

STRATEGI PROGRAM STUDI BISNIS INTERNASIONAL UNIVERSITAS PADJADJARAN DALAM MENGEMBANGKAN MAHASISWA MENJADI EKSPORTIR

STRATEGY OF THE INTERNATIONAL BUSINESS STUDY PROGRAM AT UNIVERSITAS PADJADJARAN IN DEVELOPING STUDENT TO BECOME EXPORT ENTREPRENEURS

Adit Andri Hermawan^{1*}, Yunizar²

¹Bisnis internasional, Universitas Padjadjaran, Jalan Ir. Soekarno KM. 21,
Jatinangor - Sumedang 45363, Indonesia

²Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Padjadjaran, Jalan Ir. Soekarno KM. 21,
Jatinangor - Sumedang 45363, Indonesia,

¹aditandri91@gmail.com, ²yunizar2017@unpad.ac.id

Abstrak

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk merancang strategi program studi bisnis internasional dalam mengembangkan mahasiswa menjadi wirausaha ekspor. Metode kualitatif digunakan dalam penelitian ini guna mengidentifikasi kendala yang dimiliki mahasiswa, serta strategi pengembangan mahasiswa menjadi wirausaha ekspor. Selain itu, data pada penelitian ini diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Informasi yang diperoleh menjadi dasar dalam analisis SWOT dan hasil analisis digunakan untuk merancang strategi. Temuan strategi yang dapat diimplementasikan oleh program studi bisnis internasional adalah integrasi simulasi proses ekspor secara menyeluruh dalam pembelajaran, kolaborasi dengan FTA Support Center untuk pendampingan bagi mahasiswa yang ingin memulai usaha ekspor, meningkatkan kolaborasi dengan praktisi ekspor langsung melalui kuliah umum dan membuka potensi magang, mendorong mahasiswa menjadi *trader* untuk memulai ekspor, membuat tutorial pengurusan badan usaha dan logistik ekspor secara mendalam, menjembatani magang mahasiswa sesuai dengan minat dan bidangnya dalam menjadi wirausaha ekspor untuk mendukung pengalaman lapangan, hingga menyusun dan menyebarkan *roadmap* menjadi wirausaha ekspor yang dilengkapi dengan sumber-sumber informasi dan *template* yang akan berguna bagi mahasiswa.

Kata kunci: strategi, wirausaha ekspor, bisnis internasional, mahasiswa

Article History

Received: August 2025

Reviewed: August 2025

Published: August 2025

Plagiarism Checker No 234

Prefix DOI :

10.8734/Musytari.v1i2.365

Copyright : Author

Publish by : Musytari



This work is licensed under
a [Creative Commons
Attribution-NonCommercial
4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

Abstract

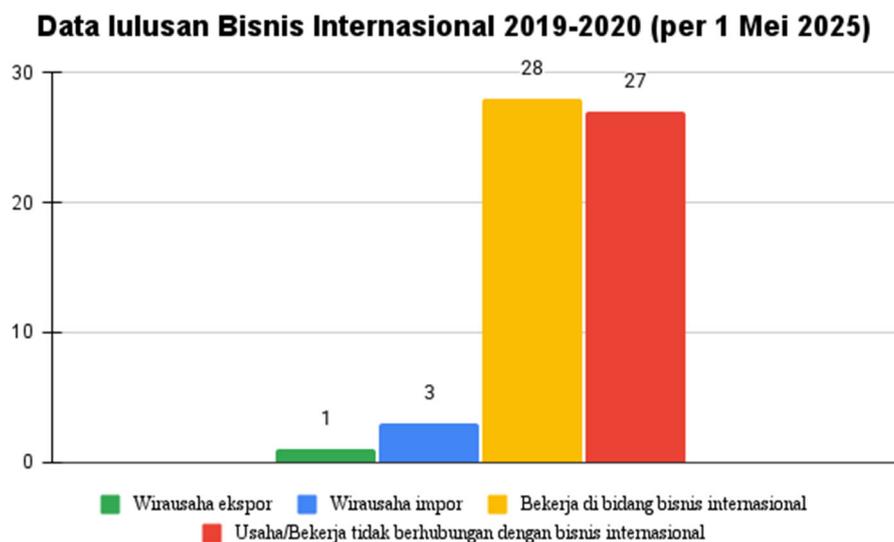
The aim of this study is to create a set of strategies for optimizing the international business study program in developing students to become export entrepreneurs. A qualitative approach was employed in this research to identify the obstacles faced by students and the strategies for developing them into export entrepreneurs. Data for this research were collected through observation, interviews, and documentation. The information obtained served as the basis for SWOT analysis, and the results of the analysis were used to design strategies. The strategies identified for implementation by the international business program include integrating a comprehensive export process simulation into the curriculum, collaborating with the FTA Support Center to assist students who are interested in starting an export business, enhancing collaboration with export practitioners through guest lectures and internship opportunities, encouraging students to start as traders in the export sector, developing in-depth tutorials on business establishment and export logistics, facilitating internships aligned with students' interests and fields to support hands-on experience in export entrepreneurship, and creating and distributing a roadmap for becoming an export entrepreneur, complete with information sources and templates that will be useful for students.

Keywords: *strategy, export entrepreneurship, international business, students*

1. PENDAHULUAN

Program Studi Bisnis Internasional Universitas Padjadjaran didirikan sebagai respons terhadap kebutuhan Indonesia akan sumber daya manusia yang unggul di bidang perdagangan internasional, termasuk dalam menghasilkan pelaku wirausaha ekspor. Menurut laman resmi fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Padjadjaran, pembentukan program studi ini dilatarbelakangi oleh kebutuhan Indonesia akan sumber daya manusia yang kompeten dalam perdagangan internasional, seiring dengan penandatanganan pakta World Trade Organization (WTO) oleh Pemerintah Indonesia (Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1994) dan diterapkannya Masyarakat Ekonomi ASEAN (Kementerian Luar Negeri Republik Indonesia, 2015). Selain itu, latar belakang lainnya adalah adanya target pemerintah Indonesia meningkatkan nilai ekspor sebesar 500% dalam 10-15 tahun mendatang dan menumbuhkan 1000 bisnis ekspor baru, khususnya di Jawa Barat. Untuk menjawab hal tersebut, program studi bisnis internasional memberikan pengetahuan dan keterampilan mengenai perdagangan internasional. Disisi lain, sebagian besar mahasiswa program studi ini umumnya memiliki minat dalam menjadi wirausahawan. Sehingga, mahasiswa bisnis internasional sesungguhnya memiliki potensi besar untuk menjadi eksportir sesuai dengan visi yang dimiliki oleh program studi.

