

---

**ANALISIS PERAN DKUPP DALAM MENDUKUNG UMKM DI  
KABUPATEN PROBOLINGGO UNTUK MEMENUHI STANDAR EKSPOR**

**Ahmad Fajri<sup>1</sup> Siti Ana Lika<sup>2</sup>**

*Universitas Islam Zainul Hasan Genggong<sup>1,2</sup>*

*Jl. PB. Sudirman No 360 Semampir Kraksaan Probolinggo Jawa Timur Indonesia*

e-mail: [afajri12@gmail.com](mailto:afajri12@gmail.com)<sup>1</sup>, [sitianalika@gmail.com](mailto:sitianalika@gmail.com)<sup>2</sup>

---

**ABSTRACT**

*The aim of this research is to analyze the role of the Department of Cooperatives, Micro Enterprises, Trade and Industry (DKUPP) in supporting Probolinggo Regency UMKM products to meet export standards. This research uses descriptive qualitative research methods using data collection in the form of interviews, observation and documentation. The results of this research concluded that: (1) The Department of Cooperatives, Micro Enterprises, Trade and Industry (DKUPP) has a strategic role in helping UMKM in Probolinggo Regency to fulfill exports such as in terms of licensing (business legality), curating superior products, and coaching and training. (2) obstacles faced by UMKM actors in Probolinggo Regency in accessing their products to international markets (exports) such as in terms of production capacity, export documents, and costs for exporting.*

**Keywords:** *export, DKUPP, Probolinggo Regency*

**ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis bagaimana peran Dinas Koperasi, Usaha mikro, Perdagangan dan Perindustrian (DKUPP) dalam mendukung produk UMKM Kabupaten Probolinggo untuk memenuhi standar ekspor. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan menggunakan pengambilan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini disimpulkan bahwa : (1) Dinas Koperasi, Usaha mikro, Perdagangan dan Perindustrian (DKUPP) memiliki peran yang strategis dalam membantu UMKM di Kabupaten Probolinggo untuk memenuhi ekspor seperti dalam hal perizinan (legalitas usaha), kurasi produk unggulan, serta pembinaan dan pelatihan. (2) kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Kabupaten Probolinggo dalam mengakses produk nya ke pasar internasional (ekspor) seperti dalam hal kapasitas produksi, dokumen ekspor, serta biaya untuk melakukan ekspor.

**Kata Kunci:** *ekspor, DKUPP, Kabupaten Probolinggo*

## **PENDAHULUAN**

Kegiatan perdagangan ekspor dan impor memiliki keuntungan besar untuk semua pengusaha, pemerintah maupun masyarakat luas. Transaksi ekspor adalah perdagangan dengan cara mengeluarkan barang dari dalam ke luar wilayah pabean Indonesia dan memenuhi ketentuan yang berlaku.<sup>1</sup> Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah jenis usaha yang dipisahkan berdasarkan kriteria aset dan omset.<sup>2</sup> Perkembangan UMKM di Indonesia selalu mendapat perhatian khusus dari banyak kalangan termasuk pemerintah. Pasalnya, peran dan andil UMKM dalam perekonomian nasional terbilang strategis bila di teropong dari jumlah unit usahanya yang mendominasi, dan sumbangannya terhadap nilai ekspor.<sup>3</sup>

Kegiatan ekspor adalah perdagangan dengan cara mengeluarkan barang dari dalam ke luar wilayah pabean Indonesia dengan memenuhi ketentuan yang berlaku. Eksportir adalah badan usaha, baik berbentuk badan hukum maupun tidak, termasuk perorangan yang melakukan kegiatan ekspor.<sup>4</sup>

Jumlah pelaku UMKM unggulan di Kabupaten Probolinggo yang terdaftar di aplikasi SIMADU berjumlah 119 yang tersebar di Kabupaten Probolinggo.<sup>5</sup> Dan menurut hasil wawancara hanya ada 2 produk UMKM di Kabupaten Probolinggo yang telah berhasil memasuki pasar internasional (ekspor) secara mandiri. Yakni UMKM dengan produk bawang goreng hunay dari Kecamatan Dringu yang telah berhasil ekspor produknya ke Singapura pada tahun 2023, dan juga ada produk kecap cap kipas sate dari Kecamatan Tongas yang sudah melakukan ekspor secara mandiri ke negara Eropa sejak tahun 2018. Rendahnya angka produk ekspor di Kabupaten Probolinggo itu dikarenakan kurangnya komitmen antara pelaku UMKM dengan pihak DKUPP dalam hal mempromosikan produknya sehingga pelaku UMKM tersebut kesulitan dalam mendapatkan *buyer*.

