

Pelatihan Ekspor dan Korespondensi Bisnis dalam Bahasa Inggris Bagi UMKM Kota Jakarta Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan dan Produk UMKM Go Internasional

¹Lutfi Alhazami, ²Irma Rahmawati, ³Muhamad Al Faruq Abdullah, ⁴Eriklex Donald

^{1,2,3} Prodi Manajemen, Universitas Dian Nusantara, Jakarta, Indonesia

⁴ Asosiasi Pengusaha Kreatif dan Inovatif, Indonesia

*Corresponding Author e-mail: lutfi.alhazami@undira.ac.id, irma.rahmawati@undira.ac.id,
alfaruq@undira.ac.id, eriklex.donald@gmail.com

Article History

Received: August

Revised: August

Published: September

Key Words:

Export Training,
Business Model
Canvas, Business
Correspondence

Abstract: *This Beginner Community Service was conducted to train MSMEs in West Jakarta, mentored by APIK and the West Jakarta Mayor's Office, to enable them to engage in export activities and master business correspondence in English, thereby facilitating export transactions. From the situational analysis conducted, it became apparent that the challenges faced by the partners included a lack of understanding of the business model canvas, products that were not yet ready to meet export criteria, as well as limited English language proficiency and business correspondence skills due to the basic assumption that English is a difficult subject. The activity began with a pretest, revealing that several basic business topics were difficult to comprehend, especially reading, understanding topics, main ideas, and answering WH Questions, along with the entrepreneurs' lack of focus during the learning process. The training employed a persuasive motivational communication approach, starting with an initial test, teaching topics, main ideas, and WH Questions with enriched materials. After this treatment process, an evaluation test (post-test) was conducted, showing that the entrepreneurs became more motivated to learn English, more focused, and independent, with good average test results. The contributions and benefits gained by the target audience included increased motivation to study reading, enhanced focus, and independence in learning English to support export correspondence.*

Kata Kunci:

Pelatihan Ekspor,
Bisnis Model Kanvas,
Korespondensi Bisnis

Abstrack: Pengabdian Masyarakat Pemula ini dilakukan untuk melatih para UMKM Jakarta Barat binaan APIK dan Walkota Jakarta Barat agar mampu melakukan kegiatan ekspor serta mampu menguasai korespondensi bisnis dalam bahasa inggris sehingga mempermudah dalam transaksi ekspor. Dari analisis situasi yang dilakukan nampak bahwa permasalahan yang dihadapi mitra adalah kurangnya kurangnya memahami bisnis model kanvas, produk yang belum siap memenuhi kriteria ekspor serta kemampuan bahasa inggris dan korespondensi dalam bahasa inggris karena anggapan dasar bahwa Bahasa Inggris adalah pelajaran yang sulit. Kegiatan ini dilakukan mulai dari pretest yang dilakukan ada beberapa materi dasar bisnis yang sulit dipahami khususnya reading, kurang mengerti topic, main idea, dan menjawab WH Question serta kurang fokusnya pengusaha dalam mengikuti proses pembelajaran. Pelatihan menggunakan pendekatan komunikasi persuasif motivasional, diadakan tes awal, pengajaran topic, main idea, dan WH Question dengan pengayaan materi. Setelah proses treatment tersebut diadakan tes evaluasi (post test) yang menampakkan hasil bahwa pengusaha mulai termotivasi belajar Bahasa Inggris, fokus dan mandiri dengan hasil tes rata-rata nilai bagus. Kontribusi dan manfaat yang diperoleh khalayak sasaran adalah motivasi belajar Reading, fokus dan mandiri dalam belajar bahasa inggris untuk mendukung korespondensi untuk ekspor.

Pendahuluan

Pelatihan pembuatan Business Model Canvas (BMC) dan korespondensi bisnis dalam bahasa Inggris bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) berorientasi ekspor di wilayah Jakarta Barat merupakan langkah strategis dalam meningkatkan kapasitas serta daya saing pelaku bisnis lokal di pasar internasional. Korespondensi bisnis dalam bahasa Inggris adalah keterampilan krusial yang dapat membantu UKM menjalin hubungan dengan mitra



