

Seminar UMKM Go Export Bersama Bank Sumsel Babel 2025

M Arief Rahman¹, Ade Silvia Handayani^{2*}, Dewi Ekha Harlasyanti³, Ella Rosita⁴, Ambar Sehatiningsih⁵

^{1,2} Politeknik Negeri Sriwijaya

³PT Diva Prima Cemerlang

⁴Kopi Sriwijaya

⁵Dinas Koperasi UKM Provinsi Sumatera Selatan

Email: m.arief.rahman@polsri.ac.id

Abstrak

UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional, namun masih dihadapkan pada kendala keterbatasan akses pasar internasional, permodalan, legalitas, dan pemahaman prosedur ekspor. Seminar UMKM Go Export Bersama Bank Sumsel Babel 2025 dilaksanakan untuk memperkuat kapasitas pelaku UMKM dalam menembus pasar global dengan menghadirkan pemateri Dewi Ekha Harlasyanti, S.H. Kegiatan ini bertujuan memberikan pemahaman terkait strategi ekspor produk lokal, optimalisasi pemasaran digital, pengelolaan legalitas usaha, serta tata cara pengemasan sesuai standar ekspor. Pelaksanaan seminar melibatkan metode deskriptif kualitatif observatif dengan pendekatan diskusi, pemaparan materi, serta evaluasi kepuasan peserta. Sasaran kegiatan terdiri dari pelaku UMKM di wilayah Sumatera Selatan dengan fokus peningkatan daya saing produk berbasis ekspor. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman peserta mengenai peluang ekspor berskala kecil, fleksibilitas sistem pembayaran, strategi pencarian pembeli internasional melalui media sosial, serta pentingnya penguasaan spesifikasi produk. Keterlibatan Bank Sumsel Babel dalam menyediakan dukungan pembiayaan turut membuka akses modal yang lebih inklusif bagi pelaku UMKM. Implikasi dari kegiatan ini memperkuat kesiapan UMKM lokal dalam memulai proses ekspor secara bertahap, sehingga diharapkan mampu meningkatkan kontribusi produk daerah terhadap perdagangan global.

Kata kunci: *ekspor, legalitas, pemasaran digital, pembiayaan, UMKM*

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) hold a strategic role in the national economy but continue to face challenges in accessing international markets, securing funding, managing legal compliance, and understanding export procedures. The UMKM Go Export Seminar with Bank Sumsel Babel 2025 was conducted to strengthen the capacity of MSME actors to penetrate the global market, featuring speaker Dewi Ekha Harlasyanti, S.H. This activity aimed to provide knowledge on export strategies for local products, optimization of digital marketing, legal business management, and appropriate product packaging for export standards. The seminar was conducted using a descriptive qualitative observational method through discussion sessions, material presentations, and participant satisfaction evaluations. The target audience consisted of MSMEs in the South Sumatra, focusing on improving product competitiveness for export purposes. The seminar resulted in increased understanding among participants regarding small-scale export opportunities, flexible payment systems, strategies for finding international buyers through social media, and the importance of mastering product specifications. The involvement of Bank Sumsel Babel in offering financial support further facilitated better access to capital for MSMEs. This activity contributed to improving the readiness of local MSMEs to initiate the export process progressively, thereby enhancing the region's product contribution to global trade.

Keyword: digital marketing, export, financing, legal compliance, MSMEs

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor ekonomi yang memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan perekonomian nasional (Akhmad, 2019). UMKM didefinisikan sebagai kegiatan usaha yang dilakukan oleh individu maupun kelompok dengan jumlah tenaga kerja dan aset yang terbatas, sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh pemerintah (Saputra et al., 2021). Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, usaha mikro adalah usaha dengan kekayaan bersih maksimal Rp50 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp300 juta (Harefa & Hulu, 2022). Usaha kecil memiliki kekayaan bersih antara Rp50 juta hingga Rp500 juta, dengan hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300 juta hingga Rp2,5 miliar. Sementara itu, usaha menengah memiliki kekayaan bersih antara Rp500 juta hingga Rp10 miliar, dengan hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2,5 miliar hingga Rp50 miliar. Ketiga kategori ini membentuk perekonomian lokal, menciptakan lapangan kerja, serta menjadi motor penggerak ekonomi masyarakat (Kalis et al., 2023).

