



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 4 Nomor 5 Tahun 2024 Page 9110-9120

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Upaya Sekolah Ekspor Dalam Meningkatkan Daya Saing Ekspor Produk Cocopeat Sabut Nusantara Ke Chili Amerika Selatan

Yesi Tri Aprianti^{1✉}, Tanti Nurgiyanti², Yeyen Subandi³, Diansari Solihah Amini⁴, Bagus Subekti

Nuswantoro⁵, Harits Dwi Wiratma⁶

Universitas Respati Yogyakarta

Email: yesiaprianti33@gmail.com^{1✉}

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis upaya yang dilakukan oleh Sekolah Ekspor dalam meningkatkan daya saing ekspor produk cocopeat dari Sabut Nusantara ke Chili, Amerika Selatan. Sekolah Ekspor, sebagai lembaga pelatihan ekspor, berkolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan seperti Kementerian Perdagangan, Kementerian Luar Negeri, dan pelaku usaha lokal untuk meningkatkan kinerja ekspor Indonesia. Melalui pendekatan kualitatif, penelitian ini mengeksplorasi berbagai strategi yang diterapkan oleh Sekolah Ekspor dalam membekali pelaku usaha dengan pengetahuan dan keterampilan untuk mengakses pasar internasional, khususnya Chili. Beberapa aspek yang diteliti meliputi peningkatan kualitas produk, penyediaan standar internasional, pengembangan jaringan bisnis global, dan penguatan kemampuan pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran Sekolah Ekspor signifikan dalam membantu Sabut Nusantara bersaing di pasar global dengan meningkatkan nilai tambah produk dan memperkuat posisi di pasar ekspor. Penelitian ini menunjukkan bahwa Sekolah Ekspor berupaya mewujudkan harapan bersama dari program pemerintah dalam memajukan kegiatan ekspor Indonesia, dengan demikian diharapkan Sekolah Ekspor dapat memberikan kontribusi pada pengembangan kebijakan ekspor di sektor pertanian dan agroindustri Indonesia.

Kata Kunci: *Sekolah Ekspor, daya saing, cocopeat, Sabut Nusantara, ekspor, Chili, Amerika Selatan.*

Abstract

This study aims to analyze the efforts made by the Export School in improving the competitiveness of cocopeat product exports from Sabut Nusantara to Chile, South America. The Export School, as an export training institution, collaborates with various stakeholders such as the Ministry of Trade, the Ministry of Foreign Affairs, and local business actors to improve Indonesia's export performance. Through a qualitative approach, this study explores various strategies implemented by the Export School in equipping business actors with the knowledge and skills to access international markets, especially Chile. Several aspects studied include improving product quality, providing international standards, developing global business networks, and strengthening marketing capabilities. The results of the study indicate that the role of the Export School is significant in helping Sabut Nusantara compete in the global market by increasing the added value of products and strengthening its position in the export market. This study shows that the Export School seeks to realize the shared expectations of the government's program in advancing Indonesia's export activities, thus it is hoped that the Export School can contribute to the development of export policies in the Indonesian agricultural and agro-industry sectors.

Keywords: *Export School, Competitiveness, Cocopeat, Sabut Nusantara, Export, Chile, South America.*

PENDAHULUAN

Di era globalisasi, persaingan pasar global semakin ketat, dan generasi muda memainkan peran krusial dalam mendorong ekspor serta mendukung pertumbuhan perdagangan internasional dan perekonomian negara. Pertumbuhan ekonomi yang kuat meningkatkan pendapatan per kapita dan kesejahteraan nasional. Generasi muda yang kreatif dan mandiri dapat menjadi penggerak utama dalam pengembangan ekspor Indonesia dengan menghasilkan produk kreatif yang bernilai (Puspita et al., 2020). Pemerintah, sektor swasta, dan lembaga pendidikan perlu mendukung generasi muda dalam perdagangan internasional. Program studi independen seperti Sekolah Ekspor membuka peluang bagi generasi muda untuk menjadi eksportir dan mengeksplorasi potensi produk Indonesia. Sekolah Ekspor, sebagai investasi jangka panjang, berperan dalam meningkatkan daya saing ekonomi dan menciptakan lapangan kerja melalui sinergi yang efektif antara berbagai pihak. Sekolah Ekspor memiliki jaringan luas dengan pemangku kepentingan seperti Kementerian Luar Negeri RI, Kementerian Perdagangan RI, Kementerian Koperasi dan UKM, serta lembaga-lembaga terkait lainnya baik di dalam maupun luar negeri (Sebastio et al., 2023).

