

Pelatihan Pencatatan Transaksi Ekspor Bagi UMKM Untuk Memperluas Pasar ke Singapura Melalui Netasia

¹Carmel Meiden, ²Kristin Handayani, ³Leonar Pangaribuan, ⁴Dergibson Siagian

^{1,2,3,4}Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, Indonesia

¹carmel.meiden@kwikkiangie.ac.id, ²kristin.handayani@kwikkiangie.ac.id,

³leonard.pangaribuan@kwikkiangie.ac.id, ⁴dergibson.siagian@kwikkiangie.ac.id.

*Correspondence Email: carmel.meiden@kwikkiangie.ac.id

Abstrak: Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, namun masih menghadapi berbagai kendala dalam memasuki pasar internasional, terutama terkait rendahnya kemampuan pencatatan transaksi ekspor, pemahaman dokumen administrasi ekspor, serta keterbatasan akses terhadap informasi pasar global. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM mengenai prosedur ekspor, pencatatan transaksi ekspor sesuai standar administrasi internasional, serta pemanfaatan platform Netasia sebagai mitra untuk memperluas pasar ke Singapura. Kegiatan dilaksanakan di Kantor OK OCE Kemanusiaan pada tanggal 25 dan 27 Mei 2025 dengan melibatkan tujuh pelaku UMKM menggunakan pendekatan Participatory Action Research (PAR) yang dipadukan dengan metode interactive training. Tahapan kegiatan meliputi identifikasi kebutuhan mitra, penyusunan materi, pelaksanaan pelatihan, pendampingan, dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan peserta mengenai prosedur ekspor, fungsi dokumen administrasi ekspor, serta teknik pencatatan transaksi ekspor. Peserta juga menunjukkan peningkatan keterampilan dalam menyusun pencatatan transaksi berdasarkan studi kasus serta memahami pemanfaatan Netasia sebagai sarana memperluas akses pasar internasional. Selain meningkatkan kompetensi administrasi ekspor, kegiatan ini juga meningkatkan motivasi peserta untuk mengikuti *business matching* dan mempersiapkan usahanya menuju pasar Singapura. Dengan demikian, pelatihan berbasis partisipatif yang dikombinasikan dengan praktik langsung terbukti efektif dalam meningkatkan kesiapan UMKM menghadapi perdagangan internasional dan dapat direplikasi sebagai model penguatan kapasitas UMKM berorientasi ekspor.

Kata kunci: UMKM, Pencatatan Transaksi Ekspor, Pelatihan, Netasia, Pengabdian Kepada Masyarakat.

PENDAHULUAN

Perkembangan globalisasi dan digitalisasi perdagangan internasional telah membuka peluang yang semakin besar bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk memperluas pasar hingga ke tingkat internasional. Kemajuan teknologi informasi, sistem logistik, serta kemudahan akses perdagangan lintas negara menjadikan ekspor sebagai salah satu strategi penting dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha UMKM. Di Indonesia, sektor UMKM berkontribusi lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap sebagian besar tenaga kerja, sehingga peningkatan kapasitas ekspor UMKM menjadi salah satu prioritas pembangunan ekonomi nasional (Diphayana, 2018). Pemerintah Indonesia juga terus

mendorong peningkatan ekspor melalui berbagai program business matching, yang pada tahun 2025 berhasil mencatat nilai transaksi ekspor UMKM mencapai sekitar Rp946 miliar melalui fasilitasi Kementerian Perdagangan.

Meskipun peluang ekspor semakin terbuka, sebagian besar UMKM masih menghadapi berbagai kendala dalam memasuki pasar internasional. Salah satu permasalahan utama adalah rendahnya kemampuan pelaku UMKM dalam melakukan pencatatan transaksi ekspor secara benar sesuai standar administrasi perdagangan internasional. Kesalahan dalam pencatatan transaksi dapat berdampak pada ketidaksesuaian dokumen ekspor, kesalahan pelaporan keuangan, hingga terhambatnya proses kepabeanan. Selain itu, keterbatasan sumber daya manusia, rendahnya literasi digital, serta kurangnya pemahaman mengenai regulasi ekspor menjadi hambatan yang sering ditemukan pada pelaku UMKM yang ingin melakukan ekspor.

