

PENINGKATAN KESIAPAN UKM UNTUK MENGIKUTI EXPORT COACHING PROGRAM

Abdillah Sani

Widyaiswara Ahli Madya (Balai Besar PPEI- Kementerian Perdagangan RI), abdillahsani@yahoo.co.id

ABSTRAK

Penelitian ini membahas kegiatan perkonsultansian yang berupa kegiatan pendampingan dengan tujuan untuk lebih meningkatkan kesiapan UKM potensial untuk menjadi calon peserta *Export Coaching Program* pada Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (PPEI)-Kementerian Perdagangan. Oleh karena itu, kegiatan perkonsultansian ini dinamakan *Pra Export Coaching Program*. Model yang digunakan adalah Tahap Pertama (*stage I*) dari 3 Tahap kegiatan *Export Coaching Program*. *Export Coaching Program* atau Program Pendampingan Ekspor sendiri sudah dilakukan oleh PPEI bekerja sama dengan *Trade Facilitation Office*, Canada, sejak 2010. Dalam tahap pertama *Export Coaching Program* peserta melakukan Identifikasi Potensi Internal Perusahaan dan Identifikasi Potensi Pasar Negara Tujuan Ekspor. Dari hasil Identifikasi Potensi Internal, akan diketahui apa saja kekuatan dan kelemahan perusahaan untuk bisa ekspor, sedangkan dari Identifikasi Potensi Pasar akan diketahui sejauh mana peluang dan tantangan dalam merealisasikan rencana ekspor mereka. Berdasarkan identifikasi kedua faktor tersebut, dengan menggunakan analisis SWOT peserta akan dapat mengetahui bagaimana posisi perusahaan mereka, yang selanjutnya akan diteruskan dengan penyusunan *action plan* guna membenahi perusahaan. Setelah *action plan* dijalankan peserta akan menyusun *Export Business Plan*. Metode yang digunakan dalam proyek perkonsultansian ini sekaligus merupakan penelitian yang dilakukan melalui serangkaian kegiatan, yakni: pendampingan, observasi, bimbingan langsung dan bimbingan jarak jauh. Subjek penelitian adalah 7 orang pemilik perusahaan yang berlokasi di kota Depok, Jawa Barat. Pengumpulan data dilakukan dengan cara mencatat hasil pengamatan, wawancara, konsultasi dan pendampingan. Analisisnya menggunakan teknik analisis deskriptif dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada peserta untuk mengukur hasil yang sudah dicapai selama mereka mengikuti *Pra Export Coaching Program*. Dari analisis data diketahui berbagai hasil, antara lain: a) tingkat kehadiran dan partisipasi peserta dalam kegiatan *Pra Export Coaching Program* yang berlangsung selama 3 bulan ini (Juni-Agustus 2019) rata-rata mencapai 91,75%; b) tingkat kepuasan peserta dalam mengikuti kegiatan ini: dimana 5 orang (71,43%) menyatakan puas dan 2 orang (28,57%) menyatakan sangat puas; c) tentang kesiapan untuk mengikuti *export coaching program* di PPEI: 4 orang (57,13%) mengatakan siap, 3 orang (42,47%) mengatakan netral, d) selanjutnya atas pertanyaan apakah mereka siap jika saat ini mendapatkan *buyer* dari luar negeri: 3 orang (42,86%) menyatakan siap, 3 orang (42,86%) menyatakan tidak siap dan 1 orang (14,29%) menyatakan netral.

Kata kunci: Pendampingan, perencanaan inovasi, manajemen perubahan

ABSTRACT

This study discusses consultancy activities involving coaching with the aim of increasing the readiness of potential SMEs for prospective participants in the Export Training Program at the Indonesian Export Training Center (IETC) - Ministry of Trade. Therefore, this consultancy activity is called the Pre Export Training Program. The model used is the First Stage (stage I) of the 3 Phase Export Training Program. The Export Coaching Program or the Export Assistance Program itself has been carried out by PPEI in collaboration with the Facilitation Trade Office, Canada, since 2010. At the beginning of the Export Trainer Program, participants conducted an Identification of the Company's Internal Potentials and the Market Potential Identification of Export Destination Countries. From the results of the Internal Potential Identification, it will be known what are the strengths and weaknesses of the company to be able to export, while from Market Potential Identification will be understood about where are the opportunities and challenges in realizing their export plans. Based on the consideration of these two factors, by using a SWOT analysis participants will be able to find out about the position of their company, which will then be continued by preparing an action plan to fix the company. After the action plan is carried out participants will compile an Export Business Plan. The method used in this consultancy project is at the same time a research

carried out through activities, namely: coaching, observation, direct guidance and remote guidance. Research subjects were 7 company owners located in the city of Depok, West Java. Data collection is done by collecting the results of collection, interviews, consultation and assistance. The analysis uses descriptive analysis techniques by asking questions to participants to calculate the agreed results during their time in the Pre-Export Training Program. From the analysis of data recognized by various groups, among others: a) the level of participation and participation of participants in the Pre-Export Training Program which took place over the past 3 months (June-August 2019) which averaged 91.75%; b) the level of participant satisfaction in participating in this activity: where 5 people (71.43%) expressed satisfaction and 2 people (28.57%) stated very satisfied; c) about the readiness to take part in the export training program at IETC: 4 people (57.13%) said they were ready, 3 people (42.47%) said they were neutral, d) then to the question whether they were ready to buy at this time were getting foreign buyers country: 3 people (42.86%) declared ready, 3 people (42.86%) stated that they were not ready and 1 person (14.29%) declared neutral.

Keywords: Coaching, innovation planning, change management

PENDAHULUAN

Globalisasi perdagangan telah mendorong terjadinya perubahan dalam tatanan kerja UKM karena persaingan bisnis modern membutuhkan SDM yang berkualitas prima. Era globalisasi membawa pengaruh pula terhadap tingkat kemampuan semua pihak baik pemerintah, pelaku bisnis, para investor, perbankan maupun tenaga. Secara simultan semua pihak dipaksa untuk mengubah mindset dalam mengantisipasi perubahan iklim bisnis di era ini.

Untuk mendukung terjadinya perubahan dan kemudahan dalam iklim bisnis di Indonesia, Pemerintah melakukan serangkaian usaha, sebagaimana tercatat dalam laporan Doing Business 2019 yang dikeluarkan Bank Dunia (World Bank/WB), Rabu (31/10/2018), bahwa indeks Indonesia naik tipis 1,42 menjadi 67,96 dibandingkan tahun sebelumnya. Dalam laporan tahun 2018, indeks kemudahan berusaha Indonesia juga tercatat naik 2,25 menjadi 66,47 dan membawa Indonesia ke peringkat 72.