Menjadi eksportir digital mempersiapkan pelaku usaha untuk memanfaatkan teknologi dalam perdagangan global. Diversifikasi produk ekspor diperlukan untuk memperluas pasar, dan perjanjian perdagangan bilateral atau multilateral dapat memperbaiki akses ke pasar internasional. Upaya ini memerlukan komitmen berkelanjutan dari semua pihak serta adaptasi terhadap perkembangan pasar global. Produk Cocopeat, dengan permintaan global yang signifikan, memiliki potensi besar untuk diekspor. Contohnya seperti pada tabel permintaan *Cocopeat* dunia di bawah ini:

Tabel 1. Importir Terbesar Dunia Produk Ccofiber, Cococoir, Cocopeat (HS 53050000)

Importers	Nilai Impor (USD Juta)					Growth(%)	Trend(%)	Share(%)
	2017	2018	2019	2020	2021	21/20	17-21	2021
World	524.11	563.49	574.76	577.03	695.18	20.48	6.06	100.00
China	240.44	232.98	227.67	206.68	225.15	8.94	2.48	32.39
United States of America	49.54	48.92	52.26	68.41	92.23	34.81	17.10	13.27
United Kingdom	32.46	35.54	37.29	44.87	62.65	39.63	16.75	9.01
Spain	31.69	35.07	27.59	25.78	31.34	21.55	3.25	4.51
Philippines	-	14.48	20.13	20.24	29.84	47.45	-	4.29
Netherlands	6.31	15.28	13.75	20.18	25.33	25.53	35.78	3.64
Mexico	24.99	27.90	37.37	31.47	22.87	27.33	0.57	3.29
Japan	18.13	20.12	16.52	17.14	16.17	5.62	3.81	2.33
Canada	7.54	8.38	10.54	10.40	15.16	45.72	17.52	2.18
Germany	7.93	7.22	8.62	8.70	14.70	69.07	15.28	2.11
Morocco	8.98	10.03	10.83	11.48	12.55	9.37	8.39	1.81
Belgium	4.21	5.11	5.40	7.30	10.73	47.02	24.93	1.54
Portugal	8.25	6.28	5.72	6.65	8.37	25.86	0.88	1.20
Australia	3.32	3.26	4.30	4.55	7.94	74.57	23.09	1.14
India	6.32	6.05	5.88	6.28	7.17	14.18	2.93	1.03
Subtotal (15 Utama)	450.09	476.62	483.86	490.11	582.20	18.79	5.58	83.75
Others	74.02	86.87	90.89	86.91	112.98	30.00	8.83	16.25

Sumber: ITC, Trademap (2022)

Dari data di atas menunjukkan Permintaan Cocopeat mengalami peningkatan yang cukup signifikan setiap tahunnya. Selama lima tahun terakhir data menunjukkan dimana puncak perkembangan pada tahun 2021 mencapai USD 695,18 juta sebagai hasil peningkatan dari tahun sebelumnya sebesar 20,48% (*LAPORAN ANALISIS INTELIJEN BISNIS*, n.d.). Negara-negara seperti China, Amerika Serikat, dan Inggris mendominasi impor, membuka peluang besar bagi ekspor Indonesia dengan dukungan kolaboratif untuk meningkatkan kualitas berdaya saing internasional. Ekspor Cocopeat memberikan manfaat ekonomi, lingkungan, dan sosial, menciptakan lapangan kerja di sektor pengolahan hingga pemasaran, serta menghasilkan devisa bagi pembangunan. Sebagai produk limbah kelapa, Cocopeat berkontribusi pada pengelolaan limbah dan keberlanjutan industri.