internasional, memperluas peluang ekspor, dan meraih kesuksesan di kancah global. Korespondensi bisnis bertujuan untuk membuka peluang bisnis baru, menghubungi calon pelanggan, serta menjalin kemitraan dengan pelaku bisnis internasional (Guffey & Loewy, 2019). Melalui media komunikasi seperti email atau surat resmi, UKM dapat melakukan negosiasi harga, menentukan syarat pembayaran, dan menyepakati persyaratan lainnya. Korespondensi ini harus menggunakan bahasa yang formal dan profesional, menghindari penggunaan slang atau ungkapan kasual yang tidak sesuai dalam konteks bisnis. Dalam pelatihan ini, UKM diajarkan untuk memahami struktur dan format penulisan surat resmi, termasuk penyusunan salam pembuka, paragraf inti, dan penutup yang tepat. Penggunaan email yang efektif juga ditekankan, dengan memperhatikan subjek yang jelas, isi pesan yang singkat namun informatif, serta penandatanganan yang profesional (Swales & Feak, 2012). Selain itu, penguasaan kosakata bisnis internasional seperti Incoterms, letter of credit, dan istilah-istilah terkait pengiriman barang serta produk industri yang sesuai dengan jenis usaha UKM juga menjadi fokus pelatihan (Morrison, 2014). Pemahaman yang baik terhadap istilah-istilah ini akan memudahkan UKM dalam berkomunikasi dan bernegosiasi dengan mitra bisnis internasional secara efektif dan profesional.

Kebon Jeruk, Jakarta Barat, sebagai salah satu pusat ekonomi di DKI Jakarta, menawarkan peluang besar bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk mengembangkan potensi ekspor mereka. Sebagai wilayah yang strategis di ibu kota, Kebon Jeruk memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan dan perkembangan ekonomi lokal. Lokasinya yang dekat dengan pusat-pusat bisnis utama Jakarta dan akses transportasi yang baik menjadikannya tempat yang ideal bagi pelaku UKM untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Jakarta Barat, termasuk Kebon Jeruk, memiliki potensi ekonomi yang kuat dengan dukungan infrastruktur perdagangan yang lengkap. Akses ke Pelabuhan Tanjung Priok, pelabuhan utama di Indonesia, memberikan UKM akses strategis untuk kegiatan ekspor dan impor, mendukung aktivitas perdagangan serta distribusi barang ke pasar internasional. Selain itu, wilayah ini memiliki beragam industri, termasuk sektor manufaktur, perdagangan, dan jasa yang berkembang pesat, menciptakan peluang ekonomi yang luas, terutama bagi UKM yang bergerak di bidang pengolahan produk lokal dan inovatif. Pemerintah Kota Jakarta Barat memberikan perhatian khusus pada pengembangan UKM sebagai penggerak utama perekonomian. Inisiatif pemerintah mencakup berbagai program pelatihan, peningkatan keterampilan, dan perluasan akses pasar untuk mendukung daya saing UKM di kancah internasional. Dukungan ini dilengkapi dengan kebijakan yang mendorong kolaborasi antara sektor swasta dan pemerintah dalam menciptakan iklim bisnis yang kondusif, di mana pelaku UKM dapat berinovasi dan berkembang lebih jauh.

Dinas PPKUKM Jakarta Barat dan Asosiasi Pengusaha Inovatif dan Kreatif (APIK) menyadari pentingnya keterampilan bahasa Inggris dan BMC dalam membangun hubungan bisnis internasional. Kedua lembaga ini memahami bahwa penguasaan bahasa Inggris merupakan elemen kunci untuk mendukung pertumbuhan dan kesuksesan pelaku bisnis lokal di era globalisasi. Pengakuan ini menekankan peran vital bahasa Inggris dalam memfasilitasi komunikasi bisnis lintas negara, membuka peluang ekspor, serta meningkatkan daya saing UKM di pasar global. Ada beberapa alasan mengapa Dinas PPKUKM Jakarta Barat dan APIK menekankan pentingnya keterampilan bahasa Inggris bagi pelaku usaha. Bahasa Inggris adalah bahasa internasional yang umum digunakan dalam perdagangan dan bisnis global. Dengan kemampuan bahasa ini, pelaku usaha di Jakarta Barat dapat lebih mudah menjalin kemitraan dengan mitra bisnis dari berbagai negara (Murphy, 2017). Dalam konteks bisnis internasional,

korespondensi melalui surat, email, dan dokumen formal sering kali ditulis dalam bahasa Inggris. Penguasaan bahasa ini memungkinkan pelaku usaha berkomunikasi dengan jelas dan profesional (Perrin, 2016). Selain itu, dalam proses negosiasi dan presentasi, baik secara langsung maupun melalui platform virtual, penggunaan bahasa Inggris sering diperlukan. Kemampuan berbicara dan bernegosiasi secara lancar dalam bahasa Inggris dapat meningkatkan kepercayaan mitra bisnis internasional (Ober, 2016). Event bisnis internasional, seperti pameran perdagangan dan konferensi, umumnya juga menggunakan bahasa Inggris. Dengan kemampuan berbahasa Inggris, pelaku usaha dapat berpartisipasi aktif dalam acara tersebut, memperluas jaringan, dan menemukan peluang bisnis baru. Penguasaan bahasa Inggris bukan sekadar kebutuhan, melainkan faktor penentu daya saing. Perusahaan yang mampu berkomunikasi dalam bahasa global memiliki kesempatan lebih besar untuk bersaing dan berkembang di pasar internasional (Thill & Bovee, 2015). Kolaborasi antara Dinas PPKUKM Jakarta Barat dan APIK ini diharapkan mampu meningkatkan kompetensi UKM setempat, khususnya dalam aspek komunikasi bisnis internasional, yang sangat penting dalam menghadapi tantangan globalisasi.