Gambar 1.2 Grafik lulusan program studi bisnis internasional 2019-2020

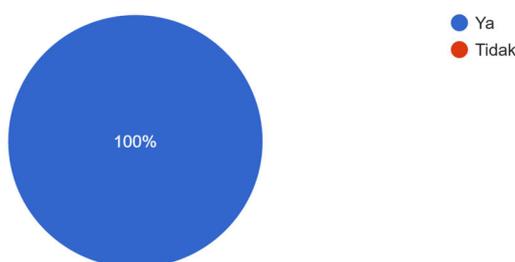


Sumber: Program studi bisnis internasional Universitas Padjadjaran

Namun demikian, dari 116 lulusan bisnis internasional angkatan 2019 dan 2020 per tanggal 1 Mei 2025, didapatkan 59 data atau 50.86%, sebanyak 1 lulusan yang telah menjadi wirausaha ekspor, 3 lulusan berwirausaha berkaitan dengan impor, 28 lulusan bekerja di bidang yang berkaitan dengan bisnis internasional, dan 27 lulusan lainnya usaha atau bekerja di bidang yang tidak berkaitan dengan bisnis internasional. Hal ini menunjukkan bahwa tujuan dari program studi agar lulusannya bisa berkontribusi menjadi wirausaha ekspor belum tercapai secara optimal, karena realitanya para lulusan masih banyak yang belum siap untuk menjadi wirausaha ekspor. Fenomena ini memunculkan pernyataan mengingat program studi telah membekali para mahasiswa dengan pengetahuan dan kompetensi untuk menjadi wirausaha ekspor di masa depan.

Gambar 1.3 Hasil pra survei

Apakah kamu memiliki minat menjadi wirausaha ekspor? atau kamu memiliki tujuan lain? (Minat adalah ketertarikan atau dorongan untuk melakukan ...a sekali, kamu dapat berhenti di pertanyaan ini.)
 20 responses



Sumber: Data diolah (2025)

Berdasarkan pra survei yang dilakukan oleh penulis terhadap 20 mahasiswa aktif bisnis internasional, yang terdiri dari 16 mahasiswa angkatan 2021 dan 4 mahasiswa angkatan 2022, ditemukan bahwa seluruh partisipan memiliki minat untuk menjadi wirausahawan ekspor. Dari 20 mahasiswa tersebut, 1 memiliki minat yang rendah, 5 memiliki minat sedang, 5 memiliki minat besar, dan 9 memiliki minat yang sangat besar. Namun, mahasiswa menyatakan bahwa mereka kesulitan untuk mewujudkan minat tersebut dalam waktu dekat karena adanya

hambatan. Hal ini menunjukkan bahwa umumnya para mahasiswa bisnis internasional telah memiliki minat untuk menjadi wirausaha ekspor. Namun, meskipun minat tersebut sudah ada, mereka tidak dapat merealisasikan minatnya dikarenakan adanya hambatan yang mereka hadapi. Untuk itu, solusi yang tepat diperlukan guna mengatasi hambatan-hambatan ini agar potensi menjadi wirausaha ekspor di kalangan mahasiswa bisnis internasional dapat terwujud lebih optimal.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Konsep strategi

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), strategi dapat diartikan sebagai langkah-langkah yang dibuat secara cermat guna mencapai target spesifik. Menurut Hitt, Ireland, dan Hoskisson (2019) strategi merupakan kumpulan komitmen dan langkah-langkah yang saling terhubung dan terorganisir, yang bertujuan untuk memanfaatkan keunggulan utama suatu organisasi serta meraih keunggulan kompetitif. Dengan kata lain, strategi memberikan arah pengambilan keputusan, sehingga sumber daya organisasi dapat dimanfaatkan secara efisien dan efektif. Untuk mendapatkan strategi yang efektif, perencanaan strategi perlu mempertimbangkan kekuatan dan kelemahan internal perusahaan, mempersiapkan diri terhadap perubahan lingkungan, serta menyelaraskan langkah untuk menghadapi gerakan yang dilakukan oleh pesaing (Juliansyah, 2017). Oleh karena itu, strategi dapat mengalami perubahan atau penyesuaian tergantung dari kondisi internal maupun eksternal organisasi untuk memastikan keberlanjutan tujuan dari organisasi. Melalui penerapan strategi, setiap rencana program yang telah disusun harapannya dapat dilaksanakan dengan efektif dan sistematis (Septiani et al., 2024). Dengan demikian, visi dan misi organisasi dalam penerapan strategi dapat tercapai secara penuh.

2.2 Wirausaha ekspor

Ekspor merupakan bagian dari perdagangan internasional. Mengacu pada Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2021, definisi dari ekspor adalah kegiatan mengeluarkan barang dari daerah pabean. Ekspor secara fisik terjadi ketika barang melewati wilayah pabean, tetapi karena dari sisi pelayanan dan pengawasan tidak memungkinkan untuk menempatkan petugas bea cukai di seluruh perbatasan, sehingga ekspor secara yuridis dinyatakan terjadi ketika barang sudah dimuat ke dalam alat transportasi yang akan dikirim ke luar wilayah pabean. Sedangkan, pelaku yang mengeluarkan muatan dari daerah pabean ke luar negeri dikenal juga dengan wirausaha ekspor atau eksportir. Seorang wirausaha mengenali dan mengasah potensinya untuk memanfaatkan peluang serta mengelola usaha demi mewujudkan cita-citanya, sebab kesuksesan tidak hanya bergantung pada bakat, tetapi juga pada pemahaman dalam berbagai aspek bisnis (Kifly & Kamaruddin, 2024). Tidak hanya bertanggung jawab untuk mengekspor barang, wirausaha ekspor juga harus memiliki pemahaman yang baik mengenai pasar internasional, regulasi ekspor, serta strategi pemasaran global. Maka dari itu, wirausaha ekspor salah satunya perlu memahami dengan baik dokumen-dokumen yang menjadi tanggung jawabnya dalam kegiatan ekspor impor, seperti surat penawaran, sales contract, invoice, packing list, dan pemberitahuan barang ekspor (Supardi, 2017).