Sayangnya, pada sisi lain kita juga melihat berbagai Indeks yang menunjukkan tingkat pencapaian pembangunan suatu negara, posisi Indonesia sejauh ini masih berada pada posisi di bawah, dimana Indeks Persepsi Korupsi Indonesia pada 2018 berada pada peringkat 89 dunia, meskipun itu sudah mengalami kenaikan dari peringkat 96 pada tahun 2017. Demikian juga pada Indeks Efektivitas Pemerintahan, dimana Indonesia juga masih ketinggalan jauh, karena pada tahun 2012 hanya menempati peringkat 44, di bawah negara-negara Asean lain seperti Filipina, Brunei, Thailand, apalagi Malaysia dan Singapura.

Menanggapi hal tersebut, dalam visi misi untuk masa kerjanya yang kedua, tahun 2019-2024, Presiden Joko Widodo menekankan pentingnya pembinaan SDM Indonesia, sebagaimana disebutkan dalam Pidatonya di Sentul International Convention Center, Bogor, 14 Juli 2019, yang menyebutkan bahwa:

“Kita akan memberikan prioritas pembangunan kita pada pembangunan sumber daya manusia. Pembangunan SDM menjadi kunci Indonesia ke depan, kita tingkatkan. Bisa dipastikan pentingnya vocational training, pentingnya vocational school. Kita juga akan membangun lembaga Manajemen Talenta Indonesia. Pemerintah akan mengidentifikasi, memfasilitasi, serta memberikan dukungan pendidikan dan pengembangan diri bagi talenta-talenta Indonesia.”

Selanjutnya, Presiden juga menyebutkan bahwa:

“Tidak ada lagi pola pikir lama! Tidak ada lagi kerja linier, tidak ada lagi kerja rutinitas, tidak ada lagi kerja monoton, tidak ada lagi kerja di zona nyaman. harus berubah! sekali lagi, kita harus berubah. kita harus membangun nilai-nilai baru dalam bekerja, menuntut kita harus cepat beradaptasi dengan perkembangan zaman. maka kita harus terus membangun indonesia yang adaptif, indonesia yang produktif, dan indonesia yang inovatif, indonesia yang kompetitif”

Kemampuan berinovasi yang rendah menyebabkan posisi Indonesia dalam percaturan global belum menggembirakan meskipun Indonesia telah 74 tahun merdeka. Cara kerja baru yang inovatif masih jarang ditemukan, akibatnya di berbagai bidang pembangunan, Indonesia selalu ketinggalan.

Untuk mengejar semua ketertinggalan ini, Indonesia tidak bisa lagi mengandalkan cara-cara kerja yang sifatnya *business as usual*, melainkan harus diganti dengan cara kerja yang inovatif, yaitu suatu cara kerja baru yang akan menghasilkan produk baru yang manfaatnya dapat dirasakan secara lebih luas dan lebih cepat. Oleh karena itu, inovasi adalah satu-satunya pilihan untuk menjawab permasalahan ini. Steve Jobs dalam buku *The world is Flat*, mengatakan bahwa *innovation is the only way to win*.

Dalam kaitan ini, peran lembaga Pendidikan dan Pelatihan (Diklat) menjadi sangat penting dalam peningkatan kemampuan SDM peserta diklat, karena diklat merupakan bagian integral bagi pengembangan SDM. Diklat merupakan investasi organisasi yang akan menopang kinerja organisasi. Kegiatan diklat di era informasi dan teknologi harus mampu mengadaptasi dan memanfaatkan semaksimal mungkin berbagai manfaat yang disajikannya, di samping harus mampu pula menangkal berbagai pengaruh negatif yang terkandung di dalam perkembangan teknologi.

Keharusan mencari inovasi tersebut juga berlaku bagi Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (PPEI) - Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional - Kementerian Perdagangan yang dibentuk oleh Pemerintah Indonesia bekerjasama dengan JICA Jepang pada tahun 1990. PPEI yang mempunyai tugas pokok dan fungsi untuk melakukan pembinaan dan pemberdayaan para UKM di bidang ekspor melalui penyelenggaraan kegiatan pelatihan-pelatihan harus mampu menyesuaikan diri dengan perkembangan kondisi terkini.

Salah satu jenis kegiatan pelatihan yang menjadi andalan bagi PPEI adalah Program Pendampingan Ekspor (*Export Coaching Program*), yang merupakan pembinaan terpadu selama satu tahun bagi UKM yang memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi eksportir. Sejak tahun 2010 program ini telah dijalankan di berbagai propinsi dan kota-kota besar di Indonesia, seperti Jakarta, Bandung, Surabaya, Solo, Banjarmasin, Makassar,

Lombok, Pekalongan, Yogyakarta dan lain-lain. Setiap tahun, program ini diselenggarakan sebanyak 3 (tiga) angkatan di 3 (tiga) pada daerah berbeda untuk 25 orang peserta yang telah diseleksi. Adapun hasil yang telah dicapai dari pelaksanaan *export coaching program* selama 5 tahun terakhir adalah sebagaimana terlihat dalam tabel berikut.

Tabel 1

CAPAIAN EXPORT COACHING PROGRAM
BALAI BESAR PENDIDIKAN DAN PELATIHAN EKSPOR INDONESIA
TAHUN 2014-2018

TAHUN	JUMLAH ANGKATAN	JUMLAH PESERTA	REALISASI EKSPORTIR BARU	TARGET EKSPORTIR BARU	% CAPAIAN BERDASAR TARGET	% CAPAIAN BERDASAR JUMLAH PESERTA
2014	4	120	22	20	110%	18%
2015	3	90	22	22	100%	24,44%
2016	3	90	25	25	100%	27,78%
2017	3	90	28	28	100%	37,33%
2018	3	75	32	32	100%	42,67%
TOTAL	16	465	129	127	101,57%	27,74%

Sumber : PPEI, 2019

Dari tabel 1 tersebut terlihat bahwa pada tahun 2010-2018, meski proses seleksi calon peserta telah dilaksanakan, ternyata hasil akhir yang dicapai masih belum optimal jika dilihat dari jumlah peserta, meskipun target eksportir baru yang ditetapkan dapat dicapai. Dari hasil evaluasi pasca penyelenggaraan, diketahui bahwa ternyata masih banyak UKM peserta program ini (terutama di daerah), yang masih memiliki banyak keterbatasan, baik produk maupun SDM nya untuk bisa menjadi eksportir. Oleh karena itu proses seleksi calon peserta dianggap perlu lebih diperketat lagi. Salah satu caranya adalah dengan menyiapkan terlebih dahulu kemampuan calon peserta sebelum terpilih menjadi peserta, sehingga pada saat yang bersangkutan mengikuti *export coaching program* mereka bisa lebih cepat dalam menangkap dan menerapkan materi-materi *export coaching program* yang memiliki 3 tahap sasaran, yakni

Tahap 1: Export Readiness. Peserta dibimbing melakukan identifikasi potensi internal untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan untuk bisa ekspor. Peserta melakukan analisis SWOT untuk mengetahui posisi perusahaan, menyusun *action plan* dan membuat *Export business plan*.