Dinas Koperasi, Usaha mikro, Perdagangan, dan Perindustrian (DKUPP) Kabupaten Probolinggo memiliki peran dalam hal mendukung pelaku UMKM di kabupaten Probolinggo

---

<sup>1</sup> Siregar, W. S., Lubis, S. S., Pasaribu, H. M. H., & Syahputra, A. (2021). Strategi Pemasaran Ekspor dalam Memasuki Pasar Global. *Jurnal Ekonomi Manajemen*, 16(2), 42.

<sup>2</sup> Muttaqien, F., Cahyaningati, R., Rizki, V. L., & Abrori, I. (2022). Pembukuan Sederhana Bagi UMKM. *Indonesia Berdaya*, 3(3), 671.

<sup>3</sup> Amelia, M. N., Prasetyo, Y. E., & Maharani, I. (2017). E-UMKM: Aplikasi pemasaran produk UMKM berbasis android sebagai strategi meningkatkan perekonomian Indonesia. *Prosiding Snatif*, 11-16.

<sup>4</sup> Undang-Undang No.2 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia. Pasal 1 Angka 4-5.

<sup>5</sup> Badan Pusat Statistik Kabupaten Probolinggo. (8 Maret 2023). Jumlah Usaha Kecil Menengah. Diakses pada 3 September 2024, dari <https://probolinggokab.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTc5lzl%3D/jumlah-usaha-kecil-menengah.html>

untuk memenuhi standar ekspor. Adapun tujuan dari kegiatan ekspor adalah untuk membantu pelaku UMKM bersaing di pasar global, yang pada gilirannya dapat meningkatkan daya saing produk lokal.<sup>7</sup>

Hal di atas senada dengan penelitian terdahulu yang mengungkapkan bahwa perdagangan internasional, khususnya melalui ekspor produk seperti udang vanmei dan hasil laut lainnya, telah memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi. Ekspor tersebut telah memberikan devisa negara, menciptakan lapangan kerja, dan mendorong berkembangnya sektor-sektor terkait. Namun, tantangan seperti fluktuasi harga internasional dan ketergantungan pada satu komoditas ekspor perlu diatasi melalui peningkatan diversifikasi ekonomi.<sup>8</sup> Hingga saat ini, penelitian tentang ekspor dan UMKM di Kabupaten Probolinggo masih terbatas pada analisis kuantitatif seperti yang dilakukan oleh Abdillah mengenai kontribusi sektor informal di Kabupaten Probolinggo.<sup>9</sup>

Dalam konteks ini, peran Dinas Koperasi, Usaha mikro, Perdagangan, dan Perindustrian (DKUPP) menjadi strategis. DKUPP bertugas untuk memberikan dukungan, baik melalui pelatihan, pembinaan, maupun pembentukan jaringan pemasaran yang lebih luas. Dalam artikel ini, akan di analisis bagaimana “Peran DKUPP dalam mendukung UMKM di kabupaten Probolinggo, termasuk upaya yang telah dilakukan, kendala dalam melakukan ekspor, dan tantangan yang masih harus diatasi untuk meningkatkan daya saing UMKM di pasar ekspor.”