1. Hambatan ekspor

Dalam analisis hambatan ekspor di Indonesia, Ivada et al. (2015) mengklasifikasikan hambatan ekspor pelaku usaha menjadi 4 kelompok, yaitu terkait pengetahuan (knowledge), terkait prosedur (procedure), terkait sumber daya (resources), dan terkait eksogen atau eksternal (exogen). Penjelasan mengenai detail dari setiap hambatan, sebagai berikut (Ivada et al., 2015):

a. Hambatan pengetahuan

Hambatan pengetahuan terjadi ketika UKM kekurangan atau tidak memiliki informasi yang cukup tentang berbagai aspek penting terkait ekspor, seperti prospek pasar, perencanaan ekspor, program bantuan ekspor, manfaat ekspor, hingga peluang ekspor yang tersedia.

b. Hambatan prosedur

Hambatan prosedur adalah hambatan yang berhubungan dengan regulasi, langkah-langkah, serta proses yang harus dijalani pelaku usaha dalam menjalankan aktivitas ekspor, seperti mahalnya biaya transportasi, banyaknya dokumen yang harus dipenuhi, tingginya tarif, kendala bahasa, hambatan perdagangan non-tarif, persaingan pasar yang ketat, hingga kesulitan dalam mengatur komunikasi dengan pembeli.

c. Hambatan sumber daya

Hambatan sumber daya merupakan tantangan yang dihadapi pelaku usaha dalam mengalokasikan atau memperoleh sumber daya yang diperlukan, seperti tidak memiliki modal, biaya operasi internasional yang tinggi, keterbatasan sarana dan prasarana, kapasitas produksi yang tidak memadai, sistem manajemen yang kurang tertata, dan sebagainya.

d. Hambatan eksogen

Hambatan eksogen berkaitan dengan berbagai faktor dari luar pelaku usaha, termasuk kondisi lingkungan sekitar maupun kebijakan dan permintaan dari pembeli di luar negeri. Contohnya, penurunan kurs valuta asing, mata uang yang berbeda, dan harga material produksi yang tinggi, potensi terjadinya rugi.

2.3 Analisis SWOT

SWOT merupakan model analisis strategi berbasis empat kotak yang populer dan sering digunakan dalam pengembangan strategi, terdiri dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (Sarsby, 2012). Dengan melakukan analisis SWOT, organisasi mampu mengidentifikasi berbagai faktor SWOT secara terstruktur sebagai langkah awal merancang strategi yang berfokus pada penguatan kekuatan dan peluang, sambil mengatasi kelemahan dan ancaman (Atmaja dan Perwithasari, 2018). Penjelasan mengenai analisis SWOT menurut Sarsby (2012) dapat dijabarkan sebagai berikut:

a. Kekuatan (*Strength*)

Aspek kekuatan termasuk dalam faktor internal yang bersifat menguntungkan. Kekuatan ini berperan dalam memanfaatkan peluang atau mengatasi ancaman, sehingga memberikan keuntungan bagi organisasi.

b. Kelemahan (*Weakness*)

Aspek kelemahan termasuk dalam faktor internal yang bersifat merugikan. Kelemahan ini menggambarkan aspek-aspek dalam institusi yang menghambat pemanfaatan peluang atau membuat institusi rentan terhadap ancaman.

c. Peluang (*Opportunity*)

Aspek peluang termasuk dalam faktor eksternal yang diluar kendali dan bersifat menguntungkan. Peluang dapat muncul dari berbagai sumber, seperti regulasi yang mendukung, munculnya tren sosial baru, atau inovasi teknologi.

d. Ancaman (*Threat*)

Aspek ancaman termasuk dalam faktor eksternal yang diluar kendali dan bersifat merugikan. Ancaman dapat muncul dalam berbagai bentuk, seperti regulasi yang membatasi, potensi kerugian reputasi, dan lain sebagainya.

Di atas merupakan kerangka analisis SWOT untuk mengumpulkan data dan informasi yang mencatat faktor-faktor internal serta eksternal. Namun, untuk membantu institusi dalam merumuskan strategi, institusi perlu mengubah SWOT menjadi TOWS untuk menghasilkan pendekatan umum yang bisa dikembangkan menjadi tindakan strategis yang spesifik dengan melakukan match dan convert (Sarsby, 2012).

a. Strategi SO (Strength-Opportunity)

Strategi ini mendayagunakan kekuatan internal yang dimiliki untuk mengambil peluang yang ada di lingkungan eksternal.

b. Strategi ST (Strength-Threat)

Strategi ini mendayagunakan kekuatan internal yang dimiliki untuk mengambil peluang yang ada di lingkungan eksternal.

c. Strategi WO (Weakness-Opportunity)

Strategi ini dirancang guna mengatasi kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang yang ada di lingkungan eksternal.

d. Strategi WT (Strength-Threat)

Strategi ini dirancang guna mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal yang dapat memperburuk situasi.

3. METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dalam mendeskripsikan kendala mahasiswa serta strategi program studi bisnis internasional dalam mengembangkan mahasiswa menjadi wirausaha ekspor secara mendalam. Kombinasi dari observasi, wawancara, dan dokumentasi digunakan untuk dapat menghasilkan data yang mendukung analisis lebih lanjut mengenai strategi program studi bisnis internasional dalam mengembangkan mahasiswa menjadi wirausaha ekspor. Penelitian ini melakukan wawancara semi-terstruktur, yaitu wawancara yang dilakukan dengan panduan pertanyaan namun tetap fleksibel dalam pengembangannya sesuai dengan alur percakapan. Informan dari penelitian adalah 4 mahasiswa bisnis internasional dan 1 pihak program studi terkait. Pertanyaan wawancara disusun dengan mengadaptasi variabel dari *Analisis Faktor Penghambat Ekspor bagi UKM* (Ivada et al., 2015). Informasi yang didapat dalam penelitian ini dianalisis menggunakan analisis SWOT dengan tahapan antara lain:

a. Menyortir data yang telah dikumpulkan untuk diproses lebih lanjut.

b. Mengidentifikasi faktor internal, seperti kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal, seperti peluang dan ancaman, dengan analisis SWOT

c. Menganalisis temuan identifikasi analisis SWOT menjadi strategi ke dalam matriks TOWS.

d. Merekomendasikan strategi yang dapat diterapkan oleh pihak terkait sebagai langkah optimalisasi.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Program Studi Bisnis Internasional Universitas Padjadjaran

Program Studi Bisnis Internasional merupakan program sarjana terapan (D4) yang berada di bawah naungan Sekolah Vokasi Universitas Padjadjaran. Program studi ini didirikan sebagai respons terhadap kebutuhan globalisasi yang mendorong pentingnya sumber daya manusia yang kompeten dalam dunia bisnis lintas negara. Dengan fokus pada pendidikan yang berbasis global, program ini bertujuan membekali mahasiswa

dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap untuk bersaing dalam bisnis internasional, khususnya ekspor impor. Program studi ini menargetkan lulusan yang memiliki sertifikasi ekspor-impor, kualifikasi manajerial, penguasaan teknologi secara komprehensif di bidang ekspor-impor, serta kemampuan komunikasi yang baik, termasuk dalam penggunaan bahasa asing. Dalam pembelajaran program studi bisnis internasional, kurikulum disusun dengan komposisi 70% pembelajaran praktika dan 30% teori, untuk memastikan mahasiswa memperoleh pengalaman yang mendukung kesiapan mereka memasuki dunia kerja global. Profil lulusan bisnis internasional diproyeksikan siap bekerja sebagai manajer ekspor impor atau wirausahawan yang berorientasi ekspor.

