



Pemberdayaan UMKM Melalui Pelatihan Ekspor dan Kepatuhan Internasional

Dodi Sugianto, Jihadin Akbar Nursaid, Jusuf Malik, Librianty Budini, Melia Yusri, Poernomo Agoeng Sulistyo

Program Magister Ilmu Hukum, Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten

Email: jihadin.akbarn@gmail.com

ABSTRAK

Pemberdayaan UMKM dalam menghadapi globalisasi ekonomi masih dihadapkan pada berbagai permasalahan mendasar, terutama dalam proses internasionalisasi usaha. Permasalahan utama yang dihadapi mitra meliputi rendahnya pemahaman terhadap prosedur dan regulasi ekspor, keterbatasan kompetensi sumber daya manusia, minimnya akses informasi dan jaringan pasar internasional, rendahnya tingkat kepatuhan terhadap standar global, serta belum optimalnya pemanfaatan teknologi digital dalam mendukung ekspor. Selain itu, kompleksitas regulasi internasional dan tuntutan standar keberlanjutan seperti ESG dan HSEQ semakin menambah tantangan bagi UMKM untuk dapat bersaing di pasar global. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, program pengabdian ini menawarkan solusi berupa pelatihan ekspor berbasis kurikulum terstruktur yang terintegrasi dengan pelatihan kepatuhan internasional, penguatan soft skills, serta transformasi digital. Selain itu, dilakukan pendampingan intensif (mentoring dan coaching) guna memastikan implementasi materi pelatihan secara nyata. Program ini juga mencakup fasilitasi akses pasar melalui jejaring internasional, promosi ekspor, serta pemanfaatan platform digital. Di sisi lain, penguatan literasi keuangan, pemahaman aspek legalitas, serta penerapan sistem manajemen mutu dan keberlanjutan menjadi bagian penting dalam meningkatkan daya saing UMKM. Target luaran dari kegiatan ini meliputi meningkatnya kapasitas dan kompetensi UMKM dalam bidang ekspor, tersusunnya dokumen dan strategi ekspor, meningkatnya jumlah UMKM yang siap dan mampu melakukan ekspor, serta terwujudnya kepatuhan terhadap standar internasional. Selain itu, diharapkan terbentuknya jejaring bisnis global, peningkatan penggunaan platform digital dalam pemasaran internasional, serta keberlanjutan program melalui terbentuknya komunitas UMKM eksportir. Dengan demikian, program ini diharapkan mampu menghasilkan UMKM yang kompetitif, adaptif, dan berdaya saing global.

Kata Kunci: Pemberdayaan UMKM, Pelatihan Ekspor, Kepatuhan Internasional

PENDAHULUAN

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam konteks globalisasi ekonomi menjadi isu strategis yang tidak hanya berkaitan dengan peningkatan daya saing



nasional, tetapi juga dengan upaya mendorong inklusivitas ekonomi dan pemerataan kesejahteraan. Perkembangan perdagangan internasional yang semakin terbuka memberikan peluang besar bagi UMKM untuk menembus pasar global, namun di sisi lain juga menghadirkan tantangan kompleks yang membutuhkan kesiapan kapasitas internal, pemahaman regulasi, serta kemampuan adaptasi terhadap standar internasional. Dalam konteks ini, pelatihan ekspor dan kepatuhan internasional menjadi instrumen penting untuk meningkatkan kapabilitas UMKM agar mampu bersaing secara global.

Secara umum, UMKM menghadapi berbagai kendala dalam proses internasionalisasi usaha. Tantangan tersebut meliputi keterbatasan sumber daya manusia, akses informasi pasar, keterbatasan pembiayaan, serta minimnya pemahaman terhadap regulasi perdagangan internasional (Kwartati et al., 2024). Selain itu, kompleksitas standar global dan persyaratan teknis seperti sertifikasi produk, keamanan, serta aspek keberlanjutan menjadi hambatan signifikan yang seringkali menghalangi UMKM untuk masuk ke pasar ekspor (Liao & Parkouda, 2023). Kondisi ini menunjukkan bahwa tanpa intervensi strategis, potensi besar UMKM dalam mendukung ekspor nasional tidak dapat dioptimalkan secara maksimal.

