



SOSIALISASI POTENSI EKSPOR HASIL PERKEBUNAN TEH PADA DESA SEGOROGUNUNG, KELURAHAN NGARGOYOSO, KABUPATEN KARANGANYAR, JAWA TENGAH

Rini Handayani¹, Siti Almaidah², Sutianingsih³

^{1,2,3} Program Studi Manajemen, STIE Atma Bhakti, Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

Email: rini.handayani@stie-atmabhakti.ac.id

Abstract

Tea farmers in Segorogunung Village, Karanganyar Regency, have not been able to utilize the economic potential of the Kemuning Tea Plantation despite high global demand for tea. The main obstacles include the complexity of export procedures, limited capital, limited infrastructure and logistics, tight global competition, and a lack of technical assistance in developing export businesses. This community service activity aims to provide solutions provided by the LPPM STIE Atma Bhakti team to the problems faced, namely by implementing a socialization program for 25 tea farmers. The socialization was carried out by delivering comprehensive material covering international trade, export procedures, international standards and certification, licensing regulations for novice exporters, export payment mechanisms, and tax incentives for SMEs. The program was implemented using interactive lecture methods, visual media, and video tutorials by a joint team of lecturers and students. The results achieved were a 29% increase in participant knowledge based on a post-test. Farmers gained a practical understanding of how to solve the problems they face. Steps that farmers can immediately implement include obtaining a Business Identification Number (NIB), Customs Identification Number (NIK), and other administrative documents, as well as preparing products to meet international standards such as HACCP or halal certification. Ultimately, ongoing support through individual consultations is needed to allow tea farmers to discuss their business conditions and specific strategies for penetrating the international market.

Keyword: *Export; Complexity of Procedure, Plantation Products, Global Competition, International Market*

Abstrak

Para petani teh di Desa Segorogunung, Kabupaten Karanganyar belum mampu memanfaatkan potensi ekonomi Kebun Teh Kemuning meskipun permintaan teh dunia tinggi. Kendala utama meliputi kompleksitas prosedur ekspor, keterbatasan modal, infrastruktur dan logistik yang terbatas, persaingan global yang ketat, serta kurangnya pendampingan teknis dalam pengembangan usaha ekspor. Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah memberikan solusi yang diberikan oleh tim LPPM STIE Atma Bhakti akan permasalahan yang dihadapi yaitu dengan melaksanakan program sosialisasi kepada 25 petani teh. Sosialisasi dilakukan dengan menyampaikan materi yang komprehensif meliputi konsep perdagangan internasional, prosedur ekspor, standar dan sertifikasi internasional, regulasi perizinan eksportir pemula, mekanisme pembayaran ekspor, dan insentif pajak bagi UKM. Program dilaksanakan dengan metode ceramah interaktif, media visual dan video tutorial oleh tim gabungan dosen dan mahasiswa. Hasil yang dicapai adalah adanya peningkatan pengetahuan peserta sebesar 29% berdasarkan post test. Petani memperoleh pemahaman praktis mengenai penyelesaian masalah yang dihadapi. Langkah-langkah yang dapat segera diimplementasikan oleh para petani dimulai dengan mengurus Nomor Induk Berusaha (NIB), Nomor Induk Kepabeaan (NIK) dan dokumen administratif lainnya, serta mempersiapkan produk untuk memenuhi standar internasional seperti HACCP atau sertifikasi halal. Pada akhirnya diperlukan pendampingan berkelanjutan dengan metode konsultasi individual untuk memberikan kesempatan petani teh berkonsultasi secara personal tentang

kondisi usaha mereka dan strategi khusus yang sesuai untuk menembus pasar internasional.

Kata kunci: Ekspor, Kompleksitas Prosedur, Hasil Perkebunan, Persaingan Global, Pasar Internasional.

