

Pendampingan Persiapan Ekspor pada Boolao Studio melalui Penguatan Legalitas Usaha dan Manajemen Sumber Daya Manusia di Kota Bandung, Jawa Barat.

Zidny Ilma Hasan¹, Adhadian Akbar², Arief Bustaman³

^{1,2}Departemen Ilmu Terapan Sekolah Vokasi Universitas Padjadjaran, Indonesia

³Departemen Ilmu Ekonomi, Universitas Padjadjaran, Indonesia

*e-mail: zidny@unpad.ac.id¹, adhadian.akbar@unpad.ac.id², arief.bustaman@unpad.ac.id²

Abstrak

Pendampingan ekspor penting bagi UKM karena ekspor menuntut kesiapan internal yang tidak selalu dimiliki pelaku usaha, khususnya pada aspek legalitas dan tata kelola. PKM ini bertujuan memperkuat kesiapan ekspor Boolao Studio, UKM fesyen–tekstil berbasis kerajinan yang mengangkat inspirasi budaya Indonesia. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif studi kasus melalui tahapan pra-kegiatan, pelaksanaan, dan evaluasi. Pra-kegiatan dilakukan melalui survei awal dan wawancara tidak terstruktur untuk memetakan profil usaha serta gap kesiapan ekspor. Pelaksanaan pendampingan (Juni–Desember 2025) difokuskan pada Tahap 1 roadmap, yaitu penguatan legalitas melalui pembentukan PT Perorangan dan penataan manajemen SDM agar aktivitas operasional tidak terpusat pada owner. Evaluasi dilakukan dengan rekap sesi, validasi dokumen/artefak, dan refleksi bersama mitra. Hasil kegiatan menunjukkan isu utama berupa ketiadaan legalitas dan sentralisasi SDM, sementara pasar sudah terbentuk namun memerlukan ekspansi terukur. PKM menghasilkan rekomendasi aplikatif berupa bank dokumen ekspor, penetapan PIC administrasi, pembagian peran, job description. Penguatan fondasi organisasi ini penting sebagai prasyarat ekspansi pasar dan peningkatan skala pengiriman internasional secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Fesyen–Tekstil, Legalitas Usaha, Manajemen SDM, Pendampingan Ekspor, UKM

Abstract

Export assistance is important for SMEs because exporting requires internal readiness that many business actors do not yet possess, particularly in terms of legal compliance and organizational governance. This community service program (PKM) aims to strengthen the export readiness of Boolao Studio, a fashion–textile SME based on craft products that incorporates Indonesian cultural inspirations. The method employed was a qualitative case study approach conducted through three stages: pre-activity, implementation, and evaluation. The pre-activity stage involved an initial survey and unstructured interviews to identify the business profile and map export readiness gaps. The assistance program (June–December 2025) focused on Stage 1 of the export roadmap, namely strengthening business legality through the establishment of a Sole Proprietorship Limited Liability Company (PT Perorangan) and improving human resource management to reduce operational dependency on the owner. Evaluation was conducted through session documentation, validation of documents and business artifacts, and joint reflection with the partner. The results identified key challenges, including the absence of formal business legality and centralized human resource management, while the market foundation had already been established but required measurable expansion strategies. The program generated practical recommendations, including the development of an export document repository, assignment of an administrative PIC, role distribution, and job descriptions. Strengthening organizational foundations is essential as a prerequisite for market expansion and sustainable growth in international shipment capacity.

Keywords: Business Legality, Export Assistance, Fashion–Textile, Human Resource Management, SME.

1. PENDAHULUAN

UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia karena menjadi salah satu sektor yang berkontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), penyerapan tenaga kerja, pemerataan pendapatan, serta penguatan ekonomi masyarakat. Data yang dikutip Direktorat Jenderal Perbendaharaan Kementerian Keuangan menunjukkan bahwa UMKM

berkontribusi 61,07% terhadap PDB dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja, sehingga penguatan kapasitas UMKM menjadi agenda strategis dalam pemberdayaan ekonomi nasional (Direktorat Jenderal Perbendaharaan, 2023). Besarnya kontribusi tersebut menunjukkan bahwa UMKM tidak hanya berperan sebagai unit usaha berskala kecil, tetapi juga sebagai fondasi ekonomi nasional yang mampu menjaga stabilitas sosial-ekonomi masyarakat. Oleh karena itu, peningkatan kapasitas UMKM perlu diarahkan tidak hanya pada kemampuan bertahan di pasar lokal, tetapi juga pada peningkatan daya saing agar mampu beradaptasi dengan perubahan pasar yang semakin terbuka dan kompetitif.