## **METODE**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Data yang digunakan dalam artikel ini adalah data primer yakni data yang diambil dari hasil wawancara terhadap informan, yang mana dalam hal ini yang menjadi informan adalah bagian dari JF (Jabatan Fungsional) bidang perdagangan di Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Perdagangan dan Perindustrian (DKUPP) Kabupaten Probolinggo. Dan data sekunder yang berupa dokumentasi dan data dari Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Perdagangan dan Perindustrian (DKUPP) Kabupaten Probolinggo. Analisis data yang digunakan adalah analisis data kualitatif yang merupakan data yang terkumpul dari hasil wawancara maupun observasi kemudian dianalisis secara kualitatif

---

<sup>7</sup> [Target Pasar Ekspor Puluhan Pelaku UMKM Kabupaten Probolinggo Ikuti Kurasi - Kadin Kabupaten Probolinggo \(kadinprobolinggo.com\)](https://kadinprobolinggo.com)

<sup>8</sup> Hapsari, R. E. D. P., & Nurhayati, D. (2023). PERAN PENTING PERDAGANGAN INTERNASIONAL DALAM EKSPOR UDANG VANAME DI JAWA TIMUR. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 7(3), 1235.

<sup>9</sup> Abdillah, A. (2021). Strategi Pemasaran Produk Usaha Mikro di Kabupaten Probolinggo Pada Masa Pandemi

melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan sehingga susunan dan tatanan bentuk sesuatu yang disimpulkan tersebut jelas.<sup>10</sup>

## PEMBAHASAN

Hasil wawancara menunjukkan bahwa Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Perdagangan Dan Perindustrian (DKUPP) Kabupaten Probolinggo memiliki peran strategis dalam membantu UMKM untuk memenuhi standar ekspor yakni seperti dalam hal perizinan (legalitas usaha), kurasi produk unggulan, serta pembinaan dan pelatihan.

### **Peran DKUPP Dalam Mendukung Produk UMKM Kabupaten Probolinggo Untuk Memenuhi Standar Ekspor**

DKUPP (Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Perdagangan dan Perindustrian) memiliki peran dalam pengembangan UMKM (Usah Mikro, Kecil, dan Menengah) di Kabupaten Probolinggo, terutama dalam mendukung pelaku UMKM untuk memenuhi standar Ekspor. Adapun peran DKUPP dalam mendukung produk UMKM untuk memnuhi standar ekspor adalah sebagai berikut :

#### 1. Perizinan ( Legalitas Usaha )

Perizinan atau legalitas usaha ini merupakan surat izin yang di daftarkan secara bebas, dimana legalitas usaha ini sesuatu yang dianggap secara hukum atau diakui sah oleh negara. Izin usaha yang disebut juga dengan izin atau legaltas usaha merupakan dokumen penting yang membuktikan identitas seseorang dan mengesahkan suatu usaha agar dpat berfungsi dan diterima oleh masyarakat.<sup>11</sup>

Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK) adalah bentuk legalitas usaha bagi pelaku usaha dalam bentuk lembaran surat yang diterbitkan oleh Dinas terkait yang mengakui pendirian usaha tersebut oleh pemerintah daerah ataupun pusat. Dengan adanya legalitas usaha, para pelaku usaha juga dapat memastikan kualitas produk yang dihasilkan. Ini secara tidak langsung memungkinkan mereka untuk meminimalisir kesalahan.<sup>12</sup>

Pelaku ekspor disebut sebagai eksportir. Untuk melakukan ekspor, eksportir harus memiliki legalitas yang jelas. Hal tersebut berasal dari ketentuan pemerintah Indonesia. Legalitas usaha sangat penting untuk memenuhi persyaratan produk ekspor.

Dalam hal ini DKUPP Kabupaten Probolinggo berperan dalam pembuatan legalitas usaha bagi pelaku UMKM. Adapun upaya dan dukungan yang dilakukan oleh DKUPP terhadap legalitas usaha tersebut mencakup kemudahan pengurusan dalam membuat perizinan, dan melakukan pendampingan serta konsultasi bagi pelaku UMKM yang

---

<sup>10</sup> Abdussamad, Zuchri. 2021. Metodologi Penelitian Kualitatif. Makassar : Syakir Media Pers

<sup>11</sup> Indrawati, Septi, and Amalia Fadhila Rachmawati, 'Edukasi Legalitas Usaha Sebagai Upaya Perlindungan Hukum Bagi Pemilik UMKM', Jurnal Dedikasi Hukum, 1.3 (2021), 231–41 <https://doi.org/10.22219/jdh.v1i3.17113>

<sup>12</sup> Aziz, M. A. (2023). Sosialisasi dan Pendampingan Pembuatan Legalitas UMKM Graciata Taylor Penerima Modal

hendak mengurus legalitas usahanya. DKUPP membantu dalam proses pengisian formulir, pengumpulan dokumen, dan prosedur administrasi lainnya.