Dalam konteks globalisasi, daya saing UMKM menjadi tantangan tersendiri, terutama dalam menghadapi persaingan di pasar internasional (Qoniah, 2022). UMKM di Indonesia masih menghadapi berbagai permasalahan, seperti keterbatasan akses permodalan, kurangnya pengetahuan terkait ekspor, lemahnya kemampuan manajerial, serta minimnya pemanfaatan teknologi dalam pengelolaan usaha (Niode, 2019). Salah satu permasalahan utama yang dihadapi UMKM adalah rendahnya akses pasar global (Rachmawati et al., 2021). Padahal, potensi produk lokal Indonesia sangat besar untuk bersaing di pasar internasional jika didukung dengan strategi yang tepat (Khoerunisa, 2020). Dalam hal ini, ekspor menjadi salah satu solusi penting untuk meningkatkan daya saing dan memperluas pangsa pasar produk UMKM (Izzatin et al., 2023). Ekspor didefinisikan sebagai kegiatan mengeluarkan barang dari daerah pabean Indonesia ke daerah pabean negara lain, sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku (Ananda et al., 2023). Melalui kegiatan ekspor, UMKM dapat memperoleh nilai tambah ekonomi, meningkatkan kapasitas produksi, serta memperkenalkan produk unggulan daerah ke kancah internasional (Sembiring & Subekti, 2021).

Program pada kegiatan seminar “UMKM Go Export” menjadi salah satu inisiatif yang bertujuan untuk membina, mendampingi, serta membuka akses pasar global bagi UMKM lokal. Program ini didasarkan pada urgensi untuk memperkuat daya saing pelaku usaha kecil dan menengah agar dapat beradaptasi dengan dinamika perdagangan internasional. Dalam program ini, pelaku UMKM diberikan edukasi terkait prosedur ekspor, pengemasan produk sesuai standar internasional, strategi pemasaran digital, serta pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan kualitas produksi. Dengan adanya pembinaan dan pendampingan yang terstruktur, diharapkan UMKM Indonesia mampu bersaing di pasar global dan memberikan kontribusi lebih besar terhadap perekonomian nasional.

Bank Sumsel Babel sebagai lembaga keuangan daerah turut berperan aktif dalam mendukung pemberdayaan UMKM melalui penyediaan layanan pembiayaan, pendampingan usaha, serta fasilitasi akses pasar (Andini, 2022). Bank Sumsel Babel memahami bahwa keberhasilan UMKM dalam menembus pasar ekspor memerlukan sinergi antara perbankan, pemerintah, dan pelaku usaha. Oleh karena itu, melalui program seminar “UMKM Go Export 2025”, Bank Sumsel Babel berupaya memberikan

solusi nyata bagi UMKM untuk memahami tata cara ekspor, memperoleh informasi mengenai regulasi ekspor, serta menjalin kemitraan strategis dengan pihak terkait. Seminar ini menjadi langkah awal untuk mendorong UMKM agar mampu berkembang secara berkelanjutan dan berdaya saing tinggi di pasar global.

Urgensi kegiatan ini semakin dirasakan mengingat Sumatera Selatan memiliki potensi produk lokal yang dapat dikembangkan untuk pasar internasional, seperti hasil pertanian, perkebunan, kerajinan tangan, dan olahan makanan khas daerah. Keterbatasan pengetahuan tentang ekspor dan kurangnya jaringan pasar global menjadi kendala yang kerap dihadapi oleh pelaku UMKM di daerah ini. Terlebih lagi, di Sumatera Selatan, permasalahan utama yang dihadapi UMKM adalah minimnya literasi mengenai prosedur ekspor, mulai dari pemahaman tentang regulasi, perizinan, hingga tata cara distribusi ke luar negeri. Hal ini menyebabkan belum banyak pelaku UMKM yang mampu menembus pasar ekspor, meskipun produknya memiliki kualitas yang layak bersaing. Oleh karena itu, seminar ini diharapkan dapat menjadi jembatan informasi dan kolaborasi yang mempertemukan pelaku UMKM dengan berbagai pihak yang berkompeten di bidang ekspor, sehingga tercipta sinergi yang mampu mempercepat proses peningkatan kapasitas dan daya saing UMKM.