Cocopeat mendukung pertanian berkelanjutan dengan meningkatkan produktivitas tanaman dan manajemen air. Ekspor Cocopeat mencerminkan pentingnya pemanfaatan sumber daya alam yang berkelanjutan, namun harus diimbangi dengan praktik ramah lingkungan dan keadilan sosial. Dari 3.8 juta hektar luas area kebun kelapa di Indonesia, salah satu provinsi yang memiliki perkebunan kelapa yang melimpah yaitu Provinsi Kalimantan Barat. Kelapa merupakan salah satu komoditas perkebunan unggulan di Kalimantan Barat, dan kelapa merupakan salah satu penyumbang terbesar Pendapatan Asli Daerah (PAD) Provinsi Kalimantan Barat (Ditjenbun, 2021). Melihat adanya potensi dari limbah dari buah kelapa maka dari itu Sabut Nusantara hadir untuk mengatasi masalah dari limbah buah kelapa sisah produksi untuk di olah kembali sehingga diharapkan produk ini mampu memberikan kekuatan inovasi terhadap limbah dari sabut kelapa.

Sabut Nusantara adalah produk Cocopeat kami, yang dihasilkan dari pengolahan sabut kelapa, biasanya dianggap limbah, menjadi media tanam ramah lingkungan dengan nilai jual. "Nusantara" mencerminkan asal produk dari Indonesia, di mana kelapa melimpah dan berkualitas tinggi karena kondisi tropisnya. Produk ini terinspirasi oleh bimbingan dari Sekolah Ekspor, yang mengadakan kuliah bersama diaspora Amerika seperti Indah Fajarwati (kepala ITPC Santiago), Yongky Susilo (direktur utama KADIN ITH), Butce, dan Joko Supriyanto. Mereka menerangkan materi

mengenai potensi ekspor produk Indonesia ke Chili Amerika Selatan dengan tema "Potensi Dan Pengembangan Ekspor Indonesia ke Chili peran Trading House Untuk Ekspor" dan "Menembus Pasar Amerika Serikat" di mana dijelaskan bahwa Amerika Serikat merupakan mitra dagang utama Indonesia (Butce, 2023). Kemudian Ibu Indah Fajarwati Kepala ITPC Santiago juga menjelaskan bahwa Indonesia dan Chili memiliki hubungan perdagangan bilateral. Chile adalah mitra dagang strategis Indonesia untuk kawasan Amerika Latin dan merupakan negara tujuan ekspor ke-45 bagi Indonesia (Fajarwati, 2023). Maka kami dari Sabut Nusantara tertarik untuk mengembangkan produk kami dengan bimbingan dari Sekolah Ekspor agar mampu bersaing pada negara tujuan ekspor kami yaitu Chili Amerika Selatan.

METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif, dimana metode pengumpulan data dan analisis yang digunakan adalah jenis dari penelitian deskriptif eksplanatif dengan sumber data primer dan sekunder melalui sumber literatur jurnal, website resmi, wawancara, dan dokumentasi dari program Sekolah Ekspor. Metode ini digunakan untuk memberikan gambaran mengenai upaya Sekolah Ekspor dalam meningkatkan daya saing Ekspor produk Cocopeat Sabut Nusantara ke Chile Amerika Selatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Sekolah Ekspor



Gambar 1. Logo sekolah ekspor

Sekolah Ekspor adalah lembaga pelatihan ekspor berbasis teknologi digital di bawah Yayasan Ekspor Nasional. Lembaga ini lahir dari inisiatif "Push The Pedal," yang ditandai dengan peresmian ekspor perdana produk UMKM. Tujuan dari didirikan Sekolah Ekspor untuk menciptakan *eksportir* baru dengan memberikan kelas mengenai dunia ekspor berbasis *digital* yang memanfaatkan teknologi sehingga metode pembelajarannya dapat dilakukan secara *synchronous* dan *asynchronous* (*Profil Sekolah Ekspor*, n.d.).

Berdasarkan sumber literatur yang penulis dapatkan, Menteri Koperasi dan UKM RI dan Menteri Perdagangan RI yang diwakili oleh Direktur Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (PEN) meresmikan Sekolah Ekspor di bawah naungan Yayasan Sekolah Ekspor Nasional pada 19 Agustus 2020 di *SMESCO* Jakarta. Yayasan ini berfungsi sebagai lembaga yang memberikan pelatihan ekspor yang memanfaatkan teknologi digital. Dengan demikian, membantu banyak orang awam yang ingin mengembangkan usahanya ke luar negeri, khususnya UKM (Karmudiandri, 2022). Sekolah Ekspor

membuka kesempatan bagi individu dan kelompok yang ingin mendalami dunia ekspor. Melalui platform digital, lembaga ini memberikan manfaat bagi berbagai sektor masyarakat, khususnya dengan menjembatani pelaku usaha kecil dan menengah untuk berpartisipasi dalam perdagangan internasional.