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa kompetensi administrasi ekspor merupakan faktor penting dalam meningkatkan keberhasilan UMKM memasuki pasar global. Ardiyanti dan Kahfi (2023) menjelaskan bahwa pengetahuan ekspor dan keterampilan administrasi berpengaruh signifikan terhadap kinerja ekspor UMKM. Sementara itu, Ikhtiyari et al. (2024) menunjukkan bahwa peningkatan kemampuan pencatatan keuangan berbasis teknologi mampu memperbaiki kualitas pengelolaan usaha UMKM. Penelitian Ferdiansyah dan Nasution (2025) juga mengungkapkan bahwa keterbatasan kompetensi sumber daya manusia masih menjadi hambatan utama dalam menghasilkan produk yang siap ekspor. Selain itu, pemanfaatan teknologi digital terbukti menjadi strategi efektif dalam memperluas akses pasar internasional bagi UMKM (Loqman & Fauziah, 2023).

Selain keterampilan administrasi, keberhasilan ekspor juga dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam memahami tren pasar, preferensi konsumen, serta jejaring bisnis internasional. Istiqha (2024) menjelaskan bahwa analisis tren pasar menjadi dasar penting dalam menentukan strategi penetrasi pasar ekspor. Di sisi lain, keberadaan lembaga perantara atau business facilitator seperti Netasia memberikan peluang yang lebih besar bagi UMKM Indonesia untuk memperkenalkan produknya ke pasar Singapura melalui pendampingan, promosi, serta fasilitasi transaksi bisnis internasional. Namun demikian, banyak pelaku UMKM yang belum memahami mekanisme kerja lembaga tersebut sehingga peluang pasar belum dimanfaatkan secara optimal.



Berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan mitra, ditemukan beberapa permasalahan utama, yaitu terbatasnya akses informasi mengenai pasar internasional, rendahnya kemampuan dalam melakukan pencatatan transaksi ekspor, minimnya pemahaman mengenai dokumen ekspor, serta kurangnya pengalaman dalam memanfaatkan platform pendukung ekspor seperti Netasia. Kondisi tersebut menyebabkan sebagian besar UMKM belum memiliki kesiapan administratif untuk memasuki pasar internasional secara mandiri.

Sebagai solusi atas permasalahan tersebut, tim pengabdian melaksanakan kegiatan pelatihan pencatatan transaksi ekspor yang dirancang menggunakan metode pelatihan interaktif melalui penyampaian materi, diskusi, praktik langsung, simulasi penyusunan dokumen ekspor, serta pendampingan implementasi pencatatan transaksi. Pendekatan ini diharapkan tidak hanya meningkatkan pemahaman konseptual peserta, tetapi juga mampu membangun keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan dalam kegiatan usaha mereka. Selain itu, pengenalan Netasia sebagai mitra ekspor diharapkan mampu memperluas jejaring bisnis UMKM menuju pasar Singapura.

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah meningkatkan pemahaman pelaku UMKM mengenai prosedur ekspor, meningkatkan keterampilan dalam melakukan pencatatan transaksi ekspor sesuai standar administrasi internasional, memperkenalkan pemanfaatan teknologi digital dan platform Netasia sebagai pendukung ekspor, serta meningkatkan kesiapan UMKM dalam memperluas pasar menuju Singapura melalui sistem perdagangan internasional yang lebih profesional.

METODE

Pendekatan Pengabdian

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan Participatory Action Research (PAR) yang menekankan keterlibatan aktif mitra dalam setiap tahapan kegiatan, mulai dari identifikasi permasalahan, penyusunan solusi, pelaksanaan pelatihan, hingga evaluasi hasil kegiatan. Pendekatan ini dipilih karena mampu menghasilkan solusi yang sesuai dengan kebutuhan mitra melalui proses kolaboratif antara tim pengabdian dan peserta (Reason & Bradbury, 2008).

