

**OPTIMALISASI PELATIHAN TEKNIS J-EXPORT AND
TRADE ASSISTANCE TAHUN DUA RIBU DUA PULUH
EMPAT DALAM MENINGKATKAN KAPABILITAS
EKSPOR USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH
JAWA TIMUR**

Hanif Nanda Kusuma Wijaya

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Email: hanifnandakw11@gmail.com

Wahidah Zein Br Siregar

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Email: wahidahsiregar@uinsa.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini mengevaluasi efektivitas program J-Export and Trade Assistance dalam meningkatkan kapabilitas ekspor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Jawa Timur, Indonesia. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, termasuk wawancara semi-terstruktur, untuk menganalisis pendekatan pelatihan program serta dampaknya terhadap kesiapan ekspor peserta. Hasil penelitian menunjukkan bahwa program J-Export and Trade Assistance mampu meningkatkan pemahaman pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah terhadap mekanisme ekspor. Namun demikian, tantangan seperti durasi pelatihan yang relatif singkat membatasi daya serap pengetahuan peserta. Kurikulum pelatihan mencakup strategi ekspor yang esensial serta akses pembiayaan melalui kemitraan dengan Bank Jatim. Penelitian ini menekankan pentingnya pelatihan yang komprehensif bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah agar mampu bersaing di pasar global, serta memberikan kontribusi berupa wawasan berharga bagi pengembangan inisiatif serupa di masa mendatang.

Kata kunci: J-Export and Trade Assistance, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, Kesiapan ekspor, Pelatihan dan penguatan kapasitas, Jawa Timur

Abstrack

This study evaluates the J-Export and Trade Assistance (JXTA) program's effectiveness in enhancing the export capabilities of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in East Java, Indonesia. The research employs qualitative methods, including semi-structured interviews, to analyze the program's training approach and its impact on participants' export readiness. Findings reveal that JXTA improves understanding of export mechanisms, but challenges such as brief training sessions limit knowledge absorption. The curriculum encompasses essential export strategies and access to financing through partnerships with Bank Jatim. This research emphasizes the importance of comprehensive training for MSMEs to succeed in the global market, contributing valuable insights for similar initiatives.

Keyword : *JXTA, MSMEs, Export readiness, Training and capacity building, East Java*

Pendahuluan

Dalam beberapa tahun terakhir, intensifikasi persaingan dalam perdagangan global telah menjadi fenomena yang tidak terelakkan, membawa tantangan sekaligus peluang, khususnya bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Globalisasi ekonomi dan liberalisasi perdagangan mendorong UMKM untuk tidak hanya berorientasi pada pasar domestik, tetapi juga mampu beradaptasi dan berkompetisi di pasar internasional (Sandoval & Rank, 2021). Namun, dalam praktiknya, tidak semua UMKM memiliki kesiapan struktural maupun kapasitas teknis yang memadai untuk terlibat secara aktif dalam kegiatan ekspor (Tolossa & Pandya, 2023).

Menanggapi dinamika tersebut, berbagai inisiatif strategis dikembangkan untuk memperkuat daya saing UMKM dalam perdagangan internasional. Salah satu inisiatif yang menonjol adalah program J-Export and Trade Assistance (JXTA), yang secara khusus dirancang untuk mendukung UMKM Indonesia, terutama di wilayah Jawa Timur. Program ini dikembangkan sebagai respons atas rendahnya tingkat partisipasi UMKM dalam ekspor nasional serta terbatasnya akses UMKM terhadap pelatihan teknis dan jejaring internasional (Sagita et al., 2024).

JXTA tidak hanya diposisikan sebagai bentuk dukungan teknis semata, tetapi juga sebagai kerangka kerja komprehensif yang mencakup pelatihan ekspor, fasilitasi perdagangan, serta penguatan strategi pemasaran internasional yang relevan dengan kebutuhan UMKM (Sandoval & Rank, 2021). Program ini secara eksplisit menegaskan bahwa sebagian besar UMKM belum mampu menembus pasar global secara optimal akibat

keterbatasan pengetahuan mengenai prosedur ekspor, rendahnya kapasitas manajerial, keterbatasan akses pembiayaan, serta lemahnya jejaring pasar internasional (Tolossa & Pandya, 2023).

Dalam konteks ini, peran JXTA menjadi sangat krusial dalam meningkatkan kapasitas dan kesiapan ekspor UMKM melalui pelatihan yang terstruktur dan adaptif terhadap kebutuhan di lapangan. Pelatihan ekspor yang sistematis diyakini dapat memperkecil kesenjangan kompetensi UMKM, khususnya dalam memahami mekanisme perdagangan internasional, regulasi ekspor, serta strategi penetrasi pasar global (Sandoval & Rank, 2021).