4.2 Kendala Mahasiswa

1. Sudah memiliki pengetahuan mengenai proses ekspor, namun setiap mahasiswa memiliki gap knowledge-nya masing-masing dan minim praktik

Mahasiswa telah memiliki serangkaian pengetahuan untuk menjadi wirausaha ekspor, mulai dari proses ekspor, bagaimana menganalisis pasar, mengurus dokumen, regulasi serta fasilitas ekspor, bahkan telah dibekali dengan sertifikasi ekspor. Meskipun mereka sudah mendapatkan pembekalan teori yang cukup komprehensif, masing-masing memiliki gap knowledge-nya sendiri. Beberapa mahasiswa lebih paham tentang analisis pasar, sementara yang lain lebih terfokus pada proses administrasi ekspor. Gap pengetahuan ini menjadi kendala ketika mahasiswa berusaha terjun langsung menjadi wirausaha ekspor. Program studi sudah membekali mahasiswa dengan sangat baik, terutama terkait dokumen ekspor. Namun, meskipun pengetahuan teoritis sudah cukup kuat, mahasiswa mengalami kesulitan dalam mengimplementasikan pengetahuan tersebut dalam praktik. Hal ini terjadi tidak hanya karena minim kesempatan untuk melakukan praktik lapangan, tetapi juga simulasi proses ekspor secara menyeluruh pada perkuliahan yang dapat lebih ditingkatkan lagi. Dengan memberikan mahasiswa kesempatan untuk lebih banyak terlibat dalam praktik lapangan ataupun simulasi ekspor, pengetahuan mereka tidak hanya berhenti pada teori, melainkan dapat lebih diterapkan untuk mendukung mereka menjadi calon wirausaha ekspor yang lebih siap.

2. Kurang pengetahuan mengenai logistik ekspor, seperti opsi jasa dan biayanya, serta pengurusan badan usaha

Setiap informan mahasiswa mengakui masih belum memahami secara mendalam tentang logistik ekspor dan rentang biaya pengiriman barang, yang merupakan elemen krusial dalam kegiatan ekspor. Mereka tidak tahu tentang opsi layanan pengiriman barang, baik itu menggunakan freight forwarder atau jalur lain, serta biaya yang terlibat dalam setiap proses pengiriman. Selain itu, mahasiswa yang masih kebingungan mengenai prosedur pengurusan badan usaha, seperti bagaimana cara mendirikan CV atau PT untuk usaha ekspor mereka, atau bagaimana cara ekspor menggunakan opsi undername, yang menghambat mereka untuk memulai usaha secara sah dan legal.

3. Memiliki keterbatasan modal

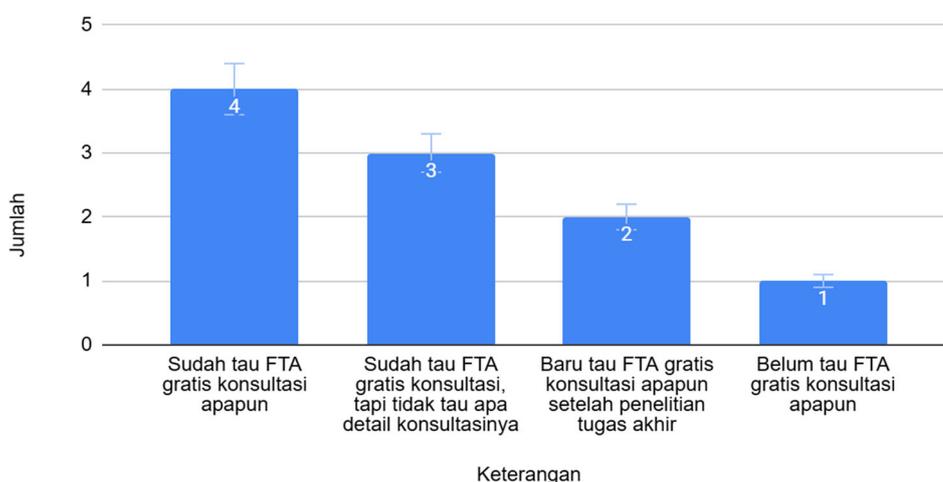
Modal menjadi salah satu hambatan terbesar mahasiswa untuk memulai langkahnya menjadi wirausaha ekspor. Untuk menjalankan bisnis ekspor, mahasiswa memerlukan modal yang tidak sedikit, terutama untuk biaya pengadaan barang, pengemasan, pengiriman, dan biaya-biaya lain yang berkaitan dengan ekspor internasional. Mengingat banyaknya komponen yang harus dibiayai, mahasiswa sering merasa bahwa mereka tidak memiliki modal yang cukup untuk memulai. Disisi lain, mahasiswa juga belum berani untuk mengambil sumber pembiayaan, seperti bank dan mengajukan investasi, karena tingginya risiko gagal sebagai pemain baru di dunia

ekspor. Namun, terdapat solusi yang memungkinkan bagi mahasiswa untuk mengurangi biaya yang dibutuhkan dan risiko yang dihadapi. Salah satunya adalah dengan memulai usaha ekspor sebagai trader. Sebagai trader, mahasiswa tidak perlu mengeluarkan biaya besar untuk pengadaan barang atau menyimpan stok produk. Mereka dapat membuat kesepakatan dengan pembeli bahwa pembayaran dilakukan dimuka untuk memperoleh dana yang diperlukan dalam membeli barang dari produsen tanpa harus menanggung seluruh biaya pengadaan barang dengan modal sendiri. Sehingga, mahasiswa tidak terbebani dengan biaya tinggi di awal.