Metode pelaksanaan menggunakan interactive training yang dipadukan dengan pendekatan experiential learning. Metode ini memberikan kesempatan kepada peserta untuk memperoleh pengetahuan melalui penyampaian materi, diskusi, simulasi, praktik langsung, dan refleksi terhadap pengalaman belajar. Pendekatan tersebut dinilai efektif dalam meningkatkan kompetensi orang dewasa karena peserta belajar berdasarkan pengalaman yang berkaitan langsung dengan aktivitas usahanya (Knowles et al., 2020; Kolb, 2015).

Lokasi dan Peserta Kegiatan

Kegiatan pengabdian dilaksanakan di Kantor OK OCE Kemanusiaan pada tanggal 25 dan 27 Mei 2025 selama dua hari. Peserta kegiatan berjumlah tujuh pelaku UMKM yang memiliki potensi mengembangkan pasar menuju Singapura melalui Netasia. Peserta berasal dari UMKM Pempek 920, Tepung Nusantara & The Talas, Gundanesia, Dapur Mbak Heni, Elok Lawin, Multipangan Sehat, dan Berlian Bags. Seluruh kegiatan dilaksanakan secara tatap muka dengan memanfaatkan ruang pelatihan yang dilengkapi perangkat presentasi, diskusi, dan praktik pencatatan transaksi ekspor.

Tahapan Pelaksanaan

Tahap 1. Identifikasi Permasalahan

Tahap awal dilakukan melalui observasi, wawancara singkat, dan diskusi dengan peserta untuk memperoleh informasi mengenai kondisi awal UMKM. Fokus identifikasi meliputi pengetahuan tentang prosedur ekspor, pencatatan transaksi ekspor, dokumen ekspor, penggunaan teknologi digital, dan kesiapan memasuki pasar Singapura melalui Netasia. Tahap identifikasi merupakan bagian penting dalam pendekatan partisipatif agar solusi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan nyata mitra (Reason & Bradbury, 2008).

Tahap 2. Penyusunan Materi Pelatihan

Berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan, tim pengabdian menyusun materi yang meliputi:

- prosedur ekspor;
- pencatatan transaksi ekspor;
- dokumen administrasi ekspor;
- penggunaan teknologi digital dalam pencatatan transaksi;

- pengenalan Netasia sebagai mitra ekspor.

Materi disusun berdasarkan prinsip adult learning, yaitu materi harus relevan dengan kebutuhan peserta sehingga mudah diterapkan dalam aktivitas usaha (Knowles et al., 2020).

Tahap 3. Pelaksanaan Pelatihan

Pelatihan menggunakan metode interactive training melalui:

- ceramah interaktif;
- diskusi kelompok;
- studi kasus;
- simulasi pencatatan transaksi ekspor;
- praktik penyusunan dokumen ekspor;
- sesi tanya jawab.

Praktik langsung menjadi bagian utama kegiatan karena pembelajaran berbasis pengalaman terbukti meningkatkan pemahaman konseptual sekaligus keterampilan praktis peserta (Kolb, 2015).

Tahap 4. Pendampingan

Pendampingan dilakukan setelah pelatihan melalui konsultasi mengenai penerapan pencatatan transaksi ekspor, penyusunan dokumen administrasi, serta strategi pemanfaatan Netasia sebagai mitra ekspor menuju Singapura. Pendampingan bertujuan memastikan peserta mampu mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh selama pelatihan dalam kegiatan usahanya.

Tahap 5. Evaluasi

Evaluasi dilakukan menggunakan observasi partisipatif, praktik peserta, diskusi reflektif, dan lembar umpan balik. Evaluasi difokuskan pada empat indikator, yaitu:

- peningkatan pemahaman prosedur ekspor;
- peningkatan kemampuan pencatatan transaksi;
- peningkatan pemahaman dokumen ekspor;
- peningkatan kesiapan melakukan ekspor.

Evaluasi hasil pelatihan mengacu pada model evaluasi pelatihan Kirkpatrick yang menilai reaksi peserta, proses pembelajaran, perubahan perilaku, dan manfaat program (Kirkpatrick & Kirkpatrick, 2016).