Tahap 2: Market Development. Peserta melakukan *market research*, menyusun *marketing strategy* dan mempersiapkan *promotional materials*.

Tahap 3: Market Entry. Peserta memasuki pasar ekspor serta memperhitungkan semua hal yang terkait dengan masalah logistik dan transportasi ekspor.

Identifikasi Masalah

Melihat hasil akhir dari *Export Coaching Program* yang belum maksimal, permasalahan dalam penelitian sekaligus perkonsultansian ini diidentifikasi sebagai berikut:

1. bagaimana agar UKM calon peserta bisa mengenali potensi-potensi perusahaan mereka untuk menjalani aktivitas ekspor?
2. bagaimana agar UKM calon peserta tahu cara menganalisis kondisi perusahaan guna mengetahui posisi kesiapan ekspor dengan menggunakan analisis SWOT dan menetapkan langkah-langkah konkrit (*action plan*) untuk meningkatkan kesiapan ekspor?
3. bagaimana agar UKM calon peserta memahami fungsi Perencanaan Bisnis Ekspor dan mampu membuatnya?

Tujuan

Untuk mempersiapkan UKM calon peserta *export coaching program*, dilakukan kegiatan perkonsultansian berupa pembinaan intensif terhadap 7 (tujuh) orang UKM di Kota Depok, dengan menerapkan *Stage 1* dari tiga *stage* sebagaimana disebutkan di atas.

Lebih tegasnya, tujuan pelaksanaan *Pra export coaching program* adalah agar:

1. peserta mampu menggali potensi ekspor mereka dan mampu membaca peluang dan tantangan yang ada di pasar internasional;
2. peserta mampu melakukan analisis SWOT dan menyusun perencanaan inovasi melalui penyusunan langkah-langkah konkrit (*action plan*) untuk mengelola dan mengatasi kendala kesiapan ekspor mereka;
3. peserta mampu membuat perencanaan bisnis ekspor (*Export Business Plan*) sebagai pedoman bagi perusahaan dalam upaya menembus pasar internasional

TINJAUAN PUSTAKA

Modal Dasar Pengembangan SDM

SDM pada UMKM terutama pengusaha atau pemilik merupakan penggerak utama perusahaan. Kreativitas, jiwa kewirausahaan, dan jiwa inovatif dari pengusaha yang didukung oleh keahlian atau keterampilan para pekerja adalah sumber utama peningkatan daya saing UMKM (Susilo, 2010 dalam Endang Dhamayantie dan Rizky Fauzan,

2017). Pelaku UMKM harus menjadi motor penggerak meningkatkan daya saing usahanya. Keberhasilan kinerja bisnis usaha kecil ditentukan oleh faktor individual dan faktor lingkungan (Attahir, 1995). Untuk faktor individual, pelaku usaha harus memiliki karakteristik kewirausahaan yang baik dan kompetensi tertentu.

Dalam *export coaching program* semua hal yang menyangkut kiat-kiat sukses yang berhubungan dengan usaha dipelajari, dilatih dan dikembangkan dengan bimbingan dan pendampingan yang diberikan oleh para pendamping (*Coach*). Dengan modal psikologis yang dikembangkan dalam *export coaching program*, keterampilan dan strategi usaha peserta didorong untuk mampu melihat dan menciptakan peluang-peluang baru, mengantisipasi berbagai kendala serta mengupayakan kesuksesan bagi diri dan berinovasi dengan cara terlebih dahulu melakukan pembenahan atas perusahaannya sendiri, sebagaimana dikatakan oleh Sir John Whitmore (2009, dalam Norasmah Othman --- Swee Yee Chia, 2014):

Coaching refers to the skill of helping others unleash their potential in order to achieve their desired goals (Rosinski, 2003). 'Coaching is unlocking a person's potential to maximise their own performance. It is helping them learn rather than teaching them.' In addition to this coaching, a series of conversations occurs between the coach and coachee (Starr, 2008). Coaching also refers to a systematic process to improve a person's ability and performance in the teaching and learning process by giving guidance and feedback (Redshaw, 2000). Moreover, coaching enables individuals to acquire the knowledge and skills they need to develop their professional practice and work to become more effective (Stone, 1999).

Adapun yang dapat dijadikan modal psikologis bagi seorang *entrepreneur* dalam menjalankan dan mengelola usahanya adalah 6 sifat unggul seorang UKM (Blogspot-Biasa Membaca.com) yaitu:

- (a) Sifat Percaya diri, yang terdiri dari: sifat yakin, mandiri, individualitas, optimisme, kepemimpinan, dan dinamis;
- (b) Sifat Originalitas, terdiri dari: sifat inovatif, kreatif, mampu mengatasi masalah baru, inisiatif, mampu mengerjakan banyak hal dengan baik dan memiliki pengetahuan;
- (c) Sifat berorientasi manusia, terdiri dari: sifat suka bergaul dengan orang lain, fleksibel, responsif terhadap saran/kritik;

- (d) Sifat berorientasi hasil kerja yang terdiri dari: sifat selalu ingin berprestasi, berorientasi keuntungan, teguh, tekun, determinasi, kerja keras, penuh semangat dan penuh energi;
- (e) Sifat berorientasi ke masa depan, yang terdiri dari: sifat pandangan ke depan (*visioner*) dan ketajaman persepsi;
- (f) Sifat Berani mengambil risiko, yang terdiri dari: sifat berani mengambil risiko, menyukai tantangan.

Berdasarkan karakteristik wirausaha tersebut, peserta didorong agar berinovasi di setiap aspek usaha seperti produk, *market research*, strategi *marketing*, strategi penentuan harga ekspor, strategi promosi, strategi menjalin kemitraan dan strategi memasuki pasar di negara tujuan ekspor. Thompson (2005) mendefinisikan inovasi sebagai “pembangkit, penerimaan dan penerapan ide-ide baru, proses, produk atau jasa”. Sementara itu menurut Jensen dan Webster (dalam Sumarsono, 2010) aspek inovasi mencakup empat bagian: produk, proses, organisasi, dan pemasaran. Seorang wiraswasta yang unggul memiliki sifat-sifat kreatif, inovatif, originalitas, berani mengambil risiko dan berorientasi ke masa depan.