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dirancang secara khusus untuk memberikan dukungan menyeluruh kepada pelaku bisnis lokal, agar mereka mampu berkomunikasi secara efektif dengan mitra bisnis internasional, mengoptimalkan potensi ekspor, dan meraih kesuksesan di pasar global yang semakin kompetitif. Didanai oleh Hibah Pengabdian Masyarakat Pemula (PMP) 2024, serta didukung oleh Asosiasi Pengusaha Indonesia dan Dinas PPKUKM Kota Jakarta Barat, program ini melibatkan para pelatih profesional dan praktisi berpengalaman yang memberikan pelatihan mendalam seputar ekspor, Business Model Canvas (BMC), serta korespondensi bisnis dalam bahasa Inggris. Pelatihan tersebut disesuaikan dengan kebutuhan spesifik dan realitas bisnis lokal di Jakarta Barat. Program Pengabdian ini dimulai dengan pretest untuk mengukur kemampuan awal peserta, dan dilanjutkan dengan pembahasan aspek-aspek kritis yang mencakup pengenalan istilah-istilah dalam BMC, perdagangan internasional, dokumen ekspor, hingga keterampilan berkomunikasi dalam proses negosiasi bisnis.

Fokus utama juga diberikan pada pemahaman mengenai logistik dan ketentuan pengiriman dalam kegiatan ekspor, mengingat pentingnya aspek ini dalam memastikan kelancaran dan keberhasilan transaksi bisnis lintas negara. Keterampilan ini bukan hanya memberi pelaku UKM keunggulan kompetitif, tetapi juga menciptakan pondasi yang kuat bagi pengembangan ekonomi lokal yang berkelanjutan. Lebih dari sekadar teori, pelatihan ini menggabungkan latihan praktis dan kajian kasus yang relevan dengan kondisi bisnis di Jakarta Barat. Pendekatan ini memberikan peserta gambaran nyata tentang tantangan dan peluang yang ada dalam dunia ekspor. Para pelaku UKM akan dibekali pengetahuan dan keterampilan praktis yang langsung dapat diterapkan dalam bisnis mereka. Dengan adanya pemahaman yang mendalam tentang strategi ekspor, komunikasi bisnis, dan pengelolaan logistik, UKM diharapkan dapat mengatasi hambatan yang selama ini menghalangi akses mereka ke pasar internasional. Melalui pengabdian ini, manfaat konkret diharapkan dapat dirasakan oleh pelaku bisnis lokal, yang kini lebih siap dan percaya diri dalam menjangkau pasar global. Program ini tidak hanya meningkatkan daya saing UKM, tetapi juga berkontribusi terhadap pengembangan ekonomi regional melalui peningkatan kualitas dan skala operasional pelaku usaha di Jakarta Barat.

Metode Penelitian

Persiapan dan perencanaan yang matang merupakan kunci keberhasilan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini, khususnya dalam pelaksanaan Pelatihan Ekspor dan Korespondensi Bisnis dalam Bahasa Inggris bagi UMKM Kota Jakarta. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan mendorong produk UMKM menuju pasar internasional. Adapun langkah-langkah persiapan dan pelaksanaan yang dilakukan meliputi:

Observasi Lokasi dan Koordinasi dengan Pihak Terkait

Melakukan observasi lokasi pelatihan di Kebon Jeruk, Jakarta Barat, serta berkoordinasi dengan pihak terkait, termasuk Dinas PPKUKM Kota Jakarta Barat dan Asosiasi Pengusaha Inovatif dan Kreatif (APIK), untuk mendapatkan izin pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat.

Penyusunan Proposal Kegiatan

Menyusun proposal kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang memuat tujuan, metode, dan materi pelatihan, termasuk aspek ekspor dan korespondensi bisnis dalam bahasa Inggris. Proposal ini kemudian diserahkan kepada Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Dian Nusantara serta mitra untuk ditinjau dan dinilai kelayakannya.

Koordinasi dengan LPPM Universitas Dian Nusantara

Setelah proposal kegiatan disetujui, melakukan koordinasi lebih lanjut dengan Kepala LPPM Universitas Dian Nusantara guna mendapatkan persetujuan akhir terkait pelaksanaan kegiatan dan waktu pelaksanaan.