Received: 07-07-2025;

History Artikel
Accepted: 29-07-2025

Published: 04-08-2025;

1. PENDAHULUAN

Upaya untuk memperkuat sektor UKM senantiasa dilakukan oleh pemerintah. UKM yang kuat akan memajukan perekonomian nasional dan memberikan lingkungan bisnis yang inklusif dan sustainable. Hal ini akan mendukung UKM untuk melakukan ekspor dan mampu memasuki pasar internasional. Tantangan dan peluang dalam era globalisasi memberi semangat bagi perusahaan lokal termasuk UKM untuk melakukan ekspor, mengadopsi teknologi luar negeri maupun beroperasi dipasar internasional [1, 2]. Pengembangan UKM untuk menghadapi tantangan dan peluang dapat dilakukan dengan bersinergi dengan beberapa pihak sehingga nantinya dapat berorientasi ekspor [3, 4]. Kolaborasi dengan pemerintah atau pihak swasta maupun pihak akademisi dapat menunjang UKM untuk mencapai keberhasilan dalam berekspor.

Namun beberapa kendala UKM untuk menjalankan bisnis internasional melalui ekspor masih terkendala beberapa faktor. Keterbatasan informasi bagi UKM dibandingkan perusahaan besar menjadi salah satu kendalanya sehingga kinerja ekspor UKM juga terbatas, misalnya, UKM di AS, Swiss, Belanda, Inggris, Tiongkok, dan Jepang hanya berkontribusi 30–38% terhadap total ekspor nasional mereka [5]. Pada negara-negara berkembang misalkan negara-negara anggota ASEAN rata-rata sumbangan ekspor UKM pada total ekspor nasional hanya sekitar 23% [6]. Berdasarkan data Smesco tahun 2023, Indonesia memiliki nilai ekspor UKM pada tahun 2022 sebesar 15,7% dari total ekspor nasional. Kondisi ini masih jauh dibandingkan dengan Singapura 41%, Thailand 29%, dan Myanmar 24%. Rendahnya ekspor UKM di Indonesia terjadi karena rendahnya kesiapan UKM memasuki pasar internasional. UKM memiliki pengetahuan yang minim mengenai cara dan regulasi yang dibutuhkan untuk menjalankan ekspor. Permasalahan UKM tersebut seperti yang telah disampaikan oleh Pinho dan Martins [7], Narayanan [8], Rahman, dkk. [9], Bertrand, dkk. [10] dan Revindo, dkk. [11].

Indonesia sebagai salah satu negara produsen teh dengan tingkat kontribusi sebesar 2% dari seluruh produksi teh di dunia. Indonesia merupakan eksportir teh terbesar ketiga belas dunia dengan nilai USD 96,326 ribu pada tahun 2020. Ekspor teh Indonesia pada tahun 2021 ke 62 negara dengan mayoritas ekspor ke Malaysia (13,12%), Rusia (12,63%), dan Australia (10,32%). Data produksi teh di dalam negeri didominasi oleh produksi PT Perkebunan Nusantara sebesar 41% [12]. Gaya hidup masyarakat dunia yang selalu mengkonsumsi teh menyebabkan permintaan teh meningkat pesat. Hal ini menjadi peluang bagi pengusaha teh di Indonesia untuk meningkat ekspornya.

Kabupaten Karanganyar dikenal sebagai salah satu daerah dengan objek wisata yang sangat beragam. Wisata alam yang eksotik menjadi salah satu andalan terutama pada lereng Gunung Lawu. Kebun Teh Kemuning di lereng Gunung Lawu dengan ketinggian antara 800 – 1,540 meter diatas permukaan laut dan luas sekitar 437 hektare dengan permukaan tanah yang berbukit menambah hamparan kebun teh menjadi permadani alam yang sangat menarik para wisatawan. Namun dibalik keindahannya, kebun teh tersebut memberikan potensi ekonomi yang cukup menjanjikan. Hal ini sejalan dengan kebutuhan teh dunia yang sangat tinggi dan menjadi *life style* masyarakat dunia layaknya kopi.

Petani teh dihadapkan pada kendala untuk dapat memasuki pasar internasional. Persaingan yang ketat dalam era AFTA, AEC, dan IJEPA dan adanya kebijakan proteksionistik dari beberapa negara menyebabkan perlu adanya strategi untuk memperkuat posisi produsen teh tersebut dalam kancah perdagangan internasional.