Jadwal Pelaksanaan

Tabel 1. Jadwal Pelaksanaan Pengabdian

Tahapan	Uraian Kegiatan	Waktu
Persiapan	Koordinasi dengan mitra, identifikasi kebutuhan, penyusunan materi	Minggu III Mei 2025
Hari Pertama	Pembukaan, penyampaian materi ekspor, diskusi	25 Mei 2025
Hari Kedua	Praktik pencatatan transaksi, simulasi dokumen ekspor, pengenalan Netasia	27 Mei 2025
Evaluasi	Observasi, praktik, diskusi, umpan balik peserta	27 Mei 2025
Tindak lanjut	Pendampingan implementasi	Setelah kegiatan

Teknik Analisis Data

Data hasil kegiatan dianalisis menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan berdasarkan hasil observasi, dokumentasi, diskusi, praktik peserta, dan lembar evaluasi. Analisis ini bertujuan menggambarkan perubahan pengetahuan, keterampilan, dan kesiapan peserta setelah mengikuti program pelatihan (Miles et al., 2020).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada tanggal 25 dan 27 Mei 2025 di Kantor OK OCE Kemanusiaan dengan melibatkan tujuh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang memiliki potensi untuk mengembangkan pasar melalui kegiatan ekspor ke Singapura menggunakan platform Netasia. Peserta berasal dari berbagai bidang usaha, yaitu Pempek 920, Tepung Nusantara & The Talas, Gundanesia, Dapur Mbak Heni, Elok Lawin, Multipangan Sehat, dan Berlian Bags. Seluruh rangkaian kegiatan dilaksanakan sesuai tahapan yang telah direncanakan, yaitu identifikasi kebutuhan, penyampaian materi, diskusi interaktif, praktik pencatatan transaksi ekspor, simulasi penyusunan dokumen ekspor, serta evaluasi kegiatan.

Pelaksanaan kegiatan berlangsung dengan suasana yang interaktif. Peserta aktif menyampaikan berbagai pengalaman dan kendala yang dihadapi selama menjalankan usaha, khususnya terkait administrasi ekspor dan pencatatan transaksi. Diskusi berlangsung dua arah sehingga setiap peserta memperoleh solusi yang sesuai dengan karakteristik usahanya.



Gambar 1. Diskusi interaktif antara narasumber dan peserta pelatihan.

Sesi diskusi interaktif mengenai prosedur ekspor, pencatatan transaksi ekspor, serta berbagai kendala administrasi yang dihadapi pelaku UMKM dalam mempersiapkan produk untuk memasuki pasar Singapura melalui Netasia.



Gambar 2. Penyampaian materi pelatihan pencatatan transaksi ekspor.

Narasumber memberikan materi mengenai konsep dasar ekspor, dokumen administrasi ekspor, pencatatan transaksi ekspor, serta pemanfaatan teknologi digital dalam mendukung administrasi usaha.

Hasil Identifikasi Permasalahan Mitra

Tahap identifikasi dilakukan melalui observasi, wawancara singkat, dan diskusi bersama peserta sebelum pelaksanaan pelatihan. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa sebagian besar

peserta belum memiliki pemahaman yang memadai mengenai prosedur ekspor, pencatatan transaksi ekspor, penyusunan dokumen administrasi, serta mekanisme ekspor menuju pasar Singapura melalui Netasia. Selain itu, peserta juga mengalami keterbatasan akses terhadap informasi mengenai regulasi perdagangan internasional dan peluang pasar ekspor.

Berdasarkan hasil identifikasi tersebut diperoleh tiga permasalahan utama sebagaimana disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Permasalahan Utama Mitra

No Permasalahan	Dampak terhadap UMKM
1 Akses informasi pasar internasional masih terbatas	Belum memahami peluang ekspor ke Singapura
2 Kemampuan pencatatan transaksi ekspor masih rendah	Administrasi usaha belum sesuai standar ekspor
3 Pemahaman dokumen ekspor masih terbatas	Belum siap melakukan ekspor secara mandiri

Permasalahan tersebut menjadi dasar penyusunan materi pelatihan sehingga solusi yang diberikan benar-benar sesuai dengan kebutuhan peserta.