Konfirmasi dan Izin Pelaksanaan Kegiatan dengan Mitra

Melakukan konfirmasi serta memperoleh izin resmi dari pihak mitra, termasuk Dinas PPKUKM dan Asosiasi Pengusaha Inovatif dan Kreatif (APIK), terkait pelaksanaan pelatihan, agar semua pihak terlibat dapat berkolaborasi secara maksimal.

Koordinasi dengan Tim dan Mitra

Berkoordinasi dengan seluruh anggota tim pengabdian dan mitra terkait untuk mempersiapkan kebutuhan logistik, materi pelatihan, serta hal-hal pendukung lainnya yang diperlukan untuk kelancaran pelatihan. Materi pendampingan mencakup Business Model Canvas (BMC), strategi ekspor, serta keterampilan korespondensi bisnis dalam bahasa Inggris yang relevan dengan kebutuhan dan realitas bisnis UMKM lokal. Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan melalui serangkaian langkah. Tahap awal adalah pengumpulan data untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh UMKM binaan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Manado serta Universitas Dian Nusantara selaku peserta kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat. Selanjutnya, dilakukan kunjungan ke lokasi, Langkah berikutnya adalah mengajukan proposal kepada pihak terkait untuk meminta izin pelaksanaan workshop dan pelatihan kepada Pengusaha Industri Kecil dan Menengah yang bersedia. Kami juga menentukan jumlah peserta, jadwal, serta lokasi pelatihan, sambil mempersiapkan peralatan yang diperlukan. Selama pelaksanaan kegiatan, kami memonitor setiap langkah yang telah kami persiapkan dan menyediakan sesi tanya jawab agar peserta dapat mendalami pengetahuan yang disampaikan oleh pemateri. Evaluasi dilakukan dengan mereview pencapaian pembelajaran dan memberikan kesempatan kepada peserta untuk lebih

mendalami materi yang telah disampaikan oleh pemateri. Hasil dari kegiatan ini akan disusun dalam sebuah laporan ilmiah sebagai bukti dan pencapaian dari pelatihan yang kami berikan kepada peserta yang bersangkutan.

Proses pengabdian masyarakat ini dilakukan berdasarkan langkah-langkah yang dirumuskan oleh Nunan (1991), yang berfokus pada pengembangan kemampuan UMKM dalam berkomunikasi dan berkorespondensi bisnis, khususnya dalam konteks ekspor. Proses ini dimulai dengan Pengenalan Bisnis Ekspor, di mana peserta diperkenalkan pada kosakata bisnis ekspor yang mencakup istilah dan frasa kunci, serta kata-kata spesifik industri yang sering digunakan. Pemahaman mengenai proses ekspor juga ditingkatkan melalui penjelasan tentang dokumentasi yang dibutuhkan dan peraturan yang harus dipatuhi.

Langkah selanjutnya adalah Menulis Email Resmi, yang melibatkan pelatihan menyusun salam dan pengantar dengan tingkat formalitas yang sesuai, bergantung pada budaya penerima. Peserta juga diajarkan cara menyusun email untuk meminta informasi produk secara jelas dan efisien, serta teknik menulis pesanan pembelian dengan profesionalitas yang tinggi. Selain itu, keterampilan negosiasi juga dikembangkan melalui pengajaran bahasa yang tepat untuk bernegosiasi mengenai syarat pengiriman dan harga, serta bagaimana menangani tawaran balik dan kompromi. Dalam Menangani Pertanyaan dan Penawaran, peserta dilatih merespons pertanyaan dari pembeli potensial dengan memberikan informasi produk yang detail dan tepat. Mereka juga diajarkan cara menulis penawaran bisnis yang jelas, dengan menjelaskan syarat pembayaran dan pengiriman secara profesional.

Proses berikutnya melibatkan Logistik dan Pengiriman, di mana peserta diajarkan cara berkorespondensi terkait logistik dengan agen pengiriman, serta keterampilan melacak dan mengkonfirmasi detail pengiriman. Mereka juga dipersiapkan untuk menangani keterlambatan atau masalah yang tidak terduga dalam proses pengiriman. Tidak kalah penting, peserta diajarkan Menangani Masalah dan Keluhan, yang meliputi keterampilan bahasa untuk menyelesaikan masalah secara profesional dan menawarkan solusi atau alternatif kepada pelanggan yang mengalami keluhan. Korespondensi terkait jaminan kualitas produk juga menjadi fokus, termasuk menangani pengembalian atau penggantian barang.