Profil PT Sabut Nusantara

Penulis ingin memperkenalkan profil perusahaan Sabut Nusantara, yang dibangun bersama satu rekan tim dan bekerja sama dengan om penulis, seorang distributor Cocopeat dari Pontianak, Kalimantan Barat. Sabut Nusantara berfokus pada produk Cocopeat, media tanam ramah lingkungan yang dihasilkan dari pengolahan sabut kelapa, yang biasanya dianggap limbah. Nama "Nusantara" menggambarkan asal produk dari Indonesia, di mana kelapa melimpah dan berkualitas tinggi.

Visi: perusahaan adalah menjadi perusahaan berdaya saing internasional dengan mengedepankan produksi ramah lingkungan. Misinya meliputi:

1. Memastikan produksi berkualitas tinggi.
2. Mengutamakan pemasaran yang transparan dan adil.
3. Meningkatkan daya saing internasional.
4. Menciptakan iklim kerja yang kondusif.
5. Menjalinkan kerja sama dengan mitra yang memiliki tujuan yang sama.

Perusahaan bekerja sama dengan penjual kelapa parut dan es kelapa muda untuk membeli limbah kelapa yang kemudian diolah menjadi Cocopeat berkualitas tinggi. Cocopeat yang ditawarkan berbeda dari yang lain karena merupakan grade A, dicampur dengan sekam bakar yang baik untuk tanaman. Produk ini ramah lingkungan, mampu menyerap air hingga 16 liter per kilogram, memiliki pH 5.8 hingga 6.5, dan mengandung kalium serta fosfor yang tinggi, ideal untuk pertumbuhan tanaman. Cocopeat ini juga terurai dalam waktu 10 tahun, sehingga lebih tahan lama.



Gambar 2. Produk Cocopeat Sabut Nusantara

Produk Sabut Nusantara hadir dalam dua kemasan inovatif: 2 kilogram dan 20 kilogram, dengan harga Rp 15.000 per kilogram. Strategi pemasaran mencakup distribusi sampel untuk mendapatkan umpan balik langsung dari konsumen dan memanfaatkan digital marketing melalui Instagram, Tiktok, dan Youtube untuk konten promosi yang informatif dan menarik. Produk ini juga tersedia di platform online seperti Shopee dan Market Ekspor, mendukung pemasaran internasional. Penggunaan platform digital meningkatkan visibilitas, penjualan, dan hubungan dengan konsumen global, menjadikannya strategi utama dalam pemasaran ekspor di era digital.



Gambar 3. Logo Sabut Nusantara

Produk kami mencerminkan potensi unggulan sumber daya alam Indonesia sebagai negara tropis dengan produksi kelapa yang melimpah. Nama "Nusantara" menggambarkan kekuatan dan potensi berkembang di ibu kota negara, mencerminkan cita-cita kami untuk kontribusi dalam berbagai sektor. Branding dan logo perusahaan kami mencerminkan bahwa Sabut Nusantara berasal dari kelapa yang tumbuh di titik yang sama, menegaskan tekad dan tujuan kami untuk melakukan ekspor berkelanjutan demi kemajuan Indonesia.

Implementasi Teori Keunggulan Kompetitif Pada Keunggulan Produk Cocopeat Sabut Nusantara

Keunggulan kompetitif sangat penting dalam industri, diperoleh melalui strategi diferensiasi produk, biaya rendah, atau fokus pada segmen pasar tertentu. Dengan keunggulan kompetitif, perusahaan dapat bersaing lebih efektif dan meraih profitabilitas tinggi (Kurniawan, 2021). Dalam ekspor Cocopeat dari Indonesia, penerapan teori ini melibatkan strategi diferensiasi produk, inovasi, efisiensi biaya, dan pemasaran internasional untuk meningkatkan daya saing global. Produk Sabut Nusantara memanfaatkan potensi sumber daya alam Indonesia, dengan branding yang mencerminkan kekuatan dan perkembangan negara. Nilai jual utama terletak pada kualitas produk, yang menarik pembeli dan membedakan kami dari pesaing. Kami berinovasi untuk menawarkan produk praktis dan mendukung ekspor berkelanjutan demi kemajuan Indonesia.