Pemerintah juga menempatkan kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan UMKM sebagai bagian dari kebijakan formal melalui PP No. 7 Tahun 2021 (Pemerintah Republik Indonesia, 2021). Regulasi tersebut menjadi dasar penting bagi upaya pendampingan UMKM karena mengamanatkan adanya dukungan terhadap pengembangan usaha, penguatan kelembagaan, akses pembiayaan, legalitas, pemasaran, dan peningkatan kapasitas sumber daya manusia. Dalam konteks pengabdian kepada masyarakat, kebijakan tersebut memberikan ruang bagi perguruan tinggi untuk berperan sebagai mitra strategis dalam membantu UMKM meningkatkan tata kelola usaha, memperbaiki kesiapan administratif, serta memperkuat daya saing produk. Pendampingan UMKM menjadi semakin penting karena banyak pelaku usaha memiliki produk potensial, tetapi belum seluruhnya memiliki fondasi legal, organisasi, dan operasional yang memadai untuk naik kelas.

Salah satu arah pengembangan UMKM yang semakin relevan adalah perluasan pasar melalui kegiatan ekspor. Ekspor memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi karena dapat memperluas pasar, meningkatkan pendapatan usaha, memperkuat daya saing produk lokal, serta membuka peluang kolaborasi bisnis lintas negara. Arham dan Firmansyah (2021) menjelaskan bahwa peningkatan ekspor UMKM dapat dilakukan melalui berbagai strategi, antara lain pelatihan, peningkatan promosi, kemudahan akses modal, penerapan teknologi informasi dan komunikasi, perbaikan infrastruktur, standardisasi produk, inovasi produk, dukungan kebijakan pemerintah, pemeringkatan UMKM, dan penyederhanaan prosedur ekspor. Hal ini menunjukkan bahwa kesiapan ekspor bukan hanya berkaitan dengan kemampuan menjual produk ke luar negeri, tetapi juga membutuhkan kesiapan internal usaha, legalitas, standardisasi, kemampuan manajerial, dan penggunaan teknologi digital.

Ariyani (2022) juga menegaskan bahwa internasionalisasi UMKM Indonesia memerlukan pendekatan kebijakan yang tidak hanya berfokus pada ekspor langsung, tetapi juga pada pengembangan kompetensi, keterlibatan UMKM dalam ekspor tidak langsung, serta penguatan ekosistem yang mendukung keterlibatan UMKM dalam rantai nilai global. Dalam konteks ini, UMKM perlu dipersiapkan secara bertahap agar mampu memahami kebutuhan pasar internasional, menyesuaikan kualitas produk, membangun kapasitas produksi, serta memenuhi persyaratan administratif dan legal yang dibutuhkan. Proses internasionalisasi UMKM tidak dapat dilepaskan dari kesiapan organisasi internal karena pasar global menuntut konsistensi kualitas, kejelasan sistem kerja, pencatatan order yang rapi, serta kemampuan pelaku usaha dalam merespons permintaan buyer secara profesional.

Dalam konteks tersebut, Boolao Studio sebagai UKM fesyen–tekstil berbasis kerajinan memiliki peluang untuk berkembang ke pasar internasional karena telah memiliki karakter produk yang kuat, berbasis budaya Indonesia, serta memanfaatkan kanal pemasaran digital dan platform penjualan lintas negara. Produk fesyen dan tekstil berbasis kerajinan memiliki nilai diferensiasi karena tidak hanya menawarkan fungsi pakai, tetapi juga mengandung nilai estetika, identitas budaya, dan cerita produk yang dapat menjadi daya tarik bagi konsumen global. Potensi ini sejalan dengan pandangan Maurina dan Rusdianto (2023) bahwa globalisasi mendorong persaingan yang semakin ketat dalam perdagangan internasional, sehingga UMKM perlu memiliki strategi peningkatan daya saing agar mampu masuk dan bertahan di pasar global. Dengan demikian, peluang Boolao Studio untuk memasuki pasar internasional perlu diikuti dengan penguatan aspek internal agar produk yang memiliki nilai budaya tersebut dapat dikelola secara lebih siap, profesional, dan berkelanjutan.

Namun, hasil screening awal menunjukkan bahwa kesiapan ekspor Boolao masih menghadapi kendala mendasar pada aspek legalitas usaha, manajemen SDM, dan kesiapan

operasional. Kendala tersebut penting untuk segera ditangani karena pasar ekspor menuntut kredibilitas usaha, kejelasan identitas bisnis, kepastian kapasitas produksi, serta kemampuan memenuhi order secara konsisten. Ardianto dan Asngadi (2022) menekankan bahwa penguatan ekspor UMKM membutuhkan kolaborasi antar-stakeholder melalui proses coaching, pemberdayaan, pengurusan perizinan, sertifikasi, kurasi produk, dan penguatan skema bisnis. Pendekatan tersebut relevan dengan kondisi Boolao karena persoalan yang dihadapi bukan semata-mata pada pemasaran, tetapi juga pada kesiapan struktur usaha yang menjadi fondasi untuk membangun kepercayaan calon buyer, mitra, maupun lembaga pendukung ekspor.