4. Kurang tersampainya informasi bahwa FTA Support Center menawarkan konsultasi apapun secara gratis

Gambar 4.1 Kendala mahasiswa berdasarkan hasil wawancara

Survei Awareness FTA Gratis Konsultasi Apapun di Kalangan Mahasiswa Bisnis Internasional



Sumber: Survei langsung (2025)

Meskipun FTA Support Center menawarkan konsultasi apapun secara gratis untuk mendukung kegiatan ekspor, masih terdapat mahasiswa yang tidak mengetahui fasilitas ini. Berdasarkan hasil survei kepada 10 mahasiswa bisnis internasional pada 9 Juni 2025 melalui pesan Whatsapp, masih terdapat mahasiswa yang belum mengetahui bahwa FTA Support Center menyediakan konsultasi ekspor apapun secara gratis. Sebanyak 4 mahasiswa telah mengetahui FTA Support Center gratis konsultasi apapun, 3 mahasiswa telah mengetahui FTA Support Center gratis konsultasi tetapi tidak mengetahui detail konsultasinya, 2 mahasiswa baru mengetahui FTA Support Center gratis konsultasi apapun setelah penelitian tugas akhir, dan 1 mahasiswa belum mengetahui FTA Support Center gratis konsultasi apapun. Mereka kurang mengetahui bahwa FTA Support Center dapat memberikan akses langsung ke informasi pasar internasional, serta membantu mencari pembeli dan supplier. Padahal, fasilitas ini dapat menjadi sumber daya yang sangat berguna untuk memperluas jaringan bisnis dan memperoleh bimbingan terkait ekspor, yang seharusnya dapat dimanfaatkan lebih banyak oleh mahasiswa. Berhubung dari pernyataan informan program studi bahwa mentoring seharusnya merupakan wewenang pusat studi dan pusat studi program studi bisnis internasional belum berdiri, informasi bahwa mahasiswa yang

ingin ekspor dapat konsultasi apapun ke FTA Support Center secara gratis harus disebarluaskan kepada para mahasiswa bisnis internasional untuk mencegah tidak tersampainya informasi ini. Belum memiliki koneksi untuk mendapatkan pengalaman langsung Salah satu kendala utama yang dihadapi mahasiswa adalah kurangnya koneksi bisnis yang dapat memberikan mereka akses ke pengalaman langsung dalam ekspor, seperti melalui magang ataupun proyek ekspor jika memungkinkan. Tanpa relasi yang solid dari program studi, mahasiswa kesulitan untuk mendapatkan peluang magang di perusahaan ekspor ataupun bimbingan dari praktisi melalui proyek ekspor. Ketiadaan jaringan yang kuat membuat mereka terhambat dalam mengaplikasikan pengetahuan yang sudah didapatkan selama perkuliahan ke dunia usaha yang nyata.

4.3 Analisis SWOT

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi dengan seluruh informan, analisis SWOT untuk pengembangan kewirausahaan ekspor mahasiswa di program studi bisnis internasional Universitas Padjadjaran adalah sebagai berikut:

1. Kekuatan (*Strength*)

- Kurikulum yang sudah memberikan pemahaman tentang ekspor yang didukung dengan dosen praktisi.
- Sertifikasi ekspor yang memperkuat pengetahuan mahasiswa dalam pengurusan dokumen ekspor.
- Bermitra dengan lembaga eksternal seperti FTA Support Center yang menyediakan data peluang pasar internasional dan calon *supplier* beserta pembeli.

2. Kelemahan (*Weakness*)

- Minim pengalaman praktis dan implementasi dalam kegiatan ekspor, serta setiap mahasiswa memiliki gap pengetahuannya masing-masing.
- Belum adanya tutorial pengurusan badan usaha dan logistik ekspor secara mendalam.

3. Peluang (*Opportunity*)

- Minat mahasiswa untuk menjadi wirausaha ekspor.
- Reputasi Universitas Padjadjaran yang baik.
- Dukungan dari pemerintah untuk meningkatkan jumlah eksportir.

4. Ancaman (*Threat*)

- Keterbatasan modal yang menjadi hambatan utama bagi mahasiswa untuk memulai usaha ekspor.

4.4 Strategi Pengembangan Mahasiswa Menjadi Wirausaha Ekspor

Tabel 4.3 Matriks strategi pengembangan mahasiswa menjadi wirausaha ekspor

Faktor internal	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
	<ul style="list-style-type: none"> • Kurikulum yang sudah memberikan pemahaman tentang ekspor yang didukung dengan dosen praktisi. • Sertifikasi ekspor yang memperkuat pengetahuan mahasiswa dalam pengurusan dokumen ekspor. • Bermitra dengan lembaga eksternal seperti FTA Support Center yang dapat menyediakan data peluang pasar internasional dan calon <i>supplier</i> beserta pembeli. 	<ul style="list-style-type: none"> • Minim pengalaman praktis dan implementasi dalam kegiatan ekspor, serta setiap mahasiswa memiliki gap pengetahuannya masing-masing. Belum adanya tutorial pengurusan badan usaha dan logistik ekspor secara mendalam.
Faktor eksternal		
Peluang (<i>Opportunity</i>)	Strategi SO	Strategi WO
<ul style="list-style-type: none"> • Minat mahasiswa untuk menjadi wirausaha ekspor. • Reputasi Universitas Padjadjaran yang baik. • Dukungan dari pemerintah untuk meningkatkan jumlah eksportir. 	<ul style="list-style-type: none"> • Integrasi simulasi proses ekspor secara menyeluruh dalam pembelajaran di kelas terkait ekspor. • Kolaborasi dengan FTA Support Center untuk pendampingan bagi mahasiswa yang ingin memulai usaha ekspor. • Meningkatkan kolaborasi dengan praktisi ekspor langsung melalui kuliah umum ataupun magang. 	<ul style="list-style-type: none"> • Menjembatani magang mahasiswa sesuai dengan minat dan bidangnya dalam menjadi wirausaha ekspor. • Membuat tutorial pengurusan badan usaha dan logistik ekspor secara mendalam.
Ancaman (<i>Threat</i>)	Strategi ST	Strategi WT
<ul style="list-style-type: none"> • Keterbatasan modal yang menjadi hambatan utama bagi mahasiswa untuk memulai usaha ekspor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mendorong mahasiswa menjadi <i>trader</i> untuk memulai ekspor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Menyusun dan menyebarkan <i>roadmap</i> menjadi wirausaha ekspor yang dilengkapi dengan sumber-sumber informasi dan template yang akan berguna bagi mahasiswa.

Sumber: Data diolah (2025)

Berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan, diperoleh matriks yang menghasilkan serangkaian strategi yang dapat diimplementasikan oleh program studi bisnis internasional Universitas Padjadjaran dalam mengembangkan mahasiswa menjadi wirausaha ekspor, yaitu:

1. Strategi SO (*Strengths-Opportunities*)

Strategi ini mendayagunakan kekuatan internal yang dimiliki untuk mengambil peluang yang ada di lingkungan eksternal. Strategi SO yang dapat disarankan kepada program studi yaitu integrasi simulasi proses ekspor secara menyeluruh dalam pembelajaran di kelas terkait ekspor, kolaborasi dengan FTA Support Center untuk pendampingan bagi mahasiswa yang ingin memulai usaha ekspor, dan meningkatkan kolaborasi dengan praktisi ekspor langsung melalui kuliah umum dan potensi magang.