Di Indonesia, peran UMKM sangat dominan dalam struktur perekonomian, namun kontribusinya terhadap ekspor masih relatif rendah dibandingkan dengan usaha besar. Hal ini mengindikasikan adanya kesenjangan kapasitas yang perlu diatasi melalui program pemberdayaan yang terarah. Salah satu pendekatan yang terbukti efektif adalah melalui program pelatihan ekspor yang dirancang secara sistematis dan berbasis kebutuhan mitra. Program seperti “UMKM Go Export” menunjukkan bahwa pelatihan yang terintegrasi mampu meningkatkan pemahaman pelaku usaha terhadap prosedur ekspor, standar internasional, serta strategi penetrasi pasar global (Sofilda et al., 2025).

Namun demikian, permasalahan utama yang dihadapi mitra UMKM tidak hanya terletak pada kurangnya pengetahuan teknis ekspor, tetapi juga pada aspek soft skills dan kesiapan mental sebagai eksportir. Kemampuan komunikasi bisnis internasional, negosiasi, serta manajemen risiko menjadi kompetensi penting yang harus dimiliki oleh pelaku UMKM (Ikhsan et al., 2024). Tanpa penguasaan kompetensi tersebut, pelaku usaha cenderung mengalami kesulitan dalam menjalin kemitraan internasional yang berkelanjutan.

Selain itu, aspek kepatuhan terhadap regulasi internasional menjadi isu krusial yang seringkali diabaikan oleh UMKM. Kepatuhan ini mencakup berbagai hal, seperti standar



kualitas produk, keamanan pangan, aspek lingkungan, hingga tata kelola perusahaan yang baik. Studi menunjukkan bahwa penerapan sistem manajemen seperti Health, Safety, Environment, and Quality (HSEQ) dapat meningkatkan daya saing UMKM sekaligus mendukung keberlanjutan usaha (Quiñones et al., 2023). Di sisi lain, tren global yang semakin menekankan pada prinsip Environmental, Social, and Governance (ESG) juga menuntut UMKM untuk beradaptasi dengan standar keberlanjutan agar dapat diterima di pasar internasional (Sostenibilidad y competitividad internacional, 2025).

Permasalahan lain yang dihadapi mitra adalah keterbatasan akses terhadap informasi ekspor dan jaringan internasional. Akses informasi yang terbatas menyebabkan pelaku UMKM tidak mengetahui peluang pasar yang tersedia maupun persyaratan yang harus dipenuhi. Penelitian menunjukkan bahwa akses informasi ekspor dan kompetensi sumber daya manusia memiliki pengaruh signifikan terhadap minat dan partisipasi UMKM dalam program pelatihan ekspor (Sopiana et al., 2025). Hal ini menunjukkan bahwa intervensi dalam bentuk pelatihan harus disertai dengan penyediaan akses informasi yang memadai agar hasilnya lebih optimal.

Di era digital, transformasi digital menjadi faktor kunci dalam mendorong ekspor UMKM. Digitalisasi memungkinkan pelaku usaha untuk menjangkau pasar global dengan lebih mudah melalui platform e commerce dan jaringan digital. Program pendampingan yang mengintegrasikan digitalisasi dengan strategi ekspor terbukti mampu meningkatkan kesiapan UMKM dalam memasuki pasar internasional (Mardiana et al., 2025). Selain itu, pengembangan jaringan digital yang terintegrasi juga dapat mempercepat pertumbuhan ekspor UMKM, khususnya di sektor agribisnis dan industri kreatif (Evolving digital networks, 2025).

Namun demikian, adopsi teknologi digital oleh UMKM masih menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan literasi digital dan infrastruktur pendukung. Oleh karena itu, pelatihan yang diberikan harus mencakup aspek digitalisasi sebagai bagian integral dari strategi ekspor. Pendekatan ini sejalan dengan konsep manajemen inovasi ekspor yang menekankan pentingnya integrasi antara inovasi, strategi, dan kepatuhan regulasi dalam mencapai kinerja perdagangan global yang berkelanjutan (Çal??kan & Aysan, 2025).