Legalitas usaha menjadi aspek penting bagi UMKM karena berkaitan dengan kredibilitas, perlindungan hukum, akses program pemerintah, akses pembiayaan, dan kesiapan menjalin kerja sama bisnis. Ni'mah dan Sugito (2025) menunjukkan bahwa pendampingan pembuatan Nomor Induk Berusaha melalui sistem OSS dapat meningkatkan legalitas dan kredibilitas UMKM serta membuka akses yang lebih luas terhadap program pemerintah dan pasar yang lebih kompetitif. Sejalan dengan itu, Purwaningsih (2023) menegaskan bahwa UMKM membutuhkan fasilitasi legalitas tidak hanya pada tahap pembuatan dokumen, tetapi juga pendampingan hingga dokumen tersebut dapat digunakan secara operasional dan memberikan manfaat nyata bagi kesiapan ekspor. Oleh karena itu, penguatan legalitas Boolao melalui pembentukan badan usaha dan penataan dokumen pendukung menjadi langkah awal yang relevan dalam persiapan ekspor. Legalitas yang lebih kuat akan membantu Boolao membangun posisi sebagai mitra bisnis yang kredibel, memudahkan akses program pendampingan, serta memperkuat kepercayaan pasar.

Selain legalitas, kesiapan organisasi juga menjadi faktor penting bagi UMKM yang ingin meningkatkan skala usaha. Naibaho, Hajar, dan Uscha (2025) menegaskan bahwa banyak UMKM masih dikelola secara belum profesional karena keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam tata kelola organisasi dan manajemen, sehingga pelatihan pengelolaan organisasi diperlukan untuk meningkatkan kinerja dan keberlanjutan usaha. Kondisi ini sejalan dengan permasalahan Boolao yang masih menunjukkan sentralisasi pengelolaan pada owner, belum adanya pembagian peran yang terdokumentasi, serta belum tersusunnya SOP prioritas. Dalam usaha yang mulai diarahkan ke pasar ekspor, pola pengelolaan yang terlalu bergantung pada owner berpotensi menimbulkan hambatan dalam koordinasi, keterlambatan penyelesaian order, kesulitan monitoring pekerjaan, dan risiko inkonsistensi kualitas layanan. Oleh karena itu, penyusunan struktur peran, pembagian fungsi kerja, dan SOP prioritas menjadi kebutuhan mendesak agar aktivitas usaha lebih terukur dan tidak sepenuhnya bergantung pada satu orang pengambil keputusan.

Kesiapan operasional juga menjadi bagian penting dalam mendukung ekspansi pasar internasional. UMKM yang menerima order dari berbagai kanal pemasaran perlu memiliki sistem pencatatan sederhana untuk memantau permintaan pelanggan, status produksi, tenggat pengiriman, ketersediaan stok, dan penyelesaian pesanan. Tanpa sistem pencatatan yang rapi, UMKM berisiko mengalami kesalahan input order, keterlambatan produksi, duplikasi pekerjaan, atau ketidaksesuaian pesanan dengan permintaan pelanggan. Dalam konteks ekspor, persoalan operasional kecil dapat berdampak pada reputasi usaha karena buyer internasional biasanya menuntut ketepatan waktu, konsistensi komunikasi, dan kejelasan proses transaksi. Oleh sebab itu, pendampingan Boolao tidak hanya diarahkan pada aspek legal dan organisasi, tetapi juga pada penyusunan sistem pencatatan order sederhana yang dapat digunakan secara langsung oleh mitra.

Pemanfaatan teknologi digital juga menjadi aspek penting dalam mendukung perluasan pasar UMKM. Azaria dan Fauziah (2023) menjelaskan bahwa perkembangan teknologi berkaitan erat dengan kegiatan ekspor-impor karena aplikasi dan media digital dapat memperluas jangkauan pasar internasional serta membantu UMKM menjadi lebih dikenal. Hal ini relevan dengan Boolao yang telah memanfaatkan kanal digital dan platform penjualan lintas negara. Namun, penggunaan media digital untuk menjangkau pasar internasional harus didukung oleh kesiapan internal usaha. Pemasaran digital dapat menarik calon pembeli, tetapi keberlanjutan transaksi sangat bergantung pada kemampuan usaha dalam mengelola pesanan, memenuhi permintaan, menjamin kualitas, serta memberikan respons yang profesional. Dengan demikian,

digitalisasi pemasaran perlu berjalan beriringan dengan penguatan legalitas, tata kelola SDM, SOP, dan pencatatan operasional.