Coaching dipilih sebagai model karena sejatinya jiwa *entrepreneurship* tidak dapat diajarkan hanya dalam sebuah seminar, pelatihan atau dari sebuah buku, seperti juga berenang, main golf, ataupun naik sepeda, namun diperlukan sebuah praktik dan contoh aktual dan pembuktian di lapangan untuk membentuk kemampuan menjadi wirausaha yang tangguh. Penulisan adalah cara terbaik untuk mengajarkan *entrepreneurship*. (Sumarsono, 2010).

Export Coaching Program

Export Coaching Program) memiliki tujuan utama untuk mengembangkan UKM potensial agar bisa menjadi eksportir baru. Oleh karena itu dalam penelitian ini perkembangan mengenai unsur-unsur sebagaimana disebutkan di atas harus dapat dikonsepsi dan dioperasionalkan, serta dapat diukur. Hal ini untuk menguatkan keyakinan UKM bahwa pengembangan usaha sebenarnya tidaklah harus selalu berarti adanya penambahan modal, tapi diperlukan faktor-faktor lain yang juga menentukan pengembangan tersebut.

Selain itu, *export coaching program* merupakan alat bagi kementerian Perdagangan, khususnya Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (PPEI) untuk mengembangkan

kinerja para pengajar atau Widyaiswara yang bertugas sebagai pendamping (*coach*), mengingat dengan pelaksanaan *coaching*, para Widyaiswara dituntut untuk meningkatkan profesional-ismenya dalam proses belajar mengajar.

Dalam Pedoman Pelaksanaan *Export Coaching Program* yang dikeluarkan oleh *Trade Facilitation Office Canada* sebagai mitra PPEI, *Coaching System* memiliki keuntungan-keuntungan bagi ketiga pihak yang terlibat, yakni para para UKM peserta, para *Coach* dan bagi lembaga penyelenggara terdapat. Keuntungan-keuntungan tersebut adalah: 1) Peserta mendapatkan pilihan baru dalam bisnis (*New options*), keterampilan baru (*new skill sets*), peningkatan pemberdayaan diri (*selfempowerment*); 2) Bagi *Coach*: akan terjadi peningkatan keterampilan kepemimpinan dan komunikasi (*Leadership and communication skills*), peningkatan pengetahuan tentang persyaratan-persyaratan dalam bisnis (*knowledge of business requirements*) dan Kepuasan pribadi (*personal satisfaction*); Sedangkan 3) Bagi PPEI sebagai penyelenggara keuntungannya adalah: Peningkatan kemampuan mengorganisasi kegiatan pelatihan (*Training Organization*), Pengembangan Program Pelatihan (*Enhanced training program*), Pengembangan Keterampilan pegawai (*skills of personnel*), dan mendapatkan metode pelayanan yang lebih baik kepada para UKM (*better services to clients*).

Michael Armstrong (1999), menyatakan dalam buku pegangannya mengenai manajemen kinerja bahwa:

“Coaching is a fundamental performance management activity that takes the opportunities presented by the work itself and use them to develop the knowledge, skills, competencies, and therefore the performance people. Coaching as part of the normal process of management consists of: making people aware of how well they are performing by, controlled delegation, using whatever situations may arise as opportunities to promote learning, encouraging people to look at higher-level problems and how they would tackle them.”

Dengan demikian, *Coaching* merupakan landasan dasar dalam manajemen kinerja secara perorangan yang sering dilakukan untuk pendekatan pekerjaan dengan tujuan menolong perkembangan kemampuan dan tingkat kompetensi seseorang.

Penelitian Terdahulu

Coaching, telah banyak digunakan dan dipercaya sebagai suatu model pembelajaran yang efektif, khususnya dalam pembinaan UKM, sebagaimana terlihat dalam hasil penelitian yang telah dilakukan oleh para peneliti sebelumnya. Beberapa diantaranya adalah:

- 1) Penelitian tentang Analisis Kebutuhan Pendampingan dan Kompetensi Pendamping Pelaku Usaha Industri Jamu, yang dilakukan oleh Ninuk Purwaningsih, Titi Mawasti dan Yudistira Saraswati yang dimuat dalam Jurnal Jamu Indonesia (2017). Disebutkan bahwa penelitian ini dilakukan di Kabupaten Sukoharjo, di sentra industri jamu di wilayah Kecamatan Nguter dengan metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kaji tindak, yang menggabungkan antara metode survey dengan aksi pemberdayaan di masyarakat. Kegiatan dalam penelitian ini meliputi studi literatur/ dokumentasi, survey terhadap 25 pelaku usaha pemasar jamu dan 10 pelaku usaha industri, wawancara mendalam, dan diskusi kelompok terarah (focus group discussion / FGD). Kesimpulan dari penelitian ini menyebutkan bahwa pendampingan dalam proses pengajuan ijin edar produk jamu sangat dibutuhkan oleh pelaku usaha jamu di Kecamatan Nguter, Kabupaten Sukoharjo. Pendamping yang dibutuhkan bukan hanya pendamping yang membantu mengarahkan pengurusan ijin edarnya saja, namun juga memiliki kompetensi dalam hal-hal teknis yang berkaitan dengan CPOTB dan SNI karena pelaku usaha jamu memiliki begitu banyak permasalahan dan kekurangan;
- 2) Model Pendampingan UKM di Kota Tangerang Selatan, yang dilakukan oleh Novfitri Landong Namora Sihombing S.sos.M.si dan dimuat dalam Jurnal Sembadha, 2018 menyebutkan bahwa Dinas Koperasi Kota Tangerang mengadakan program pendampingan UMKM. Dimana program pendampingan UMKM diperuntukan bagi pelaku UMKM dan dalam bertugas dapat memberikan nasehat (advisory) dan konsultasi, khususnya yang berkaitan dengan kegiatan operasional UKM sehari-hari. Hasil akhir dari penelitian ini menyebutkan bahwa Program Pengembangan Desa bahwa program pendampingan UMKM ini Sejalan dengan program pemerintah untuk

percepatan perekonomian desa yang berfokus menangani infrastruktur, melalui aplikasi sains dan teknologi, model kebijakan, serta rekayasa sosial berbasis riset;

- 3) Efektivitas Pendampingan Kelompok dalam Meningkatkan Motivasi Berwirausaha Peternak Sapi Perah yang dilakukan oleh Ika Maryani, Mustofa Ahda, Septian Emma Dwi Jatmika dan dimuat dalam Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat Volume 2 nomor 1, tahun 2018, yang menyebutkan bahwa Motivasi berwirausaha merupakan faktor penting yang menyumbang peran besar pada keberhasilan usaha seseorang. Motivasi berwirausaha dapat digunakan sebagai modal utama dalam mengembangkan kemampuan diri. Rendahnya motivasi berwirausaha akan berdampak pada menurunnya upaya pengembangan diri. Untuk meningkatkan motivasi berwirausaha dapat dilakukan pemberdayaan masyarakat melalui pendampingan kelompok. Hasil akhir dari penelitian ini menyebutkan bahwa Program pemberdayaan masyarakat dengan metode pendampingan kelompok dapat meningkatkan motivasi berwirausaha kelompok ternak sapi perah di Kelurahan hargobinangun, pakem, Sleman. Melalui pendampingan kelompok yang bersifat kolaboratif, peserta dapat berinteraksi dengan baik, saling menghargai, suasana belajar menjadi nyaman, dan terjadi ketergantungan positif sehingga berimplikasi positif pada motivasi berwirausaha.