Pentingnya pelatihan ekspor semakin relevan apabila dikaitkan dengan kondisi perekonomian Jawa Timur, yang dikenal sebagai salah satu pusat pertumbuhan UMKM di Indonesia. Berdasarkan data terbaru, Jawa Timur memiliki sekitar 1,15 juta UMKM, menjadikannya wilayah dengan potensi besar dalam pengembangan ekspor berbasis usaha kecil dan menengah (Sagita et al., 2024). Dalam situasi tertentu, kegiatan ekspor tidak hanya berfungsi sebagai sarana ekspansi pasar, tetapi juga sebagai strategi mitigasi risiko ketika pasar domestik mengalami perlambatan atau ketidakstabilan (Tolossa & Pandya, 2023).

Meskipun demikian, banyak UMKM di Jawa Timur masih menghadapi kesulitan dalam mempertahankan maupun mengembangkan aktivitas ekspor mereka. Kendala utama yang sering dihadapi meliputi keterbatasan kapasitas manajerial, minimnya pemahaman terhadap dinamika pasar global, serta rendahnya kemampuan pemasaran internasional (Sandoval & Rank, 2021). Kondisi ini menunjukkan bahwa potensi ekspor yang dimiliki UMKM belum sepenuhnya diimbangi dengan kesiapan teknis dan kelembagaan yang memadai.

Dalam konteks tersebut, JXTA hadir sebagai instrumen intervensi yang menyediakan solusi terarah melalui pendekatan pelatihan dan pendampingan. Melalui pelatihan teknis yang terstruktur, JXTA berupaya menjembatani kesenjangan kompetensi UMKM serta membangun kesiapan ekspor yang lebih berkelanjutan (Tolossa & Pandya, 2023). Program ini tidak hanya berfokus pada peningkatan pengetahuan konseptual, tetapi juga pada penguatan keterampilan praktis yang dapat langsung diaplikasikan oleh pelaku UMKM dalam aktivitas ekspor.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas program JXTA dalam meningkatkan pelatihan teknis yang dibutuhkan UMKM agar dapat berpartisipasi secara aktif dalam kegiatan ekspor. Selain

itu, penelitian ini juga mengkaji bentuk pelatihan yang dilaksanakan oleh JXTA serta dampaknya terhadap peningkatan pengetahuan dan keterampilan ekspor UMKM di Jawa Timur. Dengan menganalisis hubungan antara pelatihan yang diberikan dan kinerja ekspor yang dihasilkan, penelitian ini diharapkan mampu menunjukkan bagaimana pelatihan yang tepat dapat menjadi faktor pendorong peningkatan kinerja ekonomi UMKM secara konkret (Sagita et al., 2024).

Tujuan penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan data kualitatif yang kuat dan berfungsi sebagai dasar bagi perumusan rekomendasi kebijakan serta pengembangan program serupa di masa depan. Manfaat penelitian ini tidak hanya relevan bagi pelaku UMKM di Jawa Timur, tetapi juga dapat dijadikan rujukan dalam penyusunan strategi nasional untuk memperkuat peran UMKM dalam menghadapi persaingan global (Tolossa & Pandya, 2023). Implikasi lanjutan dari penelitian ini mencakup potensi penyesuaian kebijakan manajerial, pengalokasian sumber daya, serta optimalisasi desain pelatihan berbasis bukti empiris (Sandoval & Rank, 2021).

Kajian Literatur

Dalam konteks globalisasi ekonomi dan percepatan perkembangan teknologi, optimalisasi ekspor oleh UMKM menjadi fokus utama dalam berbagai kajian akademik. Fenomena ini mencerminkan urgensi peningkatan daya saing UMKM di pasar internasional serta kebutuhan akan pendekatan sistematis dalam membangun kapabilitas ekspor melalui pelatihan dan bantuan teknis yang relevan (Tolossa & Pandya, 2023).

Jeong dan Chung (2022) meneliti pengaruh modal sosial dan inovasi pemasaran terhadap keunggulan kompetitif serta kinerja keuangan UMKM dalam konteks ekspor. Hasil penelitian mereka menunjukkan bahwa inovasi pemasaran memberikan dampak positif terhadap kinerja keuangan apabila didukung oleh jejaring distributor luar negeri yang kuat (Jeong & Chung, 2022). Namun, mereka juga menemukan bahwa inovasi yang sepenuhnya dikembangkan secara internal oleh UMKM dapat berdampak negatif apabila tidak didukung oleh kapasitas eksternal yang memadai. Temuan ini menegaskan pentingnya dukungan eksternal, termasuk pelatihan dan pendampingan, dalam membangun kesiapan ekspor UMKM.

Sementara itu, Gao et al. (2023) menyoroti peran perdagangan elektronik dan pemasaran digital dalam meningkatkan kinerja dan keberlanjutan UMKM selama pandemi COVID-19. Studi ini menunjukkan bahwa transformasi digital merupakan faktor kunci dalam meningkatkan ketahanan UMKM

terhadap disrupsi pasar (Gao et al., 2023). Namun, penelitian tersebut belum membahas bagaimana pelatihan berbasis lokal dapat menjembatani kesenjangan digital bagi UMKM yang masih mengandalkan metode konvensional. Oleh karena itu, pelatihan teknis yang mengombinasikan pendekatan tradisional dan digital, seperti yang diterapkan dalam JXTA, menjadi sangat relevan.