- Integrasi simulasi proses ekspor secara menyeluruh dalam pembelajaran di kelas terkait ekspor

Mengingat kurikulum yang sudah baik dan sertifikasi ekspor yang dimiliki oleh mahasiswa, program studi dapat lebih mengintegrasikan simulasi proses ekspor dalam pembelajaran di kelas. Strategi ini dapat diterapkan di semester 5 melalui mata kuliah akses survei ekspor impor. Dalam pelaksanaannya, mahasiswa diberi tugas untuk membuat proyek ekspor secara menyeluruh dengan melibatkan produk lokal, menganalisis pasar internasional, mencari *supplier* dan pembeli, hingga mengurus dokumen transaksi seperti sales contract, invoice, dan packing list. Untuk menjadikan simulasi proyek ekspor ini lebih nyata, *supplier* dan pembeli dari proyek mahasiswa harus merupakan *supplier* dan pembeli sungguhan. Jika diperlukan, mahasiswa didorong untuk mengunjungi FTA Support Center guna mencari pasar dan mitra dagang yang nyata. *Output* dari strategi ini adalah terciptanya *export project report* yang mencakup hampir seluruh proses ekspor, yang nantinya setiap kemajuan akan dipresentasikan di depan kelas setiap minggunya. Dengan pendekatan ini, mahasiswa tidak hanya memahami teori, tetapi juga memperoleh pengalaman langsung dalam praktik ekspor yang didesain menyerupai kondisi nyata di lapangan.

- Kolaborasi dengan FTA Support Center untuk pendampingan bagi mahasiswa yang ingin memulai usaha ekspor

Dengan akses ke lembaga eksternal seperti FTA Support Center yang dapat menyediakan informasi peluang pasar internasional dan koneksi dengan calon *supplier* dan pembeli, program studi dapat lebih berkolaborasi dengan FTA Support Center dalam bentuk pendampingan bagi mahasiswa yang ingin memulai usaha ekspor. FTA Support Center ibarat menjadi mentor untuk mahasiswa yang memiliki banyak tantangan ketika memulai ekspor. Untuk memastikan setiap mahasiswa bisnis internasional mengetahui hal ini, program studi perlu menyebarkan informasi bahwa mahasiswa yang ingin memulai usaha ekspor dapat memperoleh pendampingan dengan FTA Support Center. Cara yang dapat dilakukan beragam, mulai dari pemberitahuan di pembelajaran kelas mengenai ekspor, *broadcast* pesan ke grup Whatsapp mahasiswa setiap bulannya, kuliah umum bersama pihak FTA Support Center, hingga kunjungan ke FTA Support Center terdekat. Kunjungan ke FTA Support Center dapat membuka wawasan mahasiswa serta mendekatkan mereka dengan lembaga yang berperan dalam mendukung proses ekspor, sehingga mahasiswa lebih memahami akses layanan dan pendampingan yang tersedia. Dengan pendistribusian informasi fasilitas FTA Support Center ini secara berkala, mahasiswa bisa sadar akan dukungan FTA Support Center dan mengurangi keraguannya untuk memulai usaha ekspor mereka. Salah satu bentuk penerapan peran FTA Support Center sebagai pendamping juga dapat diintegrasikan ke dalam strategi sebelumnya, yaitu

melalui simulasi proses ekspor secara menyeluruh dalam pembelajaran di kelas. Hal ini akan memberikan mahasiswa pemahaman yang lebih jelas tentang peran FTA Support Center sebagai sumber daya yang dapat membantu mereka dalam memulai dan mengembangkan usaha ekspor mereka.

- Meningkatkan kolaborasi dengan praktisi ekspor langsung melalui kuliah umum dan potensi magang

Memperbanyak kuliah umum dengan praktisi ekspor langsung adalah strategi penting untuk menjembatani pengetahuan teori yang mahasiswa miliki dengan praktik di dunia nyata. Secara umum, terdapat beberapa teori *textbook* yang tidak sepenuhnya diterapkan dalam praktik ekspor di lapangan, misalnya transaksi ekspor *letter of credit* jarang digunakan, karena eksportir dan importir lebih memilih transfer langsung untuk menghindari biaya tambahan. Praktisi yang sudah berpengalaman dapat memberikan *insight* langsung tentang pengalamannya dalam menjalani bisnis ekspor, seperti bagaimana cara ia memulai, apa tantangan yang dihadapi, dan apa yang perlu mahasiswa perhatikan untuk dapat mengikuti langkahnya. Selain itu, program studi bisa membuka peluang kerja sama magang mahasiswa di perusahaan praktisi ekspor untuk memperluas pengalaman praktis mahasiswa.

2. Strategi ST (*Strengths-Threats*)

Strategi ini mendayagunakan kekuatan internal untuk menghadapi atau mengurangi ancaman yang ada di lingkungan eksternal. Strategi ST yang dapat disarankan kepada program studi yaitu mendorong mahasiswa menjadi *trader* untuk memulai ekspor.

- Mendorong mahasiswa menjadi *trader* untuk memulai ekspor

Dengan memanfaatkan sertifikasi ekspor dan pengetahuan dasar yang sudah dimiliki mahasiswa, program studi bisa mendorong mereka untuk memulai ekspor sebagai *trader*. Dalam model ini, kesepakatan transaksi dapat dilakukan dengan pembayaran awal dari importir untuk pengadaan produk, yang kemudian dilunasi setelah barang siap dikirim. Dengan menjadi *trader*, mahasiswa dapat memulai ekspor tanpa perlu modal besar untuk pengadaan produk. Meskipun menjadi trader, mahasiswa diarahkan untuk tetap mencari produk-produk yang memiliki diferensiasi dan *value* yang tinggi agar memiliki daya saing yang kuat. Strategi ini dapat mengurangi ancaman keterbatasan modal dan memberikan mahasiswa kesempatan untuk belajar sambil mengurangi risiko finansial yang mereka hadapi.

3. Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*)

Strategi ini dirancang guna mengatasi kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang yang ada di lingkungan eksternal. Strategi WO yang dapat disarankan kepada program studi yaitu membuat tutorial pengurusan badan usaha dan logistik ekspor secara mendalam, menyebarkan informasi bahwa FTA Support Center gratis konsultasi apapun, dan menjembatani magang mahasiswa sesuai dengan minat dan bidangnya dalam menjadi wirausaha ekspor untuk mendukung pengalaman lapangan.