## 2. Kurasi Produk Unggulan

Untuk memilih produk UMKM yang layak dan memenuhi standar kualitas dan kuantitas untuk ekspor, DKUPP mengadakan acara kurasi produk unggulan. Kurasi ini juga memberikan pembinaan bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan kualitas produk mereka.

Kurasi produk UMKM adalah proses mengelola dan mempertahankan nilai produk UMKM agar dapat dipertahankan atau dikembangkan di masa depan. Salah satu keuntungan dari kurasi produk adalah sebagai berikut:

- a. Memastikan bahwa setiap produk memenuhi standar mutu dan kelayakan konsumen
- b. Mengetahui kesesuaian proses produksi, bahan baku, pengetahuan tentang produk, kemasan, dan harga produk; dan
- c. Mengetahui potensi pengembangan produk.<sup>13</sup>

Melihat dunia yang serba canggih saat ini, banyak perusahaan yang semakin berkembang. Namun, produk yang dihasilkan oleh usaha kecil dan menengah (UMKM) Indonesia dianggap masih sulit untuk dimasukkan ke pasar ekspor. Dengan adanya kurasi produk unggulan ini untuk menjamin ketahanan dan keamanan pangan bagi konsumen serta keberlangsungan bisnis produsen sendiri, produsen UMKM harus mendapatkan pembinaan dan kurasi produk sebelum dipasarkan.<sup>14</sup>

Secara singkatnya program kurasi produk unggulan ini merupakan salah satu upaya Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Perdagangan Dan Perindustrian (DKUPP) Kabupaten Probolinggo untuk memfasilitasi pelaku UMKM untuk bisa naik kelas sehingga para pelaku UMKM di Kabupaten Probolinggo di bantu untuk mengkurasi produknya supaya bisa merambah ke pasar ekspor.

## 3. Pembinaan dan Pelatihan

DKUPP memberikan pembinaan dan pelatihan kepada pelaku umkm mengenai berbagai aspek yang diperlukan untuk ekspor, termasuk pengetahuan tentang standar kualitas, legalitas, dan persyaratan ekspor. Hal ini membantu UMKM lebih siap bersaing di pasar internasional.

Pelatihan yang dilakukan oleh pihak DKUPP Kabupaten Probolinggo itu dengan mendatangkan narasumber dari *export center* Surabaya, mengadakan *zoom meeting* dengan atase perdagangan yang dilakukan selama 2 kali di tahun 2024 ini.

---

<sup>13</sup> Haq, M. S. (2023). Strategi Packaging Produk UMKM Oleh Rumah Kurasi Kediri dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen. *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah*, 5(1), 65-66.

<sup>14</sup> Rania, G., & Prathama, A. (2022). Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Melalui Program Pondok

Tujuan dari diadakannya pembinaan dan pelatihan tersebut adalah diharapkan para peserta memiliki wawasan dan pemahaman yang lebih baik tentang ekspor, serta dapat menerapkan pengetahuan yang didapatkan dalam bisnis mereka. *Workshop* ini diharapkan dapat mendorong pertumbuhan UMKM melalui ekspor dan membuka peluang baru bagi UMKM untuk berkontribusi pada perekonomian nasional.<sup>15</sup> Pelatihan dan pembinaan ini dilakukan dengan tujuan meningkatkan kapasitas produk UMKM di Kabupaten Probolinggo.

### **Kendala Ekspor UMKM di Kabupaten Probolinggo Rendah**

Meskipun UMKM di Kabupaten Probolinggo memiliki potensi yang besar, namun masih banyak UMKM yang menghadapi kendala dalam mengakses produknya ke pasar internasional (ekspor) seperti dalam hal kapasitas produksi, dokumen ekspor, serta biaya untuk melakukan ekspor.