Penelitian lain oleh Hichem et al. (2021) mengidentifikasi berbagai hambatan struktural yang dihadapi UMKM, seperti keterbatasan akses pembiayaan, regulasi yang kompleks, dan lemahnya kapasitas manajerial. Hambatan-hambatan tersebut terbukti berdampak signifikan terhadap daya saing ekspor UMKM (Hichem et al., 2021). Namun, studi ini belum mengeksplorasi secara mendalam bagaimana pelatihan terstruktur dapat berfungsi sebagai instrumen intervensi untuk mengatasi permasalahan tersebut, sehingga menyisakan celah penelitian yang relevan untuk dikaji lebih lanjut.

Purwaningsih et al. (2024) menekankan peran teknologi blockchain dalam meningkatkan efisiensi rantai pasok dan kinerja ekspor UMKM. Meskipun teknologi memiliki potensi besar dalam mendukung ekspor, keberhasilan implementasinya sangat bergantung pada kesiapan sumber daya manusia UMKM (Purwaningsih et al., 2024). Dalam konteks ini, pelatihan teknis seperti yang disediakan oleh JXTA menjadi fondasi penting agar UMKM mampu memahami dan mengintegrasikan inovasi teknologi ke dalam proses bisnis mereka.

Secara keseluruhan, kajian literatur menunjukkan bahwa sebagian besar penelitian terdahulu berfokus pada aspek makro seperti strategi pemasaran, adopsi teknologi, dan hambatan institusional. Berbeda dengan penelitian-penelitian tersebut, penelitian ini secara spesifik menitikberatkan pada pelatihan teknis berbasis lokal yang ditujukan bagi UMKM di Jawa Timur. Pendekatan ini diharapkan mampu memberikan kontribusi empiris yang lebih kontekstual serta relevan bagi pengembangan kebijakan dan program pelatihan ekspor di tingkat regional maupun nasional (Sagita et al., 2024; Tolossa & Pandya, 2023).

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, dengan tujuan untuk mendeskripsikan dan menggambarkan efektivitas Program J-Export and Trade Assistance (JXTA) Tahun 2024 dalam meningkatkan kapabilitas ekspor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Provinsi Jawa Timur. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai dinamika

implementasi program serta dampaknya secara langsung terhadap UKM, berdasarkan pengalaman dan pandangan para informan yang terlibat secara langsung dalam pelaksanaan program.

Sumber data utama dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara semi-terstruktur (Kvale, 1996) dengan Informan Ibu Nuring selaku Subkoordinator Pembinaan Ekspor Impor pada Bidang Pengembangan Perdagangan Luar Negeri di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur. Metode wawancara dipilih sebagai teknik pengumpulan data utama karena memberikan fleksibilitas kepada peneliti untuk menggali isu-isu penting secara lebih mendalam, serta memungkinkan eksplorasi terhadap aspek-aspek yang tidak dapat dijangkau secara optimal melalui metode survei atau studi dokumentasi semata.

Wawancara dilaksanakan dalam suasana yang kondusif dan bersifat privat guna menjamin kenyamanan informan serta kelancaran proses pengumpulan data. Sebelum wawancara dimulai, peneliti terlebih dahulu menjelaskan maksud dan tujuan penelitian serta memperoleh persetujuan dari informan untuk berpartisipasi. Selama proses wawancara yang berlangsung kurang lebih selama 60 menit, peneliti menggunakan panduan wawancara yang telah disusun sebelumnya. Panduan tersebut mencakup beberapa aspek utama, antara lain mekanisme pelaksanaan program JXTA, tantangan yang dihadapi selama implementasi program, serta persepsi informan terhadap hasil dan dampak program dalam meningkatkan kapabilitas ekspor UKM.

Data yang diperoleh dari wawancara kemudian dianalisis dan di sajikan menggunakan teknik penyajian data Milles & Hubberman. Tahapan analisis diawali dengan transkripsi wawancara secara verbatim untuk memastikan seluruh informasi terekam secara akurat. Selanjutnya, peneliti melakukan proses pengodean terhadap transkrip untuk mengidentifikasi pola, kategori, dan tema utama yang muncul dari narasi informan. Proses pengodean dilakukan secara iteratif guna meningkatkan ketelitian dan validitas temuan, serta memastikan bahwa hasil analisis mampu merepresentasikan kompleksitas dan kekayaan data yang diperoleh dari informan.

Untuk mendukung dan memperkuat hasil analisis, penelitian ini juga melakukan telaah terhadap laporan kegiatan JXTA Tahun 2024 yang diterbitkan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur sebagai sumber data tambahan. Laporan tersebut digunakan untuk memberikan konteks faktual terhadap informasi yang diperoleh melalui

wawancara, sekaligus sebagai sarana pembandingan antara pernyataan informan dengan data resmi yang terdokumentasi. Integrasi kedua sumber data ini diharapkan dapat menghasilkan analisis yang lebih komprehensif dan memiliki dasar empiris yang kuat.