Pendampingan UMKM juga perlu diarahkan pada solusi yang bersifat aplikatif dan langsung dapat digunakan oleh mitra. Studi pendampingan manajemen strategi bisnis pada UMKM menunjukkan bahwa pelatihan dan diskusi interaktif dapat meningkatkan pemahaman pelaku usaha terhadap perencanaan bisnis, pemasaran digital, pengelolaan keuangan, dan efisiensi operasional (Sanusi et al., 2025). Sementara itu, penguatan kapasitas anggota UMKM melalui pelatihan kewirausahaan dan pemasaran digital terbukti dapat mendorong peningkatan aktivitas produksi dan perluasan jangkauan pemasaran (Rubiyatno et al., 2025). Temuan tersebut memperkuat pentingnya kegiatan pengabdian yang tidak hanya bersifat sosialisasi, tetapi juga menghasilkan luaran praktis seperti dokumen legalitas, pembagian fungsi kerja, SOP prioritas, dan format pencatatan order. Dengan luaran tersebut, mitra tidak hanya memperoleh pemahaman konseptual, tetapi juga memiliki perangkat kerja sederhana yang dapat diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari.

Berdasarkan uraian tersebut, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memperkuat kesiapan ekspor Boolao Studio melalui penguatan legalitas usaha dan penataan manajemen SDM sebagai fondasi ekspansi pasar internasional. Secara khusus, kegiatan ini diarahkan untuk membantu mitra memiliki dasar legalitas usaha yang lebih kuat, pembagian fungsi kerja yang lebih jelas, SOP prioritas yang terdokumentasi, serta sistem pencatatan order sederhana yang mendukung efektivitas operasional. Penguatan aspek-aspek tersebut diharapkan dapat meningkatkan kesiapan Boolao dalam membangun kredibilitas usaha, merespons peluang pasar global, dan mengelola pertumbuhan usaha secara lebih profesional. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini tidak hanya berkontribusi pada penyelesaian masalah internal mitra, tetapi juga mendukung agenda pemberdayaan UMKM agar lebih siap naik kelas dan berdaya saing di pasar internasional.

2. METODE

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan dalam bentuk pendampingan persiapan ekspor bagi Boolao Studio, UKM fesyen-tekstil berbasis kerajinan yang mengangkat nilai budaya Indonesia. Kegiatan dilakukan pada periode Juni-Desember 2025 dengan lokasi pendampingan di Boolao Studio/Boolao Gallery, Jl. Tikukur No.10, Sadang Serang, Kecamatan Coblong, Kota Bandung, Jawa Barat 40133. Sasaran kegiatan adalah pemilik/pengelola Boolao Studio serta tim internal yang terlibat dalam produksi, administrasi, pengemasan, quality control, dan pemasaran.

Tim pendamping terdiri atas tiga orang dosen dari Universitas Padjadjaran dan 3 orang tenaga ahli dari FTA Support Center Bandung. Pendampingan dilaksanakan melalui kombinasi pertemuan luring dan daring sebanyak 11 sesi dengan durasi rata-rata 120-180 menit per sesi. Setiap sesi difokuskan pada identifikasi masalah, konsultasi teknis, penyusunan dokumen, validasi output, serta tindak lanjut bersama mitra.

Tahapan kegiatan terdiri atas empat tahap utama, yaitu identifikasi kebutuhan, penyusunan rencana pendampingan, pelaksanaan intervensi, dan evaluasi capaian.

Tahap pertama adalah identifikasi kebutuhan mitra. Pada tahap ini, tim melakukan survei awal dan wawancara dengan owner/pengelola Boolao Studio untuk memetakan kondisi usaha, kesiapan legalitas, struktur kerja, alur produksi, sistem administrasi, dan kesiapan ekspor awal. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa permasalahan utama mitra berada pada belum kuatnya legalitas usaha, belum tertatanya pembagian peran kerja, belum tersedianya SOP tertulis, serta belum adanya sistem pencatatan order yang terstruktur.

Tahap kedua adalah penyusunan rencana pendampingan. Berdasarkan hasil identifikasi, tim dan mitra menyepakati fokus pendampingan tahap pertama pada dua aspek prioritas, yaitu penguatan legalitas usaha dan penataan manajemen SDM. Penguatan legalitas diarahkan pada pembentukan PT Perorangan dan penataan dokumen pendukung usaha. Sementara itu, penataan

manajemen SDM diarahkan pada pembagian fungsi kerja, penyusunan job description, penyusunan SOP prioritas, serta pengenalan sistem pencatatan order sederhana.

Tahap ketiga adalah pelaksanaan intervensi. Intervensi pada aspek legalitas dilakukan melalui pendampingan pemilihan bentuk badan usaha yang sesuai, penyiapan dokumen administratif, dan pengarahan pembentukan PT Perorangan. Intervensi pada aspek SDM dilakukan melalui pemetaan aktivitas kerja, pembagian peran pada lima fungsi utama, yaitu produksi/koordinasi artisan, quality control, inventory & packing, administrasi/keuangan, dan pemasaran. Selain itu, tim mendampingi penyusunan empat SOP prioritas, yaitu SOP alur pemrosesan order, SOP kontrol kualitas, SOP pengemasan dan penyiapan pengiriman, serta SOP penanganan complain/retur. Bentuk intervensi ini disesuaikan dengan rekomendasi operasional yang telah dirancang dalam naskah, terutama terkait struktur kerja minimal dan SOP sederhana untuk bisnis fesyen.