Pelaku bisnis harus memiliki akses ke sumber daya produktif karena ini penting untuk kelancaran dan keberhasilan bisnis. Dalam hal ini, UMKM di Kabupaten Probolinggo masih menghadapi kendala dalam mengakses sumber daya produktif. Data yang dikumpulkan oleh Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa pembiayaan dan pemasaran, jaringan bisnis, dan teknologi adalah beberapa hambatan yang menghalangi UMKM untuk mengakses sumber daya produktif.

Berikut adalah beberapa kendala yang di alami pelaku UMKM di Kabupaten Probolinggo dalam meng-ekspor produknya :

#### **a. Kapasitas Produksi**

Keberhasilan perusahaan dalam memasarkan produknya bergantung pada kapasitas produksi mereka. Untuk melakukan transaksi dengan eksportir, *buyer* di pasar ekspor memiliki persyaratan yang ketat. Pesanan yang diminta *buyer* biasanya menitik beratkan pada ketersediaan dan konsistensi produk.

Dalam memasarkan produknya, UMKM seringkali menghadapi masalah menyediakan produk sesuai dengan jumlah pesanan, sehingga terjadi kegagalan kontrak pesanan produk. Hal ini disebabkan oleh kapasitas produksi yang masih relatif rendah, meskipun dari spesifikasi produk sudah memenuhi keinginan *buyer*.

Kualitas produk juga merupakan salah satu hal yang penting dalam suatu proses produksi baik untuk produk yang dijual didalam negeri maupun produk yang dijual untuk tujuan ekspor.<sup>16</sup> Dalam memenuhi standar kualitas produk ini tidak hanya membantu produk diterima di pasar ekspor, akan tetapi juga meningkatkan daya saing dan reputasi produk di mata konsumen global.

---

<sup>15</sup> Iskandar, R. A., & Redaputri, A. P. (2023). Pelatihan Ekspor Bagi Umkm Mitra Binaan Rumah Bumh Bandar Lampung Untuk Menuju Go Global. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara*, 4(2), 674-681.

<sup>16</sup> Kamaludin, K., & Sulistiono, S. KUALITAS PRODUK SEBAGAI FAKTOR PENTING DALAM PEMASARAN EKSPOR PADA

b. Dokumen Ekspor

Untuk melakukan ekspor, persyaratan dokumen ekspor yang lengkap harus dipenuhi. UMKM mengalami kesulitan untuk memenuhi persyaratan ini, sehingga menghambat operasi ekspor mereka.

Sebagian besar pelaku UMKM tidak memahami hukum, nomor induk usaha, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), izin ekspor-impor, Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), dan *Hazard Analysis and Critical Control Point* (HACCP).<sup>17</sup>

HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Point*) adalah sistem manajemen keamanan pangan yang bertujuan untuk memastikan keselamatan konsumen dalam mengkonsumsi makanan. Sertifikasi HACCP telah berlaku secara internasional dan diakui oleh *Food and Drug Administration* (FDA). Dalam hal ini masyarakat pelaku UMKM di Kabupaten Probolinggo merasa kesulitan dalam memenuhinya karena dalam proses pembuatan HACCP itu membutuhkan biaya yang tidak sedikit yang mana di proses pembuatan sertifikasi HACCP itu membutuhkan biaya sekitar kurang lebih 30 juta, dalam hal ini pihak DKUPP bekerja sama dengan DISKOPERINDAG provinsi untuk bantuan sertifikasi HACCP.