Pra-Export Coaching Program

Pra export Coaching program merupakan kegiatan penyiapan UKM calon peserta agar bisa menjalani seluruh kegiatan *export coaching program* dengan hasil yang lebih optimal. *Pra export coaching program* dilaksanakan dengan kegiatan-kegiatan :

- 1) Identifikasi potensi internal perusahaan, dimana peserta *pra export coaching program*, harus menggali faktor-faktor apa saja di dalam perusahaannya yang menjadi kekuatan maupun kelemahannya dalam menjalankan bisnis ekspor, yang meliputi:
 - a. Persiapan Administrasi
 - b. Legalitas Eksportir
 - c. Persiapan Produk
 - d. Persiapan Operasional

2) Melakukan analisis SWOT, untuk mengetahui apa saja faktor yang menjadi kekuatan-kelemahan serta peluang-tantangan bagi perusahaannya untuk bertransaksi ekspor. Berdasarkan analisis SWOT peserta akan mengetahui posisi perusahaan yang dilanjutkan dengan pembenahan dan langkah-langkah dalam rangka meningkatkan kesiapan ekspor dengan kriteria *SMART action plan* yakni:

S	Specific	langkah yang diambil harus merupakan sesuatu yang spesifik saja, tidak bersifat umum (<i>general</i>).
M	Measurable	Hasil yang akan didapat harus sesuatu yang dapat diukur
A	Achievable	Apa yang akan dilakukan adalah sesuai dengan kemampuan yang ada saat ini
R	Rationable	Langkah yang diambil harus berdasarkan pertimbangan yang matang dan merupakan sesuatu yang mendesak untuk segera dilakukan.
T	Time bound	Ada batas waktu atau jadual pelaksanaan yang pasti.

Pada akhirnya, *action plan* tersebut harus dituangkan dalam bentuk *time table* agar mudah untuk dilakukan evaluasi apakah rencana tersebut memang berjalan sesuai rencana dan menghasilkan *output* yang sesuai target.

Action Plan dalam tahun 2019

No	Pelaksanaan Langkah	Agustus	September	Oktober	November	Desember
		1. Pembuatan Website				
2. Pembuatan alat promosi						
3. Mengikuti pameran						

3) Pembuatan Rencana Bisnis Ekspor (*Export Business Plan*)

Sebagai indikator berikutnya dari penilaian atas kesiapan seorang UKM untuk menjalani aktivitas ekspor adalah pembuatan rencana bisnis ekspor (*export business plan*).

Pada akhir pelaksanaan kegiatan *pra export coaching* program yang berlangsung selama 3 (tiga bulan), setiap peserta akan mempresentasikan hasil yang didapatnya dari kegiatan ini dalam suatu seminar.

METODOLOGI

Pra Export Coaching Program merupakan Penelitian Tindakan (*Action Research*) dengan

kegiatan perencanaan, pelaksanaan, observasi, dan refleksi (Suyanto, 2007). Menurut Rofiuddin (2002) penelitian tindakan adalah kajian tentang situasi sosial dengan maksud untuk meningkatkan kualitas praktek. Penelitian ini dibatasi pada bagaimana upaya meningkatkan kompetensi peserta *Pra Export Coaching Program* dalam menyusun perencanaan inovasi dan manajemen perubahan di perusahaan masing-masing. Tolok ukur keberhasilan adalah kompetensi peserta dalam 1) menyusun analisis SWOT, 2) menyusun dan melaksanakan *action plan* dan 3) membuat perencanaan bisnis ekspor, sebagai indikator yang ditetapkan dalam menilai kesiapan awal peserta sebagai calon peserta *export coaching program* pada PPEI.

Subjek penelitian ini adalah peserta *pra export coaching program* yang berjumlah 7 (tujuh) UKM peserta dari berbagai perusahaan di Depok. Siklus pertama dilaksanakan dalam bentuk identifikasi potensi internal perusahaan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan untuk menjalani bisnis ekspor. Pada siklus kedua peserta menyusun *project charter* (rencana perubahan) berupa langkah-langkah konkrit (*action plan*) dalam rangka manajemen perubahan untuk meningkatkan kesiapan perusahaan. Pada siklus ketiga peserta menyusun perencanaan bisnis dalam bentuk *export business plan*. Pada setiap tahapan kegiatan tersebut *coach* membimbing peserta, baik melalui kegiatan konsultasi maupun kunjungan langsung ke perusahaan-perusahaan peserta. Siklus keempat, peserta akan mempresentasikan manajemen perubahan pada seminar yang dilakukan di depan *coach*, sesama UKM peserta dan pihak lain yang terkait.

Data yang diperoleh dalam penelitian ini dapat dibagi dua macam, yaitu data proses dan data hasil. Data proses diperoleh dari pembimbingan langsung dan pembimbingan jarak jauh, sebanyak 7 (tujuh) kali, sedangkan data hasil berkaitan dengan capaian peserta dalam menyusun perencanaan inovasi dan manajemen perubahan dalam bentuk nilai sesuai yang ditentukan oleh Lembaga Administrasi Negara.

Komponen rancangan proyek perubahan yang menjadi titik fokus adalah: (1) jenis inovasi, (2) cakupan manfaat, (3) kejelasan tahapan, (4) peta *stakeholder*, (5) jumlah kegiatan, (6) pernyataan dukungan, dan (7) capaian tahapan. Adapun titik-titik fokus perubahan dimaksud adalah:

(1) Jenis inovasi : adalah langkah-langkah pembenahan sebagai proyek perubahan dalam

rangka mempersiapkan diri menuju aktivitas ekspor; Cakupan manfaat adalah: selain mempersiapkan diri untuk menjadi peserta export coaching program yang diselenggarakan oleh PPEI, kegiatan yang dilakukan peserta dalam *pra export coaching* program bisa menjadi bahan untuk meningkatkan kesiapan bisnis peserta, termasuk dalam kancah bisnis lokal atau domestik, agar kinerja perusahaan menjadi lebih optimal;

- (2) Tahapan yang dijalani adalah: identifikasi potensi perusahaan baik internal maupun eksternal, pembuatan analisis SWOT dan *action plan*, serta penyusunan Rencana Bisnis Ekspor (*export business plan*)
- (3) *Stake holder* yang terlibat adalah Dinas Perdagangan dan Industri Kota Depok, *Coach*, para Widyaiswara PPEI dan UKM peserta *pra export coaching program*.
- (4) Jumlah kegiatan terdiri dari 7 tahapan, yakni: penjelasan awal, konsultasi pertama, konsultasi kedua, kunjungan *coach* ke perusahaan, konsultasi ketiga, konsultasi keempat, dan presentasi hasil akhir dalam sebuah seminar.
- (5) Pernyataan dukungan didapat dari Kepala Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia berupa surat penugasan kepada peneliti untuk melakukan kegiatan *pra export coaching program* dan surat undangan dari Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Depok terhadap para calon peserta untuk mengikuti kegiatan dimaksud.
- (6) Capaian tahapan yang dijalani peserta adalah bulan Juni-Agustus 2019.