Di Sumatera Selatan, misalnya, dari total 2,3 juta UMKM yang beroperasi, hanya sekitar 680 ribu yang terdaftar secara resmi (Detiksumsel, 2024). Hal ini menunjukkan bahwa masih banyak pelaku usaha yang belum mengurus legalitas bisnisnya, baik karena kurangnya pemahaman akan manfaat pendaftaran maupun karena sifat usaha yang mobile atau berbasis daring. Dengan terdaftar dalam sistem pemerintah, UMKM dapat memperoleh berbagai manfaat, termasuk izin usaha, sertifikat halal, hak merek dagang, serta akses pasar yang lebih luas, termasuk peluang untuk ekspor dan kolaborasi dengan pihak lain dalam meningkatkan daya saing usaha mereka.

Dengan terselenggaranya seminar ini, diharapkan para pelaku UMKM memiliki pemahaman yang lebih baik tentang peluang dan tantangan ekspor, mampu meningkatkan kualitas produk sesuai standar internasional, serta memiliki keberanian untuk memulai langkah ekspor secara mandiri. Tujuan utama kegiatan ini adalah untuk memperkuat kapasitas UMKM di Sumatera Selatan agar dapat memasuki pasar global, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi daerah yang lebih inklusif dan berkelanjutan.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa Seminar UMKM Go Export Bersama Bank Sumsel Babel 2025 dilaksanakan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif observatif. Metode ini dipilih karena mampu memberikan gambaran secara nyata dan menyeluruh mengenai kegiatan seminar yang ditujukan kepada pelaku UMKM di Sumatera Selatan, khususnya pelaku usaha yang ingin memperluas pasar hingga ke ranah ekspor. Pendekatan ini melibatkan observasi langsung terhadap dinamika dan permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM dalam proses produksi, pemasaran, serta kesiapan mereka dalam menghadapi regulasi ekspor. Selain itu, dilakukan juga wawancara informal dengan para pelaku usaha untuk mengidentifikasi kebutuhan spesifik serta hambatan yang dihadapi dalam mengakses pasar ekspor.

Pelaksanaan kegiatan seminar ini melibatkan khalayak sasaran yang terdiri dari pelaku UMKM di wilayah Sumatera Selatan yang memiliki potensi untuk melakukan ekspor produk lokal. Lokasi kegiatan bertempat di Ballroom Palembang Indah Mall, yang

dipilih karena memiliki kapasitas memadai dan fasilitas yang mendukung penyelenggaraan acara seminar. Pertama dilaksanakan Registrasi peserta Seminar UMKM dan selanjutnya dilaksanakan kegiatan bersifat materi dari narasumber yang mencakup pelatihan tentang prosedur ekspor, pengemasan produk sesuai standar internasional, strategi pemasaran global, serta simulasi pengisian dokumen ekspor.

Hasil Dan Pembahasan

Hasil

Ekspansi pasar internasional telah menjadi strategi yang terbukti efektif dalam meningkatkan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Sumatera Selatan. Permintaan global terhadap produk lokal Indonesia, seperti kerajinan tangan, pangan olahan, serta komoditas unggulan berupa kopi dan rempah-rempah, terus mengalami peningkatan. Namun, pelaku UMKM di wilayah ini masih menghadapi kendala berupa keterbatasan modal, minimnya pemahaman terkait regulasi ekspor, serta terbatasnya akses informasi mengenai peluang pasar global. Kondisi tersebut menjadi tantangan yang perlu diselesaikan agar produk UMKM mampu menembus pasar ekspor secara berkelanjutan.

Seminar UMKM Go Export Bersama Bank Sumsel Babel 2025 dilaksanakan sebagai bentuk intervensi langsung untuk memberikan pembekalan kepada pelaku UMKM terkait tata cara ekspor, optimalisasi penggunaan media sosial dalam menjangkau pasar global, serta teknik pencarian pembeli (*buyer*) internasional. Materi dalam kegiatan ini disampaikan oleh pemateri Dewi Ekha Harlasyanti, S.H, yang menjelaskan secara komprehensif mengenai urgensi legalitas usaha, penerapan standar kualitas produk sesuai regulasi negara tujuan, serta teknik pengemasan produk yang memenuhi kualifikasi pasar ekspor. Pelaku UMKM memiliki peluang untuk melakukan ekspor dalam skala kecil, mengingat kemajuan teknologi digital telah membuka akses luas bagi UMKM dalam menjangkau pasar internasional tanpa ketergantungan pada permodalan besar. Pemateri Dewi Ekha Harlasyanti, S.H, menegaskan bahwa aktivitas ekspor dapat dimulai dengan sistem pengiriman yang fleksibel sesuai kapasitas produksi UMKM. Pemahaman tentang spesifikasi produk, waktu produksi, hingga pemilihan negara tujuan dengan regulasi yang tidak kompleks menjadi kunci agar pelaku UMKM dapat berpartisipasi aktif dalam perdagangan internasional.