Selain faktor internal, faktor eksternal seperti kebijakan pemerintah dan program promosi ekspor juga memiliki peran penting dalam mendukung internasionalisasi UMKM. Program promosi ekspor yang efektif dapat menjadi katalisator dalam meningkatkan kinerja ekspor UMKM, terutama di negara berkembang (Malca et al., 2020). Program tersebut tidak hanya



memberikan pelatihan, tetapi juga fasilitasi akses pasar, pendampingan, serta insentif yang mendukung kegiatan ekspor. Studi lainnya juga menunjukkan bahwa program promosi ekspor memiliki dampak signifikan terhadap peningkatan kinerja ekspor melalui peningkatan pengetahuan dan kapabilitas pelaku usaha (Jaiswal, 2023).

Di berbagai negara, kebijakan ekspor UMKM dirancang untuk meningkatkan daya saing melalui penguatan kapasitas, akses pembiayaan, dan integrasi dengan rantai nilai global (OECD, 2020). Hal ini menunjukkan bahwa pemberdayaan UMKM tidak dapat dilakukan secara parsial, melainkan membutuhkan pendekatan holistik yang melibatkan berbagai pemangku kepentingan, termasuk pemerintah, akademisi, dan sektor swasta.

Dalam konteks kepatuhan internasional, aspek legalitas dan keamanan hukum juga menjadi perhatian utama. UMKM harus memahami regulasi perdagangan internasional, termasuk perjanjian perdagangan, tarif, serta prosedur ekspor-impor agar dapat menghindari risiko hukum (Business internationalization with legal security, 2025). Selain itu, kepatuhan terhadap aspek keuangan dan pelaporan juga menjadi tantangan tersendiri bagi UMKM, terutama dalam menghadapi standar internasional yang ketat (Bello et al., 2025).

Permasalahan mitra dalam konteks ini dapat dirumuskan dalam beberapa aspek utama, yaitu: (1) rendahnya pemahaman terhadap prosedur dan regulasi ekspor; (2) keterbatasan kompetensi sumber daya manusia; (3) kurangnya akses informasi dan jaringan pasar internasional; (4) rendahnya tingkat kepatuhan terhadap standar internasional; serta (5) belum optimalnya pemanfaatan teknologi digital dalam mendukung ekspor. Selain itu, adanya dinamika regulasi perdagangan internasional, seperti yang terjadi di kawasan ASEAN dan hubungan perdagangan dengan negara mitra seperti China, juga menambah kompleksitas yang harus dihadapi oleh UMKM (Carissa et al., 2025).

Dengan mempertimbangkan berbagai permasalahan tersebut, diperlukan suatu pendekatan pemberdayaan yang komprehensif melalui pelatihan ekspor dan kepatuhan internasional yang dirancang secara sistematis dan berbasis kebutuhan mitra. Pelatihan ini tidak hanya berfokus pada aspek teknis ekspor, tetapi juga mencakup penguatan soft skills, pemahaman regulasi, digitalisasi, serta penerapan standar internasional. Selain itu, pelatihan harus dilengkapi dengan pendampingan dan evaluasi berkelanjutan agar dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan kapasitas UMKM.

Dengan demikian, pemberdayaan UMKM melalui pelatihan ekspor dan kepatuhan



internasional menjadi langkah strategis dalam meningkatkan daya saing global UMKM Indonesia. Upaya ini diharapkan dapat mendorong peningkatan kontribusi UMKM terhadap ekspor nasional sekaligus memperkuat posisi Indonesia dalam perdagangan internasional. Lebih jauh, keberhasilan program ini juga akan memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

SOLUSI PERMASALAHAN

Dalam rangka mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapi oleh UMKM dalam proses internasionalisasi, diperlukan pendekatan solusi yang komprehensif, terintegrasi, dan berbasis kebutuhan mitra. Solusi yang ditawarkan tidak hanya berfokus pada peningkatan kapasitas teknis ekspor, tetapi juga mencakup aspek kepatuhan internasional, penguatan sumber daya manusia, digitalisasi, serta dukungan kelembagaan yang berkelanjutan.