Tahap keempat adalah evaluasi capaian. Evaluasi dilakukan menggunakan checklist indikator keberhasilan yang disepakati bersama mitra. Evaluasi tidak hanya dilakukan melalui diskusi reflektif, tetapi juga melalui verifikasi bukti output yang dihasilkan selama pendampingan. Indikator keberhasilan kegiatan disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Indikator Keberhasilan Kegiatan Pendampingan

Aspek yang Dievaluasi	Kondisi Awal	Target Capaian	Bukti Output
Legalitas usaha	Belum memiliki badan hukum usaha yang memadai untuk mendukung ekspor	Terbentuk PT Perorangan atau dokumen pengajuan legalitas selesai	Sertifikat/akta/dokumen PT Perorangan
Administrasi usaha	Dokumen usaha belum tersusun dalam satu bank dokumen	Tersusun folder dokumen legal dan dokumen bisnis dasar	Folder dokumen ekspor, profil usaha, katalog, price list, invoice, packing list
Pembagian kerja	Aktivitas operasional masih terpusat pada owner	Tersusun pembagian peran pada 5 fungsi kerja utama	Struktur peran dan daftar PIC
Job description	Tugas tiap fungsi belum terdokumentasi	Tersusun uraian tugas untuk fungsi kerja prioritas	Dokumen job description ringkas

Keberhasilan kegiatan ditentukan berdasarkan terpenuhinya minimal empat output utama, yaitu: legalitas usaha atau dokumen pengajuan legalitas, pembagian peran pada lima fungsi kerja, dan penambahan administrasi. Hasil evaluasi digunakan sebagai dasar penyusunan rekomendasi lanjutan untuk tahap berikutnya, terutama terkait kesiapan dokumen ekspor, penguatan kapasitas produksi, dan perluasan pasar internasional.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Kondisi Awal Mitra

Boolao Studio merupakan UKM fesyen–tekstil berbasis kerajinan yang memiliki karakter produk kuat karena mengangkat inspirasi budaya Indonesia, proses handmade, serta kolaborasi dengan artisan lokal. Portofolio produk Boolao mencakup berbagai kategori fesyen dan tekstil, seperti atasan, vest/outer, kain, syal, dan produk *one-of-a-kind*. Sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 1, produk Boolao memiliki nilai visual dan diferensiasi yang potensial untuk dikembangkan ke pasar yang lebih luas, termasuk pasar internasional.



Gambar 1. Portfolio Produk
 Sumber: boolao.com

Meskipun memiliki potensi produk dan kanal pemasaran digital, hasil screening awal menunjukkan bahwa kesiapan ekspor Boolao masih menghadapi beberapa kendala mendasar. Kendala utama terletak pada aspek legalitas usaha, manajemen SDM, dan kesiapan operasional. Pada awal pendampingan, Boolao belum memiliki bentuk badan usaha yang memadai untuk mendukung aktivitas ekspor. Kondisi ini berpotensi menghambat pemenuhan dokumen administrasi, kerja sama dengan pembeli luar negeri, akses layanan pendukung ekspor, serta kredibilitas usaha di hadapan mitra internasional.

Kendala berikutnya adalah tata kelola SDM yang masih sangat terpusat pada owner. Pengambilan keputusan, koordinasi produksi, pengendalian mutu, dan pemenuhan pesanan masih bertumpu pada satu pihak. Kondisi ini menyebabkan pembagian peran belum cukup tegas, alur kerja belum terdokumentasi, serta belum tersedia SOP tertulis untuk aktivitas operasional prioritas. Dalam konteks ekspor, kondisi tersebut dapat menimbulkan risiko keterlambatan produksi, ketidakkonsistenan kualitas, dan bottleneck ketika volume pesanan meningkat.

Secara ringkas, kondisi awal mitra sebelum pendampingan ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 2. Kondisi Awal Boolao Studio Sebelum PKM

Aspek	Kondisi Awal
Legalitas usaha	Belum memiliki badan hukum usaha yang memadai untuk mendukung aktivitas ekspor
Administrasi ekspor	Dokumen legal dan dokumen transaksi belum tersusun dalam satu bank dokumen
Manajemen SDM	Pengambilan keputusan dan koordinasi operasional masih terpusat pada owner
Pembagian kerja	Belum ada pembagian fungsi kerja yang terdokumentasi secara jelas
Job description	Belum tersedia uraian tugas tertulis untuk tiap fungsi kerja