Implementasi Pelatihan

Berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan, tim pengabdian melaksanakan pelatihan menggunakan metode interactive training yang terdiri atas penyampaian materi, diskusi kelompok, studi kasus, simulasi, dan praktik langsung pencatatan transaksi ekspor. Materi yang diberikan mencakup konsep dasar ekspor, pencatatan transaksi ekspor, dokumen administrasi ekspor, penggunaan teknologi digital dalam pencatatan transaksi, serta pengenalan Netasia sebagai mitra ekspor menuju Singapura.

Pada sesi praktik, peserta diminta menyusun contoh pencatatan transaksi ekspor berdasarkan studi kasus yang telah disiapkan. Selain itu, peserta juga mempelajari fungsi berbagai dokumen ekspor, seperti commercial invoice, packing list, certificate of origin, bill of lading, dan dokumen kepabeanan lainnya.



Gambar 3. Praktik penyusunan pencatatan transaksi ekspor oleh peserta.

Peserta melakukan praktik penyusunan pencatatan transaksi ekspor berdasarkan studi kasus yang diberikan oleh narasumber sebagai bentuk implementasi materi pelatihan.

Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Peserta

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa seluruh peserta mengalami peningkatan pemahaman mengenai prosedur ekspor, dokumen administrasi ekspor, serta teknik pencatatan transaksi ekspor. Setelah mengikuti pelatihan, peserta mampu menjelaskan kembali tahapan ekspor, fungsi dokumen ekspor, serta prinsip dasar pencatatan transaksi yang sesuai dengan kebutuhan administrasi perdagangan internasional.

Selain peningkatan pengetahuan, peserta juga menunjukkan peningkatan keterampilan dalam melakukan pencatatan transaksi ekspor melalui latihan praktik. Seluruh peserta mampu menyusun contoh pencatatan transaksi berdasarkan kasus yang diberikan selama pelatihan dan memahami hubungan antara pencatatan transaksi dengan penyusunan laporan keuangan usaha.

Capaian Program Pengabdian

Secara umum, pelaksanaan program berhasil mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Selain meningkatnya pengetahuan dan keterampilan administrasi ekspor, beberapa peserta menyatakan minat untuk mengikuti program business matching dan mulai menyusun strategi pemasaran produknya melalui Netasia sebagai langkah awal memasuki pasar Singapura.

Tabel 2. Capaian Program Pengabdian

Indikator	Sebelum Pelatihan	Setelah Pelatihan
Pemahaman prosedur ekspor	Rendah	Meningkat
Kemampuan pencatatan transaksi	Belum sistematis	Mampu melakukan pencatatan dasar
Pemahaman dokumen ekspor	Terbatas	Memahami fungsi dokumen ekspor
Pengetahuan mengenai Netasia	Belum mengenal	Memahami peran Netasia sebagai mitra ekspor
Motivasi melakukan ekspor	Masih rendah	Meningkat dan mulai menyusun rencana ekspor

Evaluasi Kegiatan

Selama pelaksanaan kegiatan masih ditemukan beberapa kendala, antara lain keterbatasan waktu sehingga beberapa materi teknis belum dapat dibahas secara lebih mendalam. Selain itu, perbedaan tingkat pengetahuan peserta menyebabkan narasumber harus menyesuaikan kecepatan penyampaian materi agar seluruh peserta dapat mengikuti proses pembelajaran secara optimal.

Meskipun demikian, hasil evaluasi menunjukkan bahwa peserta memberikan tanggapan positif terhadap pelaksanaan pelatihan. Mereka menilai materi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan usaha dan dapat diterapkan secara langsung dalam pengelolaan administrasi ekspor. Peserta juga mengharapkan adanya program pendampingan lanjutan untuk membantu implementasi pencatatan transaksi ekspor secara nyata serta persiapan mengikuti kegiatan business matching menuju pasar Singapura melalui Netasia.