Pertama, solusi utama yang ditawarkan adalah penyelenggaraan pelatihan ekspor berbasis kurikulum terstruktur yang dirancang sesuai dengan kebutuhan UMKM. Pelatihan ini mencakup pemahaman prosedur ekspor, mekanisme logistik internasional, dokumen ekspor-impor, serta strategi penetrasi pasar global. Pendekatan ini sejalan dengan temuan bahwa pelatihan ekspor yang sistematis mampu meningkatkan kesiapan UMKM dalam memasuki pasar internasional (Sofilda et al., 2025). Selain itu, pelatihan juga perlu mengintegrasikan aspek pengetahuan ekspor, standar produk, serta strategi pemasaran internasional yang terbukti berpengaruh signifikan terhadap kinerja ekspor UMKM (Widati et al., 2025).

Kedua, penguatan kompetensi sumber daya manusia (SDM) menjadi solusi krusial dalam mengatasi keterbatasan kapasitas internal UMKM. Pelatihan tidak hanya difokuskan pada hard skills, tetapi juga pada soft skills seperti komunikasi bisnis internasional, negosiasi, manajemen risiko, dan adaptasi budaya global. Hal ini penting karena keberhasilan ekspor tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha dalam membangun relasi bisnis internasional (Ikhsan et al., 2024). Selain itu, peningkatan kompetensi SDM juga dapat mendorong minat dan partisipasi UMKM dalam program ekspor (Sopiana et al., 2025).

Ketiga, solusi yang ditawarkan adalah pendampingan berkelanjutan (mentoring dan coaching) pasca pelatihan. Pendampingan ini bertujuan untuk memastikan bahwa pengetahuan yang diperoleh selama pelatihan dapat diimplementasikan secara nyata dalam kegiatan usaha. Model pendampingan seperti Export Coaching Program (ECP/ECAP) terbukti efektif dalam



meningkatkan kapasitas ekspor UMKM melalui pendekatan praktik langsung dan konsultasi intensif (Hendratmoko et al., 2024). Pendampingan ini juga mencakup kurasi produk, penyusunan strategi ekspor, serta fasilitasi akses ke buyer internasional.

Keempat, dalam menghadapi kompleksitas regulasi global, diperlukan solusi berupa pelatihan kepatuhan internasional (international compliance training). Materi yang diberikan meliputi standar kualitas produk, sertifikasi internasional, regulasi perdagangan, serta aspek legalitas dan keamanan hukum dalam ekspor. Kepatuhan terhadap regulasi internasional menjadi faktor penting dalam menentukan keberhasilan UMKM di pasar global (Liao & Parkouda, 2023). Selain itu, pemahaman terhadap kerangka regulasi internasional juga membantu UMKM dalam menghindari risiko hukum dan hambatan perdagangan (The influence of international regulatory frameworks..., 2025).

Kelima, solusi lainnya adalah penerapan sistem manajemen mutu dan keberlanjutan, seperti HSEQ dan prinsip ESG. Penerapan sistem ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing produk UMKM sekaligus memenuhi tuntutan pasar global yang semakin menekankan pada aspek keberlanjutan. Implementasi HSEQ terbukti dapat meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas produk UMKM (Quiñones et al., 2023). Sementara itu, adopsi prinsip ESG dapat meningkatkan akses pasar internasional dan memperkuat reputasi usaha (Sostenibilidad y competitividad internacional, 2025).

Keenam, solusi strategis yang tidak kalah penting adalah transformasi digital UMKM dalam mendukung ekspor. Digitalisasi memungkinkan UMKM untuk memasarkan produk secara global melalui platform digital, meningkatkan efisiensi operasional, serta memperluas jaringan bisnis. Program “go digital, go export” menunjukkan bahwa integrasi digitalisasi dengan strategi ekspor mampu meningkatkan kesiapan UMKM dalam menembus pasar internasional (Mardiana et al., 2025). Selain itu, pengembangan jaringan digital yang terintegrasi juga dapat mempercepat pertumbuhan ekspor UMKM (Evolving digital networks, 2025).

Ketujuh, untuk mengatasi keterbatasan akses pasar, diperlukan fasilitasi jejaring dan promosi ekspor melalui kolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan, seperti pemerintah, lembaga ekspor, dan sektor swasta. Program promosi ekspor terbukti menjadi katalisator dalam meningkatkan kinerja ekspor UMKM melalui penyediaan akses pasar, informasi, dan dukungan teknis (Malca et al., 2020). Selain itu, program tersebut juga



berkontribusi dalam meningkatkan pengetahuan dan kesiapan UMKM untuk bersaing di pasar global (Jaiswal, 2023).