3.2. Pelaksanaan Pendampingan

Kegiatan PKM dilaksanakan melalui pendampingan bisnis yang berfokus pada dua aspek utama, yaitu penguatan legalitas usaha dan penataan manajemen SDM Boolao Studio. Pendampingan dilakukan melalui kombinasi konsultasi luring dan daring antara tim pendamping dengan pihak mitra. Proses pendampingan berlangsung dalam 12 sesi konsultasi, dengan durasi

setiap sesi sekitar 120–180 menit. Kegiatan ini melibatkan dosen Universitas Padjadjaran, tenaga ahli dari FTA Support Center Bandung, serta owner Boolao Studio sebagai pihak utama yang memahami kondisi operasional usaha. Keterlibatan ketiga unsur tersebut memungkinkan proses pendampingan berjalan secara kolaboratif, karena rekomendasi yang diberikan tidak hanya didasarkan pada perspektif akademik, tetapi juga mempertimbangkan kebutuhan praktis usaha dan kesiapan mitra dalam menerapkannya.

Sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 2, proses pendampingan dilakukan melalui sesi diskusi, kunjungan lapangan, pemetaan masalah, dan validasi kebutuhan mitra di lokasi kegiatan. Pada setiap sesi, tim pendamping bersama mitra membahas perkembangan kegiatan, mengidentifikasi hambatan yang muncul, serta menyepakati tindak lanjut yang perlu dilakukan. Sesi awal difokuskan pada pemetaan kondisi legalitas, alur kerja, pembagian tugas, dan sistem pencatatan order. Melalui tahap ini, tim pendamping memperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai kondisi aktual Boolao Studio, termasuk pola pengambilan keputusan, alur komunikasi internal, serta kendala administrasi yang berpotensi memengaruhi kesiapan ekspor. Informasi tersebut menjadi dasar dalam menentukan prioritas pendampingan agar solusi yang disusun tidak bersifat umum, tetapi sesuai dengan kebutuhan dan kapasitas mitra.

Sesi berikutnya diarahkan pada penyusunan output pendampingan, seperti pembentukan atau penyiapan legalitas usaha, pembagian fungsi kerja, penetapan PIC administrasi, dan penyusunan SOP prioritas. Dalam proses ini, mitra tidak hanya menerima arahan, tetapi juga dilibatkan secara aktif dalam meninjau, menyesuaikan, dan menyepakati setiap dokumen yang disusun. Pendekatan partisipatif ini penting agar hasil pendampingan dapat dipahami, diterima, dan digunakan secara berkelanjutan oleh mitra setelah kegiatan PKM selesai. Dengan demikian, pendampingan tidak berhenti pada pemberian rekomendasi, tetapi menghasilkan perangkat kerja praktis yang dapat mendukung peningkatan tata kelola usaha Boolao Studio.



Gambar 2. Proses PKM

Pada aspek legalitas, pendampingan diarahkan pada pembentukan PT Perorangan sebagai fondasi kelembagaan untuk meningkatkan kredibilitas usaha. Selain itu, mitra diarahkan untuk menata dokumen dasar pendukung ekspor, seperti dokumen legal, profil usaha, katalog produk, daftar harga, serta template dokumen transaksi sederhana. Langkah ini penting agar Boolao tidak hanya memiliki produk yang siap dipasarkan, tetapi juga memiliki kesiapan administratif ketika berhadapan dengan pembeli, distributor, atau pihak logistik lintas negara.

Pada aspek manajemen SDM, pendampingan diarahkan pada pemetaan aktivitas kerja dan pembagian peran operasional. Tim pendamping membantu mitra menetapkan lima fungsi kerja utama, yaitu produksi/koordinasi artisan, quality control, inventory & packing, administrasi/keuangan, dan pemasaran. Pembagian fungsi ini bertujuan mengurangi ketergantungan operasional pada owner dan memperjelas alur tanggung jawab dalam kegiatan usaha sehari-hari. Rekomendasi pembagian fungsi tersebut sejalan dengan kebutuhan penataan struktur kerja minimal yang telah diidentifikasi dalam naskah.

3.3. Hasil Setelah Pendampingan

Hasil kegiatan menunjukkan adanya perubahan pada aspek legalitas, pembagian kerja, dokumentasi operasional, dan kesiapan administrasi mitra. Perubahan tersebut disajikan dalam Tabel 3.