Pembahasan

Pelaksanaan program pelatihan pencatatan transaksi ekspor menunjukkan bahwa pendekatan Participatory Action Research (PAR) yang dipadukan dengan interactive training mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam memahami prosedur ekspor, penyusunan dokumen administrasi, serta pencatatan transaksi ekspor. Keterlibatan peserta sejak tahap identifikasi kebutuhan hingga evaluasi kegiatan memberikan kesempatan bagi peserta untuk menyampaikan permasalahan yang dihadapi secara langsung sehingga materi yang diberikan menjadi lebih relevan dengan kondisi usaha masing-masing. Kondisi tersebut sejalan dengan konsep Participatory Action Research yang menempatkan masyarakat sebagai mitra aktif dalam proses penyelesaian masalah melalui kolaborasi dan refleksi bersama (Reason & Bradbury, 2008).

Peningkatan pemahaman peserta mengenai prosedur ekspor dan pencatatan transaksi menunjukkan bahwa metode interactive training yang diterapkan mampu menciptakan proses pembelajaran yang aktif. Selama pelaksanaan kegiatan, peserta tidak hanya menerima materi secara teoritis, tetapi juga melakukan diskusi, studi kasus, simulasi, dan praktik penyusunan dokumen ekspor. Pendekatan tersebut memungkinkan peserta menghubungkan konsep yang dipelajari dengan pengalaman usaha yang mereka miliki. Hasil ini mendukung teori experiential learning yang menyatakan bahwa proses belajar akan lebih efektif apabila peserta memperoleh pengalaman langsung dalam menyelesaikan permasalahan nyata (Kolb, 2015). Selain itu, prinsip adult learning menekankan bahwa pembelajaran orang dewasa harus berorientasi pada kebutuhan peserta serta dapat diterapkan secara langsung dalam aktivitas profesionalnya (Knowles et al., 2020).

Hasil kegiatan juga menunjukkan adanya peningkatan kemampuan peserta dalam melakukan pencatatan transaksi ekspor dan memahami fungsi berbagai dokumen ekspor seperti commercial invoice, packing list, certificate of origin, dan dokumen kepabeanan lainnya. Kemampuan administrasi tersebut merupakan aspek penting dalam mendukung kesiapan UMKM memasuki pasar internasional. Temuan ini sejalan dengan penelitian Ardiyanti dan Kahfi (2023) yang menyatakan bahwa kompetensi administrasi ekspor merupakan salah satu faktor yang memengaruhi keberhasilan ekspor UMKM. Demikian pula Ikhtiyari et al. (2024) menjelaskan bahwa peningkatan kemampuan pencatatan keuangan melalui pelatihan mampu meningkatkan kualitas pengelolaan usaha sehingga pelaku UMKM lebih siap menghadapi tuntutan administrasi bisnis modern.

Selain peningkatan kompetensi administrasi, kegiatan ini juga berhasil meningkatkan pemahaman peserta mengenai pemanfaatan teknologi digital dan platform Netasia sebagai sarana memperluas akses pasar internasional. Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta belum mengenal mekanisme business matching maupun peran Netasia sebagai fasilitator ekspor menuju Singapura. Setelah mengikuti kegiatan, peserta mulai memahami pentingnya membangun jejaring bisnis internasional sebagai bagian dari strategi ekspansi usaha. Temuan tersebut mendukung hasil penelitian Loqman dan Fauziah (2023) yang menyatakan bahwa transformasi digital menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing UMKM di pasar global melalui perluasan akses informasi, promosi, dan komunikasi bisnis. Selain itu, Istiqha (2024) menjelaskan bahwa pemahaman terhadap karakteristik pasar dan preferensi konsumen di negara tujuan merupakan dasar dalam menentukan strategi ekspor yang efektif.