Melalui kombinasi antara wawancara mendalam dan kajian dokumen resmi, penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran yang utuh mengenai peran pelatihan teknis dalam Program JXTA dalam memperkuat kesiapan ekspor UKM di Jawa Timur. Dengan demikian, metodologi penelitian ini tidak hanya menjawab pertanyaan penelitian secara empiris, tetapi juga berkontribusi terhadap pengembangan pemikiran strategis dalam perumusan kebijakan pelatihan ekspor yang berbasis pada kebutuhan lokal.

Hasil dan Pembahasan

Temuan penelitian

Program J-Export and Trade Assistance (JXTA) merupakan inisiatif yang relatif baru, namun telah menunjukkan potensi yang besar dalam memfasilitasi UKM untuk menembus pasar ekspor, khususnya bagi produk-produk khas Jawa Timur. Program ini diluncurkan sebagai bentuk sinergi antara pemerintah daerah dan sektor keuangan, dalam hal ini Bank Jatim, yang berperan sebagai mitra pembiayaan. Tujuan utama dari program ini adalah mempersiapkan UKM agar mampu memahami dinamika perdagangan internasional serta membekali mereka dengan keterampilan praktis sehingga produk yang dihasilkan dapat bersaing di pasar global.

Salah satu strategi yang diterapkan dalam program ini adalah menghubungkan peserta dengan atase perdagangan Indonesia di negara tujuan ekspor, seperti Malaysia. Negara tersebut dipilih karena merupakan salah satu mitra dagang penting Indonesia sekaligus pasar potensial bagi produk unggulan Jawa Timur, khususnya di sektor makanan dan minuman.

Menurut Informan Ibu Nuring, meskipun program JXTA baru berjalan selama dua tahun, sejumlah perkembangan positif telah terlihat. Beberapa UKM peserta program menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam kesiapan ekspor. Produk-produk seperti cerutu cokelat dari PT Afa Choco Snack, olahan ubi jalar dari PT Mitratani Dua Tujuh, batu alam dari CV Rahmat Jaya, serta kopi tradisional kemasan dari Bedhag Kopi merupakan contoh konkret UKM yang berhasil menarik minat pasar luar negeri, terutama Malaysia. Keberhasilan tersebut

tidak hanya tercermin dalam laporan kegiatan, tetapi juga diperkuat oleh testimoni peserta yang menyatakan bahwa program ini membantu mereka memahami prosedur ekspor serta memperluas jejaring bisnis.

Pelatihan dalam program JXTA dirancang untuk mencakup berbagai aspek penting dalam perdagangan internasional. Materi yang disampaikan meliputi strategi ekspor yang selaras dengan kebijakan provinsi, analisis pasar global dengan fokus khusus pada Malaysia, serta informasi teknis mengenai transaksi lintas negara dan dukungan pembiayaan dari Bank Jatim. Format pelatihan mengombinasikan pemaparan materi oleh narasumber ahli dengan sesi diskusi interaktif, sehingga peserta memiliki kesempatan untuk mengklarifikasi informasi yang diterima.

Namun demikian, keterbatasan waktu menjadi tantangan utama dalam pelaksanaan pelatihan. Kegiatan pelatihan hanya dilaksanakan satu kali dengan durasi sekitar setengah hari, sehingga sebagian peserta merasa belum memiliki cukup waktu untuk menggali seluruh materi secara mendalam. Selain itu, setelah sesi pelatihan, waktu juga dialokasikan untuk kegiatan pitching dan business matching yang meskipun penting, namun mengurangi porsi pembelajaran substantif.

Meskipun memiliki keterbatasan tersebut, program JXTA tetap memberikan manfaat yang nyata. Peserta tidak hanya memperoleh wawasan baru terkait ekspor, tetapi juga mendapatkan akses langsung kepada mitra potensial, baik di tingkat domestik maupun internasional. Hal ini memperkuat posisi UKM untuk lebih siap menghadapi kompleksitas kegiatan ekspor, mulai dari penyesuaian kemasan sesuai standar internasional hingga proses negosiasi harga dan kontrak dagang.

Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur memainkan peran sentral dalam mengoordinasikan seluruh rangkaian kegiatan JXTA, mulai dari rekrutmen peserta, kurasi produk, hingga penyusunan materi pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan riil UKM. Di sisi lain, Bank Jatim memberikan dukungan pembiayaan yang krusial bagi UKM yang telah siap mengekspor tetapi masih menghadapi kendala permodalan. Kolaborasi ini menciptakan pendekatan yang lebih holistik dan berorientasi pada keberlanjutan, dibandingkan dengan pelatihan jangka pendek tanpa tindak lanjut.

