

Peningkatan Pemahaman Bisnis Ekspor-Import Era Revolusi Industri 4.0 Pada Masyarakat Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.32509/abdimoestopo.v6i2.2356>

Yudhistira Adwimurti^{1*}, Selfiani², Hendi Prihanto³

¹Universitas Prof. Dr. Moestopo (Beragama)
Jl. Hang Lekir I No. 8 Gelora, Tanah Abang, Jakarta Pusat, Indonesia

*Email Korespondensi: yudhistira@dsn.moestopo.ac.id

Abstract - The industrial revolution 4.0 creates changes and new business opportunities. This is driven by the development of the use of the internet, so that many business people are aware of using the internet in the business process, so community service is held aimed at increasing public knowledge in order to take advantage of import export business opportunities in the era of the industrial revolution 4.0 and the need to understand the mechanism of international trade consistently. Considering, the benefits and risks that may be obtained, so that the public avoids the problems that often arise when transactions using the internet. The delivery method is carried out using offline and online systems which are delivered through lectures, discussions and questions and answers. The results of the activity provide positive aspects and increase understanding, knowledge of the community, and participants who take part in PkM activities to better use their money and capital in good investment placements.

Keywords: Business Opportunities, Export-Import, Challenges of the Industrial Revolution 4.0

Abstrak - Revolusi industri 4.0 menciptakan perubahan dan peluang bisnis yang baru. Hal ini didorong dengan perkembangan penggunaan internet, sehingga banyak pelaku bisnis yang sadar untuk memanfaatkan internet dalam proses berbisnis maka pengabdian kepada masyarakat diselenggarakan bertujuan dalam rangka meningkatkan pengetahuan masyarakat guna memanfaatkan peluang bisnis ekspor impor di era revolusi industri 4.0 serta perlunya memahami mekanisme perdagangan internasional dengan tetap mempertimbangkan keuntungan dan risiko yang mungkin didapatkan, agar masyarakat terhindar dari permasalahan yang seringkali timbul saat transaksi menggunakan internet. Metode penyampaian dilakukan dengan menggunakan sistem offline dan online yang disampaikan melalui ceramah, diskusi serta tanya jawab. Hasil kegiatan memberikan aspek positif dan meningkatkan pemahaman, pengetahuan masyarakat, dan peserta yang mengikuti kegiatan PkM untuk lebih baik menggunakan uang dan modalnya dalam penempatan investasi yang baik.

Kata Kunci : Peluang Bisnis; Ekspor-Import; Tantangan Revolusi Industri 4.0

I. PENDAHULUAN

Revolusi Industri 4.0 membuat adanya perubahan dalam cara hidup, bekerja, serta berhubungan manusia yang menitikberatkan pada otomatisasi serta kolaborasi antara teknologi siber. Revolusi 4.0 atau yang sering disebut dengan cyber physical system ini sendiri muncul di abad ke-21 dengan ciri utama yang ada adalah penggabungan antara informasi serta teknologi komunikasi ke dalam bidang industri. Selain itu, mendefinisikan revolusi industri yang menekankan pada unsur kecepatan dari ketersediaan sebuah informasi, yaitu sebuah lingkungan industri dimana seluruh entitasnya dapat selalu terhubung serta mampu berbagai informasi dengan mudah antara satu sama lain (Schlechtendahl et al., 2015).

Dengan kemunculan revolusi ini, mengubah banyak hal di berbagai sektor. Dimana yang pada awalnya membutuhkan banyak pekerja untuk menjalankan operasionalnya, sekarang digantikan dengan penggunaan mesin teknologi dan upaya transformasi menuju perbaikan

dengan mengintegrasikan dunia online dan lini produksi di industri, di mana semua proses produksi berjalan dengan internet sebagai penopang utama.