Keunggulan dari produk Sabut Nusantara dibandingkan dengan *competitor* yang lain, Produk kami memberikan solusi dari kekurangan yang di miliki oleh *Cocopeat*, yaitu *Cocopeat* tidak mengandung unsur hara apapun saat digunakan sebagai media tanam (Barat, 2020). Namun produk kami berbeda dari produk yang lain karena produk kami telah di campurkan dengan sekam bakar karena Kandungan karbon sekam bakar sangat tinggi sehingga sangat baik dalam mengikat unsur hara atau nutrisi dan air (INDONESIA, 2024).

Produk kami, Sabut Nusantara, berkomitmen untuk meningkatkan ekspor Cocopeat secara berkelanjutan melalui pendekatan inovatif dalam produksi, pengolahan, distribusi, dan pemasaran. Kami menerapkan beberapa strategi:

1. Energi Terbarukan: Menggunakan tenaga surya atau biomassa untuk mengurangi emisi karbon selama proses produksi dan pengolahan.
2. Kemasan Ramah Lingkungan: Memanfaatkan bahan kemasan daur ulang, mengurangi plastik, dan mengembangkan teknologi pengemasan yang memperpanjang umur simpan tanpa bahan pengawet kimia.
3. Edukasi Konsumen: Menginformasikan manfaat dan keberlanjutan Cocopeat untuk pertanian,

hortikultura, dan industri lainnya.

Inovasi dalam ekspor Cocopeat memerlukan kerja sama antara produsen

Pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya berperan penting dalam memastikan keberlanjutan dan profitabilitas industri. Sabut Nusantara memproduksi media tanam organik Cocopeat yang terdiri dari campuran Cocopeat, sekam bakar, dan pupuk kandang. Bahan utama yang digunakan meliputi limbah sabut kelapa, kotoran ternak, dan limbah pertanian padi. Kami memilih bahan berkualitas tinggi untuk produk kami: sabut kelapa grade A, pupuk kandang yang dijemur dengan sempurna, dan sekam yang dibakar pada suhu optimal (Maulida & Guniarti, 2022).

Konsep produk Sabut Nusantara mencakup:

1. Ramah Lingkungan: Media tanam organik Cocopeat kami dibuat dari bahan ramah lingkungan.
2. Bebas Jamur dan Bahan Kimia: Produk kami adalah media tanam bebas jamur dan bahan kimia.
3. Grade A: Cocopeat kami merupakan grade A, ideal untuk tanaman.
4. Daya Serap Air Tinggi: Satu kilogram Cocopeat dapat menyerap hingga 16 liter air, meningkatkan porositas tanah dan mendukung pertumbuhan akar yang sehat (Kuntardina et al., 2022). Cocok untuk sayuran berdaun dalam pot.
5. Terurai dalam 10 Tahun: Cocopeat kami dapat terurai dalam waktu 10 tahun, memperpanjang pemanfaatannya.
6. pH Ideal: Nilai pH Cocopeat adalah 5,8 hingga 6,5, sesuai untuk sebagian besar tanaman.
7. Mudah Digunakan: Produk ini cocok untuk budidaya tanaman, termasuk hidroponik, dengan tekstur mirip tanah.
8. Kandungan Unsur Hara: Mengandung kalium dan fosfor tinggi, mendukung pertumbuhan tanaman.
9. Kemasan Praktis: Kemasan kami dirancang untuk memudahkan penggunaan langsung dalam penanaman.

Potensi produk Sabut Nusantara ditujukan kepada petani hidroponik, penanam tanaman hias, dan penggemar bercocok tanam. Kami memanfaatkan digital marketing dengan sosial media seperti Instagram, Tiktok, dan YouTube untuk mempromosikan produk secara informatif dan menarik. Produk kami juga tersedia di platform online seperti Shopee dan Market Ekspor, memungkinkan pemasaran internasional. Dengan memanfaatkan platform digital, kami dapat meningkatkan visibilitas global, penjualan, dan membangun hubungan yang kuat dengan konsumen di seluruh dunia. Digital marketing merupakan strategi penting dalam pemasaran produk ekspor di era digital ini.