Adapun Analisis yang digunakan untuk menilai keseluruhan proses kegiatan *pra export coaching program* maupun hasil yang dicapainya adalah dengan menggunakan teknik analisis deskriptif, dengan kriteria penilaian dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Untuk proses digunakan tabel penilaian aktivitas yang akan diisi sendiri oleh para peserta, sesuai dengan tahapan kegiatan yang dijalani;
- b. Penilaian aktivitas peserta akan dilihat dari catatan angka yang mereka berikan dengan cara mengisi daftar isian dengan angka-angka penilaian tertentu.
- c. Untuk penilaian terhadap hasil akhir dari proses yang dijalani peserta adalah dengan

memberikan kuesioner dengan skala penilaian tertentu

- d. Untuk mengukur tingkat penguasaan peserta terhadap materi yang diberikan dalam kegiatan *pra export coaching program*, kepada peserta diajukan pertanyaan berupa *pre test* sebelum kegiatan dimulai dan pertanyaan yang diajukan sebagai *post test* setelah kegiatan selesai dilaksanakan.
- e. Setelah kegiatan *pra export coaching program* selesai, kepada peserta ditanyakan apakah setelah mengikuti kegiatan ini peserta menjadi lebih siap jika mereka diikutsertakan dalam *export coaching program* yang diselenggarakan PPEI.
- f. Pertanyaan terakhir yang diajukan kepada peserta setelah menyelesaikan kegiatan *pra export coaching program* adalah tentang kesiapan mereka jika saat ini mereka mendapatkan pembeli dari luar negeri, dengan kriteria penilaian tertentu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perusahaan Peserta *Pra Export Coaching Program*

Kegiatan *pra export coaching program* dilakukan terhadap 7 (tujuh) orang UKM yang berdomisili di Depok, yang dianggap memiliki potensi untuk dikembangkan untuk menjadi eksportir baru.

Pertemuan pertama dilakukan pada hari Selasa tanggal 18 Juni 2019 bertempat di ruang Rapat Kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Depok. Dalam pertemuan yang dihadiri oleh 20 orang UKM tersebut, diberikan penjelasan tentang alur dari kegiatan ini, sebagai berikut:

1. Penjelasan umum kegiatan tentang apa tujuan, manfaat dan rangkaian kegiatan *pra export coaching program*
2. Konsultasi tahap I dan tahap II, untuk mendiskusikan pembuatan analisis SWOT dan *action plan* oleh peserta. Konsultasi bisa dilakukan dengan pertemuan langsung, via email atau via *whatsapp*
3. Kunjungan ke lokasi perusahaan peserta dan pembahasan *business plan*
4. Konsultasi tahap 3 dan tahap 4 untuk mendiskusikan pembuatan *business plan* oleh peserta. Konsultasi, dilakukan dengan pertemuan langsung, via email atau via *whatsapp*

5. Presentasi dari peserta dan evaluasi hasil *pra export coaching program* dalam pertemuan yang dihadiri juga oleh pihak Dinas Peindag Kota Depok.

Foto 1. Pertemuan Pertama Pre Export Coaching Program



Setelah pertemuan pertama, para peserta yang terpilih sebanyak 7 (tujuh) orang, membuat analisis perusahaan masing-masing, yang terdiri dari:

1. Identifikasi potensi internal perusahaan
2. Identifikasi potensi pasar ekspor, untuk mengetahui peluang dan tantangan di pasar negeri tujuan ekspor.
3. peserta melakukan analisis SWOT (kekuatan-kelemahan-peluang dan tantangan) untuk memasarkan produknya dan menyiapkan tindakan nyata (*action plan*) lengkap dengan jadwal pelaksanaan *action plan*.
4. Peserta menyusun Rencana Bisnis Ekspor (*Export Business Plan*) yang akan dipresentasikan di depan pimpinan Dinas Perdagangan dan Industri kota Depok.

Tingkat Partisipasi Peserta

Hasil dari kegiatan *pra export coaching program* adalah berkaitan dengan peningkatan kompetensi peserta dalam mengaktualisasikan manajemen perubahan. Hasil analisis data menunjukkan bahwa peserta *Pra Export Coaching Program* dalam mengikuti tahapan kegiatan sejak awal memiliki perbedaan prosentase kehadiran, namun rata-rata berada dalam tingkat yang memuaskan. Berdasarkan catatan kehadiran peserta pada tiap tahap terdapat 3 orang yang menghadiri penuh semua kegiatan (100%), dan satu orang mencapai tingkat kehadiran 95,71%. Adapun 3 orang sisanya mencapai tingkat kehadiran 91,42%,

Proses pembimbingan (*coaching*) dilakukan dengan pertemuan tatap muka dalam konsultasi

langsung maupun melalui media komunikasi seperti email, telepon, SMS. Frekuensi peserta dalam konsultasi proyek perubahan perusahaan masing-masing pada tahap aktualisasi manajemen perubahan dengan target 4 kali konsultasi lengkap dengan laporan yang harus dibuat, 1 kali kunjungan dan 1 kali seminar yang dihadiri semua peserta dan pihak Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Depok.

Data tentang komunikasi antara peserta dengan *coach* menunjukkan bahwa frekuensi tertinggi adalah 100% dan terendah 91,42% dengan rata-rata aktivitas komunikasi 95,71% , yang berarti semua peserta telah mengikuti semua rangkaian dan aktif melakukan komunikasi dengan *Coach*.

Foto 2. Kunjungan Peneliti ke Lokasi Usaha Peserta dalam Rangka Pendampingan



Hasil Capaian

Pada bagian awal kegiatan *Pra Export Coaching Program*, semua peserta yang hadir dalam pertemuan pertama tentang penjelasan kegiatan yang dilakukan *Coach* dibagikan formulir isian tentang data-data perusahaan dan sebuah isian sebagai *pre test* untuk mengukur tingkat penguasaan mereka terhadap 3 materi sebelum dibahas dalam kegiatan ini, yakni a) tentang Identifikasi Potensi Perusahaan, b) pembuatan analisis SWOT dan c) penyusunan Perencanaan Bisnis Ekspor (*Export Business Plan*). Peserta diminta untuk melakukan penilaian mandiri (*self assesment*).