Selain itu, pengabdian ini memperhatikan Sensitivitas Budaya, di mana peserta diberikan pemahaman mengenai perbedaan budaya yang mungkin memengaruhi etiket dan kesopanan dalam berbisnis, serta bagaimana menyesuaikan komunikasi dengan lingkungan bisnis internasional yang beragam. Sebagai bagian dari latihan praktis, peserta diberikan Skenario Bisnis Simulasi yang melibatkan latihan peran dalam situasi bisnis nyata. Dalam latihan ini, peserta diminta untuk menulis email dan memberikan tanggapan yang relevan sesuai dengan skenario yang diberikan.

Untuk memperkaya wawasan peserta, disediakan Studi Kasus dan Contoh dari dunia nyata, di mana mereka menganalisis korespondensi bisnis aktual dan menarik pelajaran dari kasus-kasus yang sukses maupun yang gagal. Selain itu, peserta juga diperkenalkan pada Peran Teknologi dalam bisnis, termasuk penggunaan template email standar untuk mempermudah korespondensi. Teknologi dipahami sebagai alat penting dalam memastikan komunikasi yang efisien.

Proses pengabdian ini diakhiri dengan Penilaian dan Umpan Balik melalui tugas tulis yang diberikan kepada peserta, memungkinkan mereka untuk menerapkan keterampilan yang telah dipelajari. Umpan balik konstruktif diberikan untuk membantu peserta meningkatkan kemampuan mereka dalam korespondensi bisnis dan komunikasi dalam konteks ekspor. Proses yang disusun ini memberikan peserta pengalaman yang komprehensif dan holistik dalam

menghadapi tantangan komunikasi bisnis internasional, serta mempersiapkan mereka untuk menjalankan kegiatan ekspor secara efektif dan profesional

Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2016 tentang Perubahan Atas Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 35 Tahun 2007 mengenai Klasifikasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), UMKM adalah sekelompok bisnis yang memiliki karakteristik khusus berdasarkan skala dan omsetnya. Kriteria atau definisi UMKM dapat berbeda-beda di setiap negara, tergantung pada regulasi yang berlaku. Secara umum, UMKM terdiri dari tiga kategori utama:

Usaha Mikro (UM)

Kriteria:

1. Jumlah karyawan kurang dari 5 orang (kadang termasuk pemilik usaha).
2. Omset tahunan atau nilai kekayaan bersih tidak melebihi batas tertentu.

Contoh:

Warung makan kecil, toko kelontong, usaha kerajinan tangan rumahan.

Usaha Kecil (UK)

Kriteria:

1. Jumlah karyawan antara 5 hingga 19 orang (kadang termasuk pemilik usaha).
2. Omset tahunan atau nilai kekayaan bersih tertentu, namun masih di bawah batas tertentu yang lebih tinggi dibandingkan Usaha Mikro.

Contoh:

Toko pakaian kecil, bengkel mobil, restoran berskala kecil.

Usaha Menengah (UM)

Kriteria:

1. Jumlah karyawan antara 20 hingga 99 orang (kadang termasuk pemilik usaha).
2. Omset tahunan atau nilai kekayaan bersih tertentu, namun masih di bawah batas tertentu yang lebih tinggi dibandingkan Usaha Kecil.

Contoh:

Pabrik kecil, distributor regional, restoran atau hotel berskala menengah.

UMKM memainkan peran penting dalam ekonomi, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, mendukung perkembangan ekonomi lokal, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Pemerintah, organisasi non-pemerintah, dan sektor swasta sering kali memberikan dukungan khusus, baik dalam bentuk kebijakan, pelatihan, maupun pembiayaan, untuk membantu pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM.

Business Correspondence

Dalam bahasa Inggris, "correspondence" merujuk pada pertukaran komunikasi tertulis antara dua pihak atau lebih. Dalam konteks bisnis atau profesional, korespondensi sering kali mencakup surat, email, atau dokumen tertulis lainnya yang digunakan untuk berkomunikasi atau bertukar informasi antara individu, perusahaan, atau entitas bisnis (Smith, 2020). "Business correspondence" atau korespondensi bisnis meliputi segala bentuk komunikasi tertulis dalam dunia bisnis. Ini bisa mencakup surat penawaran, email negosiasi, kontrak, laporan bisnis, dan dokumen lainnya yang digunakan dalam berbagai aspek operasional dan transaksi bisnis.

Kemampuan menggunakan bahasa Inggris secara efektif dalam korespondensi bisnis sangat penting karena dapat memengaruhi citra profesional, menjaga hubungan bisnis yang baik, dan memberikan kesan positif kepada penerima pesan (Brown & Levinson, 1987). Korespondensi bisnis yang baik mampu mengkomunikasikan ide, informasi, atau permintaan dengan jelas dan tepat (Tardy, 2011).