Dewasa ini perdagangan internasional telah menjadi industri yang menguntungkan dan populer. Perdagangan internasional ini memang sudah menjadi sistem perekonomian secara global. Banyak negara yang sudah melakukan perdagangan global ini, salah satunya Indonesia. Ekspor dan impor ini menjadi transaksi perdagangan global yang dilakukan dalam skala wilayah yang sangat luas. Ekspor sendiri adalah kegiatan menghasilkan barang dan jasa di dalam negeri, kemudian mengirimkannya ke negara lain (Kamaluddin, 2017). Adapun manfaat ekspor bagi sebuah negara ialah meningkatkan penghasilan negara lewat devisa (Aisyah Hidayati et al., 2018). Sedangkan impor merupakan kegiatan memasukkan barang ke dalam daerah pabean, baik yang dilakukan oleh orang pribadi maupun badan hukum yang dibawa oleh sarana pengangkut telah melintasi batas Negara dan kepadanya diwajibkan memenuhi kewajiban pabean seperti, pembayaran bea masuk dan pajak dalam rangka impor (Usmar, Yudistira Adwimurti, Tamrin Lanori, Patricia K. Surya, 2022). Berbagai produk diperdagangkan di pasar global seperti produk elektronik, produk kecantikan, hasil bumi, pemanfaatan hasil limbah dan sebagainya guna peningkatan ekonomi masyarakat. (Adwimurti et al., 2022)

Badan Pusat Statistik (BPS) melaporkan, nilai ekspor Indonesia mencapai US\$ 22,38 miliar pada Desember 2021. Angka ini menurun 2,04 % dibandingkan November 2021 yang sebesar US\$ 22,84 miliar (m-to-m). Sementara, jika dibandingkan Desember 2020, nilai ekspor RI naik 35,30% (y-o-y). Penurunan ekspor Desember 2021 dibanding November 2021 disebabkan oleh menurunnya ekspor nonmigas 1,06%, yaitu dari US\$ 21,51 miliar menjadi US\$21,28 miliar. Begitu pula dengan ekspor migas yang turun 17,93% dari US\$ 1,33 miliar menjadi US\$ 1,09 miliar. Secara tahunan, ekspor nonmigas tercatat meningkat 37,13% dari US\$ 15,52 miliar. Senada, ekspor migas mengalami peningkatan secara tahunan sebesar 7,33% dari US\$ 1,01 miliar. Secara kumulatif, nilai ekspor Indonesia periode Januari-Desember 2021 mencapai US\$ 231,54 miliar. Nilai ini naik 41,88% dibanding periode yang sama pada tahun sebelumnya yang mencapai US\$ 163,19 miliar. Sementara, nilai impor Indonesia sebesar US\$ 21,35 miliar pada Desember 2021. Nilai ini naik 10,51% dibandingkan November 2021 yang sebesar US\$ 19,32 miliar. Kenaikan nilai impor secara bulanan ini didorong oleh impor nonmigas yang tumbuh 10,29% dari US\$ 16,30 miliar. Impor migas juga mengalami kenaikan secara bulanan sebesar 11,66% dari US\$ 3,02 miliar. Secara tahunan, impor nonmigas tercatat meningkat 38,59% dari US\$ 12,95 miliar. Impor migas mengalami kenaikan secara tahunan sebesar 127,95% dari US\$ 1,48 miliar. Secara kumulatif, nilai impor Indonesia periode Januari-Desember 2021 mencapai US\$ 196,19 miliar. Nilai ini naik 38,59% dibanding periode yang sama pada tahun sebelumnya yang sebesar US\$ 141,56 miliar. Adapun, nilai ekspor Indonesia lebih tinggi dari impornya, sehingga surplus neraca perdagangan tercatat sebesar US\$ 1,02 miliar pada Desember 2021. Surplus ini meningkat dari bulan sebelumnya yang sebesar US\$ 3,52 miliar.

Dalam situasi seperti sekarang ini peluang bisnis ekspor impor ini banyak dilirik pebisnis lantaran profitnya yang besar. Selain itu, berbisnis ekspor impor menjadi kebanggaan tersendiri jika mampu melakukan ekspor impor suatu komoditas. Situasi seperti ini sangat mendukung untuk memulai bisnis ekspor impor. Banyak produk yang dapat diperjualkan secara ekspor impor misalnya furniture atau kerajinan, karena barang tersebut bersifat awet dan tahan lama. Bisnis ekspor impor dapat menjadi solusi terbaik dalam keadaan seperti sekarang ini yang harga rupiah makin murah. Dengan harga rupiah yang semakin murah justru menjadi faktor pendukung untuk bisnis ekspor impor. Banyak orang yang memiliki kemampuan dalam menjual suatu produk dan bisa memasarkannya memulai bisnis ekspor impor karena bisnis ekspor impor sangat menguntungkan. Namun, dalam menjalankan bisnis ekspor impor tentunya juga harus mempertimbangkan keuntungan dan risiko yang mungkin didapatkan.