Gambar 1. Registrasi Peserta Seminar

Registrasi peserta seminar menunjukkan antusiasme tinggi dari pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang hadir dalam kegiatan ini. Proses pendaftaran berlangsung tertib dengan peserta menyerahkan data identitas dan mendapatkan perlengkapan seminar berupa modul materi dan tanda pengenal. Petugas registrasi melayani peserta dengan cekatan untuk memastikan seluruh data tercatat secara akurat sebagai dasar penyusunan laporan kehadiran. Kehadiran peserta berasal dari berbagai daerah di Sumatera Selatan khususnya.



Gambar 2. Dokumentasi Peserta Kegiatan Seminar

Dokumentasi peserta dalam kegiatan seminar merekam suasana partisipasi aktif dari pelaku UMKM yang memenuhi ruangan acara. Peserta tampak fokus memperhatikan jalannya seminar, dengan beberapa di antaranya mencatat poin-poin penting terkait langkah-langkah ekspor dan strategi menembus pasar internasional. Keberagaman peserta terlihat dari latar belakang jenis usaha yang mereka jalankan, mulai dari produksi pangan olahan, kerajinan tangan, hingga hasil pertanian. Kehadiran pelaku UMKM perempuan juga cukup dominan, mencerminkan peran signifikan yang dijalankan perempuan dalam pengembangan usaha berbasis ekspor di wilayah Sumatera Selatan.



Gambar 3. Panggung Pelaksanaan Seminar

Panggung pelaksanaan seminar dirancang secara formal dengan latar spanduk yang menampilkan tema kegiatan “UMKM Go Export Bersama Bank Sumsel Babel 2025”. Panggung menjadi pusat perhatian seluruh peserta, dengan susunan kursi narasumber

dan meja moderator yang ditempatkan secara rapi untuk mendukung kelancaran pemaparan materi.



Gambar 4. Sambutan Direktur Utama Bank Sumsel Babel

Direktur Utama Bank Sumsel Babel menyampaikan sambutan sebagai pembuka rangkaian seminar dengan menekankan pentingnya ekspor sebagai strategi memperluas pasar UMKM di Sumatera Selatan. Penyampaian sambutan berlangsung lugas, menyoroti dukungan perbankan dalam memfasilitasi permodalan serta penyediaan layanan pembiayaan yang ramah terhadap pelaku usaha kecil.



Gambar 5. Perkenalan Narasumber Oleh MC

Master of Ceremony (MC) memperkenalkan narasumber sebagai bagian dari agenda pembuka sesi inti seminar. Narasumber yang dihadirkan memiliki rekam jejak sukses dalam bidang ekspor produk UMKM, sehingga perkenalan ini menjadi momen untuk membangun kredibilitas narasumber di hadapan peserta. Sebutkan nama lengkap, pengalaman, dan pencapaian narasumber di bidang ekspor menegaskan bahwa materi yang akan disampaikan didasarkan pada praktik nyata. Peserta mulai menunjukkan ekspresi antusias, sebab narasumber yang diperkenalkan memiliki kapasitas untuk memberikan wawasan strategis dan solusi konkret terkait tata cara ekspor yang dapat diterapkan langsung dalam aktivitas usaha peserta.



Gambar 6. Pemaparan Materi Oleh Narasumber

Narasumber memaparkan materi secara sistematis mengenai proses ekspor, mulai dari tahapan persiapan produk, pengurusan legalitas usaha, hingga strategi mendapatkan pembeli internasional melalui pemanfaatan media sosial. Penjelasan yang disampaikan berbasis pengalaman nyata, membuat peserta semakin memahami bahwa ekspor dapat dimulai dari skala kecil tanpa harus memiliki modal besar. Pemaparan berjalan interaktif, dengan peserta aktif mengajukan pertanyaan terkait kendala ekspor yang mereka alami. Narasumber memberikan jawaban dengan bahasa yang mudah dipahami, serta mengaitkan dengan contoh kasus sukses pelaku UMKM lain yang telah berhasil menembus pasar global. Metode penyampaian ini menciptakan suasana diskusi yang dinamis dan menginspirasi peserta untuk segera mengambil langkah konkret dalam memulai ekspor.