Kedelapan, solusi yang ditawarkan juga mencakup penguatan kebijakan dan dukungan kelembagaan yang berpihak pada UMKM. Pemerintah perlu menyediakan regulasi yang mendukung, insentif ekspor, serta kemudahan akses pembiayaan bagi UMKM. Studi menunjukkan bahwa kebijakan ekspor yang terintegrasi dapat meningkatkan daya saing UMKM dan mendorong partisipasi dalam perdagangan internasional (OECD, 2020). Selain itu, pemahaman terhadap dinamika perdagangan internasional, khususnya di kawasan ASEAN dan mitra dagang utama, juga perlu ditingkatkan agar UMKM dapat memanfaatkan peluang yang ada (Carissa et al., 2025).

Kesembilan, dalam aspek keuangan dan legalitas, diperlukan solusi berupa penguatan literasi keuangan dan kepatuhan finansial bagi UMKM. Hal ini mencakup pemahaman terkait sistem pembayaran internasional, manajemen risiko keuangan, serta pelaporan keuangan yang sesuai dengan standar internasional. Kepatuhan finansial menjadi aspek penting dalam menjaga keberlanjutan usaha dan meningkatkan kepercayaan mitra internasional (Bello et al., 2025). Selain itu, aspek legal security dalam internasionalisasi usaha juga harus diperkuat untuk mengurangi risiko hukum (Business internationalization with legal security, 2025).

Terakhir, solusi yang ditawarkan adalah penerapan strategi inovasi ekspor yang berkelanjutan. UMKM perlu didorong untuk terus berinovasi dalam produk, proses, dan model bisnis agar dapat bersaing di pasar global. Pendekatan manajemen inovasi ekspor yang holistik dapat meningkatkan kinerja perdagangan internasional secara berkelanjutan (Çalkan & Aysan, 2025). Hal ini sejalan dengan kebutuhan UMKM untuk tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang dalam lingkungan bisnis global yang dinamis.

Secara keseluruhan, solusi yang ditawarkan menekankan pada pendekatan holistik yang mengintegrasikan pelatihan, pendampingan, digitalisasi, kepatuhan, serta dukungan kebijakan. Dengan implementasi solusi ini secara konsisten dan berkelanjutan, diharapkan UMKM dapat meningkatkan kapasitasnya sebagai pelaku ekspor yang kompetitif, patuh terhadap regulasi internasional, serta mampu berkontribusi secara signifikan terhadap perekonomian nasional.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dirancang secara



sistematis, partisipatif, dan berkelanjutan guna memastikan bahwa solusi yang ditawarkan dapat diimplementasikan secara efektif dalam meningkatkan kapasitas UMKM dalam bidang ekspor dan kepatuhan internasional. Pendekatan yang digunakan mengintegrasikan metode pelatihan, pendampingan, serta evaluasi berbasis kebutuhan mitra. Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan ini terdiri atas beberapa langkah utama sebagai berikut:

1. Tahap Identifikasi Kebutuhan dan Analisis Situasi Mitra

Tahap awal dimulai dengan melakukan identifikasi kebutuhan mitra melalui observasi lapangan, wawancara, serta penyebaran kuesioner kepada pelaku UMKM. Kegiatan ini bertujuan untuk memperoleh gambaran komprehensif mengenai kondisi aktual mitra, termasuk tingkat pemahaman tentang ekspor, kesiapan produk, kapasitas sumber daya manusia, serta kendala yang dihadapi dalam memenuhi standar internasional. Selain itu, dilakukan pula analisis kesenjangan (gap analysis) antara kondisi eksisting dengan standar yang diperlukan untuk memasuki pasar global. Hasil dari tahap ini menjadi dasar dalam penyusunan kurikulum pelatihan yang relevan dan tepat sasaran.

