



ABSTRAK

Pemerintah telah melakukan berbagai upaya politik internasional maupun nasional untuk mendorong peningkatan nilai ekspor Indonesia. Namun terdapat faktor penghambat yang menjadikan pemerintah berhati-hati dalam membuka akses pasar bagi UMKM. Padahal UMKM memiliki potensi yang besar dengan jumlahnya yang mencapai 62,92 juta, dan mendominasi kontribusi bagi Produk Domestik Bruto (PDB) yakni sebesar 61% dari seluruh nilai PDB, serta menguasai 99% unit kerja dan menyerap 97% tenaga kerja Indonesia. Namun, pelaku UMKM yang sudah melakukan ekspor belum mencapai 5% dari keseluruhan UMKM. Terdapat beberapa solusi yang telah dibuat untuk membantu UMKM agar dapat melakukan ekspor. Namun, untuk permasalahan pada minimnya pemanfaatan teknologi dalam perdagangan ekspor, belum ada terobosan solusi yang diberikan oleh pemerintah yang dapat membantu UMKM bersaing di era perdagangan digital saat ini. Oleh karena itu, diperlukan adanya penelitian tentang formulasi model bisnis yang tepat bagi Eksporia sebagai perusahaan penyedia jasa pemasaran ekspor bagi produk UMKM, yang dilengkapi dengan layanan penanganan ekspor hingga produk sampai di negara tujuan ekspor dengan memanfaatkan teknologi digital.



ABSTRACT

The government has made various international and national political efforts to encourage an increase in the value of Indonesian exports. But there are inhibiting factors that make the government careful in opening market access for MSMEs. Whereas MSMEs have a large potential with numbers reaching 62.92 million, and dominate the contribution to Gross Domestic Product (GDP) which is 61% of all GDP values, and dominates 99% of work units and absorbs 97% of Indonesian labor. However, MSME players who have already exported have not reached 5% of all MSMEs. There are several solutions that have been made to help MSMEs to be able to export. However, for problems with the minimal use of technology in the export trade, there has been no breakthrough solution provided by the government that can help MSMEs compete in the current digital trading era. Therefore, research is needed on the formulation of the right business model for Eksporia as a company providing export marketing services for MSME products, which are equipped with export handling services until products arrive in export destination countries by utilizing digital technology.