Pemasaran merupakan aspek yang sangat penting dalam memulai suatu bisnis. Dengan melakukan aktivitas pemasaran yang baik diharapkan dapat mendatangkan pelanggan. Banyak cara untuk memasarkan produk, diantaranya dengan cara menggunakan brosur, katalog produk dan internet serta lain-lain. Seiring dengan maju pesatnya perkembangan jaman tentunya terdapat berbagai cara yang mudah dan efisien dalam mempromosikan produk ke belahan dunia yaitu salah satunya dengan menggunakan media internet.

Revolusi Industri 4.0 menuntut sektor bisnis ekspor impor untuk berkembang dan berinovasi. Meski tidak mudah, kedua hal itu mesti dijalankan dengan kerja keras dan komitmen tinggi terhadap kualitas agar keberlangsungan usaha terjaga. Selain itu, dengan berinovasi, sektor bisnis tersebut dapat meningkatkan nilai produknya dan memperluas jangkauan konsumen (Adwimurti, 2021).

Kendati demikian, pelaku bisnis ekspor impor pun harus siap menghadapi tantangan-tantangan di era Industri 4.0. Salah satu cara untuk menghadapinya, yakni dengan membuat strategi terencana dan memahami solusi mengatasi tantangan tersebut. Teknologi digital memberikan keuntungan dari segi waktu, biaya, maupun tenaga. Jika diterapkan dalam bisnis, teknologi ini membantu memudahkan transaksi, khususnya di bidang ekspor dan impor.

Sebagai contoh, saat menawarkan produk, penjual tak perlu bertatap muka secara langsung dengan calon pembeli. Pasalnya, saat ini terdapat *marketplace* yang terhubung dengan internet sebagai media komunikasi dan transaksi. Tantangannya, jika tidak menggunakan *marketplace* yang sudah ada, pebisnis harus memiliki media khusus untuk menarik perhatian konsumen. Dalam hal ini, media *website* masih relevan dengan kebutuhan pebisnis maupun konsumen. Namun, membuat *website* tentunya harus disesuaikan dengan keadaan pasar. Semisal, saat ini, barang-barang yang paling banyak dicari di *marketplace* adalah kategori *art*. Berarti, pengusaha bisa menawarkan produk kerajinan tangan, fesyen bernuansa etnik, atau karya seni lainnya yang mengandung kearifan lokal. Selain konten *website*, sebagai pengusaha juga harus memerhatikan bahasa yang digunakan. Jika sasarannya konsumen lintas negara, pastikan *website* tersebut menyediakan beberapa bahasa, misalnya Indonesia, Inggris, dan Mandarin.

Tantangan digitalisasi lainnya, yakni kecepatan jaringan internet berbanding lurus dengan biayanya. Berarti, makin cepat koneksi internet, biayanya kian mahal. Dalam kondisi pandemi, hal ini cukup menyulitkan bisnis ekspor dan impor yang membutuhkan akses data murah dan cepat untuk berkomunikasi lintas negara. Selain itu, sumber daya manusia (SDM) yang andal dan terampil merupakan salah satu kunci keberlangsungan bisnis. Namun, untuk mendapatkan SDM sesuai kriteria, perusahaan perlu melakukan seleksi ketat. Terlebih di era Industri 4.0 ini, SDM dituntut mampu bekerja cepat, cerdas, dan tepat. Namun, tantangannya, perusahaan yang hanya mengandalkan tenaga manusia harus bersaing dengan pengguna robot *artificial intelligence* (AI). Ironisnya, kehadiran AI juga mempersempit kesempatan kerja. Dahulu, setiap 1 persen pertumbuhan ekonomi Indonesia bisa membuka lapangan kerja untuk 200.000 orang. Kini, jumlah tersebut berkurang, menjadi 75.000 orang setiap pertumbuhan ekonomi sebesar 1 persen. Sekarang, banyak perusahaan baru yang sudah menggunakan teknologi semacam *IT inventory*. Teknologi tersebut terintegrasi dengan *manufacturing*, *software accounting*, serta penjualan. Adanya teknologi ini, perusahaan bisa berkembang lebih pesat. Tantangannya, makin banyak perusahaan yang menggunakan teknologi tersebut, persaingan kian ketat. Karena itu, pelaku bisnis ekspor dan impor harus mengimbangi dengan produk bermutu, SDM mumpuni, serta kredibilitas tinggi. Dengan demikian, pelaku bisnis tetap mampu bersaing di kancah global. Selaras pergantian tahun, biasanya muncul tren baru. Karena itu, selera masyarakat terhadap suatu produk pun ikut berubah. Seiring kemajuan teknologi, layanan cepat dan praktis menjadi prioritas konsumen. Hal ini menjadi tantangan untuk pelaku bisnis ekspor dan impor, terutama dalam transaksi. Jika