Untuk mengurangi masalah ini, perlu diterapkan persyaratan yang mudah, prosedur yang sederhana, dan biaya yang tidak memberatkan bagi UMKM. Beberapa alasan yang dapat diidentifikasi sebagai penyebabnya adalah UMKM menghadapi kesulitan dalam memenuhi persyaratan dan prosedur yang memakan waktu yang lama dan membutuhkan biaya yang cukup besar.

c. Keterbatasan pengetahuan digital

Kurangnya pengetahuan digital oleh pelaku UMKM menjadi salah satu kendala yang dihadapi dalam mengakses produknya ke ranah ekspor (pasar internasional). Pelaku UMKM di Kabupaten Probolinggo merasa kesulitan dalam menunjukkan produknya di *Company Profile* yang mana *company profile* ini merupakan salah satu gerbang untuk mengenalkan produknya ke kancah internasional. *Company profile* adalah dokumen atau presentasi yang berisi informasi mengenai perusahaan, seperti visi, misi, tujuan, sejarah, nilai, produk, dan prestasi. Ketika pelaku UMKM kesulitan dalam menunjukkan produknya ke *company profile* maka itu dapat menghambat produk mereka untuk ekspor.

Kurangnya pengetahuan digital dalam hal meng-*upload* produk UMKM mereka ke *InaExport*. *InaExport* adalah aplikasi resmi dari Pemerintah Indonesia untuk mendukung peningkatan ekspor. Yang mana dalam *InaExport* ini *buyer* bisa dengan mudah dalam menemukan produk UMKM kita. Dalam hal ini pelaku UMKM juga mengalami kendala sehingga juga bisa menghambat ekspor produk.

d. Biaya untuk melakukan ekspor

Salah satu kendala yang dihadapi oleh UMKM adalah biaya yang signifikan yang harus dikeluarkan selama proses ekspor. Hal ini menyebabkan daya saing ekspor produk

UMKM berkurang karena harga jual produk menjadi lebih tinggi dibandingkan dengan eksportir produk serupa dari negara lain.

Bisnis kecil dan menengah (UMKM) di seluruh negara masih menghadapi tantangan untuk mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan atau perbankan nasional. Kekurangan modal dan bangunan juga menyebabkan kesulitan bagi bisnis ini untuk berkembang. Biaya dalam melakukan ekspor itu tidak sedikit sehingga pelaku UMKM di Kabupaten Probolinggo merasa keberatan dalam mengeluarkan biaya tersebut.

Senada dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa pengeluaran biaya dalam kegiatan ekspor, yang menjadi hambatan paling besar bagi UMKM adalah justru komponen biaya lainnya (85,79 persen), yaitu berupa pungutan tidak resmi atau biaya siluman. Kemudian, biaya yang berkaitan dengan perizinan dan transportasi (71,43 persen) serta risiko atau jaminan produk sesuai pesanan (50,00 persen). Karena itu, seyogianya menjadi perhatian pihak terkait dalam membuat peraturan, yang memiliki konsekuensi biaya yang harus dibayar pelaku bisnis dalam kegiatan ekspor. Apabila hal ini dibiarkan terus terjadi, maka kegiatan ekspor, khususnya yang dilaksanakan oleh UMKM, akan menjadi makin sulit karena makin rendahnya daya saing.<sup>18</sup>

## **PENUTUP**

Dinas Koperasi, Usaha mikro, Perdagangan, dan Perindustrian (DKUPP) Kabupaten Probolinggo mempunyai peran strategis untuk mendukung Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam mencapai standar ekspor. Hal ini termasuk mendorong legalitas (legalitas penggunaan), pengendalian kualitas produk, serta pelatihan dan pengembangan.

Peran DKUPP dalam memajukan UMKM di Probolinggo antara lain mendorong legalitas penggunaan, pengendalian mutu produk, serta pelatihan dan pengembangan. Legalitas penggunaan merupakan dokumen hukum yang menguraikan hak dan tanggung jawab suatu usaha yang akan dioperasikan dan dikelola oleh pemerintah. Pengendalian kualitas adalah proses memastikan produk memenuhi standar kualitas dan kuantitas yang ditetapkan pemerintah.

DKUPP juga berperan dalam pelatihan dan pengembangan UMKM di Probolinggo, memastikan produknya berdaya saing dan memenuhi kebutuhan pasar lokal.