Potensi yang besar dalam ekspor produk teh belum menggugah keinginan petani teh Desa Segorogunung, Karanganyar, Jawa Tengah untuk menjalan bisnis dengan negara lain. Hal ini

disebabkan karena beberapa hal :

1. **Kompleksitas Prosedur Ekspor.** Pada umumnya petani dihadapkan pada rumitnya berbagai persyaratan untuk melakukan ekspor seperti sertifikasi, dokumentasi maupun standar kualitas internasional selain itu petani kecil memiliki kecenderungan akan tingkat pengetahuan dan pengalaman yang rendah tentang prosedur ekspor.
2. **Keterbatasan Modal.** Modal yang cukup besar sulit untuk dipenuhi petani karena biaya yang tinggi untuk memenuhi standar kualitas ekspor, termasuk peralatan, pengolahan, dan pengemasan. Selain itu petani kurang memiliki akses ke pembiayaan atau kredit untuk pengembangan usaha berorientasi ekspor.
3. **Infrastruktur dan Logistik.** Petani dihadapkan pada kendala transportasi dan penyimpanan yang memadai untuk menjaga kualitas teh dan kebutuhan biaya logistik yang tidak murah dari perkebunan ke pelabuhan untuk ekspor.
4. **Persaingan Global.** Adanya kompetisi yang cukup berat dengan negara produsen teh besar seperti India, Sri Lanka, dan Kenya. Selain itu dalam pasar global, harga teh cenderung fluktuatif sehingga sering tidak menguntungkan petani kecil.
5. **Kurangnya Pendampingan.** UKM dihadapkan pada kurangnya dukungan teknis dan pendampingan dari pemerintah atau lembaga terkait. Selain itu adanya kesulitan mengakses informasi pasar ekspor dan jejaring bisnis internasional

Tujuan dilakukan kegiatan pengabdian masyarakat ini untuk menumbuhkan minat melakukan ekspor dan memberikan wawasan akan regulasi dalam melakukan ekspor akan produk teh yang dihasilkan oleh petani teh Desa Segorogunung, Ngargoyoso, Karanganyar, Jawa Tengah. Pembahasan tentang sosialisasi dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat meliputi :

1. Pemahaman konsep adanya perdagangan antar negara
2. Pengenalan prosedur ekspor, standar internasional dan sertifikasi
3. Regulasi perijinan bagi ekportir pemula
4. Mekanisme pembayaran ekspor
5. Pengenalan insentif pajak bagi UKM

Kegiatan pengabdian masyarakat ini secara langsung mengatasi lima masalah utama petani teh Desa Segorogunung dengan memberikan solusi edukatif yang tepat sasaran: kompleksitas prosedur ekspor diatasi melalui pengenalan dokumen dan standar internasional, keterbatasan modal diselesaikan dengan pengenalan insentif pajak UKM, kurangnya pendampingan akan diatasi melalui sosialisasi komprehensif tentang regulasi dan mekanisme pembayaran ekspor, sehingga petani memiliki pengetahuan dasar untuk memulai bisnis ekspor meskipun kendala infrastruktur dan persaingan global masih memerlukan strategi jangka panjang.

Kegiatan ini diharapkan memberi manfaat positif bagi kelompok petani teh di wilayah desa Segorogunung, Ngargoyoso, Karanganyar, Jawa Tengah khususnya untuk menambah pengetahuan berbagai hal berkaitan dengan regulasi dan mekanisme ekspor ke manca negara. Dengan wawasan pengetahuan yang semakin baik tersebut diharapkan dapat meningkatkan minat petani teh untuk mulai mempersiapkan diri mengeksport produk yang dihasilkan. Manfaat apabila petani teh mulai menjalankan bisnis internasional dengan ekspor adalah sebagai berikut [13-15] :

1. Meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan bisnis,
2. Membuka lapangan pekerjaan baru,
3. Meningkatkan kapasitas produksi,
4. Meningkatkan daya saing
5. Meningkatkan pendapatan ekonomi negara

2. METODE

Pengabdian masyarakat dilakukan oleh Tim LPPM Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Atma Bhakti yang terdiri dari dosen dan mahasiswa. Capaian tujuan dari kegiatan ini didasarkan pada langkah-langkah sebagai berikut :

1. Analisis Situasi dan Kebutuhan

Survei pendahuluan dilakukan untuk mengidentifikasi kondisi dan masalah yang dihadapi para petani teh. Pengumpulan data demografis petani (tingkat pendidikan, usia, pengalaman bertani). Selain itu juga mengidentifikasi teknik budidaya teh yang selama ini dilakukan.