2. Tahap Perancangan Program dan Penyusunan Modul Pelatihan

Berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan, dilakukan perancangan program pelatihan yang terstruktur dan komprehensif. Modul pelatihan disusun dengan mengintegrasikan aspek teknis ekspor, kepatuhan internasional, digitalisasi, serta penguatan soft skills. Materi yang dikembangkan meliputi prosedur ekspor-impor, dokumen perdagangan internasional, standar kualitas produk, sertifikasi internasional, strategi pemasaran global, serta pemanfaatan platform digital untuk ekspor. Selain itu, materi juga mencakup aspek komunikasi bisnis, negosiasi, dan manajemen risiko untuk memperkuat kesiapan mitra sebagai eksportir.

3. Tahap Pelaksanaan Pelatihan (Capacity Building)

Pelaksanaan pelatihan dilakukan melalui metode kombinasi antara ceramah interaktif, diskusi kelompok, studi kasus, serta simulasi praktik ekspor. Metode ini dipilih untuk meningkatkan pemahaman konseptual sekaligus keterampilan praktis peserta. Dalam tahap ini, peserta diberikan pemahaman mendalam mengenai alur ekspor, mulai dari persiapan produk hingga distribusi ke pasar internasional. Selain itu, dilakukan simulasi penyusunan dokumen ekspor, penghitungan biaya ekspor, serta strategi penentuan harga dan negosiasi dengan buyer.



internasional. Pelatihan juga dilengkapi dengan sesi khusus terkait kepatuhan terhadap regulasi internasional, termasuk standar mutu, aspek legalitas, dan prinsip keberlanjutan (ESG dan HSEQ).

4. Tahap Pendampingan dan Coaching Intensif

Setelah pelatihan, kegiatan dilanjutkan dengan pendampingan intensif kepada mitra. Pendampingan ini bertujuan untuk memastikan implementasi materi pelatihan dalam praktik nyata. Tim pelaksana memberikan bimbingan secara langsung terkait pengembangan produk, pemenuhan standar ekspor, penyusunan dokumen, serta strategi pemasaran internasional. Selain itu, dilakukan coaching secara berkala untuk membantu mitra dalam mengatasi kendala yang dihadapi selama proses persiapan ekspor. Pendampingan juga mencakup kurasi produk agar sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pasar global.

5. Tahap Fasilitasi Akses Pasar dan Jejaring Internasional

Dalam rangka meningkatkan peluang ekspor, dilakukan fasilitasi akses pasar melalui pengenalan platform digital, marketplace internasional, serta jejaring bisnis global. Mitra didorong untuk memanfaatkan teknologi digital dalam memasarkan produknya, termasuk melalui pembuatan katalog digital dan profil bisnis yang profesional. Selain itu, tim pelaksana membantu menghubungkan mitra dengan calon buyer, distributor, atau mitra bisnis di luar negeri melalui kegiatan business matching atau pameran virtual.

6. Tahap Monitoring dan Evaluasi (Monev)

Monitoring dan evaluasi dilakukan secara berkala untuk mengukur efektivitas program serta tingkat keberhasilan dalam meningkatkan kapasitas mitra. Evaluasi dilakukan melalui pengukuran indikator kinerja, seperti peningkatan pengetahuan peserta, kesiapan produk ekspor, jumlah UMKM yang berhasil melakukan ekspor, serta tingkat kepatuhan terhadap standar internasional. Selain itu, dilakukan evaluasi kualitatif melalui wawancara dan diskusi untuk memperoleh umpan balik dari peserta. Hasil evaluasi digunakan sebagai dasar untuk perbaikan dan pengembangan program di masa mendatang.

7. Tahap Tindak Lanjut dan Keberlanjutan Program

Tahap akhir adalah penyusunan strategi keberlanjutan program agar dampak kegiatan dapat dirasakan dalam jangka panjang. Upaya ini dilakukan melalui pembentukan komunitas



atau forum UMKM eksportir sebagai wadah berbagi informasi dan pengalaman. Selain itu, dilakukan penguatan kerja sama dengan instansi terkait, seperti dinas pemerintah, lembaga ekspor, dan sektor swasta, untuk memastikan dukungan berkelanjutan bagi mitra. Mitra juga didorong untuk terus meningkatkan kapasitasnya secara mandiri melalui akses terhadap sumber belajar digital dan program lanjutan.