tidak mampu memenuhi kebutuhan tersebut, konsumen tentu mudah berpindah ke layanan milik pesaing.

Kegiatan PkM (Pengabdian Kepada Masyarakat) yang dilakukan oleh Tim Pengabdian Masyarakat Universitas Prof.Dr.Moestopo (Beragama) ini bertujuan untuk memberikan edukasi terhadap masyarakat tentang kewaspadaan, peluang, dan tantangan yang muncul dan harus diwaspadai pada era digital ini. Dengan adanya kegiatan ini masyarakat diberikan edukasi dan kiat melakukan dan menggunakan telepon selular, internet dan media sosial dengan bijak untuk mengantisipasi kejadian-kejadian yang tidak diinginkan dan membawa masyarakat kedalam dampak kerugian yang besar akibat kesalahan dalam menggunakan media tersebut. Kegiatan ini dilakukan atas dasar keprihatinan sivitas akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prof. Dr. Moestopo (Beragama) dengan banyaknya masyarakat yang tertipu, dan tertekan atas perilaku yang seringkali diterima dari pihak perusahaan pemberi pinjaman online yang meresahkan, karena bunga yang diberikan selalu bertambah setiap harinya.(Octaviano, 2021; Ulya, 2020).

Kegiatan PKM ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik bagi masyarakat, dosen, mahasiswa, Universitas Prof.Dr. Moestopo (Beragama) dan Pemerintah yaitu:

1. bagi masyarakat UMKM di Jabodetabek yang produknya sudah menembus pasar ekspor-impor maka diperlukan peningkatan pemahaman mengenai perencanaan keuangan untuk memperoleh platform pembiayaan yang sah menurut ketentuan pemerintah sehingga perkembangan dan kemajuannya tidak hanya memberi keuntungan bagi negara saja, tapi juga mampu membuka lapangan kerja dalam jumlah yang sangat besar. Apalagi saat ini makin banyak UMKM di tanah air yang produk-produknya berhasil menembus pasar luar negeri atau ekspor.
2. Bagi Dosen dan Mahasiswa. Dosen dapat menjadikan sebagai bahan referensi untuk pengajaran terutama mata kuliah Analisis Laporan Keuangan Lanjutan, Akuntansi Sistem Informasi, serta Manajemen Keuangan dan Investasi. Disamping itu, dapat dilanjutkan pada tingkat penelitian maupun untuk kegiatan PkM. Bagi Mahasiswa pada umumnya, kegiatan dapat menambah wawasan baik dari segi ilmu teori termasuk juga penerapannya.
3. Bagi Universitas Prof.Dr.Moestopo (Beragama), khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB), merupakan bentuk pengabdian sekaligus sumbangsih bagi pendidikan nasional dalam mencerdaskan bangsa.
4. Bagi Pemerintah, kegiatan pelatihan ini dapat membantu memperkuat sistem pendidikan dan ekonomi bagi pelaku UMKM yang harapannya dapat terus berkelanjutan dan memberikan kontribusi bagi negara.

