

ANALISIS FAKTOR PENGHAMBAT EKSPOR BAGI UKM

Small and Medium Enterprise's Export Barrier Factor Analyses

Oleh:

Elvia Ivada SE.,M.Si, Ak*
Sri Sumaryati, S.Pd, M.Pd*
Nurhasan Hamidi, SE.,M.Sc, Ak*

ABSTRACT *The intention of this research are to analyze Small and Medium Enterprises' export barriers in Solo Raya (Surakarta, Boyolali, Sukoharjo, Karanganyar, Wonogiri, Sragen, Klaten) and to prove that all indicators which are knowledge barriers, resources barriers, procedurs barriers and exogenous barrier support export barriers as its construct. This research provides a measurement tool for the next export barriers research as well*

This study combines questioner's statements that were developed by researchers from previous studies in European countries and export obstacle expressions suggested by Indonesian's expert. Using Small and Medium Enterprises in Solo Raya region as its respondent sample, and we can collect 400 respondent of SME. There was no such researches in Indonesia before, thus this is the first study using export barrier's questioner. That's why Structural Equation Modelling (SEM) is used to provide all construct variables and their indicators become acceptable as a measurement tool for this kind of research.

When the researcher run the data using SEM, it showed that construct variables can support the model. In other words, the model does fit the datas. Except for the exogenous barriers that don't have significant influence to other two barrier which are resources and procedures.

Keywords: SEM, knowledge barrier, resource barrier, procedure barrier, export barriers

PENDAHULUAN

UKM mempunyai peran yang penting dalam pertumbuhan tenaga kerja, inovasi dan perdagangan di berbagai negara (Bagchi-Sen, 1999). Sedangkan di Indonesia sendiri selama 1997-2006, jumlah perusahaan berskala UKM mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha di Indonesia. Sumbangan UKM terhadap produk domestik bruto mencapai 54%-57%. Sumbangan UKM terhadap penyerapan tenaga kerja sekitar 96%. Sebanyak 91% UKM melakukan kegiatan ekspor melalui pihak ketiga eksportir/pedagang perantara. Hanya 8,8% yang berhubungan langsung dengan pembeli/importir di luar negeri. Sampai saat ini UKM telah secara efektif menjadi *safety valve* ekonomi dalam penyediaan tenaga kerja, memproduksi output dan sumber kehidupan dan ketenangan bagi jutaan rakyat Indonesia (Tambunan, 2003).

Pada masa krisis ekonomi yang berkepanjangan, usaha kecil dapat bertahan dan mempunyai potensi untuk berkembang. Dengan demikian, usaha kecil dapat dijadikan andalan untuk masa yang akan datang dan harus didukung dengan kebijakan-kebijakan yang kondusif, serta persoalan-persoalan yang menghambat usaha-usaha pemberdayaan usaha kecil harus dihilangkan (Tim Bisnis UKM,2010).

Sedangkan menurut Tambunan (2003), kemampuan UKM untuk bertahan dalam kondisi krisis terjadi karena dua faktor utama. Yaitu, kandungan lokal yang tinggi pada input produksinya. *Local content* yang tinggi tidak semata-mata menghindarkan keterpurukan akibat depresiasi rupiah yang menyebabkan meningkatnya biaya produksi pada usaha yang banyak menggunakan input impor. Keunggulan faktor pertama ini juga dapat diteruskan untuk menghasilkan komoditas dengan keunikan dan kekhasan tertentu yang menjadi nilai lebih produk untuk membuatnya memiliki daya saing lebih dipasar. Secara filosofi, suatu produk akan memiliki nilai lebih dan daya saing dipasar ketika produk yang dihasilkan dapat menjadi yang terbaik (*to be number one*) di kelasnya atau menjadi satu-satunya (*to be the only one*). Disisi lain, kebanyakan produksi UKM masih mengandalkan pasar lokal dan permintaan dalam negeri sebagai sumber omsetnya kecuali pada produk tertentu. Belum banyak produk UKM bahkan yang berasal dari usaha menengah yang mampu melakukan ekspor langsung. Kemampuan melakukan inovasi yang lemah dan merasa cukup puas dengan apa yang sudah didapat menjadi faktor yang membuat kemampuan untuk bersaing daya produk yang dihasilkan tidak cukup kuat.

Lebih lanjut, UKM terbukti tahan terhadap krisis dan mampu *survive* karena, pertama, tidak memiliki utang luar negeri. Kedua, tidak banyak utang ke perbankan karena mereka dianggap *unbankable*. Ketiga, menggunakan input lokal. Keempat, berorientasi ekspor (Mudradjad Kuncoro, 2008).