Gambar 7. Kesimpulan dan Akses Materi Oleh Narasumber

Kesimpulan disampaikan untuk merangkum poin-poin utama yang telah dibahas sepanjang seminar, meliputi pentingnya legalitas usaha, penguasaan produk, riset pasar tujuan ekspor, serta pemanfaatan platform digital untuk memperluas jaringan pembeli. Penekanan kembali terhadap fleksibilitas skala ekspor memperkuat pemahaman peserta bahwa ekspor dapat dimulai dari kapasitas produksi yang sesuai dengan kemampuan masing-masing pelaku usaha. Narasumber membagikan informasi terkait akses materi yang dapat dipelajari lebih lanjut oleh peserta, berupa panduan ekspor, daftar kontak lembaga pendukung, serta tautan media sosial yang menyediakan pembaruan informasi seputar pasar ekspor. Pembagian materi ini memastikan peserta memiliki referensi

konkret yang dapat digunakan sebagai pedoman ketika mulai mengimplementasikan langkah ekspor dalam pengembangan usaha mereka.

Pembahasan

Seminar UMKM Go Export Bersama Bank Sumsel Babel 2025 berfokus pada peningkatan kesiapan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Sumatera Selatan dalam menembus pasar ekspor. Sasaran utama kegiatan ini adalah pelaku UMKM yang memiliki potensi produk ekspor, namun masih menghadapi kendala seperti keterbatasan akses modal, pemahaman prosedur ekspor, serta pengelolaan legalitas usaha. Acara ini memberikan wawasan praktis mengenai strategi ekspor melalui pemanfaatan pemasaran digital, pemenuhan standar legalitas internasional, dan teknik pengemasan produk yang sesuai dengan permintaan global. Dengan menghadirkan Dewi Ekha Harlasyanti, S.H, sebagai narasumber, peserta mendapatkan pemahaman tentang fleksibilitas skala ekspor yang dapat dimulai dari kapasitas produksi kecil tanpa harus memiliki modal besar.

Keterlibatan Bank Sumsel Babel dalam kegiatan ini memberikan dampak signifikan bagi peserta, terutama dalam aspek pembiayaan dan pendampingan usaha. Bank daerah ini berperan sebagai fasilitator dalam menyalurkan kredit usaha rakyat (KUR) serta memberikan edukasi mengenai mekanisme pembiayaan ekspor. Dukungan ini memudahkan UMKM dalam mengatasi kendala permodalan dan meningkatkan kesiapan mereka dalam menghadapi pasar internasional. Hasil dari seminar ini menunjukkan peningkatan pemahaman peserta terhadap prosedur ekspor, termasuk strategi mencari pembeli internasional melalui media sosial, sistem pembayaran lintas negara, serta pentingnya riset pasar sebelum mengeksport produk terlihat dari antusiasme dan ramainya jumlah peserta yang telah terdokumentasikan.

Kesimpulan

Seminar UMKM *Go Export* Bersama Bank Sumsel Babel 2025 membuktikan bahwa aktivitas ekspor bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Sumatera Selatan dapat dilakukan tanpa harus bergantung pada kapasitas produksi besar maupun modal yang signifikan. Pelaku UMKM mampu menembus pasar internasional dengan memanfaatkan strategi pemasaran digital melalui media sosial, didukung pemahaman yang baik mengenai spesifikasi produk, legalitas usaha, riset pasar tujuan ekspor, serta pemilihan metode pengemasan yang sesuai dengan standar global. Peran perbankan, khususnya Bank Sumsel Babel, menjadi faktor pendukung utama melalui fasilitas pembiayaan yang memudahkan pelaku usaha mengatasi kendala permodalan. Dengan penguasaan pengetahuan ekspor yang memadai dan penerapan langkah yang terarah, UMKM lokal memiliki potensi besar untuk bersaing dan memperluas jangkauan pasar hingga ke kancah internasional.