II. METODE PELAKSANAAN

Sesuai dengan latar belakang yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya, maka perlu adanya penyelenggaraan kegiatan edukasi bijak dalam pemanfaatan dan penggunaan media serta platform yang berbasis digital yang dilakukan pada sejumlah peserta yang terdiri dari masyarakat umum seperti : UMKM, mahasiswa, siswa sekolah (SMU, SMK dan sederajat), serta diikuti pula oleh sejumlah sivitas akademika yang berasal dari berbagai kampus yang tersebar di Indonesia seperti Universitas Prof. Dr. Moestopo (Beragama), Universitas Dian Nusantara, Universitas Andalas, Universitas Mercu Buana, IBI Kosgoro 1957, Universitas Bung Karno dan lain sebagainya.

Kegiatan PkM Chapter III terkait materi pembahasan tentang peningkatan pemahaman bisnis ekspor-impor era revolusi industri 4.0 pada masyarakat indonesia dilaksanakan pada tanggal 11 Juni 2022 yang dimulai pada pukul 08.00 – 13.00 WIB. Pelaksanaan bertempat di kampus III Universitas Prof. Dr. Moestopo (Beragama) yang bertempat di Jalan Swadarma Raya

No 54 Ulujami Jakarta Selatan. Mengingat keterbatasan ruang dan atensi dari para peserta yang cukup banyak untuk mengikuti PkM, maka penyampaian dilakukan dengan metode secara offline dan online (hybrid) melalui media Zoom yang diikuti oleh peserta penyuluhan sebagai berikut :

Tabel 4.1 Demografi Peserta PkM Chapter III

Kategori Peserta	Keterangan
Peserta Hadir Offline	37 orang
Peserta Hadir Online	240 orang
Jumlah	277 orang

III. HASIL PENEMUAN DAN DISKUSI

Kegiatan PkM yang diselenggarakan oleh Universitas Prof. Dr. Moestopo (Beragama) Jakarta merupakan kegiatan tahunan dan merupakan kelanjutan dari PkM sebelumnya yang mengangkat tema tentang *Sustainability* (keberlanjutan) yang diangkat dari berbagai faktor dan persepsi yang kemudian melahirkan banyak interaksi dan diskusi secara akademis teoritis dan praktis dimana PKM merupakan pelaksanaan pengamalan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni budaya langsung pada masyarakat secara kelembagaan melalui metodologi ilmiah sebagai penyebaran Tri Dharma Perguruan Tinggi serta tanggung jawab yang luhur dalam usaha mengembangkan kemampuan masyarakat, sehingga dapat mempercepat laju pertumbuhan tercapainya tujuan pembangunan nasional sehingga dapat ditindaklanjuti melalui penelitian atau pengembangan bahan ajar khususnya pada FEB UPDM (B).

Berikut bukti pelaksanaan kegiatan PkM yang dilaksanakan oleh Tim FEB UPDM (B) yang tersaji pada gambar 4.



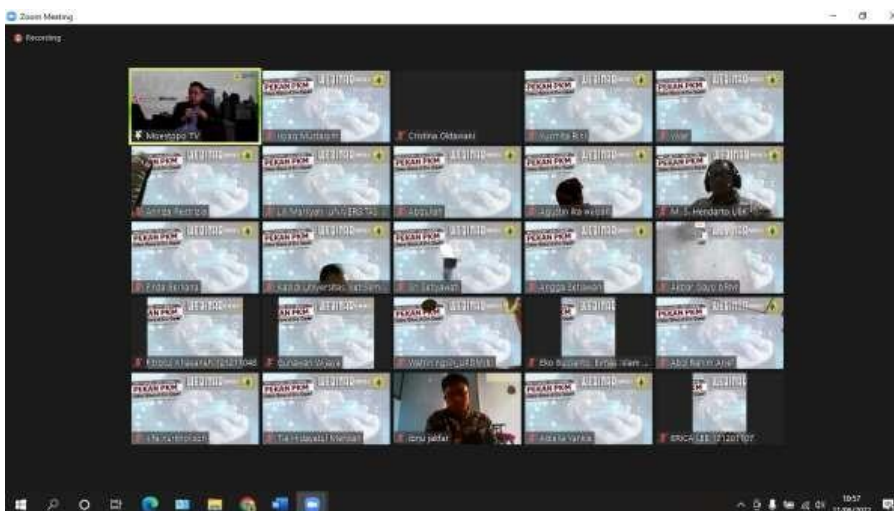
Gambar 4.1: Sesi Pembukaan PkM (Sumber: Dokumentasi Peneliti)