Melihat besarnya sumbangan UKM terhadap perekonomian negara terutama pada PDB dan penyerapan tenaga kerja, merupakan suatu keharusan bagi semua pihak yang berkepentingan untuk mendorong kinerja dan ekspor UKM sebagai salah satu penyebab resistensi UKM terhadap krisis ekonomi. Namun demikian, ekspor UKM bukannya tanpa masalah. Sejumlah penelitian (diantaranya penelitian yang dilakukan oleh Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK, 2004; Tambunan, 2003 dan Samosir, 2000) menunjukkan adanya hambatan ekspor yang dihadapi oleh UKM. Terhambatnya ekspor UKM tersebut tidak hanya dialami oleh UKM di Indonesia tetapi juga di banyak Negara lain. Hal itu dibuktikan dengan adanya beberapa penelitian hambatan ekspor sebelumnya yang dilakukan di beberapa negara (Arteaga-Ortiz dan Fernández-Ortiz, 2010; Bagchi-Sen, 1999; Leonidou,

2004). Hambatan ekspor menyebabkan performen ekspor dari UKM menjadi terhalang. Performen ekspor diantaranya adalah nilai atau besarnya jumlah ekspor dan luasnya pangsa pasar luar negeri (Samosir, 2000).

Penelitian mengenai hambatan ekspor di Indonesia mengajukan berbagai faktor. Diantaranya yang dilakukan oleh Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK (2006) menyebutkan bahwa hambatan ekspor terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terdiri dari aspek aksesibilitas terhadap sumberdaya produktif, spesifikasi produk dan kapasitas produksi. Sedangkan faktor eksternal yang merupakan faktor lingkungan yang erat kaitannya dengan UKM dalam kegiatan ekspor, meliputi aspek dokumen ekspor dan biaya kegiatan ekspor.

Lebih lanjut pada penelitian yang dilakukan oleh Samosir (2000) faktor-faktor penghambat bagi UKM Produsen Ekspertir dan UKM *Indirect Exporter* dalam melakukan ekspor pada saat krisis dipengaruhi oleh dipengaruhi oleh dua faktor penghambat yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang cukup mempengaruhi kinerja ekspor UKM antara lain: (i) manajemen yang bersifat tradisional atau manajemen keluarga, (ii) likuiditas atau modal kerja yang cenderung menurun akibat krisis ekonomi, dan (iii) upah tenaga kerja yang didominasi adanya kenaikan inflasi dan kenaikan harga-harga kebutuhan pokok. Di sisi lain, faktor eksternal yang sangat mempengaruhi kinerja ekspor UKM adalah: (i) kenaikan suku bunga perbankan yang cukup tinggi mengakibatkan kelangkaan modal tambahan untuk memproduksi barang, (ii) kenaikan harga baku lebih dipengaruhi adanya sebagian bahan baku terutama dalam *finishing* masih diimpor, (iii) kurangnya informasi pasar baik itu negara-negara yang menjadi orientasi pasar produk UKM maupun disain produk yang belum mengikuti keinginan pasar (*up to date*), dan (iv) kurangnya dukungan Pemda dan rendahnya koordinasi antar instansi terkait dalam melakukan pembinaan UKM setempat.

Sedangkan penelitian yang dilakukan di luar Indonesia mengenai hambatan ekspor yang dilakukan oleh UKM telah banyak dilakukan. Berbagai faktor hambatan ekspor diajukan dalam penelitian tersebut. Seperti misalnya kurangnya pengetahuan pasar ekspor yang potensial (Hutchinson *et al*, 2006; Moini, 1997; Leonidou, 1995 dalam Arteaga-Ortiz dan Fernández-Ortiz, 2010), kurangnya pengetahuan mengenai program bantuan ekspor (Arteaga-Ortiz dan Fernández-Ortiz 2010), pengabaian terhadap manfaat financial dan nonfinansial yang dapat diperoleh dari kegiatan ekspor (Arteaga-Ortiz dan Fernández-Ortiz, 2010), biaya tinggi dari pembayaran yang digunakan dalam operasi internasional (Arteaga-Ortiz dan Fernández-Ortiz, 2010), dan sebagainya.

Ditelaah lebih lanjut, dapat terlihat dengan jelas bahwa semua hambatan dalam melakukan ekspor yang diteliti tersebut erat berkaitan dengan rendahnya performen UKM baik dari segi internal maupun eksternal UKM. Berkaitan dengan hal tersebut, menurut Samosir (2000) semakin tinggi atau semakin besar hambatan-hambatan yang dihadapi UKM akan semakin rendah produk yang dihasilkan baik dalam kuantitas maupun dalam kualitasnya yang pada gilirannya akan mempengaruhi kinerja ekspor yang berasal dari UKM.