Dari hasil *pre test* yang dilakukan peserta tentang kompetensi mereka atas ketiga materi yang akan disajikan dalam *Pra Export Coaching Program*, dapat dikatakan rata-rata mereka belum mengetahui pemanfaatannya dalam mempersiapkan diri menuju ekspor dan dapat dikatakan bahwa semua peserta belum pernah menggunakan hal tersebut untuk mengukur kesiapan perusahaan.

Setelah *Pra Export Coaching Program* selesai dilaksanakan dan form isian yang sama disajikan kembali sebagai *post test* dan didapat hasil sebagai berikut:

- 1) Untuk Identifikasi Potensi Perusahaan, 5 orang

memilih angka 4, yang berarti 71,4% dari mereka sudah merasa cukup kompeten untuk melakukan pembedahan terhadap kondisi perusahaan mereka, 1 orang memilih angka 3, yang berarti (14,3%) dari peserta masih ragu untuk menyatakan kompetensinya. Sedangkan 1 orang lagi memilih angka 5 (14,3%), yang berarti sangat yakin dalam hal penguasaan kegiatan identifikasi perusahaan dalam rangka ekspor.

- 2) Untuk Analisis SWOT, 4 orang memilih angka 4, yang berarti 57,1% dari mereka sudah merasa cukup kompeten untuk melakukan analisis SWOT untuk perusahaan mereka, 2 orang memilih angka 3, yang berarti (28,6%) dari peserta masih ragu untuk menyatakan kompetensinya. Sedangkan 1 orang lagi memilih angka 5 (14,3%), yang berarti sangat yakin dalam hal pembuatan analisis SWOT untuk perusahaan dalam rangka ekspor.
- 3) Untuk pembuatan *Export Business Plan*, 6 orang memilih angka 4, yang berarti 85,7% dari mereka sudah merasa cukup kompeten untuk membuat *export business plan* dan hanya 1 orang lagi memilih angka 5 (14,3%), yang berarti sangat yakin dalam hal pembuatan *export business plan* dalam rangka ekspor.

Tingkat Kepuasan Peserta

Untuk mengukur hasil akhir yang dicapai oleh pelaksanaan *pra export coaching program*, dilakukan dua hal:

- 1) Mengukur tingkat kepuasan peserta terhadap pelaksanaan *pra export coaching program*;
- 2) Mengukur tingkat kesiapan peserta untuk mengikuti *export coaching program*, jika nanti terpilih oleh PPEI;
- 3) Mengukur tingkat kesiapan peserta untuk mulai melakukan ekspor

Yang dimaksud dengan tingkat kepuasan peserta atas pelaksanaan pendampingan adalah kepuasan atas apa yang dilakukan *Coach* dalam rangka meningkatkan kesiapan mereka untuk mengikuti *export coaching program* yang dilaksanakan oleh selama 3 bulan (Juni-Agustus 2019).

Foto 3. Peserta Pra Export Coaching Program



Hasil yang diperoleh untuk pengukuran tingkat kepuasan peserta atas pelaksanaan *pra export coaching program* adalah sebagai berikut: sebanyak 5 orang (71,43%) peserta menyatakan puas mengikuti kegiatan *pra export coaching program*, sedangkan 2 orang (28,57%) menyatakan sangat puas.

Kepada peserta juga ditanyakan apakah setelah mengikuti *pra export coaching program* peserta menjadi lebih siap jika nantinya mereka akan diikutsertakan dalam *export coaching program* yang diselenggarakan oleh PPEI diketahui bahwa sebanyak 4 orang (57,13%) mengatakan siap, sedangkan sebanyak 3 orang (42,47%) mengatakan netral, karena sudah mendapatkan pembekalan berupa pengetahuan yang tercakup dalam stage 1 dari *export coaching program*. Namun demikian, jawaban netral sebanyak 3 orang bisa diartikan bahwa mereka ragu-ragu untuk menyatakan kesiapannya karena memang tidak ada jaminan bagi mereka untuk diterima oleh PPEI sebagai peserta *export coaching program*.

Pada akhirnya, ketika ditanyakan apakah jika saat ini mereka mendapatkan pembeli dari luar negeri sebanyak 3 orang (42,86%) menyatakan siap, 3 orang (42,86%) menyatakan tidak siap dan 1 orang (14,29%) menyatakan netral. Sebanyak 3 orang yang menyatakan tidak siap dan 1 orang yang menyatakan netral kemungkinan adalah karena menyadari bahwa apa yang diberikan dalam *pra export coaching program* lebih bersifat pembenahan manajemen perusahaan menuju kesiapan ekspor dan tidak mencakup ilmu-ilmu ekspor yang lain seperti prosedur dan dokumen ekspor, cara pembayaran ekspor, kontrak dagang ekspor, transportasi ekspor dan sebagainya, sehingga mereka merasa masih terlalu banyak pengetahuan yang harus mereka kuasai terlebih dahulu sebelum menyatakan kesiapan seandainya pada saat ini mereka mendapatkan pembeli dari luar negeri.

Sementara itu, sebanyak 3 orang lain yang menyatakan cukup siap adalah karena mereka merasa sudah pernah mengikuti pelatihan lain terkait ekspor, sehingga beberapa pengetahuan dasar yang penting sudah pernah mereka dapatkan yakni tentang kalkulasi dan penetapan harga ekspor dan penelitian pasar pasar (*export market research*), sehingga mereka menganggap hal-hal yang lain bisa nanti dikonsultasikan dengan para pengajar yang ada di PPEI. Adapun 1 orang lagi yang memberikan angka 3 (netral) memberi alasan karena masih bingung dengan kondisi SDM maupun manajemen perusahaannya yang belum sepenuhnya siap, sehingga yang bersangkutan merasa lebih nyaman jika tidak memberi jawaban pasti akan kesiapan ekspor jika saat ini ada pembeli luar negeri terhadap produknya dan harus melakukan tata laksana ekspor secara mandiri.