Gambar 4.2: Sesi *Talkshow* PkM (Sumber: Dokumentasi Peneliti)



Gambar 4.3: Sesi Presentasi Narasumber (Sumber: Dokumentasi Peneliti)



Gambar 4.7: Sesi Foto Bersama (Sumber: Dokumentasi Peneliti)

Hasil dari PkM ini memberikan kontribusi pada masyarakat, dosen, mahasiswa, Universitas Prof. Dr. Moestopo (Beragama) dan Pemerintah sebagai berikut:

1. Bagi Masyarakat, penyuluhan melalui kegiatan PkM ini memberikan informasi pada masyarakat dari berbagai kalangan (UMKM, pelajar, rumah tangga, pekerja, dan lain sebagainya) untuk memanfaatkan peluang bisnis ekspor dan impor. Misalkan menjadi seorang eksportir, pelaku usaha bisa bertindak sebagai produsen yang memproduksi sendiri produk yang akan diekspor, atau menjadi pedagang (trader). Sebagai seorang pedagang, pengusaha hanya mencari pasar dari pembeli yang potensial, jadi yang membuat produk adalah perusahaan lain. Pebisnis di bidang ekspor memang memiliki potensi mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Dengan memasarkan produk ke negeri orang, kapasitas produksi tentu akan lebih maksimal. Kelebihan produk yang tidak bisa diserap di negeri sendiri bisa dilempar ke pasar luar negeri. Keuntungan lain dari kegiatan ekspor ini adalah dapat meningkatkan pandangan masyarakat terhadap produk yang dijual tersebut. Mengingat, sebelum produk masuk ke pasar internasional, sebuah produk harus dituntut memiliki kualitas yang baik, bahkan sangat baik sesuai dengan standar negara tujuan. Jika produk sudah berhasil menembus pasar internasional, secara otomatis masyarakat akan mengidentikkan produk tersebut menjadi produk yang memiliki kualitas tinggi (Prihanto & Usmar, 2020). Pandangan ini tentu akan membantu penguasaan pasar domestik semakin mudah dan luas. Namun, meskipun bisnis ekspor ini menjanjikan keuntungan yang besar, seorang pelaku bisnis tidak akan bisa serta merta menjadi seorang eksportir. Banyak hal yang harus dipenuhi agar bisa memasarkan produknya ke luar negeri. Hal utama yang harus dipenuhi adalah pelaku usaha harus memiliki badan hukum agar dapat memberikan kepastian hukum baik untuk negara maupun pembeli. Badan hukum ini bisa berbentuk firma, koperasi, perseroan terbatas, atau yang lainnya. Syarat lain yang harus dipenuhi adalah kepemilikan nomor pokok wajib pajak (NPWP) dan berbagai surat izin lain yang menunjukkan perusahaan tersebut memiliki kegiatan ekspor, seperti SIUP (Surat Izin Usaha perdagangan), IUI (Izin Usaha Industri), dan APE (Angka Pengenal Ekspor). Dalam diskusi ini masyarakat generasi muda khususnya banyak yang mempertanyakan dan memiliki rasa ingin tahu yang kuat bagaimana kiat sukses yang harus di pahami dan perhatikan dengan benar dalam bisnis ekspor-impor yang akan di jalani antara lain dengan mempelajari banyak hal yang berkaitan dengan prosedur atau cara mengekspor dan mengimpor produk. Kemudian bagaimana menjalin hubungan yang baik dengan instansi terkait maupun kolega atau relasi bisnis. Memahami dengan baik bahasa yang digunakan oleh pembeli atau calon pembeli. Cermat dengan setiap peluang yang terbuka. Sesuaikan kualitas produk yang akan di ekspor dengan kualitas standar ekspor. Promosikan produk melalui brosur yang menarik dan lengkap, maupun melalui pameran-pameran baik itu pameran lokal maupun internasional. Mengikuti setiap kebijakan perdagangan yang berlaku di setiap negara serta menjaga selalu kontinuitas atau keberlangsungan produksi agar permintaan terhadap produk bisa dipenuhi.
2. Bagi Dosen dan Mahasiswa. Benefit yang dapat diperoleh dari Dosen dalam kegiatan ini dapat menjadikan sebagai bahan referensi untuk pengajaran terutama mata kuliah Pemasaran, E-Marketing, Perdagangan Internasional, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, Sistem Informasi Manajemen, Akuntansi Keuangan serta Manajemen Keuangan dan Investasi. Dosen dapat menghubungkan aspek PkM dengan tematik digital ini dengan memperluas dan mengembangkan Teori teori perdagangan internasional yang umum dipelajari diantaranya yakni teori ekonomi merkantilisme (DuRivage, 2015), teori keunggulan absolut (Pratama, 2020), teori keunggulan komparatif (Maneschi, 2008), serta teori Heckscher – Olin yang mengembangkan model ekonomi dengan menyatakan penyebab adanya perbedaan produktivitas karena adanya perbedaan proporsi faktor tenaga kerja, modal, dan tanah yang dimiliki oleh suatu negara (Brondino, 2021).
3. Bagi Universitas Prof. Dr. Moestopo (Beragama), khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) UPDM (B), merupakan bentuk pengabdian sekaligus sumbangsih bagi pendidikan