Tabel 3. Perbandingan Kondisi Sebelum dan Setelah PKM

Aspek	Sebelum PKM	Setelah PKM	Bukti Output
Legalitas usaha	Belum memiliki badan hukum usaha yang memadai	PT Perorangan terbentuk / proses pembentukan PT Perorangan didampingi	Dokumen PT Perorangan
Administrasi usaha	Dokumen usaha belum tertata	Tersusun bank dokumen usaha dan dokumen dasar ekspor	Folder dokumen ekspor, profil usaha, katalog, price list, invoice, packing list
Pembagian kerja	Aktivitas masih terpusat pada owner	Terbentuk pembagian peran pada 5 fungsi kerja utama	Struktur fungsi kerja dan daftar PIC
PIC administrasi	Belum ada PIC khusus administrasi	1 PIC administrasi ditetapkan	Penunjukan PIC administrasi
Job description	Belum tersedia uraian tugas tertulis	Job description ringkas disusun untuk fungsi kerja prioritas	Dokumen uraian tugas

3.4. Dampak Kegiatan terhadap Mitra

Dampak kegiatan PKM terlihat pada peningkatan kesiapan internal Boolao Studio dalam menghadapi ekspansi pasar. Pertama, dari aspek legalitas, pendampingan membantu mitra memiliki arah yang lebih jelas dalam pemenuhan badan hukum dan dokumen administratif yang diperlukan untuk membangun kredibilitas usaha. Legalitas yang lebih tertata menjadi dasar penting bagi mitra ketika berinteraksi dengan pembeli, marketplace, distributor, forwarder, atau pihak pendukung ekspor lainnya.

Kedua, dari aspek manajemen SDM, pembagian peran pada lima fungsi kerja utama membantu mengurangi ketergantungan kegiatan operasional pada owner. Sebelum pendampingan, banyak aktivitas penting masih bertumpu pada owner. Setelah pendampingan, fungsi produksi, quality control, inventory & packing, administrasi/keuangan, dan pemasaran mulai dipetakan secara lebih jelas sehingga tugas dapat didelegasikan secara bertahap.

Ketiga, dari aspek administrasi, penetapan PIC administrasi membantu mitra memantau dokumen usaha, arsip transaksi, kebutuhan administrasi legal, serta koordinasi dokumen pendukung kegiatan operasional. Hal ini penting karena ekspor menuntut ketertiban administrasi, konsistensi informasi, ketepatan waktu, serta kemampuan merespons permintaan pelanggan atau mitra secara lebih cepat dan terukur.

3.5. Indikator Keberhasilan Kegiatan

Keberhasilan kegiatan PKM diukur berdasarkan capaian output yang dapat diverifikasi. Indikator keberhasilan kegiatan disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Indikator Keberhasilan PKM

Indikator	Target	Capaian	Status
Pembentukan/persiapan legalitas usaha	1 dokumen legalitas utama	1 PT Perorangan / dokumen pengajuan legalitas	Tercapai / dalam proses
Penetapan PIC administrasi	1 orang	1 PIC administrasi	Tercapai
Pembagian fungsi kerja	5 fungsi	5 fungsi kerja utama	Tercapai
Penyusunan job description	Minimal 5 fungsi kerja	Job description fungsi prioritas	Tercapai

Berdasarkan indikator tersebut, kegiatan PKM menghasilkan output terukur berupa penguatan legalitas, pembagian fungsi kerja, penetapan PIC administrasi, penyusunan SOP prioritas, dan sistem pencatatan order sederhana. Capaian ini menunjukkan bahwa pendampingan tidak hanya menghasilkan rekomendasi, tetapi juga perubahan konkret pada tata kelola internal Boolao Studio sebagai fondasi kesiapan ekspor.

4. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

4.1. Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini berhasil memperkuat kesiapan ekspor Boolao Studio melalui capaian konkret pada aspek legalitas usaha, administrasi, dan penataan manajemen SDM. Pada aspek legalitas, pendampingan menghasilkan terbentuknya PT Perorangan atau terlaksananya proses pendampingan pembentukan PT Perorangan sebagai dasar penguatan badan hukum usaha. Capaian ini menjadi fondasi penting bagi Boolao Studio untuk meningkatkan kredibilitas usaha dan kesiapan administratif dalam menghadapi peluang kerja sama maupun transaksi lintas negara.

Pada aspek administrasi usaha, kegiatan ini menghasilkan penyusunan bank dokumen usaha dan dokumen dasar ekspor, yang mencakup folder dokumen ekspor, profil usaha, katalog, price list, invoice, dan packing list. Ketersediaan dokumen tersebut membantu Boolao Studio menata arsip bisnis secara lebih sistematis serta mempermudah kesiapan dokumen ketika terdapat permintaan dari calon pembeli, mitra distribusi, atau pihak pendukung ekspor.

Pada aspek manajemen SDM, kegiatan PKM menghasilkan pembagian peran pada lima fungsi kerja utama serta penetapan satu PIC administrasi. Pembagian fungsi kerja ini membantu mengurangi ketergantungan aktivitas operasional pada owner dan mendorong proses delegasi tugas yang lebih jelas. Selain itu, penyusunan job description ringkas untuk fungsi kerja prioritas memberikan panduan awal mengenai tugas, tanggung jawab, dan alur kerja masing-masing fungsi.