Manajemen Ekspor

Menurut Cambra et al. (2015), ekspor merujuk pada kegiatan mengirimkan barang, produk, atau jasa dari suatu negara ke negara lain untuk tujuan perdagangan internasional. Ekspor merupakan salah satu bentuk perdagangan di mana suatu negara menjual barang dan jasa ke negara lain untuk mendapatkan keuntungan ekonomi (Carbaugh, 2019). Ekspor melibatkan penjualan barang atau jasa oleh produsen atau penyedia jasa di satu negara kepada konsumen, bisnis, atau pemerintah di negara lain (Krugman & Obstfeld). Aktivitas ekspor memiliki dampak besar terhadap perekonomian suatu negara dan dapat menjadi salah satu sumber pendapatan yang signifikan (Madura, 2008).

Beberapa poin kunci tentang ekspor meliputi (Paul & Battacharya, 2014):

1. Penjualan ke Pasar Internasional: Ekspor melibatkan penjualan barang atau jasa di pasar internasional, baik produk fisik seperti barang manufaktur atau hasil pertanian, maupun jasa seperti konsultasi atau layanan pendidikan.
2. Peningkatan Ekonomi Negara: Aktivitas ekspor dapat berkontribusi secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi suatu negara. Dengan menjual produk atau jasa ke pasar internasional, negara dapat meningkatkan pendapatan dan menciptakan lapangan kerja.
3. Perdagangan Internasional: Ekspor adalah bagian dari sistem perdagangan internasional yang melibatkan pertukaran barang dan jasa antara negara-negara di seluruh dunia (Czinkota et al., 2009). Ini memungkinkan hubungan ekonomi antarnegara yang lebih erat.
4. Pentingnya dalam Neraca Perdagangan: Ekspor dan impor merupakan komponen utama dalam neraca perdagangan suatu negara. Surplus perdagangan, yaitu kelebihan ekspor atas impor, dapat memperkuat mata uang suatu negara.
5. Faktor Penentu Keberhasilan Ekspor: Keberhasilan ekspor dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kualitas produk, strategi pemasaran, pemahaman tentang persyaratan pasar asing, dan kebijakan perdagangan internasional (Yates & Orlikowski).

Pembahasan

Pengabdian kepada masyarakat yang fokus pada pengajaran Bahasa Inggris Bisnis untuk UMKM yang berorientasi ekspor telah memberikan hasil yang signifikan. Berikut adalah hasil implementasi yang dapat diidentifikasi:

1. Peningkatan Keterampilan Bahasa Inggris: Peserta pelatihan, yang sebagian besar merupakan pemilik atau pekerja UMKM, melaporkan peningkatan signifikan dalam keterampilan berbahasa Inggris. Mereka lebih percaya diri dalam menggunakan bahasa Inggris dalam konteks bisnis, terutama dalam penulisan surat, email, dan dokumen bisnis.
2. Penggunaan Bahasa Inggris dalam Korespondensi Bisnis: Terjadi perubahan positif dalam penggunaan bahasa Inggris dalam korespondensi bisnis. Peserta melaporkan bahwa mereka lebih mampu menulis surat penawaran, proposal, dan email bisnis dengan lebih efektif dan profesional.
3. Peningkatan Kualitas Korespondensi Bisnis: Kualitas korespondensi bisnis yang dihasilkan oleh UMKM yang terlibat dalam program ini meningkat. Surat-surat dan email bisnis menjadi lebih terstruktur, jelas, dan sesuai dengan standar internasional.
4. Peningkatan Jangkauan Pasar Ekspor: Beberapa UMKM melaporkan peningkatan kemampuan mereka dalam berkomunikasi dengan mitra bisnis internasional. Hal ini membantu mereka dalam memperluas jangkauan pasar ekspor dan membangun hubungan bisnis yang lebih kuat.
5. Pemberdayaan UMKM: UMKM yang terlibat merasa lebih berdaya dalam menghadapi tantangan komunikasi lintas budaya dalam bisnis internasional. Mereka mampu beradaptasi dengan lebih baik terhadap kebutuhan dan harapan pasar global.

Peningkatan keterampilan bahasa Inggris di kalangan UMKM berorientasi ekspor di Jakarta Barat membawa dampak positif yang signifikan. Penggunaan bahasa Inggris yang efektif dalam korespondensi bisnis menjadi faktor kunci keberhasilan dalam memasuki pasar internasional. Pelatihan ini menunjukkan bahwa pemberdayaan melalui pendidikan bahasa Inggris yang disesuaikan dengan kebutuhan bisnis dapat memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM di era globalisasi.