Upaya Sekolah Ekspor dalam Meningkatkan Daya Saing *Cocopeat* Sabut Nusantara di Chili Amerika Selatan

Sekolah Ekspor, mitra program Magang dan Studi Independen Bersertifikat (MSIB), fokus pada pelatihan eksportir baru dengan tema "Be A Digital Export" untuk angkatan kelima tahun 2023. Program ini memungkinkan mahasiswa memperoleh 20 SKS melalui praktik ekspor nyata dan bertujuan mengoptimalkan e-commerce dan digitalisasi dalam ekspor (Ekspor, 2021). Dengan bimbingan Sekolah Ekspor, Sabut Nusantara membedakan diri melalui inovasi kemasan ramah

lingkungan dan efisiensi biaya, menggunakan bahan limbah kelapa untuk menawarkan harga kompetitif. Pendekatan berkelanjutan dalam produksi mencakup penggunaan energi terbarukan, kemasan daur ulang, dan edukasi konsumen tentang manfaat Cocopeat.

Digital marketing berperan penting dalam strategi kami, dengan kehadiran di Instagram, TikTok, dan YouTube serta onboarding di platform online seperti Shopee dan Market Ekspor, memungkinkan jangkauan pasar global. Sekolah Ekspor juga berkolaborasi dengan berbagai instansi pemerintah dan pelaku usaha untuk memperluas ekspor Indonesia, mendukung Sabut Nusantara dalam meriset pasar dan merencanakan ekspor ke Chili, Amerika Selatan. Program Digital Export Sekolah Ekspor mencakup pemaparan materi, pendalaman materi, kuliah ekspor, pembelajaran mandiri, mentoring, praktikum, dan tugas harian. Kuliah ekspor dengan praktisi berpengalaman mendukung pengembangan profil perusahaan dan daya saing produk Cocopeat di pasar global, khususnya Chili, Amerika Serikat (Sebastio et al., 2023).

Kuliah Ekspor dan Perdagangan Internasional

Dengan tema "Menembus Pasar Amerika Serikat" Bersama para diaspora dari Amerika bapak Butce dan bapak Joko Supriyanto.

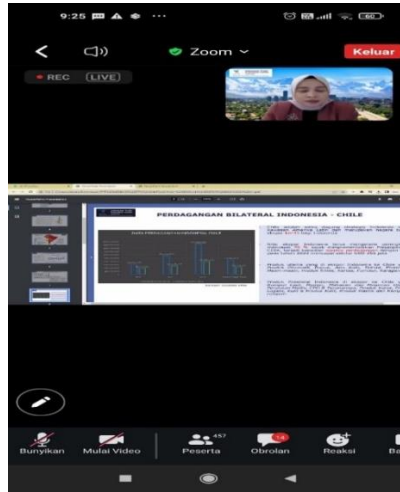


Gambar 4. Kuliah Ekspor nasional; KEN Bersama Diaspora Amerika

Dalam kuliah yang di paparkan oleh bapak Butce selaku diaspora Amerika, mengatakan bahwa Amerika Serikat merupakan mitra dagang utama Indonesia (Butce, 2023). Kemudian beliau dan bapak Joko Supriyanto Diaspora dari Amerika menerangkan bagaimana proses dan tantangan yang harus di lalui oleh mahasiswa apabila ingin mengekspor produk nya ke luar negeri, bisa melalu para diaspora yang ada di sana dan bisa terlebih dahulu mencari tahu apa yang sedang *trand* di sana dan meriset pasar produk yang ingin di ekspor melalui para diaspora yang telah tinggal di sana.

Kuliah ekspor bersama dengan diaspora dari Chile Ibu Indah Fajarwati kepala *ITPC* Santiago dan Bapak Yongky Susilo direktur utama *KADIN ITH*.

Mengusung tema "Potensi Dan Pengembangan Ekspor Indonesia ke Chili peran *Tranding House* Untuk Ekspor"



Gambar 5. Kuliah Ekspor bersama ITPC Santiago

Dalam zoom meeting, dijelaskan bahwa Indonesia dan Chili memiliki hubungan perdagangan bilateral yang penting, dengan Chili sebagai mitra strategis di Amerika Latin dan negara tujuan ekspor ke-45 bagi Indonesia. Produk utama ekspor Indonesia ke Chili meliputi otomotif, pupuk tanaman, alas kaki, tekstil, elektronik, mesin, produk kimia, kertas, dan furniture (Fajarwati, 2023). Pupuk, yang merupakan produk ekspor kedua terbesar, menunjukkan potensi bagi Sabut Nusantara untuk memasuki pasar Chili dengan media tanam yang mengandung pupuk dan bermanfaat untuk tanaman.