Secara keseluruhan, metode pelaksanaan ini mengedepankan pendekatan holistik dan berkelanjutan, yang tidak hanya berfokus pada transfer pengetahuan, tetapi juga pada perubahan perilaku dan peningkatan kapasitas nyata UMKM. Dengan tahapan yang sistematis dan terintegrasi, diharapkan program ini mampu menghasilkan UMKM yang siap ekspor, kompetitif, serta patuh terhadap standar internasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Kwartati, F., Maupa, H., & Cahyadi, H. (2024). Challenges and strategic approaches in SME internationalization: A literature review. *Proceedings of The International Conference on Business and Economics*. <https://doi.org/10.56444/icbeuntagsmg.v2i1.2085>
- Liao, D. (X.), & Parkouda, M. (2023). Paving the road to global markets. *International Journal of Standardization Research*. <https://doi.org/10.4018/ijsr.319023>
- Sofilda, E., Hamzah, M. Z., Nurhaida, D., et al. (2025). "UMKM Go Export" training for KSBI Community in South Jakarta. *Community Empowerment*. <https://doi.org/10.31603/ce.13845>
- Ikhsan, M., Aprileny, I., Engkur, E., et al. (2024). Pelatihan soft skill pengembangan kewirausahaan terpadu dalam rangka menjadi eksportir yang handal. <https://doi.org/10.61536/konsienti.v3i01.171>
- Hendratmoko, H., Sirait, H., Meiden, C., et al. (2024). The role of ECAP in enhancing the capacity of MSMEs for export: Case of Jakarta MSMEs community. *International Journal of Management Studies and Social Science Research*. <https://doi.org/10.56293/ijmsssr.2024.5127>
- The influence of international regulatory frameworks on UK SMEs' export strategies. (2025). <https://doi.org/10.5281/zenodo.17109826>
- Malca, O., Peña-Vinces, J. C., & Acedo, F. J. (2020). Export promotion programmes as export performance catalysts for SMEs: Insights from an emerging economy. *Small Business Economics*. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00185-2>
- Jaiswal, R. (2023). Demystifying the impact of export promotion programme on export performance of SMEs: A SEM approach. <https://doi.org/10.1177/09708464231195920>
- Mardiana, S., Agustiono, W., Gunastuti, D. A., et al. (2025). Go digital, go export: Pendampingan dan kurasi produk UMKM Indonesia untuk ekspor ke pasar Australia.



- Jurnal Solma. <https://doi.org/10.22236/solma.v14i2.17856>
- Evolving digital networks for export growth in Azerbaijan: An integrated model for agrarian SMEs . (2025). <https://doi.org/10.5281/zenodo.16900953>
- Quiñones, G. A., Solera, D. S. A., & Sierra, C. A. S. (2023). HSEQ management systems in MSMEs: Key to competitiveness and sustainable development. <https://doi.org/10.56294/mw2023204>
- Sostenibilidad y competitividad internacional: Análisis del impacto de los criterios ESG en pymes exportadoras de América Latina. (2025). <https://doi.org/10.5281/zenodo.15570942>
- Sopiana, Y., Zulkifli, A., Achmad, A., et al. (2025). Pengaruh kompetensi SDM dan akses informasi ekspor terhadap minat mengikuti program pelatihan ekspor pada pegawai Wanoja Coffee di Kabupaten Bandung. <https://doi.org/10.62567/ijosse.v1i3.1309>
- Costa, J. F. da., Bezerra, D. M. C., Cabral, E. L. dos S., et al. (2023). Guidelines to enhance the ApexBrasil export qualification program for service and digital businesses. International Journal of Scientific Management and Tourism. <https://doi.org/10.55905/ijsmtv10n1-002>
- SME export policies in Brazil. (2020). OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. <https://doi.org/10.1787/3b736839-en>
- Business internationalization with legal security: A structuring model for Brazilian small and medium sized enterprises in the United States. (2025). <https://doi.org/10.5281/zenodo.16853753>
- Bello, H. O., Idemudia, C., & Iyelolu, T. V. (2025). Navigating financial compliance in small and medium-sized enterprises (SMEs): Overcoming challenges and implementing effective solutions. <https://doi.org/10.5281/zenodo.14777004>