2. Perencanaan Kegiatan

Pada perencanaan kegiatan, tujuan spesifik program pengabdian masyarakat ditentukan. Penyusunan materi yang disesuaikan dengan kebutuhan dan tingkat pemahaman petani sebagai peserta kegiatan. Perancangan metode penyampaian materi juga perlu dipikirkan sehingga mudah dipahami dan bersifat interaktif dengan para peserta kegiatan. Jadwal kegiatan yang fleksible bagi petani juga ditentukan sehingga tidak mengganggu waktu kerja mereka.

3. Koordinasi dengan Pihak Terkait

Setelah perencanaan matang maka tim abdimas menghubungi kepala desa atau tokoh masyarakat setempat serta melakukan koordinasi dengan kelompok tani teh yang ada untuk pelaksanaan kegiatan abdimas tersebut.

4. Persiapan Teknis

Pada persiapan teknis, tim abdimas akan menyiapkan materi presentasi dengan bahasa sederhana yang mudah dipahami peserta kegiatan. Selain itu handout atau panduan praktis juga dipersiapkan. Dokumentasi kegiatan dan daftar hadir serta formulir evaluasi wajib dipersiapkan sebagai bukti pelaksanaan kegiatan.

5. Persiapan Logistik

Penting untuk melakukan survei lokasi pelaksanaan kegiatan dan pastikan aksesibilitas lokasi yang paling mudah bagi tim abdimas. Transportasi dan konsumsi juga harus dipersiapkan dengan baik dan tidak kalah penting dana operasional harus tersedia sesuai dengan anggaran yang telah ditetapkan tim abdimas.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan berdasarkan kesepakatan antara tim pengabdian LPPM STIE Atma Bhakti Surakarta dan pengurus Kelompok Petani Teh Desa Segorogunung, Ngargoyoso, Karanganyar, Jawa Tengah. Waktu pelaksanaan pada Mei 2025 di Balai Pertemuan Kelompok Petani Teh Desa Segorogunung, Ngargoyoso, Karanganyar, Jawa Tengah dengan peserta sebanyak 25 orang.

Metode pengajaran dalam sosialisasi meliputi metode ceramah interaktif yaitu dengan menyampaikan konsep dasar bisnis internasional dan regulasi ekspor dengan bahasa yang mudah dipahami para petani teh, disertai sesi tanya jawab untuk mengklarifikasi pemahaman. Media visual juga digunakan dengan menggunakan bagan alur prosedur ekspor dari petani sampai ke tangan konsumen di luar negeri. Selain itu juga digunakan video tutorial untuk mempermudah pemahaman tentang standar internasional seperti HACCP dan sertifikasi halal. Pada akhir sesi pendampingan konsultasi individual dilakukan untuk memberikan kesempatan petani untuk berkonsultasi secara personal tentang kondisi usaha mereka dan strategi khusus yang sesuai dengan kemampuan modal dan kapasitas produksi masing-masing.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tim pengabdian masyarakat dari LPPM STIE Atma Bhakti yang terdiri dari dosen dan mahasiswa telah melaksanakan kegiatan sesuai dengan rundown yang ditetapkan. Pelaksanaan kegiatan ini dimaksudkan untuk menambah wawasan pengetahuan kelompok tani teh di desa Segorogunung, Karanganyar, Jawa Tengah akan sehingga akan menumbuhkan minat mereka untuk melakukan ekspor.

Pelaksanaan kegiatan berlangsung dengan sukses sesuai rencana, tanpa hambatan signifikan. Para peserta menunjukkan tingkat kehadiran yang optimal dalam setiap sesi, didukung oleh penjadwalan yang efisien dan adaptif sehingga dapat diselaraskan dengan rutinitas sehari-hari mereka. Penyampaian materi sosialisasi dengan metode ceramah interaktif, studi kasus dan media visual terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman peserta mengenai aspek-aspek penting dalam ekspor komoditas perkebunan.