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa program JXTA memiliki fondasi yang kuat untuk dikembangkan sebagai program strategis dalam mendukung ekspor UKM. Keberhasilan sejumlah UKM peserta menjadi indikator positif bahwa pelatihan dan fasilitasi yang tepat mampu mendorong pelaku usaha lokal untuk bersaing di pasar internasional. Meskipun masih terdapat

ruang untuk perbaikan, khususnya terkait durasi dan intensitas pelatihan, JXTA membuktikan bahwa pendekatan kolaboratif antara pemerintah daerah dan lembaga keuangan regional dapat menghadirkan solusi konkret terhadap tantangan ekspor UKM di Jawa Timur.

Analisis Pembahasan

Meskipun program JXTA menunjukkan hasil yang menjanjikan dalam meningkatkan daya saing dan kesiapan ekspor UKM di Jawa Timur, terdapat sejumlah tantangan dalam penerapan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh peserta selama program berlangsung. Salah satu tantangan yang paling menonjol adalah durasi pelatihan yang relatif singkat. Kondisi ini menyebabkan proses transfer pengetahuan belum dapat diserap secara optimal oleh seluruh peserta, terutama bagi UKM yang belum memiliki pengalaman dasar dalam kegiatan ekspor atau pengembangan bisnis internasional.

Sebagaimana disampaikan oleh Ibu Nuring selaku informan dari pihak penyelenggara, pembagian waktu antara sesi pelatihan, pitching, dan kegiatan business matching sering kali menjadi kendala teknis yang menyebabkan fokus dan konsentrasi peserta terpecah. Akibatnya, sebagian peserta menilai bahwa materi yang disampaikan terlalu padat dengan alokasi waktu yang terbatas, sehingga menyulitkan proses internalisasi dan penerapan dalam praktik usaha. Temuan ini sejalan dengan penelitian Indiran (2025) yang menyatakan bahwa durasi pelatihan yang terlalu singkat dapat menghambat pemahaman mendalam terhadap praktik berkelanjutan yang seharusnya menjadi fondasi strategi jangka panjang UKM. Keterbatasan waktu juga berpotensi mengurangi pendalaman materi penting, seperti manajemen rantai pasok global, pemetaan pasar tujuan ekspor, serta pemanfaatan teknologi dalam pemasaran digital ekspor.

Di sisi lain, terlepas dari keterbatasan tersebut, program JXTA tetap memberikan peluang yang signifikan bagi UKM untuk meningkatkan kompetensinya dalam menghadapi tantangan globalisasi dan dinamika pasar internasional yang semakin kompleks. Program ini menyediakan pelatihan mengenai strategi penguatan kapasitas ekspor serta kebijakan terkait, sekaligus memberikan gambaran umum mengenai kondisi dan potensi pasar ekspor, termasuk pasar Malaysia sebagai target regional utama. Melalui sesi pelatihan ini, UKM memiliki kesempatan untuk memahami proses ekspor secara menyeluruh, mulai dari regulasi, dokumentasi, hingga strategi penetrasi pasar. Namun demikian, perlu diakui bahwa dalam pelaksanaan pelatihan

belum tersedia dokumentasi resmi maupun referensi akademik yang secara khusus mengulas karakteristik pasar Malaysia sebagai studi kasus, sehingga aspek ini masih memerlukan penguatan berbasis data dan literatur yang valid.

Pendekatan pelatihan yang bersifat kontekstual seperti yang diterapkan dalam program JXTA tetap memiliki relevansi yang tinggi. Hal ini sejalan dengan temuan Suprpto et al. (2024) yang menegaskan bahwa program pelatihan yang berbasis pada kebutuhan lokal dan disesuaikan dengan konteks peserta dapat memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan keterampilan. Peningkatan keterampilan tersebut selanjutnya berpengaruh pada kinerja usaha secara keseluruhan, karena peserta lebih mampu menyesuaikan strategi bisnis dengan tuntutan pasar dan kondisi nyata yang dihadapi.

Berdasarkan refleksi atas capaian dan kendala tersebut, terdapat beberapa rekomendasi strategis untuk pengembangan dan optimalisasi program JXTA ke depan. Pertama, durasi pelatihan perlu diperpanjang agar peserta memiliki waktu yang memadai untuk memahami dan mengeksplorasi seluruh materi yang disampaikan. Perpanjangan durasi juga membuka ruang bagi penerapan metode pelatihan yang lebih interaktif dan aplikatif, seperti simulasi ekspor, studi kasus, serta kunjungan lapangan ke perusahaan yang telah berhasil melakukan ekspor. Kedua, integrasi sesi praktik langsung dengan pendampingan berbasis mentor atau fasilitator ahli menjadi sangat penting untuk meningkatkan pemahaman teknis peserta serta memperkuat keterkaitan antara teori dan implementasi di lapangan.