Peningkatan motivasi peserta untuk melakukan ekspor menuju Singapura menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian tidak hanya memberikan tambahan pengetahuan, tetapi juga mendorong perubahan perilaku peserta. Beberapa peserta mulai menyusun rencana mengikuti kegiatan business matching dan mempersiapkan dokumen administrasi ekspor sebagai langkah awal memasuki pasar internasional. Perubahan tersebut menunjukkan bahwa pelatihan telah mencapai tingkat perubahan perilaku (behavior) sebagaimana dijelaskan dalam model evaluasi pelatihan Kirkpatrick, yaitu peserta mulai mengimplementasikan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh ke dalam aktivitas kerja mereka (Kirkpatrick & Kirkpatrick, 2016).

Meskipun demikian, pelaksanaan kegiatan masih menghadapi beberapa kendala, terutama keterbatasan waktu pelatihan dan perbedaan tingkat pengetahuan awal peserta. Kondisi tersebut menyebabkan beberapa materi teknis belum dapat dipelajari secara mendalam oleh seluruh peserta. Oleh karena itu, program pendampingan lanjutan menjadi penting untuk memastikan bahwa keterampilan pencatatan transaksi ekspor dapat diterapkan secara konsisten dalam kegiatan usaha sehari-hari. Pendampingan berkelanjutan juga diharapkan dapat membantu peserta dalam mempersiapkan dokumen ekspor, memanfaatkan platform Netasia secara optimal, serta meningkatkan kesiapan UMKM dalam mengikuti program business matching menuju pasar Singapura.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan bahwa model pelatihan berbasis partisipatif yang mengombinasikan penyampaian materi, praktik langsung, simulasi, dan pendampingan mampu menjadi strategi yang efektif dalam meningkatkan kapasitas administrasi ekspor pelaku UMKM. Model ini tidak hanya memperkuat kompetensi teknis peserta, tetapi juga meningkatkan kesiapan mereka dalam memanfaatkan peluang ekspor melalui jejaring bisnis internasional. Dengan demikian, pendekatan yang diterapkan pada kegiatan ini berpotensi direplikasi pada program pengabdian serupa yang menasar UMKM di wilayah lain sebagai upaya memperkuat daya saing produk Indonesia di pasar global.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan melalui pelatihan pencatatan transaksi ekspor berhasil menjawab permasalahan utama yang dihadapi pelaku UMKM, yaitu keterbatasan pengetahuan mengenai prosedur ekspor, rendahnya kemampuan dalam melakukan pencatatan transaksi sesuai standar administrasi internasional, serta minimnya pemahaman mengenai dokumen ekspor dan pemanfaatan platform Netasia sebagai sarana pengembangan pasar internasional. Penerapan pendekatan Participatory Action Research (PAR) yang dipadukan dengan metode interactive training memberikan kesempatan kepada peserta untuk terlibat aktif dalam setiap tahapan kegiatan, mulai dari identifikasi kebutuhan, diskusi, simulasi, praktik pencatatan transaksi, hingga evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan peserta mengenai prosedur ekspor, fungsi dokumen administrasi ekspor, dan pentingnya pencatatan



transaksi yang sistematis sebagai bagian dari tata kelola usaha. Selain itu, peserta mampu mempraktikkan penyusunan pencatatan transaksi ekspor berdasarkan studi kasus yang diberikan sehingga memperoleh pengalaman yang dapat diterapkan secara langsung dalam aktivitas bisnisnya.

Pelaksanaan program juga memberikan dampak positif terhadap kesiapan UMKM untuk memasuki pasar internasional. Peserta tidak hanya memahami aspek administrasi ekspor, tetapi juga memperoleh wawasan mengenai pemanfaatan Netasia sebagai mitra dalam memperluas akses pasar ke Singapura melalui kegiatan business matching dan jejaring perdagangan internasional. Meskipun masih terdapat kendala berupa keterbatasan waktu pelatihan dan perbedaan tingkat pengetahuan awal peserta, secara umum kegiatan memperoleh respons yang sangat baik dan mampu meningkatkan motivasi peserta untuk mengembangkan usahanya ke pasar global. Oleh karena itu, program pendampingan lanjutan sangat disarankan agar implementasi pencatatan transaksi ekspor dapat dilakukan secara konsisten serta diikuti dengan bimbingan penyusunan dokumen ekspor dan strategi pemasaran internasional. Model pelatihan partisipatif yang diterapkan dalam kegiatan ini berpotensi direplikasi pada komunitas UMKM lainnya sebagai salah satu strategi pemberdayaan ekonomi yang mendukung peningkatan daya saing produk Indonesia di pasar internasional.