Sepanjang sesi sosialisasi, terlihat antusiasme tinggi dari para peserta dalam sesi tanya jawab. Mereka aktif mengajukan berbagai pertanyaan strategis terkait potensi kendala dan solusi dalam melakukan penetrasi pasar internasional. Diskusi menjadi semakin dinamis ketika pembahasan memasuki topik prosedur ekspor dan sistem transaksi internasional, yang menarik perhatian khusus dari para peserta.

Peserta diperkenalkan dengan dokumen-dokumen penting dalam ekspor seperti Letter of Credit (L/C), Bill of Lading, Packing List, dan Certificate of Origin. Melalui simulasi praktis, peserta belajar cara mengisi dokumen-dokumen tersebut dengan benar. Tantangan yang teridentifikasi adalah kompleksitas prosedur yang terkadang membuat UMKM merasa kewalahan. Namun, dengan pendekatan bertahap dan contoh-contoh konkret, peserta mulai memahami bahwa prosedur tersebut sebenarnya dapat dipelajari dan dilaksanakan secara sistematis.

Peserta juga mempelajari berbagai standar internasional yang perlu dipenuhi untuk memasuki pasar global. Pembahasan mencakup standar keamanan pangan seperti HACCP, standar kualitas ISO, dan sertifikasi khusus seperti halal internasional. Peserta menyadari bahwa meskipun proses sertifikasi membutuhkan investasi dan waktu, hal ini penting untuk membangun kepercayaan buyer internasional. Beberapa peserta bahkan mulai merencanakan langkah-langkah konkret untuk mendapatkan sertifikasi yang diperlukan sesuai dengan target pasar mereka.

Pemahaman tentang mekanisme pembayaran ekspor menjadi salah satu highlight dalam kegiatan ini. Peserta diperkenalkan dengan berbagai metode pembayaran internasional, mulai dari *advance payment*, *Letter of Credit (L/C)*, hingga *Document Against Payment (D/P)*. Melalui studi kasus dan simulasi, peserta belajar memahami risiko dan keuntungan dari setiap metode pembayaran. Banyak peserta yang sebelumnya khawatir tentang risiko tidak terbayar dalam transaksi internasional menjadi lebih percaya diri setelah memahami berbagai instrumen pembayaran yang dapat melindungi kepentingan mereka.

Pada sesi pembahasan regulasi dan perijinan ekspor membahas secara detail persyaratan dan prosedur untuk mendapatkan izin sebagai eksportir pemula. Peserta mempelajari tentang Nomor Induk Kependudukan (NIK), Angka Pengenal Importir (API), dan dokumen pendukung lainnya. Diskusi yang berkembang menunjukkan bahwa banyak UMKM sebelumnya menganggap perijinan ekspor sebagai hal yang sangat sulit, namun setelah mendapat penjelasan terstruktur, mereka memahami bahwa prosesnya sebenarnya dapat diikuti dengan baik asalkan persyaratan administratif dipenuhi dengan lengkap.

Pada sesi terakhir dalam sosialisasi, peserta mendapatkan informasi tentang berbagai insentif pajak yang tersedia bagi UMKM eksportir. Pembahasan mencakup fasilitas Kemudahan Impor Tujuan Ekspor (KITE), pengembalian PPN, dan insentif pajak lainnya. Peserta sangat antusias ketika mengetahui bahwa pemerintah menyediakan berbagai fasilitas yang dapat membantu meringankan beban finansial dalam kegiatan ekspor. Beberapa peserta bahkan langsung berkonsultasi tentang cara mengakses fasilitas-fasilitas tersebut.

Dengan diadakannya sosialisasi ini maka diharapkan minat untuk menjalankan bisnis internasional melalui ekspor di kalangan petani teh untuk hasil perkebunannya semakin meningkat. Petani sudah dapat memulai mempersiapkan diri dan usahanya sehingga dapat menghasilkan produk yang memenuhi kualitas dan kuantitas yang dibutuhkan untuk ekspor. Peningkatan pendapatan mereka nantinya dapat berkontribusi pada perekonomian negara. Selain itu, penyerapan tenaga kerja nantinya dapat mengurangi pengangguran di wilayah pedesaan sehingga tenaga kerja yang menganggur tidak harus mencari pekerjaan di kota.