Selain itu, program JXTA dapat diperkuat melalui perluasan kerja sama dengan instansi pemerintah lainnya, organisasi internasional, perguruan tinggi, serta perusahaan besar yang memiliki pengalaman dalam kegiatan ekspor. Kolaborasi semacam ini akan memperkaya materi pelatihan sekaligus memperluas jejaring yang dapat dimanfaatkan UKM dalam pengembangan pasar. Rekomendasi ini sejalan dengan pandangan Rashid et al. (2024) yang menekankan pentingnya pembangunan kapabilitas dinamis bagi UKM, khususnya dalam menghadapi pasar global yang bersifat dinamis dan penuh ketidakpastian. Dukungan eksternal melalui pendampingan dan ekosistem inovasi dinilai berkontribusi signifikan dalam meningkatkan kesiapan ekspor UKM secara berkelanjutan.

Dengan mempertimbangkan berbagai tantangan yang dihadapi serta peluang yang dapat dimanfaatkan, program JXTA masih memiliki ruang pengembangan yang sangat luas. Penguatan desain program melalui pendekatan holistik yang

mencakup aspek teknis, strategis, dan kolaboratif akan menjadi kunci dalam mendukung keberhasilan UKM Jawa Timur menembus pasar internasional. Dalam jangka panjang, pengembangan tersebut diharapkan dapat menghasilkan dampak nyata berupa peningkatan volume ekspor, diversifikasi produk, serta peningkatan kontribusi UKM terhadap pertumbuhan ekonomi daerah.

Melalui perancangan program pelatihan yang lebih mendalam dan terstruktur, serta pemanfaatan jaringan kolaborasi yang kuat dan berorientasi pada hasil, UKM di Jawa Timur diharapkan mampu beradaptasi secara lebih baik terhadap tuntutan pasar global. Dengan demikian, UKM tidak hanya dapat meningkatkan daya saing di pasar domestik, tetapi juga mampu bertahan dan berkembang dalam arena perdagangan internasional yang semakin kompetitif.

Operasionalisasi Export Training dan Exporters dalam Program JXTA 2024

Program JXTA 2024 di Jawa Timur berfungsi sebagai platform pelatihan ekspor yang menghubungkan teori dengan praktik langsung. Berdasarkan konsep Preciado (1920), pelatihan ekspor tidak hanya mentransfer informasi, tetapi juga mengembangkan kompetensi manajerial ekspor. Dalam konteks JXTA, kompetensi ini diwujudkan melalui beberapa aspek:

1. Pengetahuan teknis ekspor

Materi pelatihan mencakup prosedur ekspor, persyaratan dokumen, penggunaan Letter of Credit (L/C), serta strategi pemasaran internasional. Hasil wawancara dengan Ms. Nuring menunjukkan bahwa peserta pelatihan UMKM menjadi lebih paham bagaimana menyiapkan dokumen ekspor yang sah, menyesuaikan produk dengan regulasi negara tujuan, dan memanfaatkan instrumen finansial untuk transaksi aman. Hal ini mencerminkan bahwa training meningkatkan kapasitas teknis peserta, sesuai indikator export training.

2. Pemahaman pasar dan aspek diplomasi

JXTA juga memberikan analisis pasar global, khususnya pasar Malaysia, sebagai target ekspor utama. Peserta belajar menilai potensi pasar, mengenali preferensi konsumen, dan memahami dinamika politik-ekonomi yang mempengaruhi perdagangan. Aktivitas ini membangun pengetahuan strategis peserta, yang memungkinkan mereka membuat keputusan bisnis lebih tepat dan adaptif terhadap risiko global.

3. Keterampilan komunikasi dan bahasa bisnis internasional

Sejalan dengan Preciado (1920), JXTA menekankan kemampuan

bahasa dan komunikasi dalam ekspor. Sesi pitching dan business matching memungkinkan peserta berlatih menjual produk kepada buyer internasional, bernegosiasi harga, dan menyampaikan nilai produk secara profesional. Kompetensi ini meningkatkan kemampuan peserta untuk berinteraksi dengan pasar global, yang menjadi salah satu indikator penting kesiapan ekspor.

4. Praktik ekspor oleh UMKM (Exporters)

Mengacu pada International Expoort (1967), pelatihan tidak hanya berhenti pada teori, tetapi mengarah pada praktik nyata ekspor. Contoh konkret UMKM yang berhasil memasuki pasar Malaysia seperti PT Afa Choco Snack dan Bedhag Kopi menunjukkan bahwa peserta mampu:

- Menjual produk lintas negara
- Mengelola proses logistik dan dokumen ekspor
- Memanfaatkan jejaring yang diperoleh dari pelatihan untuk memperluas pasar

5. Hubungan antara Training dan Kinerja Eksportir

Dengan penguasaan materi teknis, pemahaman pasar, dan keterampilan komunikasi, peserta menjadi lebih siap untuk mengeksekusi kegiatan ekspor secara mandiri. Data menunjukkan bahwa UMKM yang mengikuti pelatihan mampu meningkatkan kesiapan ekspor (export readiness), dari persiapan dokumen hingga negosiasi kontrak, dan akhirnya berimplikasi pada peningkatan performa ekspor, sesuai jalur konseptual: Export Training → Peningkatan Kapasitas → Export Readiness → Peningkatan Kinerja Ekspor (Tolossa & Pandya, 2023; Sandoval & Rank, 2021).