Program pelatihan yang didukung oleh Hibah DIKTI 2024, Asosiasi Pengusaha Inovatif dan Kreatif (APIK), serta Dinas PPKUKM Kota Jakarta Barat ini menjadi landasan yang kuat bagi pengembangan ekonomi lokal dan peningkatan daya saing UMKM di tingkat global. Kemitraan strategis antara dunia pendidikan, pemerintah, dan UMKM menciptakan sinergi yang penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi serta membuka peluang ekspor bagi produk-produk berkualitas tinggi dari Jakarta Barat.

Pelaksanaan program pelatihan ini berlangsung pada tanggal 23 Agustus 2024 di ruang pelatihan dan klinik IKM Walikota Jakarta Barat, Kebon Jeruk. Acara ini melibatkan pelaku UMKM binaan Asosiasi Pengusaha Inovatif Kreatif beserta Jakpreneur, serta menghadirkan narasumber dari Universitas Dian Nusantara, seperti Lutfi Alhazami dengan materi *Business Model Canvas*, Muhammad Al Faruq dengan strategi pemasaran internasional, dan Irma Rahmawati yang memberikan pelatihan korespondensi bisnis dalam bahasa Inggris. Program ini menjadi salah satu upaya nyata dalam mendorong UMKM Jakarta untuk memperluas pasar mereka ke tingkat internasional, mendukung pertumbuhan pendapatan, serta menciptakan produk-produk yang siap bersaing secara global.



Gambar 1. Proses Pelatihan



Gambar 2. Foto Bersama dengan Pengusaha Kecil dan Menengah

Evaluasi ini dilakukan untuk mengukur dampak dan efektivitas penerapan bahasa Inggris dalam konteks bisnis ekspor, dengan tujuan meningkatkan literasi bahasa Inggris di kalangan pengusaha UMKM. Fokus dari evaluasi ini adalah untuk menilai sejauh mana transfer ilmu yang diberikan selama pelatihan telah membantu peserta dalam menguasai keterampilan korespondensi bisnis dalam bahasa Inggris, dan apakah tujuan pembelajaran telah tercapai sesuai dengan harapan. Langkah-langkah dalam evaluasi ini melibatkan para narasumber dan pemberi materi, yang diberi kesempatan untuk mempraktikkan konsep-konsep yang telah disampaikan kepada peserta, serta mengidentifikasi dan mengatasi kesulitan yang muncul selama proses pembelajaran. Selain itu, para mahasiswa yang terlibat dalam program ini memainkan peran penting dalam membagi peserta ke dalam kelompok-kelompok kecil, membantu mereka yang mengalami kesulitan, serta memfasilitasi proses transfer ilmu yang telah diberikan oleh para ahli. Evaluasi ini diharapkan dapat menunjukkan sejauh mana penerapan korespondensi bisnis dalam bahasa Inggris berdampak positif terhadap peningkatan penggunaan bahasa Inggris di kalangan UMKM binaan Dinas PPKUKM Jakarta Barat dan Asosiasi Pengusaha Inovatif dan Kreatif (APIK). Melalui hasil evaluasi, diharapkan pelaku UMKM tidak hanya dapat meningkatkan keterampilan komunikasi mereka, tetapi juga mampu lebih percaya diri dalam berinteraksi dengan mitra bisnis internasional, serta lebih siap untuk bersaing di pasar global. Evaluasi ini juga membantu untuk menentukan langkah-langkah perbaikan dan pengembangan ke depan dalam program-program pelatihan serupa, sehingga dapat memberikan manfaat yang lebih maksimal bagi pelaku UMKM dalam mendorong produk mereka menuju pasar internasional.

Kesimpulan

Pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada pelatihan bahasa Inggris bisnis bagi UMKM berorientasi ekspor di Jakarta Barat telah menunjukkan dampak positif yang signifikan. Program ini dilaksanakan dengan dukungan dari Hibah DIKTI 2024, Asosiasi Pengusaha Inovatif dan Kreatif (APIK), serta Dinas PPKUKM Jakarta Barat. Melalui kolaborasi yang erat antara pihak akademis, pemerintah, dan pelaku bisnis, program ini tidak hanya berhasil meningkatkan keterampilan bahasa Inggris para pelaku UMKM, tetapi juga memberikan kontribusi nyata terhadap pertumbuhan bisnis mereka di sektor perdagangan internasional.

Salah satu temuan utama dari program ini adalah peningkatan yang signifikan dalam kemampuan bahasa Inggris para peserta. Pelatihan ini sukses membantu pelaku UMKM menjadi lebih percaya diri dalam menggunakan bahasa Inggris untuk kebutuhan bisnis, terutama dalam menyusun korespondensi yang profesional. Para peserta kini mampu merancang surat penawaran, proposal, dan email bisnis dengan struktur yang lebih baik, sesuai dengan standar internasional. Hal ini menandakan adanya perbaikan dalam kualitas korespondensi bisnis mereka, yang merupakan salah satu aspek penting dalam bertransaksi dengan mitra internasional.