Pada acara seminar pembahasan Laporan Peserta *Pra Export Coaching Program* yang diselenggarakan tanggal 21 Agustus 2019, peserta menyampaikan beberapa usulan kepada pihak Dinas Perdagangan, sebagai berikut:

1. Kegiatan *pra export coaching program* ini mereka rasakan manfaatnya secara nyata, karena selama ini mereka tidak tahu harus memulai dari mana untuk mempersiapkan diri guna memasuki bisnis ekspor. Analisis SWOT, *Action Plan* dan *Business Plan* yang diajarkan dalam *coach* dalam kegiatan ini menjadi pencerahan yang lebih efektif dibandingkan dengan mengikuti berbagai pelatihan yang materinya segera terlupakan lagi karena tidak bersifat praktek.
2. Peserta menyampaikan saran kepada Dinas agar kegiatan pendampingan terus dilakukan kepada 7 peserta yang sudah mengikuti *Pra Export Coaching Program* sampai akhirnya benar-benar diperoleh peserta yang bisa *real* ekspor.
3. Peserta mengharapkan dukungan fasilitasi dari Pemerintah Kota Depok, dalam hal ini melalui Dinas Perdagangan, karena adanya kesulitan mendapatkan beberapa sertifikasi yang penting namun biaya sangat mahal, seperti sertifikat *Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP)* bagi produk makanan dan minuman. Peserta menyarankan agar Dinas Perdagangan bisa menggandeng perusahaan-perusahaan besar yang ada di Kota Depok, agar bersedia membantu 7 UKM peserta *Pra*

Export Coaching Program ini dalam perolehan Sertifikat HACCP ini melalui dana *Corporate Social Responsibility (CSR)*.

4. Peserta mengharapkan dukungan dan bantuan dari Dinas Perdagangan dan juga *Coach*, agar bisa membantu memfasilitasi agar ke- 7 orang UKM peserta *Pra Export Coaching Program* dapat mengikuti *Pra Export Coaching Program* yang diselenggarakan oleh PPEI baik yang diselenggarakan di Bandung maupun di Jakarta.

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan hasil penilaian kegiatan *Pre Export Coaching Program* yang berlangsung selama 3 bulan (Juni sampai dengan Agustus 2019) didapat kesimpulan bahwa: 1) semangat peserta untuk mengembangkan bisnisnya dari kancah lokal ke pasar internasional cukup besar, dilihat dari tingkat aktivitas dan partisipasi peserta, dimana rata-rata tingkat kehadiran peserta adalah 91,75%. Sementara itu tingkat kepuasan peserta dalam mengikuti kegiatan ini juga cukup besar, dimana sebanyak 5 orang (71,43%) peserta menyatakan puas dan 2 orang (28,57%) menyatakan sangat puas.

Sebagai hasil akhir dari pelaksanaan *pra export coaching program* ini, diketahui bahwa jika kepada peserta ditanyakan apakah setelah mengikuti *pra export coaching program* peserta menjadi lebih siap jika diikutsertakan dalam *export coaching program* yang diselenggarakan oleh PPEI, sebanyak 4 orang (57,13%) mengatakan siap, sedangkan sebanyak 3 orang (42,47%) mengatakan cukup siap.

Ketika ditanyakan apakah jika saat ini mereka mendapatkan pembeli dari luar negeri, rata-rata peserta masih ragu-ragu untuk memberikan jawaban, dimana sebanyak 3 orang (42,86%) menyatakan siap, 3 orang (42,86%) menyatakan tidak siap dan 1 orang (14,29%) menyatakan netral.

Berdasarkan hasil penilaian di atas, juga dapat disimpulkan bahwa tujuan pelaksanaan *Pra export coaching program*, sudah mencapai sasaran, oleh karena:

- 1) peserta mampu menggali potensi ekspor mereka dan mampu membaca peluang dan tantangan yang ada di pasar internasional;
- 2) peserta mampu melakukan analisis SWOT dan menyusun perencanaan inovasi melalui penyusunan langkah-langkah konkrit (*action*

plan) untuk mengelola dan mengatasi kendala kesiapan ekspor mereka;

- 3) peserta mampu membuat perencanaan bisnis ekspor (*Export Business Plan*) sebagai pedoman bagi perusahaan dalam upaya menembus pasar internasional

Saran

Para peserta *pra export coaching program* memperlihatkan antusiasme yang besar untuk bisa mengembangkan bisnisnya ke pasar internasional, sedangkan produk mereka juga cukup potensial untuk memasuki pasar-pasar negara tujuan ekspor tertentu, sehingga dapat diajukan saran-saran sebagai berikut:

- 1) Bagi PPEI, pembinaan terhadap para peserta *pra export coaching program* ini dapat ditindaklanjuti dengan menjadikan mereka sebagai peserta *export coaching program* di tahun mendatang,
- 2) Bagi Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kota Depok, pembinaan dan fasilitasi terhadap peserta *pra export coaching program* dapat dilakukan secara lebih intensif, seperti dengan memberikan fasilitasi pengurusan berbagai legalitas dan sertifikasi yang dibutuhkan dalam rangka ekspor, serta pengikutsertaan para peserta untuk mengikuti pameran-pameran ekspor, baik di dalam maupun di luar negeri, agar produk mereka lebih dikenal di luar negeri dan Kota Depok memiliki eksportir-eksportir baru.
- 3) Bagi peserta, kegiatan *pra export coaching program* baru merupakan pengenalan awal dari kegiatan ekspor impor, sehingga untuk lebih meningkatkan kesiapan jika mereka memang berminat untuk menjadi eksportir, harus terus meningkatkan kompetensinya dengan cara mengikuti pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan oleh PPEI dan terus meningkatkan keterampilan *market research*. Peserta diharapkan tidak ragu-ragu berkonsultasi dengan berbagai pihak dalam rangka menggali informasi maupun untuk menjalin hubungan bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

Endang Dhamayantie dan Rizky Fauzan,
Penguatan Karakteristik dan Kompetensi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Kinerja

UMKM, Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis dan Kewirausahaan Vol. 11, No. 1, Februari 201780

IETC Coaching System, *A Training and Coaching Program For Indonesian Exporters*, Presentation of June 7th, 2010

J.C. Spencer and Eric H. Kessler, *Managing of Uncertainties of Innovation: Extending the Thompson*, (1967), Human Relations vol 48 No.1, 2015.

Ika Maryani, Mustofa Ahda, dkk., *Efektivitas Pendampingan Kelompok dalam Meningkatkan Motivasi Berwirausaha Peternak Sapi Perah*, Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat Volume 2 nomor 1, tahun 2018,

Norasmah Othman & Swee Yee Chia, *Coaching In Action Research*, Journal of Empirical Studies 2014 Vol. 1, No. 3, pp. 98-104

Novitri Landong Namora Sihombing, *Model Pendampingan UKM di Kota Tangerang Selatan*, Jurnal Sembadha, 2018

Suyono, *Peran Coach dalam Meningkatkan Kompetensi Peserta Diklat Kepemimpinan*, Jurnal Pendidikan Humaniora Vol. 3 No. 3, Hal 172-177, September 2015.

Titi Mawasti dan Yudistira Saraswati, *Analisis Kebutuhan Pendampingan dan Kompetensi Pendamping Pelaku Usaha Industri Jamu*, Jurnal Jamu Indonesia (2017).