6. Keterbatasan dan rekomendasi

Meski berhasil, JXTA menghadapi kendala durasi pelatihan yang singkat dan kurangnya evaluasi pasca-pelatihan. Hal ini menghambat optimalisasi kapasitas peserta, terutama mereka yang baru mengenal ekspor. Untuk itu, penguatan program dapat dilakukan melalui:

- Perpanjangan durasi pelatihan dan sesi praktik
- Pendampingan atau mentoring berkelanjutan
- Studi kasus dan simulasi ekspor yang lebih kontekstual

Dengan langkah-langkah ini, program JXTA dapat memaksimalkan operasionalisasi export training dan exporters, sehingga peserta UMKM tidak hanya memahami teori ekspor, tetapi mampu menerapkannya secara nyata dan meningkatkan kinerja ekspor mereka.

Kesimpulan

Penelitian tentang program J-Export and Trade Assistance (JXTA) yang diselenggarakan oleh Disperindag Jawa Timur bersama Bank Jatim merupakan langkah strategis untuk meningkatkan kapasitas ekspor UMKM di wilayah tersebut. Program ini hadir untuk menutup kesenjangan pelatihan teknis dan dukungan ekspor, yang menjadi kendala utama bagi UMKM dalam bersaing di pasar internasional. Melalui JXTA, peserta memperoleh pelatihan penting seperti strategi pemasaran, teknik ekspor, dan penggunaan Letter of Credit (L/C) sebagai jaminan transaksi internasional, sehingga meningkatkan kesiapan UMKM memasuki pasar global.

Hasil pelatihan 2024 menunjukkan potensi UMKM untuk menembus pasar internasional, khususnya Malaysia, namun terdapat kendala seperti durasi pelatihan yang singkat dan kurangnya sistem evaluasi pasca-pelatihan. Untuk efektivitas jangka panjang, JXTA perlu dikembangkan menjadi program yang lebih komprehensif, termasuk mentoring, evaluasi, dan kolaborasi lintas sektor, agar strategi ekspor yang diterapkan UMKM lebih aplikatif dan adaptif terhadap kebutuhan pasar. Dengan pendekatan ini, JXTA berpotensi menjadi model nasional dalam pengembangan UMKM ekspor yang dapat direplikasi di provinsi lain.

Daftar Pustaka

- Abdul Khakim Mahfud Zubaidi. (2025). *Peruvian Government's Strategy Against Wildlife Trafficking: From Intelligence Operations to Strict Law Enforcement*. Islamic State of Sunan Ampel University.
- Aqila, N., & Zubaidi, A. K. M. (2025). Measure's of the Indian Government in Combating Illegal Wildlife Trafficking: A Green Theory Approach from a Post-Positivist Perspective in International Relations Departments. *Loka: Journal of Environmental Sciences*, 2(1), In Press.
- Alwi, M., Suastika, I. N., & Lasmawan, I. W. (2023). Peran Bumdes Dalam Menopang Modal Usaha Kecil Menengah (UKM) Desa Tebaban. *Jurnal Istiqro*, 9(2), 106–115. <https://doi.org/10.30739/istiqro.v9i2.1818>
- Denzin, N. K., & Lincoln, Y. S. (1994). *Handbook of Qualitative Research* (1st ed.). SAGE Publications, Incorporated.
- Disperindag Jatim. (2023). *Disperindag Prov. Jatim kembali menyelenggarakan kegiatan sosialisasi dan business matching "J-Export and Trade Assistance (JXTA) Tahun 2023" di wilayah Probolinggo*. Disperindag Jatim. <https://disperindag.jatimprov.go.id/post/detail?content=disperindag-prov-jatim-kembali-menyelenggarakan-kegiatan-sosialisasi-dan-business-matching-j-export-and-trade-assistance-jxta-tahun-2023-di-wilayah-probolinggo>
- Gao, J., Siddik, A. B., Abbas, S. K., Hamayun, M., Masukujjaman, M., & Alam, S. S. (2023). Impact of E-Commerce and Digital Marketing Adoption on the Financial and Sustainability Performance of MSMEs During the COVID-19 Pandemic: An Empirical Study. *Sustainability*, 15(2), 1594. <https://doi.org/10.3390/su15021594>
- Hichem, Colot, O., Boudella, Y., MOHAMED, M., Hamida, A., Habaina, M., & Khamadj, S. (2021). Barriers to the Growth of SMEs: Empirical Evidence From Algeria. *International Journal of Economics and Business Administration*, IX(Issue 2), 260–276. <https://doi.org/10.35808/ijeba/702>
- Indiran, L. (2025). The Challenges of Sustainability Practices Among SMEs: Interview With CEOs in Malaysia. *Iop Conference Series Earth and Environmental Science*, 1488(1), 12038. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/1488/1/012038>
- International., D. & B. (1967). Dun & Bradstreet exporters' encyclopaedia. In *Dun and Bradstreet exporters' encyclopaedia. World marketing guide*. (p. 13 v.). Dun and Bradstreet International. <https://catalog.hathitrust.org/Record/009386170>
- Jeong, S. W., & Chung, J. (2022). Enhancing Competitive Advantage and Financial Performance of Consumer-Goods SMEs in Export Markets: How Do Social Capital and Marketing Innovation Matter? *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 35(1), 74–89. <https://doi.org/10.1108/apjml-05-2021-0301>