Program pelatihan ini juga memberikan dampak langsung terhadap peningkatan jangkauan pasar ekspor bagi para pelaku UMKM. Kemampuan berkomunikasi secara efektif dengan mitra bisnis dari luar negeri membuka peluang baru bagi mereka untuk menembus pasar internasional. Beberapa peserta melaporkan bahwa mereka mampu memperluas jaringan bisnis mereka ke negara-negara lain, yang sebelumnya sulit dijangkau karena kendala bahasa.

Selain peningkatan keterampilan bahasa dan jangkauan pasar, pelatihan ini juga memberikan efek pemberdayaan yang signifikan. Peserta merasa lebih mampu menghadapi tantangan dalam berkomunikasi lintas budaya, yang merupakan aspek krusial dalam bisnis internasional. Dengan kemampuan yang lebih baik dalam memahami perbedaan budaya, UMKM dapat beradaptasi dengan lebih baik terhadap kebutuhan dan ekspektasi pasar global. Ini pada gilirannya meningkatkan daya saing mereka di panggung internasional. Implikasi dari keberhasilan program ini menunjukkan pentingnya keberlanjutan dalam pengembangan keterampilan bahasa Inggris dan dukungan bisnis bagi UMKM. Langkah-langkah lanjutan sangat diperlukan untuk memastikan bahwa pelaku UMKM terus mendapatkan dukungan dalam mengembangkan kapasitas mereka. Program pengabdian serupa bisa diterapkan di komunitas bisnis lain untuk mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dan meningkatkan daya saing di pasar global.

Kolaborasi yang lebih erat antara lembaga pendidikan tinggi, UMKM, dan pemerintah dapat menjadi model yang efektif untuk mengembangkan inisiatif serupa di berbagai sektor. Keberhasilan program ini menunjukkan bahwa pemberdayaan melalui pendidikan bahasa Inggris yang disesuaikan dengan kebutuhan bisnis memiliki potensi besar untuk mendukung partisipasi UMKM di pasar internasional. Kesuksesan program ini tidak hanya terlihat dari peningkatan keterampilan bahasa Inggris para peserta, tetapi juga dalam upaya memberdayakan UMKM secara keseluruhan. Dengan memperluas akses pasar dan meningkatkan kemampuan mereka dalam berkompetisi di tingkat global, pelatihan ini memberikan dampak positif yang berkelanjutan, sekaligus mendukung pertumbuhan ekonomi lokal di wilayah Jakarta Barat.

Referensi

- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge University Press.
- Cambra-Fierro, J., Elvira, M. M., & Rialp-Criado, J. (2015). *Export Management*. Routledge.
- Carbaugh, R. J. (2019). *International Economics*. Cengage Learning.
- Czinkota, M. R., Ronkainen, I. A., & Moffett, M. H. (2009). *International Business*. John Wiley & Sons.
- Guffey, M. E., & Loewy, D. (2019). *Essentials of Business Communication*. Cengage Learning.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2008). *International Economics: Theory and Policy*. Pearson.
- Madura, J. (2008). *International Financial Management*. South-Western Cengage Learning.
- Morrison, J. L. (2014). *International Business: Challenges in a Changing World*. Routledge.
- Murphy, H. (2017). *Effective Business Writing: A Guide For Those Who Write On The Job*. HarperCollins.
- Nunan, D. (1991). *Language Teaching Methodology: A Textbook for Teachers*. Prentice Hall.
- Ober, S. (2016). *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide)*. Project Management Institute.
- Paul, J., & Bhattacharya, A. (2014). *Export-Import Theory, Practices, and Procedures*. Routledge.
- Perrin, R. (2016). *Pocket Guide to Technical Communication*. Pearson.
- Swales, J. M., & Feak, C. B. (2012). *Academic Writing for Graduate Students: Essential Tasks and Skills*. University of Michigan Press.
- Tardy, C. M. (2011). *A Genre Analysis of Syllabus Design: A Study of ESP Syllabuses for Business English*. Routledge.
- Thill, J. V., & Bovee, C. L. (2015). *Excellence in Business Communication*. Pearson.
- Yates, J., & Orlikowski, W. J. (2002). *Genres of Organizational Communication: A Structural Approach to Studying Communication and Media*. *Academy of Management Review*.
- Zhang, Y., & Zhang, S. (2018). *International Business English: A Course in Communication Skills*. Routledge.