- Menjembatani magang mahasiswa sesuai dengan minat dan bidangnya dalam menjadi wirausaha ekspor untuk mendukung pengalaman lapangan

Program studi bisa menjembatani magang mahasiswa dengan perusahaan ekspor yang relevan dengan minat dan bidang masing-masing. Setiap mahasiswa memiliki keahlian dan minatnya masing-masing, seperti di bidang pemasaran, keuangan, penjualan, dan sebagainya. Misalnya, mahasiswa yang memiliki keahlian dan minat di bidang pemasaran, magang di posisi yang berhubungan dengan pemasaran untuk membantu perusahaan tersebut memasarkan produk ekspornya. Maka dari itu, program studi bisa membuka kolaborasi magang mahasiswa dengan perusahaan yang aktif dalam kegiatan ekspor dan menyebarkan informasi magang tersebut kepada

mahasiswa. Hal ini akan memberikan mahasiswa kesempatan untuk memperoleh pengalaman lapangan langsung dan memperkenalkan mereka pada proses ekspor secara menyeluruh yang dimulai dari keahlian dan minat mereka.

- Membuat tutorial pengurusan badan usaha dan logistik ekspor secara mendalam

Program studi bisa mengatasi kelemahan belum adanya tutorial pengurusan badan usaha, cara ekspor menggunakan *underscore*, dan logistik ekspor dengan membuat kuliah umum atau materi kuliah. Di dalam tutorial tersebut mengajarkan tentang langkah-langkah mendirikan badan usaha secara legal, baik itu CV, PT, ataupun langkah-langkah ekspor menggunakan *underscore*. Selain itu, logistik ekspor dapat memuat informasi, proses pengiriman kargo barang ekspor, apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam memilih *freight forwarder*, opsi *freight forwarder* yang direkomendasikan, standar biaya, dan lainnya. Jika materi tutorial pengurusan badan usaha dan logistik ekspor dimasukkan dalam materi kuliah, maka mata kuliah yang relevan adalah praktika administrasi ekspor impor. Pembelajaran ini akan mempermudah mahasiswa yang belum familier dengan proses administrasi bisnis ekspor, dan memberikan mereka pengetahuan yang aplikatif agar mereka bisa memulai usaha ekspor mereka dengan aman dan sah.

4. Strategi WT (*Weaknesses-Threats*)

Strategi ini dirancang guna mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal yang dapat memperburuk situasi. Strategi WT yang dapat disarankan kepada program studi yaitu menyusun dan menyebarkan *roadmap* menjadi wirausaha ekspor yang dilengkapi dengan sumber-sumber informasi dan *template* yang akan berguna bagi mahasiswa.

- Menyusun dan menyebarkan *roadmap* menjadi wirausaha ekspor yang dilengkapi dengan sumber-sumber informasi dan *template* yang akan berguna bagi mahasiswa

Gambar 4.2 Ilustrasi roadmap mahasiswa menjadi wirausaha ekspor



Sumber: Data diolah (2025)

Program studi bisa membuat roadmap yang jelas untuk mahasiswa yang ingin memulai usaha ekspor. Setiap mahasiswa memiliki *gap knowledge*-nya masing-masing, contohnya ada yang tidak mengetahui harus mulai dari mana, ada yang tidak mengetahui harus menjual apa, ada yang merasa tidak memiliki koneksi, ada yang tidak mengetahui proses-proses kecil di dalam ekspor, hingga ada yang tidak mengetahui tempat dimana

sumber informasi dalam proses ekspor bisa didapatkan. *Roadmap* ini akan mencakup langkah-langkah yang perlu diambil mahasiswa secara menyeluruh dan apa yang harus mereka pertimbangkan di setiap langkahnya. Tidak hanya itu, di dalam isi file *roadmap* dapat disertakan dengan tempat dimana sumber informasi dalam proses ekspor bisa didapatkan, misalnya informasi mengenai HS Code dapat dicari di INSW, *tools* untuk mencari data impor suatu negara dapat dicari di Trade Map, platform untuk mendapatkan pembeli adalah Go4worldbusiness, dan lain sebagainya. Selain sumber informasi, di dalam isi file *roadmap* juga dapat disertakan untuk *template* untuk mempermudah mahasiswa memulai bisnis ekspornya, seperti *template to do achieve*, Excel penghitungan biaya dan keuntungan pesanan, *sales contract*, *invoice*, dan *packing list*. Sehingga, *roadmap* yang dilengkapi dengan sumber informasi dan *template* ini memberikan panduan praktis yang jelas dan mempermudah mahasiswa dalam memulai usaha ekspor mereka tanpa kebingungan bagaimana harus memulai dari nol.

Pada penerapannya, *roadmap* ini tidak hanya bisa dimanfaatkan oleh mahasiswa yang ingin memulai ekspor, tetapi juga dapat digunakan dalam strategi pembelajaran simulasi ekspor secara menyeluruh dan menjadi sarana untuk mengajak mahasiswa memulai usaha ekspor. *Roadmap* dapat dimanfaatkan mahasiswa sebagai panduan lengkap untuk simulasi rencana ekspor di kelas. Sehingga, mahasiswa memiliki arah bagaimana langkah demi langkah yang dibutuhkan dan harus diperhatikan dalam pembelajaran simulasi ekspor. Selain itu, *roadmap* ini juga dapat dimanfaatkan sebagai alat untuk mengajak mahasiswa memulai usaha ekspor. Caranya, dengan mengirimkan pesan ajakan untuk memulai ekspor di grup WhatsApp mahasiswa, dan menyertakan *roadmap* ini dalam pesan tersebut. Pesan tersebut berisi ajakan untuk memulai ekspor, dan bagi mahasiswa yang ingin memulai, mereka bisa mengikuti *roadmap* ini tanpa perlu khawatir bagaimana cara memulainya. *Roadmap* ini sudah dirancang khusus untuk mahasiswa yang bahkan belum mengetahui produk apa yang ingin diekspor, karena langkah pertama yang harus dilakukan adalah mengunjungi FTA Support Center untuk mencari peluang lebih lanjut. Program studi dapat menyebarkan pesan ajakan secara berkala di setiap bulannya untuk mengingatkan dan memperbesar keinginan mahasiswa memulai usaha ekspor. Sehingga, *roadmap* tidak hanya digunakan secara pasif, tetapi dapat digunakan secara aktif agar meningkatkan jumlah wirausaha ekspor baru dari program studi bisnis internasional.