Secara keseluruhan, kegiatan PKM ini tidak hanya menghasilkan rekomendasi, tetapi juga memberikan capaian nyata berupa penguatan legalitas usaha, penataan dokumen administrasi, pembagian fungsi kerja, penetapan PIC administrasi, dan penyusunan uraian tugas. Capaian tersebut menunjukkan adanya peningkatan kesiapan internal Boolao Studio pada aspek legal dan tata kelola sebagai fondasi awal untuk mendukung ekspansi pasar internasional.

4.2. Rekomendasi

a. Legalitas usaha

- 1) Menyelesaikan pembentukan PT Perorangan beserta dokumen pendukung yang diperlukan untuk operasional usaha.
- 2) Menyiapkan bank dokumen ekspor (folder digital) berisi profil perusahaan, katalog/price list, serta template dokumen transaksi (mis. invoice dan packing list) agar siap saat ada permintaan luar negeri.

- 3) Menetapkan PIC administrasi untuk pengarsipan dan pembaruan dokumen agar tidak seluruhnya bergantung pada owner.
- b. Manajemen SDM
 - 1) Membuat struktur peran minimal (produksi/koordinator artisan, QC, packing-inventory, admin, pemasaran).
 - 2) Menyusun job description singkat untuk tiap peran agar pembagian kerja jelas dan mengurangi *bottleneck* pada owner.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pemilik dari perusahaan yaitu Rohman yang membantu kegiatan pengabdian ini sehingga bisa terselenggara dengan baik sehingga berkontribusi bagi masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardianto, H., & Asngadi. (2022). *Merdeka Ekspor-UMKM Merdeka: Kolaborasi stakeholders dan skema bisnis UMKM ekspor di masa pemulihan ekonomi*. Creative Research Management Journal, 5(1), 28–38. doi:10.32663/crmj.v5i1.2621.
- Arham, A., & Firmansyah, A. (2021). *Strategi peningkatan ekspor UMKM Indonesia selama pandemi COVID-19*. Media Mahardhika, 20(1), 50–68. doi:10.29062/mahardika.v20i1.300.
- Ariyani, L. (2022). *Memetakan kebijakan internasionalisasi UMKM Indonesia*. Trade Policy Journal, 1(1), 13–18.
- Azaria, L. A., & Fauziah, S. (2023). *Strategi pengembangan pasar ekspor bagi UMKM melalui pemanfaatan teknologi digital*. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 2(2), 77–82. doi:10.55606/jpkm.v2i2.147.
- Boolao Studio. (n.d.). *Products*. Diakses 15 Januari 2026, dari <https://www.boolaostudio.com/products>
- Direktorat Jenderal Perbendaharaan. (2023). *UMKM hebat, perekonomian nasional meningkat*. Kementerian Keuangan Republik Indonesia.
- Griffith, D. A., & Czinkota, M. R. (2012). Release the constraints: Solving the problems of export financing in troublesome times. *Business Horizons*, 55(3), 251–260. doi:10.1016/j.bushor.2012.01.003
- Maurina, A. C., & Rusdianto, R. Y. (2023). *Strategi peningkatan daya saing UMKM terhadap perdagangan internasional*. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 2(2), 70–76. doi:10.55606/jpkm.v2i2.146.
- Naibaho, H., Hajar, D., & Uscha, C. M. (2025). Optimasi pelatihan pengelolaan organisasi untuk mendukung keberlanjutan UMKM binaan Polytechnic Multimedia Nusantara Tangerang. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 5(2), 597–606. doi:10.54082/jamsi.1803
- Ni'mah, N. F., & Sugito, S. (2025). Pelatihan pembuatan Nomor Induk Berusaha sebagai legalitas usaha pada UMKM di Kelurahan Sumber Rejo, Kecamatan Pakal, Kota Surabaya, Jawa Timur. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 5(1), 99–106. doi:10.54082/jamsi.1612
- Pemerintah Republik Indonesia. (2021). *Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*.
- Pemerintah Republik Indonesia. (2025). *Peraturan Pemerintah Nomor 28 Tahun 2025 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko*. Catatan: PP ini berstatus berlaku dan mencabut PP No. 5 Tahun 2021.
- Purwaningsih, E. (2023). *Kebutuhan UMKM akan fasilitasi legalitas, dukungan kampus dan instansi terkait menuju kesiapan ekspor*. Jurnal Ilmiah Galuh Justisi.

- Rubiyatno, R., Mulatsih, M. V. E., & Polina, A. M. (2025). Penguatan UMKM Kaliagung Batik melalui peningkatan kapasitas anggota dalam spirit kewirausahaan dan pemasaran digital menuju UMKM mandiri. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 5(1), 295–304. doi:10.54082/jamsi.1546
- Sanusi, A. S., R. Y., Alam, R. S., & Kamela, H. (2025). Pendampingan manajemen strategi bisnis bagi UMKM Laundry di Tangerang Selatan Banten. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 5(2), 455–462. doi:10.54082/jamsi.1758

Halaman Ini Dikosongkan