Untuk keperluan monitoring dan evaluasi terhadap jalannya kegiatan pengabdian ini, tim menggunakan instrumen angket yang didistribusikan kepada peserta untuk diisi sebelum dan sesudah program berlangsung. Analisis normalitas data dengan metode Shapiro Wilk memperlihatkan tingkat

signifikansi melebihi 0,05, yang menunjukkan bahwa sebaran data bersifat normal. Adapun hasil pre-test dan post-test dari peserta sosialisasi adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil Pre test dan Post Test

	N	Min	Max	Rata-Rata	Delta Rata-Rata
Pre Test	25	25	75	45,80	18,80
Post Test	25	40	90	64,60	

Sumber : Data Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 1, dapat diketahui bahwa pada saat tes awal dilaksanakan, skor rata-rata yang dicapai adalah 45,80, sedangkan setelah kegiatan sosialisasi berlangsung, skor rata-rata meningkat menjadi 64,60. Hal ini menunjukkan adanya selisih rata-rata sebesar 18,80 atau peningkatan pemahaman peserta mencapai 29% dibandingkan kondisi sebelum sosialisasi dilakukan. Peningkatan pemahaman akan lebih optimal jika kegiatan sosialisasi dilaksanakan secara lebih intensif atau dengan durasi lebih dari satu hari, disertai dengan penyampaian materi yang lebih mendalam.

Hasil kegiatan yang menunjukkan keberhasilan ternyata masih dihadapkan pada beberapa tantangan dan hal ini juga masih menjadi kekhawatiran para petani. Tantangan tersebut antara lain:

1. Gap Implementasi dan Pengetahuan. Meskipun petani telah memahami prosedur ekspor secara teori, implementasi nyata masih memerlukan modal besar dan pengalaman praktis yang belum dimiliki. Keterbatasan modal dapat menghambat UMKM untuk meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produk mereka.
2. Kekhawatiran Risiko Finansial. Petani mungkin masih khawatir dengan risiko investasi awal yang tinggi untuk sertifikasi internasional dan standar kualitas, serta fluktuasi nilai tukar mata uang yang dapat mempengaruhi harga jual produk di pasar internasional.
3. Tantangan Logistik yang Belum Teratasi. Masalah logistik adalah salah satu tantangan terbesar dalam ekspor, terutama bagi UKM yang belum memiliki pengalaman dalam mengirimkan produk ke luar negeri, termasuk akses ke pelabuhan dan biaya transportasi yang tinggi.
4. Persaingan dengan Produsen Besar. Kekhawatiran menghadapi persaingan dengan perusahaan besar dari berbagai negara yang memiliki kapasitas produksi lebih besar dan biaya produksi yang lebih rendah.

Dokumentasi visual sebagai berikut menjadi bukti dilakukannya kegiatan abdimas pada Kelompok Tani Teh di desa Segorogunung, Karanganyar, Jawa Tengah. Pada gambar 1 adalah gambar pada saat tim abdimas melakukan kegiatan analisis situasi dan kebutuhan dengan kelompok petani teh. Gambar 2, merupakan gambar yang menunjukkan sosialisasi penyampaian materi ke peserta sosialisasi.



Gambar 1. Dokumentasi Tim Abdimas dan Petani Teh



Gambar 2. Peserta Sosialisasi Saat Pemaparan Materi

4. KESIMPULAN

Sosialisasi mengenai mekanisme dan regulasi ekspor sebagai upaya meningkatkan pengetahuan Kelompok Tani Teh di desa Segorogunung, Karanganyar, Jawa Tengah berjalan dengan baik dan lancar sesuai dengan tujuan yang ditetapkan. Hal ini dapat dilihat dari adanya capaian peningkatan pengetahuan peserta sebesar 29%. Selain itu, minimnya pengetahuan mengenai tata cara ekspor hasil perkebunan menjadikan peserta berperan aktif dan atusias dalam berdialog dengan tim LPPM STIE Atma Bhakti sebagai tim pengabdian masyarakat.