nasional yang memberikan kontribusi positif dalam mendukung kecepatan proses peningkatan kemampuan sumber daya manusia, pembinaan institusi dan profesi masyarakat sesuai dengan laju pertumbuhan pembangunan. Adanya kegiatan memberikan edukasi dan kepedulian sivitas akademika pada kondisi bangsa yang saat ini sedang berjuang bangkit dari pandemi covid-19 dan perubahan geopolitik dunia diantaranya resesi di Amerika Serikat, perang Ukraina-Rusia dan ancaman perang China – Taiwan yang berimbas pada ketidakstabilan ekonomi dunia. Dengan adanya edukasi dalam hal penggunaan informasi melalui digitalisasi memunculkan suatu peluang baru bagi mereka untuk memanfaatkan peluang bisnis ekspor-impor yang tersedia sebaik mungkin, menghindari permasalahan keuangan dan mengambil nilai tambah dengan adanya teknologi baru yang mengubah zaman. Sebagai lembaga pendidikan, kewajiban Tridarma Perguruan Tinggi selalu dilakukan dalam berbagai bentuk oleh FEB UPDM (B), untuk berkontribusi secara positif pada pencapaian visi dan misi yang telah dirumuskan dan ditetapkan.

4. Kontribusi bagi pemerintah dengan adanya kegiatan PkM dengan tema seperti ini, memberikan edukasi yang positif kepada masyarakat terkait perkembangan ekonomi suatu negara, aktivitas atau kegiatan ekspor akan memberikan dampak yang positif. Adanya kegiatan ekspor bermanfaat untuk membuka peluang pasar baru di luar negeri. Peluang tersebut akan menumbuhkan perluasan pasar domestik, investasi, dan devisa pada suatu negara. Harapannya agar masyarakat menjadi cerdas dalam memanfaatkan peluang bisnis produktif agar potensi lebih bermanfaat. Selain itu dengan adanya peluang usaha yang dijelaskan memberikan peluang usaha baru bagi masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan yang lebih baik. Antisipasi perlu selalu dilakukan berupa tindakan pencegahan oleh pemerintah yang mengawasi dan menertibkan praktik *dumping* yang mengarah pada persaingan usaha yang tidak sehat yang berpotensi merugikan pelaku usaha bisnis ekspor-impor.
5. Respon yang baik ditunjukkan oleh masyarakat dan Seluruh Civitas Akademika yang hadir secara offline dan online di acara peningkatan pemahaman bisnis ekspor-impor era revolusi industri 4.0 dengan banyaknya pertanyaan dan apresiasi. Mengingat program penyuluhan tersebut akan sangat membantu meningkatkan literasi pemahaman kegiatan ekspor impor guna menunjang pemasaran produk UMKM ke luar negeri. Sehingga diharapkan proses transfer informasi maupun adopsi inovasi akan berjalan dengan lancar yang pada akhirnya mampu mengubah kesejahteraan Masyarakat Indonesia khususnya pelaku UMKM menjadi lebih baik.