Kendala Ekspor UMKM di Kabupaten Probolinggo Rendah memiliki potensi yang besar, namun masih banyak UMKM yang menghadapi kendala dalam mengakses produk nya ke pasar

---

<sup>18</sup> Sidabutar, V. (2014). *Peluang dan Permasalahan yang Dihadapi UMKM Berorientasi Ekspor*. Jakarta: Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia, Dirjen Pengembangan Ekspor Nasional.



internasional (ekspor) seperti hal kapasitas produk, dokumen ekspor, dan biaya untuk melakukan ekspor. Kendala UMKM di Kabupaten Probolinggo dalam menghadapi kendala dalam mengakses produknya, dokumen ekspor, dan biaya untuk melakukan ekspor. Keterbatasan pengetahuan digital oleh UMKM di Kabupaten Probolinggo yang dapat menghambat mengakses produknya ke ranah ekspor (pasar internasional).

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, A. (2021). Strategi Pemasaran Produk Usaha Mikro di Kabupaten Probolinggo Pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Pendidikan Dan Kewirausahaan*, 9(1), 221-241.
- Abdussamad, Zuchri. 2021. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Makassar : Syakir Media Pers
- Amelia, M. N., Prasetyo, Y. E., & Maharani, I. (2017). E-UMKM: Aplikasi pemasaran produk UMKM berbasis android sebagai strategi meningkatkan perekonomian Indonesia. *Prosiding Sntif*, 11-16.
- Aziz, M. A. (2023). Sosialisasi dan Pendampingan Pembuatan Legalitas UMKM Graciata Taylor Penerima Modal Kerja Laziz Asfa. *Ahmad Dahlan Mengabdi*, 2(2), hal.46.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Probolinggo. (8 Maret 2023). Jumlah Usaha Kecil Menengah. Diakses pada 3 September 2024, dari <https://probolinggokab.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTc5IzI%3D/jumlah-usaha-kecil-menengah.html>
- Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Probolinggo.
- Hapsari, R. E. D. P., & Nurhayati, D. (2023). PERAN PENTING PERDAGANGAN INTERNASIONAL DALAM EKSPOR UDANG VANAME DI JAWA TIMUR. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 7(3), 1235.
- Haq, M. S. (2023). Strategi Packaging Produk UMKM Oleh Rumah Kurasi Kediri dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen. *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah*, 5(1), 65-66.
- Indrawati, Septi, and Amalia Fadhila Rachmawati, „Edukasi Legalitas Usaha Sebagai Upaya Perlindungan Hukum Bagi Pemilik UMKM“, *Jurnal Dedikasi Hukum*, 1.3 (2021), 231–41 <https://doi.org/10.22219/jdh.v1i3.17113>
- Iskandar, R. A., & Redaputri, A. P. (2023). Pelatihan Ekspor Bagi Umkm Mitra Binaan Rumah Bumn Bandar Lampung Untuk Menuju Go Global. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara*, 4(2), 674-681.
- Kamaludin, K., & Sulistiono, S. *KUALITAS PRODUK SEBAGAI FAKTOR PENTING DALAM PEMASARAN EKSPOR PADA PT. EUROGATE INDONESIA* (Doctoral dissertation, Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan).
- Muttaqien, F., Cahyaningati, R., Rizki, V. L., & Abrori, I. (2022). *Pembukuan Sederhana Bagi UMKM*. *Indonesia Berdaya*, 3(3), 671.
- Rania, G., & Prathama, A. (2022). Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Melalui Program Pondok Kurasi. *Moderat: Jurnal Ilmiah Ilmu Pemerintahan*, 8(4), 732.
- Sidabutar, V. (2014). *Peluang dan Permasalahan yang Dihadapi UMKM Berorientasi Ekspor*. Jakarta: Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia, Dirjen Pengembangan Ekspor Nasional.
- Siregar, W. S., Lubis, S. S., Pasaribu, H. M. H., & Syahputra, A. (2021). Strategi Pemasaran Ekspor dalam Memasuki Pasar Global. *Jurnal Ekonomi Manajemen*, 16(2), 42.
- Target Pasar Ekspor Puluhan Pelaku UMKM Kabupaten Probolinggo Ikuti Kurasi - Kadin Kabupaten Probolinggo ([kadinprobolinggo.com](http://kadinprobolinggo.com))
- Undang-Undang No.2 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia. Pasal 1 Angka 4-5.