5. KESIMPULAN

Mahasiswa bisnis internasional pada dasarnya sudah memiliki minat untuk terjun ke dunia ekspor. Namun mereka dihadapkan pada berbagai kendala, seperti kurangnya pengalaman langsung, ketidaktahuan dalam melakukan proses ekspor tertentu seperti logistik ekspor dan pengurusan badan usaha, memiliki keterbatasan modal, kurang tersampainya informasi bahwa FTA Support Center menawarkan konsultasi apapun secara gratis, hingga belum memiliki koneksi untuk mendapatkan pengalaman langsung. Strategi yang dapat digunakan oleh program studi antara lain adalah integrasi simulasi proses ekspor secara menyeluruh dalam pembelajaran, kolaborasi dengan FTA Support Center untuk pendampingan bagi mahasiswa yang ingin memulai usaha ekspor, meningkatkan kolaborasi dengan praktisi ekspor langsung melalui kuliah umum dan membuka potensi magang, mendorong mahasiswa menjadi trader untuk memulai ekspor, membuat tutorial pengurusan badan usaha dan logistik ekspor secara mendalam, menjembatani magang mahasiswa sesuai dengan minat dan bidangnya dalam menjadi wirausaha ekspor untuk mendukung pengalaman lapangan, hingga menyusun dan menyebarkan *roadmap* menjadi wirausaha ekspor yang dilengkapi dengan sumber-sumber informasi dan *template* yang akan berguna bagi mahasiswa. Strategi ini diharapkan dapat

mengoptimalkan potensi yang dimiliki program studi untuk meningkatkan wajah eksportir baru dari program studi bisnis internasional Universitas Padjadjaran.

Adapun saran dapat diimplementasikan terkait dengan penelitian strategi program studi dalam mengembangkan mahasiswa menjadi wirausaha ekspor ini adalah sebagai berikut:

1. Program studi dapat mengoptimalkan penerapan strategi dengan menggabungkan strategi yang relevan atau saling melengkapi satu sama lain, contohnya implementasi *roadmap*, mendorong mahasiswa menjadi *trader*, dan pendampingan ekspor dengan FTA Support Center dapat digunakan dalam integrasi simulasi ekspor secara menyeluruh di perkuliahan. Contoh lainnya yaitu informasi mengenai *roadmap* dan pendampingan ekspor dengan FTA Support Center dapat dimanfaatkan bersama untuk mengajak mahasiswa memulai langkah pertama mereka menjadi wirausaha ekspor. Dengan menggabungkan strategi-strategi yang relevan, program studi dapat mendukung pengembangan kewirausahaan ekspor mahasiswa secara berkesinambungan.
2. Dalam penyusunan *roadmap* dan pengembangan simulasi ekspor secara menyeluruh di pembelajaran, program studi dapat bekerja sama dengan praktisi yang memiliki pengalaman ekspor untuk memastikan *roadmap* dan pembelajaran yang telah dikembangkan relevan dan dapat diikuti oleh mahasiswa sebagai pemula dalam usaha ekspor.
3. Penguatan magang perlu dilakukan oleh program studi, baik itu melalui kolaborasi dengan perusahaan praktisi ekspor ataupun perusahaan lain yang dapat memberikan mahasiswa pengalaman langsung dalam proses ekspor sesuai dengan minat dan keahlian mereka, sehingga mereka dapat mengasah keterampilan dan membangun jaringan yang bermanfaat untuk perjalanan karir mereka menjadi wirausaha ekspor.

DAFTAR REFERENSI

- A, B. N., *Wawancara tentang kendala mahasiswa dalam menjadi wirausaha ekspor*. Wawancara daring. 29 5 2025, Google Meet.
- Atmaja, Sena, and Resy Perwithasari, "ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT PADA UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH TANGERANG." *Jurnal Manajemen Bisnis*, vol. 8, no. 1, pp. 69-68.
- FEB UNPAD, "Fakultas Ekonomi dan Bisnis D4 Bisnis Internasional." <https://feb.unpad.ac.id/d4-bisnis-internasional/>. Accessed 17 2 2025.
- Hitt, Michael A., et al., *Strategic Management: Concepts and Cases: Competitiveness and Globalization*. Cengage Learning, 2020. Accessed 6 August 2025.
- Ihsan, Mochamad Chairul, *Wawancara pengembangan mahasiswa menjadi wirausaha ekspor di program studi bisnis internasional Universitas Padjadjaran*. Wawancara daring. Google Meet.
- Indonesia, *Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1994 tentang Pengesahan Agreement Establishing the World Trade Organization*. 1994, <https://jdih.kemendag.go.id/peraturan/undang-undang-nomor-7-tahun-1994-tentang-pengesahan-agreement-establishing-the-world-trade-organization>.
- Ivada, Elvia, et al., "ANALISIS FAKTOR PENGHAMBAT EKSPOR BAGI UKM." *Benefit: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, vol. 18, no. 2, 2015, pp. 19-37.
- Juliansyah, Eri, "STRATEGI PENGEMBANGAN SUMBER DAYA PERUSAHAAN DALAM MENINGKATKAN KINERJA PDAM KABUPATEN SUKABUMI." *Jurnal Ekonomak*, vol. 3, no. 2, 2017, pp. 19-37.
- Kementerian Luar Negeri Republik Indonesia, *Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) | Portal Kementerian Luar Negeri Republik Indonesia*. 17 3 2015. Accessed 6 5 2025.
- Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, *Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 18 Tahun 2021 tentang Barang Dilarang Ekspor dan Barang Dilarang Impor*. 2021, Jakarta.

- Kifly, Ahmad Zul, and Syamsu A. Kamaruddin, "KONSEP KEWIRAUSAHAAN DAN WIRAUSAHA." *Jurnal Inovasi Pendidikan*, vol. 7, no. 2, 2024, pp. 36-40.
- N, I. B., *Wawancara tentang kendala mahasiswa dalam menjadi wirausaha ekspor*. Wawancara daring. 28 5 2025, Google Meet.
- R, F. S., *Wawancara tentang kendala mahasiswa dalam menjadi wirausaha ekspor*. Wawancara daring. 28 5 2025, Google Meet.
- Sarsby, Alan, *A Useful Guide to SWOT Analysis*. Pansophix Online., 2012.
- Septiani, Sisca, et al., *Pengembangan Kurikulum: Teori, Model, dan Praktik*. Sada Kurnia Pustaka, 2024.
- Supardi, Edi, *Ekspor Impor Perdagangan Internasional (Ekspor-Impor), Masalah-masalah di dalam Kegiatan (Ekspor-Impor), Para Pihak yang Terlibat dalam Kegiatan Ekspor-Impor, Metode Pembayaran dalam Perdagangan Internasional (Ekspor-Impor), dan Incoterms*. Deepublish, 2017.