IV. SIMPULAN

Kegiatan PkM yang dilakukan oleh Tim Dosen FEB UPDM (B) yang memberikan edukasi perihal digitalisasi pada era 4.0 menghasilkan output yang baik bagi semua lapisan masyarakat pada umumnya, serta dosen FEB UPDM (B) dalam meningkatkan kinerja akademis pada khususnya dalam melaksanakan Tridarma Perguruan Tinggi. PkM berimplikasi terhadap mendorong pemanfaatan teknologi dengan baik oleh masyarakat serta memudahkan kehidupan yang memberikan nilai tambah dalam kehidupan. Kegiatan PkM yang akan dilakukan pada tahap selanjutnya mengacu pada tematik yang masih berkelanjutan dari tema yang sebelumnya telah diselenggarakan oleh Tim Dosen FEB UPDM.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kami ucapkan kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi pada kelancaran acara PkM Cahpter 3 dengan tema Edukasi Digitalisasi Pada Masyarakat yaitu : Bapak Rektor UPDM (B) dan Dekan Fikom UPDM (B) yang telah memberikan semangat, dukungan,

kesempatan, dan bantuan fasilitas pendukung dalam melaksanakan kegiatan ini. Selain itu terima kasih disampaikan juga pada Tim dosen dari FEB UPDM (B) yang telah memberikan dorongan dan membantu secara teknis sehingga acara berjalan dengan baik terkait materi yang disampaikan pada kegiatan. Terima kasih juga pada seluruh masyarakat dari berbagai kalangan yang mengikuti acara ini dari awal sampai akhir.

Daftar Pustaka

- Adwimurti, Y. (2021). *Three Aspects (Self , Leadership , and Organization)*. 4(2), 381–390.
- Adwimurti, Y., Gani, S. A., & Mulyatno, N. (2022). *Peningkatan ekonomi masyarakat miskin melalui pemanfaatan limbah kelapa*. 2(1), 56–72.
- Aisyah Hidayati, S., Wahyulina, S., & Widiani, H. (2018). PENGARUH RISK ATTITUDES TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN MELALUI KEPUTUSAN PENEMPATAN MODAL KERJA (Studi Pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Pulau Lombok). *Distribusi - Journal of Management and Business*, 5(1). <https://doi.org/10.29303/jdm.v5i1.16>
- Brondino, G. (2021). Fragmentation of Production, Comparative Advantage, and the Heckscher-Ohlin Theory. *Review of Political Economy*. <https://doi.org/10.1080/09538259.2021.1977540>
- DuRivage, J. (2015). Mercantilism Reimagined: Political Economy in Early Modern Britain and Its Empire ed. by Philip J. Stern, Carl Wennerlind. *Eighteenth-Century Studies*, 48(4). <https://doi.org/10.1353/ecs.2015.0036>
- Kamaluddin. (2017). Administrasi Bisnis. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 6(2).
- Maneschi, A. (2008). How Would David Ricardo Have Taught the Principle of Comparative Advantage? *Southern Economic Journal*, 74(4). <https://doi.org/10.1002/j.2325-8012.2008.tb00886.x>
- Pratama, C. D. (2020). Teori Keunggulan Mutlak. In *KOMPAS.com*.
- Prihanto, H., & Usmar, U. (2020). Faktor Yang Menunjang Kualitas Pengadaan Barang Dan Jasa Pemerintah. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis Indonesia (JABISI)*, 1(2). <https://doi.org/10.55122/jabisi.v1i2.183>
- Schlechtendahl, J., Keinert, M., Kretschmer, F., Lechler, A., & Verl, A. (2015). Making existing production systems Industry 4.0-ready: Holistic approach to the integration of existing production systems in Industry 4.0 environments. *Production Engineering*, 9(1). <https://doi.org/10.1007/s11740-014-0586-3>
- Usmar, Yudistira Adwimurti, Tamrin Lanori , Patricia K. Surya, S. A. G. (2022). Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Partisipasi Membayar Pajak Dikalangan Umkm. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 2(1), 71–84.