

RINGKASAN

Implementasi Pengelolaan Data Dan Display Produk Sebagai Upaya Meningkatkan Efektivitas Pelayanan PTE Kementerian Perdagangan, Sulaiman Ali Sholihin, NIM D43220810, Tahun 2025, 53 Halaman, Jurusan Bisnis, Politeknik Negeri Jember, Dr. Ardhitya Alam Wiguna, S.E., M.M. (Dosen Pendamping) dan bapak Ricky Rinaldi (Pembimbing Lapang).

Institusi pendidikan vokasi seperti Politeknik memiliki peran strategis sebagai penghubung antara dunia pendidikan dan dunia kerja. Model pembelajaran vokasi menuntut mahasiswa menguasai teori sekaligus keterampilan praktis yang sesuai kebutuhan industri, sehingga Politeknik bertanggung jawab mencetak lulusan yang kompeten dan siap menghadapi dinamika pasar kerja.

Politeknik Negeri Jember menegaskan komitmen tersebut melalui program magang wajib satu semester sebagai bagian kurikulum. Dengan beban 20 SKS atau 900 jam, mahasiswa memperoleh pengalaman kerja nyata melalui pembekalan awal, pelaksanaan magang di instansi atau industri, serta penyusunan laporan akhir. Skema ini memastikan mahasiswa memahami proses kerja profesional secara menyeluruh.

Kegiatan magang ini semakin relevan dengan perkembangan perdagangan internasional yang menjadi pendorong ekonomi nasional. Pemerintah melalui Kemendag berupaya meningkatkan kontribusi UMKM dalam ekspor, mengingat perannya yang besar terhadap PDB dan penyerapan tenaga kerja meski kontribusi eksportnya masih rendah. Melalui program UMKM Bisa Ekspor (UBE), Kemendag mendukung UMKM meningkatkan kualitas produk, memperluas jaringan, dan bertemu calon buyer internasional.

Salah satu unit pendukung program tersebut adalah Permanent Trade Exhibition (PTE), ruang pamer yang menjadi titik temu UMKM dengan buyer internasional, Atase Perdagangan, ITPC, dan delegasi negara lain. Di sinilah proses business networking berlangsung, memberikan UMKM akses informasi pasar, peluang kerja sama, dan perluasan pemasaran global. Selama magang di DJPEN,

penulis terlibat dalam kurasi produk, pendataan UMKM, fasilitasi networking, serta pendampingan delegasi asing di PTE.

Dari pengalaman tersebut, penulis melihat bahwa PTE memiliki peran penting dalam membuka peluang ekspor bagi UMKM melalui kegiatan business networking. Namun masih terdapat tantangan seperti sistem informasi yang belum terintegrasi, tindak lanjut komunikasi dengan buyer yang belum optimal, dan promosi digital yang perlu diperkuat. Laporan ini kemudian berfokus pada analisis praktik business networking di PTE serta rekomendasi untuk meningkatkan dukungan ekspor UMKM ke depan.