Ibu Indah Fajarwati, Kepala ITPC Santiago, mengungkapkan bahwa tren kesehatan di Chili, melalui kampanye "Elige Vivir sano," mendorong pola hidup sehat termasuk diet sehat dan aktivitas fisik di alam terbuka (Fajarwati, 2023). Dengan produk media tanam organik yang ramah lingkungan dan bebas bahan kimia, Sabut Nusantara melihat peluang untuk memenuhi kebutuhan pasar Chili yang mengutamakan kesehatan tanaman.

Implementasi Teori Strategie Trade Police Dalam Upaya Sekolah Ekspor Membantu Sabut Nusantara Untuk Mencapai Posisi Optimalnya Pada Perdagangan Internasional

Kebijakan perdagangan strategis bertujuan untuk mencapai kepentingan nasional dan posisi optimal dalam perdagangan internasional. Sekolah Ekspor berperan penting dalam meningkatkan ekspor Indonesia dengan membantu UMKM, termasuk Sabut Nusantara, mencapai posisi strategis di pasar global. Melalui upaya ini, Sekolah Ekspor diharapkan dapat memperluas pasar dan meningkatkan daya saing produk UMKM.

Beberapa hubungan antara strategi kebijakan perdagangan dan upaya Sekolah Ekspor meliputi:

1. Pengembangan Ekonomi: Sekolah Ekspor berkolaborasi dengan investor dan menyelenggarakan acara seperti Trade Expo Indonesia dan Export Start-up Matchup untuk mempromosikan produk inovatif, termasuk Cocopeat dari Sabut Nusantara, yang berdaya saing ekspor.
2. Pengurangan Ketergantungan Impor: Sekolah Ekspor membantu UMKM, termasuk Sabut Nusantara, dalam rebranding dan inovasi produk untuk bersaing di pasar global, mengurangi ketergantungan pada produk impor.
3. Peningkatan Pendapatan Negara: Melalui fasilitas seperti platform digital marketing

marketekspor.com dan bimbingan dalam dokumen ekspor, Sekolah Ekspor membantu Sabut Nusantara meningkatkan daya saing produk Cocopeat di pasar internasional, termasuk Chili.

4. Perluasan Ekspor: Sekolah Ekspor bekerja sama dengan berbagai lembaga untuk memperluas ekspor Indonesia, membantu Sabut Nusantara meriset pasar dan merencanakan ekspor ke Chili.
5. Pengembangan Industri: Sekolah Ekspor mendukung pengembangan berbagai industri, termasuk pengolahan limbah sabut kelapa oleh Sabut Nusantara, untuk meningkatkan daya saing produk di pasar internasional.
6. Pengalokasian Sumber Daya Manusia dan Penelitian: Sekolah Ekspor memberikan bimbingan dan tugas penelitian yang relevan untuk meningkatkan daya saing produk, seperti Cocopeat, di pasar global.
7. Pengurangan Disparitas Ekonomi: Sekolah Ekspor mendukung pengembangan produk dari seluruh daerah, termasuk produk Cocopeat dari Kalimantan Barat, untuk mengatasi disparitas ekonomi dan memperluas kontribusi ekspor.

Integrasi strategi kebijakan perdagangan dan upaya Sekolah Ekspor memungkinkan Sabut Nusantara untuk memperkuat posisi di pasar ekspor, khususnya di Chili, dan meningkatkan nilai tambah produk Cocopeat secara global. Dengan bimbingan Sekolah Ekspor, diharapkan Sabut Nusantara dapat menargetkan pasar internasional dan bersaing di Chili, Amerika Selatan.

SIMPULAN

Meningkatkan ekspor Indonesia adalah strategi vital untuk memperkuat perekonomian dan memperluas pangsa pasar produk domestik. Sekolah Ekspor berfungsi sebagai investasi jangka panjang yang dapat memperbaiki daya saing ekonomi dan menciptakan lapangan kerja melalui kolaborasi efektif antara pemerintah, sektor swasta, dan lembaga pendidikan. Program *Be a Digital Exporter* mempersiapkan mahasiswa untuk menjadi pelaku usaha ekspor yang memanfaatkan teknologi digital secara optimal.