REFERENSI

- Ardiyanti, S. T., & Kahfi, A. S. (2023). *Faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja ekspor UMKM Indonesia*. *Cendekia Niaga*, 7(1), 13–22. <https://doi.org/10.52391/jcn.v7i1.776>
- Ardiyanti, S. T., & Kahfi, A. S. (2023). *Faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja ekspor UMKM Indonesia*. *Cendekia Niaga*, 7(1), 13–22. <https://doi.org/10.52391/jcn.v7i1.776>
- Diphayana, W. (2018). *Perdagangan internasional*. Deepublish.



Ferdiansyah, V., & Nasution, A. I. L. (2025). Strategi UMKM dalam menghasilkan produk ekspor melalui peran Dinas Perindustrian, Perdagangan, Energi dan Sumber Daya Mineral. *EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 4(2), 3755–3762. <https://doi.org/10.56799/ekoma.v4i2.6954>

Ikhtiyari, K., Muslim, M., & Nurfadila, N. (2024). *Improving MSME accounting financial recording skills based on Android applications*. *Advances in Community Services Research*, 2(2), 62–73. <https://doi.org/10.60079/acsr.v2i2.137>

Ikhtiyari, K., Muslim, M., & Nurfadila, N. (2024). Improving MSME accounting financial recording skills based on Android applications. *Advances in Community Services Research*, 2(2), 62–73. <https://doi.org/10.60079/acsr.v2i2.137>

Istiqha, A. R. (2024). *Analisis tren pasar dan potensi pasar gelang imitasi "MyJewellery.id" di pasar internasional*. *Determinasi: Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen dan Akuntansi*, 2(4), 20–27. <https://doi.org/10.23917/determinasi.v2i4.280>

Istiqha, A. R. (2024). Analisis tren pasar dan potensi pasar gelang imitasi "MyJewellery.id" di pasar internasional. *Determinasi: Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen dan Akuntansi*, 2(4), 20–27. <https://doi.org/10.23917/determinasi.v2i4.280>

Kirkpatrick, J. D., & Kirkpatrick, W. K. (2016). *Kirkpatrick's four levels of training evaluation*. ATD Press.

Kirkpatrick, J. D., & Kirkpatrick, W. K. (2016). *Kirkpatrick's four levels of training evaluation*. ATD Press.

Knowles, M. S., Holton, E. F., III, & Swanson, R. A. (2020). *The adult learner: The definitive classic in adult education and human resource development* (9th ed.). Routledge.

Knowles, M. S., Holton, E. F., III, & Swanson, R. A. (2020). *The adult learner: The definitive classic in adult education and human resource development* (9th ed.). Routledge.



- Kolb, D. A. (2015). *Experiential learning: Experience as the source of learning and development* (2nd ed.). Pearson Education.
- Kolb, D. A. (2015). *Experiential learning: Experience as the source of learning and development* (2nd ed.). Pearson Education.
- Loqman Ananta Azaria, & Fauziah, S. (2023). *Strategi pengembangan pasar ekspor bagi UMKM melalui pemanfaatan teknologi digital*. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 77–82. <https://doi.org/10.55606/jpkm.v2i2.147>
- Loqman Ananta Azaria, & Fauziah, S. (2023). Strategi pengembangan pasar ekspor bagi UMKM melalui pemanfaatan teknologi digital. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 77–82. <https://doi.org/10.55606/jpkm.v2i2.147>
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2020). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (4th ed.). SAGE Publications.
- Reason, P., & Bradbury, H. (Eds.). (2008). *The SAGE handbook of action research: Participative inquiry and practice* (2nd ed.). SAGE Publications.
- Reason, P., & Bradbury, H. (Eds.). (2008). *The SAGE handbook of action research: Participative inquiry and practice* (2nd ed.). SAGE Publications.