Hambatan ekspor yang diajukan dalam berbagai penelitian di atas berbeda di pada setiap penelitian walaupun ada beberapa kesamaan. Namun demikian ada beberapa kekurangan pada penelitian tersebut. Pertama, terlalu terisolasi, terfragmentasi dan tersebar, sehingga menyebabkan kebingungan mengenai hambatan pada perilaku ekspor yang sesungguhnya. Kedua, hanya secara parsial menelaah hambatan ekspor, dan seringkali mengabaikan faktor signifikan yang berdampak pada pengembangan aktivitas ekspor. Ketiga, tidak menawarkan pemahaman mendetail dari sifat alami dari tiap hambatan dan dampaknya terhadap aktivitas ekspor (Arteaga-Ortiz dan Fernández-Ortiz, 2010). Dengan kata lain, secara teoritis dapat dikatakan bahwa hal-hal yang telah disebutkan itu adalah faktor penghambat ekspor. Namun demikian, faktor-faktor tersebut belum terbukti secara empiris merupakan indikator pembentuk konstruk hambatan ekspor.

Oleh karena itu, penting untuk dapat memiliki satu standar yang sama mengenai hambatan ekspor yang dihadapi UKM yang mengeliminir segala kekurangan tersebut. Lebih penting lagi adalah standar tersebut dapat digunakan sebagai skala pengukuran yang dapat diterima secara luas dalam berbagai studi mengenai hambatan ekspor UKM. Berdasar pada paparan di atas, penelitian ini akan meneliti mengenai hambatan ekspor yang dihadapi UKM dan mengajukan skala pengukuran hambatan ekspor yang diharapkan dapat menjadi standar pengukuran dalam penelitian dan studi mengenai ekspor pada UKM atau internasionalisasi perusahaan khususnya UKM.

MASALAH PENELITIAN

Terdapat berbagai hambatan yang dihadapi oleh UKM dalam melakukan ekspor. Hambatan tersebut telah ditelaah dan diteliti pada penelitian sebelumnya yang mengajukan faktor penghambat ekspor yang berbeda-beda. Namun, elemen penghambat ekspor tersebut memiliki kekurangan, yaitu terlalu terisolasi, terfragmentasi dan tersebar. Artinya, dalam suatu studi peneliti mengajukan faktor penghambat ekspor yang berlainan dengan peneliti lain pada studi yang lain. Dimana, masing-masing belum membuktikan bahwa memang

faktor yang diajukan tersebut merupakan pembentuk hambatan ekspor yang sebenarnya. Sehingga hal ini menyebabkan kebingungan mengenai apakah hambatan pada perilaku ekspor yang sesungguhnya.

Kemudian, hanya secara parsial menelaah hambatan ekspor, dan seringkali mengabaikan faktor signifikan yang berdampak pada pengembangan aktivitas ekspor. Artinya, ada suatu kemungkinan bahwa elemen yang diajukan sebagai hambatan ekspor tersebut tidak mencerminkan keadaan yang sesungguhnya, karena ada faktor yang terkadang tidak dimasukkan dalam komponen pembentuk hambatan ekspor. Hal ini tentu akan menghasilkan keputusan yang bias. Terakhir, tidak menawarkan pemahaman mendetail dari sifat alami dari tiap hambatan dan dampaknya terhadap aktivitas ekspor. (Arteaga-Ortiz dan Fernández-Ortiz, 2010).

Terlebih lagi, Sousa et al., (2008) menyatakan bahwa komponen hambatan ekspor yang diajukan dalam penelitian sebelumnya memiliki kelemahan. Yaitu terfragmentasi, artinya terdiri dari berbagai macam teknik analisa dan pendekatan metodologi yang berbeda-beda. Kemudian, beragam, artinya hanya menelaah penentu hambatan ekspor yang substansial saja yang mempengaruhi kinerja ekspor. Sementara melupakan pengaruh yang kurang utama, tetapi terkadang signifikan. Terakhir, inkonsisten, dalam arti melaporkan hasil yang berbeda-beda atas faktor yang mempengaruhi kinerja ekspor. Hal ini menyebabkan kebingungan dan salah pengertian.

Dengan demikian, seluruh faktor penghambat ekspor yang diajukan dalam penelitian sebelumnya belum terbukti secara empiris merupakan faktor penghambat yang sesungguhnya. Dengan kata lain, faktor tersebut belum terbukti apakah benar-benar merupakan konstruk yang membentuk suatu hambatan ekspor. Hal ini, sepanjang pengetahuan peneliti, di Indonesia belum pernah diteliti sebelumnya.

Oleh karena itu, permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini adalah apa saja faktor atau variabel penghambat bagi UKM untuk melakukan ekspor. Dimana variabel tersebut adalah konstruk pembentuk hambatan ekspor yang menyebabkan UKM sulit untuk merencanakan, melakukan dan mengembangkan aktifitas ekspornya.