Sekolah Ekspor mendukung diversifikasi produk ekspor, memungkinkan Indonesia untuk menjangkau pasar global yang lebih luas. Salah satu contohnya adalah Sabut Nusantara, yang mengolah limbah kelapa menjadi Cocopeat. Inovasi ini diharapkan dapat mengatasi masalah limbah dan meningkatkan daya saing produk Cocopeat di pasar internasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Barat, Dinas Ketahanan Pangan Provinsi N. T. B. (2020). Cocopeat Sebagai Media Tanam. *Kompasiana*. <https://Diskapang.Ntbprov.Go.Id/Detailpost/Cocopeat-Sebagai-Media-Tanam>
- Butce. (2023). Menembus Pasar Amerika Serikat. In *Sekolah Ekspor*. <https://Us02web.Zoom.Us/J/85782699583?Pwd=Rktnuddbwi8xa3htq3nwtezmzklwdz09%0a>
- Ditjenbun. (2021). *Kunjungi Kalbar, Wamentan Harvick Ingatkan Petani Bahwa Benih Merupakan Jantung Pertanian*. <https://Ditjenbun.Pertanian.Go.Id/>
- Ekspor, S. (2021). Rincian Kegiatan Be A Digital Exporter. *Kampus Merdeka*.

<https://Kampusmerdeka.Kemdikbud.Go.Id/Activity/Active/Detail/6338626>

Fajarwati, I. (2023). *Potensi Dan Pengembangan Ekspor Indonesia Ke Chile Peran Tranding House Untuk Ekspor.*

<https://Us02web.Zoom.Us/J/85782699583?Pwd=Rktnuddbwi8xa3htq3nwtezmzklwdz09%0a>

Indonesia, K. P. R. (2024). Manfaat Arang Sekam Padi. *Ppid Balai Besar Pelatihan Pertanian Binuang Kementerian Pertanian Republik Indonesia.* <https://Bbpps-Binuang-Ppid.Pertanian.Go.Id/Index.Php/News/View/2079#:~:Text=Arang Sekam Atau Sekam Bakar Yang Memiliki Kandungan,Daya Serap Dan Daya Ikat Tanah Terhadap Air>

Karmudiandri, A. (2022). *Capacitarea : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Pancasila Studi Independen Bersertifikat: Menjadi Eksportir Baru 4.0 Di Yayasan Sekolah Ekspor Nasional.* 2(2), 58–68. <https://doi.org/10.30874/Capacitarea.2022.2>

Kuntardina, A., Septiana, W., & Putri, Q. W. (2022). Pembuatan Cocopeat Sebagai Media Tanam Dalam Upaya Peningkatan Nilai Sabut Kelapa. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 145–154. <http://ejournal.lkipgribojonegoro.ac.id/index.php/J-Abdipamas>

Kurniawan, B. P. Y. (2021). Evolusi Pemikiran Keunggulan Komparatif Menuju Keunggulan Kompetitif: Sejarah Pemikiran, Kontroversi, Dan Peluang Riset. *Isas: Indonesian Society Of Applied Science*, 7(1), 1–15.

Laporan Analisis Intelijen Bisnis. (N.D.). <https://www.trubus-online.co.id/pasar-besar-sabut-kelapa/>

Maulida, N. S., & Guniarti, D. (2022). Pengaruh Komposisi Media Tanam Dan Konsentrasi Pemberian Pupuk Organik Cair Bonggol Pisang Terhadap Pertumbuhan Dan Hasil Tanaman Tomat(*Solanum Lycopersicum L.*). *Jurnal Pertanian Agros*, 24(3), 1129–1137.

Profil Sekolah Ekspor. (N.D.). <https://sekolah ekspor.com/>

Puspita, V., Fauzan, & Triyanto, D. (2020). Peran Generasi Milenial Dalam Pengembangan Industri Kreatif Sebagai Upaya Penanggulangan Kemiskinan Di Kota Bengkulu. *Jurnal Ekonomi Dan Kebijakan Publik*, 3(2), 52–66.

Sebastio, A. J., Nurgiyanti, T., Nuswantoro, B. S., Subandi, Y., Amini, D. S., & Wiratma, H. D. (2023). Upaya Sekolah Ekspor Dalam Meningkatkan Ekspor Indonesia Melalui Pemberdayaan Umkm Tahun 2022. *Seikat: Jurnal Ilmu Sosial, Politik Dan Hukum*, 2(3), 211–217.