasi seputar persiapan apa saja yang dibutuhkan serta strategi komunikasi seperti apa yang tepat agar para UMKM bisa masuk ke pasar global.

1.2 Maksud dan Tujuan Kegiatan

Maksud dan tujuan dari kegiatan ini untuk memastikan para UMKM mendapatkan informasi yang jelas dan lengkap, bagaimana cara bisa masuk ke pasar global mempromosikan produk lokal. Selain itu banyak aturan – aturan yang perlu diperhatikan agar tidak terjebak. Beberapa strategi

penting dipaparkan di seminar ini untuk masuk ke pasar global .

Selain itu kegiatan ini membantu para dosen untuk menyiapkan dan melengkapi kewajiban Tri Dharma Universitas setiap semesternya. Beberapa Pedoman dan cara dipaparkan secara jelas dan detail dalam webinar ini. Menggunakan strategi yang tepat sasaran sangat penting di dalam usaha masuk kepasar global .

BAB II LAPORAN KEGIATAN

2.1. Bentuk Kegiatan

Kegiatan berbentuk webinar secara online menggunakan aplikasi Zoom yang dikelola oleh Universitas Nusa Mandiri dengan pembicara Bapak Isnandar yang merupakan WKU Bidang perdagangan Luar negeri, UMKM Naik kelas dan Founder dan CEO Kareem International dan Bapak Jon Masli, MBA yang merupakan ketua UNK Amerika Serikat. Pada seminar hari ini, mereka memberikan pandangan – pandangan tentang bagaimana cara terbaik agar kita bisa memasarkan produk UMKM ke luar Negeri khususnya Amerika Serikat.

Indonesia memiliki peluang yang sangat besar sekali untuk memasarkan produk-produk Usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Amerika Serikat. Karena tarif produk-produk dari China untuk masuk ke Amerika sangat tinggi karena perjanjian dagang Amerika dengan China. Makanya ini menjadi peluang sangat besar bagi kita. Dan peluangnya juga dengan negara Amerika yang sangat besar. Secara rinci berdasarkan pengalaman yang ada dan juga jenis variasi produk yang dipasarkan di Amerika Serikat Bapak Isnandar memaparkan pentingnya pengetahuan dan jaringan yang kuat sesama warga lokal untuk mempromosikan barang yang akan dijual

Beberapa pasar yang masih terbuka di Amerika Serikat dimana kita dapat memasarkan produk disana. Seperti Kopi, teh dan produk makanan ringan lain. Dengan membuka supermarket khusus produk lokal akan membantu bangsa kita untuk memasarkan produknya. Para penduduk lokal disana pun senang dengan banyaknya variasi produk baru yang masuk dari luar. Karena mereka dapat merasakan jenis – jenis atau varian produk lain yang berbeda rasanya.

Sedangkan Bapak Jon Masli lebih focus kepada tips dan trik dan juga pengelolaan produk yang akan dipasarkan. Bagaimana proses distribusi, kemasannya dan juga proses pemasaran yang tepat agar dapat menarik perhatian para produsen disana. Cita rasa yang juga harus diperhatikan dan dipertahankan. Jangan sampai menurun dari sisi kualitas. Karena produsen disana benar – benar memperhatikan dan kritis terhadap hal – hal seperti ini. Selain itu umur dari produk juga menjadi perhatian khusus, agar tidak ada produk yang kadaluarsa masuk ke pasar mereka.

Pasar Amerika Serikat masih terbuka luas untuk dimasuki oleh produk – produk lokal yang berkelas. Jadi ada baiknya seluruh pemilik UMKM bersatu dan ikut menanamkan modalnya untuk membuka mini market yang menjual semua produk lokal UMKM kita. Dengan adanya mini market lokal, akan membentuk pasar sendiri dan membentuk customer sendiri. Penjualan UMKM juga akan lebih fokus dan lebih terdata dengan baik. Pasar luar merupakan pasar yang bagus untuk dimasuki. Semua produk baru yang diekspor pasti akan diterima di pasar luar tergantung dari sisi pemasarannya.

2.2. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan seminar / workshop dilaksanakan pada :

Tanggal : 1 Maret 2023

Waktu : 09.00 s/d 12.00 WIB

Tempat : di rumah/ kantor masing-masing secara online.

Media : Join Zoom Meeting :

<https://us06web.zoom.us/j/85707981245?pwd=WGpPRjFjSW1VbU1tTzFGM1ZFSzh5QT09>

Meeting ID: 857 0798 1245

Passcode: 352143

2.3. Hasil Kegiatan

Banyak informasi – informasi baru yang didapatkan oleh para peserta seminar sehubungan dengan pentingnya kita mengetahui bagaimana tips dan trik cara yang tepat dan cepat untuk memasarkan produk UMKM ke Amerika Serikat, dimana mereka sangat terbuka dengan produk – produk dari Indonesia.

Banyak pertanyaan dan antusiasme para peserta yang memang ingin ikut mengambil andil dalam proyek mini market UMKM untuk membentuk pasar Indonesia yang ada di Amerika Serikat.

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Seminar secara online berjalan dengan baik dan lancar. Materi dari pembicara bisa di pahami dengan baik oleh peserta. Peserta bisa bertanya atau menjawab, komunikasi lancar. Teknologi informasi bisa membantu mengatasi berbagai masalah termasuk dalam hal belajar. Di

tengah pandemi Covid-19 yang harus menjaga jarak, seminar online ini sangat bermanfaat, apalagi pembicara ahli di bidangnya. Peserta pun dari berbagai daerah yang berbeda dari tempatnya masing-masing.

3.2 Saran

1. Pemerintah meningkatkan sarana dan prasarana secara online sehingga masyarakat di seluruh Indonesia bisa mengikuti kegiatan seperti ini.
2. Para Ahli di bidangnya bisa melaksanakan seminar dengan cara seperti ini sehingga masyarakat bisa mengikuti dengan mudah dan hemat biaya.
3. Masyarakat aktif mengikuti berbagai kegiatan secara online sesuai bidang ilmu dan pekerjaannya sehingga akan meningkatkan kemampuan SDM