Saran

Pelaksanaan seminar *UMKM Go Export Bersama Bank Sumsel Babel 2025* perlu ditindaklanjuti dengan penyelenggaraan bimbingan teknis yang lebih mendalam bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya terkait penerapan langkah praktis dalam proses ekspor. Bimbingan teknis selanjutnya dapat mencakup simulasi penyusunan dokumen ekspor, pendampingan legalitas usaha, teknik negosiasi dengan pembeli internasional, hingga praktik pengemasan produk sesuai standar negara tujuan.

Pelaksanaan bimbingan teknis yang bersifat aplikatif akan memperkuat kesiapan pelaku UMKM dalam mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh dari seminar, sehingga langkah konkret menuju pasar ekspor dapat direalisasikan secara optimal.

Daftar Pustaka

- Akhmad, E. W. D. P. dan J. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Di Perkampungan Industri Kecil (Pik) Pulogadung Jakarta Timur. *Jurnal Lentera Bisnis*, 8(2).
- Ananda, A. N., Azzahra, T. S., Susanti, W., & Wikansari, R. (2023). ANALISIS DAYA SAING EKSPOR KOPI INDONESIA PADA PASAR INTERNASIONAL. *AGRORADIX : Jurnal Ilmu Pertanian*, 7(1). <https://doi.org/10.52166/agroteknologi.v7i1.5281>
- Andini, W. (2022). Pelaksanaan Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat) Pada Bank Sumsel Babel Syariah Capem Muhammadiyah. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)*, 2(1). <https://doi.org/10.36908/jimpa.v2i1.68>
- Detiksumsel. (2024). *Hanya 680 Ribu UMKM yang Terdaftar, Pemprov Sumsel Ungkap Alasannya*. <https://www.detik.com/sumbagsel/sumbagseljaya/d-7300450/hanya-680-ribu-umkm-yang-terdaftar-pemprov-sumsel-ungkap-alasannya>
- Harefa, I., & Hulu, T. H. S. (2022). Analisis Penyusutan Aktiva Tetap dan Pengaruhnya Terhadap Laporan Keuangan. *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Ekonomi*, 1(1). <https://doi.org/10.56248/jamane.v1i1.25>
- Iman Kalis, M. C., Hendri, M. I., & Safitri, H. (2023). Strategi Pengembangan UMKM Berbasis Kearifan Lokal Dalam Mendukung Perekonomian Daerah Pasca Pandemi Covid-19. *MBIA*, 22(2). <https://doi.org/10.33557/mbia.v22i2.2384>
- Izzatin, N. R., Durroh, B., & Masahid, M. (2023). Analisis Daya Saing Ekspor Kakao Indonesia di Pasar Internasional. *Agro Bali : Agricultural Journal*, 6(2). <https://doi.org/10.37637/ab.v6i2.1266>
- Khoerunisa, T. K. (2020). Review : Pengembangan Produk Pangan Fungsional Di Indonesia Berbasis Bahan Pangan Lokal Unggulan. *Indonesian Journal of Agricultural and Food Research*, 2(1).
- Niode, I. Y. (2019). Sektor umkm di Indonesia: profil, masalah dan strategi pemberdayaan. *Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis OIKOS-NOMOS*, 2(1).
- Qoniah, R. (2022). Tantangan dan Strategi Peningkatan Ekspor Produk Halal Indonesia di Pasar Global. *Halal Research Journal*, 2(1). <https://doi.org/10.12962/j22759970.v2i1.246>
- Rachmawati, M., Lisdayanti, A., Dalimunthe, G. P., Bestari, D. K. P., Munawar, F., & Ridwansyah, I. (2021). MENCIPTAKAN UMKM UNGGUL DAN TERSTANDARRISASI DALAM MEMASUKI PASAR GLOBAL. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 3(2). <https://doi.org/10.32493/j.pdl.v3i2.8800>
- Saputra, F. W., Wisudawati, T., & Utami, I. W. (2021). Peningkatan Daya Saing Produk Pada Masa Pandemi Di UMKM Mebel di Kawasan Desa Wisata Rotan Trangsan Dengan Analisis SWOT. *Hubisintek*.
- Sembiring, R. A., & Subekti, T. (2021). Analisis Aktor dalam Tata Kelola Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Kota Batu untuk Kualitas Internasional. *Jurnal Ilmiah Ilmu Sosial*, 7(1). <https://doi.org/10.23887/jiis.v7i1.30416>