Pada akhirnya dapat dikatakan bahwa pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dapat dikatakan berhasil dan berjalan dengan baik. Indikator keberhasilan program pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan dapat diamati melalui beberapa aspek, yaitu:

1. Kesesuaian materi yang dipresentasikan tim pengabdian dengan kebutuhan pembelajaran yang diinginkan oleh komunitas petani teh di daerah tersebut.
2. Partisipasi peserta mencapai 25 orang atau setara dengan 83% dari target kehadiran yang direncanakan. Tingkat partisipasi yang baik ini mengindikasikan bahwa peserta benar-benar memerlukan wawasan terkait topik yang dibawakan oleh tim pengabdian.
3. Tanggapan peserta dalam sesi tanya jawab dan diskusi menunjukkan respons yang sangat baik. Hal ini terlihat dari semangat peserta dalam menyampaikan berbagai pertanyaan selama kegiatan berlangsung.

Langkah konkret yang bisa dilakukan oleh para petani setelah dilakukan kegiatan pengabdian ini adalah memulai proses perizinan dengan mengurus Nomor Induk Berusaha (NIB), Nomor Induk Kepabeanaan (NIK) dan dokumen administratif lainnya sambil mempersiapkan produk teh mereka untuk memenuhi standar internasional seperti HACCP atau sertifikasi halal sesuai target pasar. Selanjutnya, petani dapat memanfaatkan fasilitas insentif pajak seperti KITE dan mulai menjalin komunikasi dengan calon buyer internasional dengan menggunakan pengetahuan tentang metode pembayaran ekspor yang telah dipelajari.

Adapun saran yang disampaikan adalah perlu adanya keberlanjutan dari kegiatan tersebut dengan aktivitas pendampingan kepada kelompok petani teh. Pendampingan sebagai langkah nyata dapat dilakukan oleh tim pengabdian STIE Atma Bhakti dengan menekankan pada alur dan mekanisme ekspor. Pendampingan tersebut akan membantu para petani teh dalam mempersiapkan dokumen dan persyaratan ekspor. Saat pendampingan, tim abdimas akan melakukan pendekatan hands on dan personal dalam pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB), Nomor Induk Kepabeanaan (NIK), dan mendampingi proses online di OSS serta membantu pengisian formulir SIUP Ekspor dengan benar.

Selain itu, dibentuk juga jaringan komunikasi antara peserta untuk saling berbagi informasi dan pengalaman dalam perjalanan mereka menjadi eksportir. Pengetahuan dan kemahiran mengenai mekanisme ekspor bagi petani teh harus selalu dilatih sehingga mereka menumbuhkan rasa percaya diri melakukan transaksi dengan pihak internasional. Dengan adanya ekspor dalam lingkup produksi kelompok tani teh maka akan meningkatkan pendapatan bagi dirinya dan perekonomian daerah sekitarnya. Selain itu, teh dari tanaman lokal Indonesia akan dikenal oleh mancanegara. Dengan adanya pendampingan ini maka nantinya para petani teh dapat benar-benar melakukan ekspor ke mancanegara.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian menyampaikan apresiasi kepada LPPM STIE Atma Bhakti atas bantuan dana dan dukungan non-finansial yang telah diberikan, sehingga memungkinkan terlaksananya seluruh program kegiatan dengan sukses dan tercapainya target yang telah direncanakan. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada semua anggota Kelompok Petani Teh Desa Segorogunung, Ngargoyoso, Karanganyar, Jawa Tengah yang telah bersedia menyediakan waktu dan berpartisipasi aktif di tengah kesibukan mereka, sehingga mampu mengikuti keseluruhan program dari pembukaan hingga penutupan. Penghargaan juga diberikan kepada para mahasiswa yang telah berkontribusi dalam tahap persiapan, pelaksanaan kegiatan, serta penyusunan dokumentasi laporan kegiatan.