- Kvale, S. (1996). The Interviews: An Introduction. In *InterViews. An instriduction to qualitative research interviewing* (p. 325).
- Ningsih, T. W., Tulasi, D., & Masela, M. Y. (2023). Investigasi Qualitative : Menggali Tantangan Yang Dihadapi UKM Indonesia Dalam Mengakses Layanan Keuangan. *Sanskara Akuntansi Dan Keuangan*, 1(03), 120–130. <https://doi.org/10.58812/sak.v1i03.102>
- Preciado, A. A. (1920). Exporting to the world; a manual of practical export for all who are interested or engaged in foreign trade. In *The Library of Congress*. The James A. McCann company. http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484_SISTEM_PEMBETUNGAN_TERPUSAT_STRATEGI_MELESTARI
- Primasatya, R. D., & Hady, A. F. (2022). Pengaruh Pelatihan, Titel, Dan Pengalaman Kerja Pada Kemampuan Deteksi Kecurangan Auditor BPKP Provinsi Jawa Timur. *Reviu Akuntansi Dan Bisnis Indonesia*, 6(2), 85–98. <https://doi.org/10.18196/rabin.v6i2.15964>
- Purnama, P. A., Kroon, K. K., & Suryadi, N. (2023). Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan Dan Persepsi Kegunaan Terhadap Minat Perilaku Menggunakan Teknologi (Studi Kasus Pada UKM Di Malang). *Jurnal Minfo Polgan*, 12(1), 872–877. <https://doi.org/10.33395/jmp.v12i1.12503>
- Purwaningsih, E., Muslikh, M., Suhaeri, S., & Basrowi, B. (2024). Utilizing Blockchain Technology in Enhancing Supply Chain Efficiency and Export Performance, and Its Implications on the Financial Performance of SMEs. *Uncertain Supply Chain Management*, 12(1), 449–460. <https://doi.org/10.5267/j.uscm.2023.9.007>
- Rachmawati, D. W., Khasanah, U., Benned, M., & Susanto, Y. (2023). Pelatihan Pengelolaan SDM Di Era Digital Pada UMKM Binaan Dinas Koperasi Dan Usaha Kecil. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(4), 242–247. <https://doi.org/10.59561/sabajaya.v1i4.168>
- Rashid, U., Abdullah, M. P., Khatib, S. F. A., Khan, F. M., & Akhter, J. (2024). Unravelling Trends, Patterns and Intellectual Structure of Research on Bankruptcy in SMEs: A Bibliometric Assessment and Visualisation. *Heliyon*, 10(2), e24254. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e24254>
- Sagita, A., Shamsudin, M. S., & Ramli, A. (2024). Strategic Model for SMEs: A Conceptual Framework for Navigating Business Success in South Sumatra. *PaperASIA*, 40(2b), 42–47. <https://doi.org/10.59953/paperasia.v40i2b.90>
- Sandoval, C., & Rank, O. N. (2021). Managers' Intentions to Pursue Export Expansion an Entrepreneurial Cognition Perspective. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 14(2), 316–339. <https://doi.org/10.1108/jeee-08-2020-0287>

- Sayatman, S., Noordyanto, N., Dwitasari, P., & Hakim, P. (2023). Gerakan 1000 Desain Kemasan Produk OPOP Jawa Timur (One Pesantren One Product). *Sewagati*, 8(1), 1044–1052. <https://doi.org/10.12962/j26139960.v8i1.518>
- Suprpto, S., Islah, I., & Giyoto, G. (2024). Planned Innovation in Improving the Quality of Islamic Education Management. *JPPM (Jurnal Pendidikan Dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 11(1), 85–98. <https://doi.org/10.21831/jppm.v11i1.68655>
- Tolossa, D., & Pandya, H. (2023). Market Strategy, Managerial Attitude, and Firm Capability on Export Performance: Structural Analysis Evidence From Fresh Fruits and Vegetable Producers in Ethiopia. *International Journal of Management Public Policy and Research*, 2(1), 94–102. <https://doi.org/10.55829/ijmpr.v2i1.109>
- Waisei, L. W. (2023). Analisis Dampak Program Pemberian Kredit Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Lokal. *Jisosepol*, 1(1), 9–15. <https://doi.org/10.61787/017fw869>
- Zubaidi, A. K. M. (2025). The commitment of the Tuban Regency government in supporting sustainable development goals 12 through zero waste zero emission in 2025. *SOCIOEDUCATION: Scientific Journal of Education and Social Sciences*, 14(4). <https://doi.org/10.36526/sosioedukasi.v14i4.6892>