PENGGUNAAN TEKNOLOGI BERBASIS KECERDASAN BUATAN (AI)

Para penulis menyatakan bahwa tidak ada penggunaan alat kecerdasan buatan (AI) yang digunakan dalam penulisan atau pengeditan manuskrip, dan tidak ada gambar yang dimanipulasi menggunakan AI.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] P. Shu dan C. Steinwender, "The impact of trade liberalization on firm productivity and innovation " *Innovation Policy and the Economy*, vol. 19, no. 1, pp. 39-68, 2019.
- [2] M. D. Revindo, C. Gan, dan N. W. G. Massie, . "Factors Affecting Propensity to Export: The Case of Indonesian SMEs " *Journal Of Business*, vol. 21, no. 3, pp. 263-288, 2019, doi: 10.22146/gamaijb.41022.
- [3] M. Turker, "The Influence of Business Networks on the International Trade of Small Businesses " *Journal of Management, Economics, and Industrial Organization*, vol. 2, no. 3, pp. 76-99. , 2018, doi: <http://doi.org/10.31039/jomeino.2018.2.3.6>.
- [4] M. Mitreğa, "SME networking capabilities in export markets and contingencies related to power asymmetry and brand assets " *Industrial Marketing Management*, vol. 110, pp. 129-146, 2023, doi: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2023.03.001>.
- [5] L. Cernat, M. Jakubiak, dan N. Preillon, "The Role of SMEs in extra-EU Exports: Key performance indicators.," doi: 10.2139/ssrn.3777668. .
- [6] N. Yoshino dan G. Wignaraja, "SMEs Internationalization and Finance in Asia," presented at the Frontier and Developing Asia: Supporting Rapid and Inclusive Growth IMF-JICA Conference Tokyo, Tokyo, 2015.
- [7] J. C. Pinho dan L. Martins, "Exporting barriers: Insights from Portuguese small- and medium-sized exporters and non-exporters," *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 8, pp. 254–272, 2010, doi: <https://doi.org/10.1007/s10843-010-0046-x>.
- [8] V. Narayanan, "Export barriers for small and medium-sized enterprises: A literature review based on Leonidou's model," *Entrepreneurial Business and Economics Review*, vol. 3, no. 2, pp. 105-123. , 2015, doi: <https://doi.org/10.15678/EBER.2015.030208>.
- [9] M. Rahman, M. Uddin, dan G. Lodorfos, "Barriers to enter in foreign markets: Evidence from SMEs in emerging market," *International Marketing Review*, vol. 34, no. 1, pp. 68-86, 2017, doi: <https://doi.org/10.1108/IMR-10-2014-0322>.
- [10] O. Bertrand, M. Betschinger, dan H. Brea-Solís, "Export barriers for SMEs in emerging countries: A configurational approach," *Journal of Business Research*, vol. 149, pp. 412-423, 2022, doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.05.045>.
- [11] M. D. Revindo, C. Gan, dan S. Hambali, "SME's export intensity: enhancers, inhibitors and firm characteristics," *Journal of Small Business & Entrepreneurship* pp. 1–27. , 2024, doi: <https://doi.org/10.1080/08276331.2024.2321433>.
- [12] B. K. K. Perekonomian, "Kolaborasi dan Sinergi Untuk Tingkatkan Produksi dan Daya Saing Teh Indonesia. ," 22 Maret 2022. [Online]. Available: <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/3950/kolaborasi-dan-sinergi-untuk-tingkatkan-produksi-dan-daya-saing-teh-indonesia>

- [13] S. G. Pane, P. A. B. Ginting, W. Sipayung, F., , dan F. S. Manik, "Faktor-Faktor Internal dan Eksternal yang Mempengaruhi Kinerja Ekspor UMKM Indonesia " *MANTAP: Journal of Management Accounting, Tax and Production*, vol. 2, p. 2, 2024.
- [14] S. T. Ardiyanti dan A. S. Kahfi, " Faktor-Faktor Internal dan Eksternal Yang Mempengaruhi Kinerja Ekspor UMKM Indonesia. ," *Cendekia Niaga*, 7(1), vol. 7, no. 1, pp. 13-22. , 2023, doi: <https://doi.org/10.52391/jcn.v7i1.776>.
- [15] G. D. Paião Júnior dan D. Ferraz, "The impact of Export Diversification on Economic Growth: a systematic literature review. ," presented at the European Association for Evolutionary Political Economy (EAEPE), Leeds/UK. , 2023.