TUJUAN PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian Arteaga-Ortiz dan Fernández-Ortiz (2010) dengan penyesuaian dari beberapa penelitian mengenai hambatan ekspor pada UKM yang dilakukan di Indonesia (Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK, 2006; dan samosir, 2000). Diharapkan penelitian ini akan dapat

memberikan bukti bahwa skala pengukuran yang homogen, dapat juga digunakan untuk penelitian sejenis di Indonesia. Sehingga peneliti selanjutnya akan lebih mudah melakukan pengukuran terhadap hambatan ekspor yang dialami UMKM. Dengan demikian, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor penghambat bagi UKM untuk melakukan ekspor dan menggunakan faktor penghambat tersebut sebagai skala yang mempunyai tipe dan pengukuran yang homogen mengenai hambatan ekspor yang dihadapi oleh UKM.

Menurut teori kontinjensi (*contingency theory*), tidak ada cara terbaik yang dapat dilakukan untuk mengelola perusahaan atau memimpin perusahaan atau untuk menentukan suatu keputusan. Melainkan, tindakan optimal yang dapat dilakukan adalah kontingen atau tergantung pada kondisi internal dan eksternal. Dengan kata lain semua tindakan yang dilakukan oleh manajemen dalam rangka mengelola, memimpin dan membuat keputusan dipengaruhi oleh berbagai aspek dalam lingkungan bisnisnya.

Dalam paradigma kontinjensi menyatakan bahwa faktor lingkungan mempengaruhi strategi perusahaan dan aktifitas ekspornya. Dampak dari berbagai karakteristik dan konteks khusus perusahaan berpengaruh terhadap aktifitas ekspor. Menurut Cavusgil and Zou (1994, dalam Sousa, 2008) teori kontinjensi memiliki akar dalam kerangka *structure-conduct-performance* dalam dua premis. Yaitu, bahwa organisasi tergantung pada lingkungan yang menyediakan sumber daya dan bahwa organisasi dapat mengelola ketergantungan tersebut dengan cara membentuk dan melaksanakan strategi yang tepat. Dengan demikian, aktifitas ekspor perusahaan ditentukan oleh strategi yang berhubungan dengan kondisi atau intern dan ekstern perusahaan.

Sesuai dengan teori tersebut, pada aktivitas ekspor yang dilakukan oleh UKM, tindakan dan keputusan yang diambil manajemen dipengaruhi oleh berbagai macam kondisi yang melingkupi lingkungan bisnis UKM tersebut. Kondisi yang mempengaruhi tindakan dan keputusan manajer atau pimpinan UKM dalam melakukan ekspor tersebut, dapat merupakan suatu faktor pendukung atau faktor penghambat. Untuk dapat meningkatkan kinerja ekspor UKM, sangat penting mengetahui faktor penghambatnya. Karena dari faktor penghambat ekspor tersebut akan dapat diketahui ke arah mana UKM harus ditingkatkan.

HAMBATAN EKSPOR

Secara umum hambatan ekspor adalah suatu konsep penghalang atau perintang (*obstacle*) bagi suatu usaha untuk melakukan ekspor. Dengan kata lain, setiap sikap, struktur, operasi atau hambatan lainnya yang menghalangi atau menghambat perusahaan untuk mengambil keputusan untuk memulai atau mengembangkan aktivitas internasionalnya

(Leonidou, 1995 dalam Arteaga-Ortiz dan Fernández-Ortiz, 2010). Sejalan dengan itu, Arteaga-Ortiz dan Fernández-Ortiz (2010) menjelaskan hambatan ekspor adalah elemen atau faktor baik itu berasal dari intern atau ekstern perusahaan yang menghalangi atau mempersulit perusahaan untuk melakukan aktifitas ekspor.

Hambatan ekspor dapat berupa faktor yang berasal dari luar perusahaan dan yang berasal dari dalam perusahaan. Yang mana di dalamnya masih memiliki beberapa aspek. Misalnya, Leonidou (2003) membuktikan bahwa hambatan ekspor dapat diklasifikasikan dalam hambatan intern dan ekstern. Hambatan intern berhubungan dengan sumber daya dan kemampuan (kapabilitas) yang dapat dimanfaatkan perusahaan di dalam meraih kesempatan melakukan kegiatan bisnis yang berorientasi ekspor. Misalnya hambatan fungsional, informasional dan pemasaran Sedangkan hambatan ekstern berhubungan dengan lingkungan yang melingkupi UKM (di dalam negeri) atau lingkungan yang berada di sekeliling negara tujuan ekspor. Misalnya procedural dan regulasi pemerintah. Dari berbagai kategori penghambat ekspor tersebut, Leonidou (2003) menyebutkan bahwa hambatan yang berkaitan dengan informasi seperti misalnya menemukan pasar luar negeri, menentukan data pasar internasional, mengidentifikasi kesempatan bisnis di luar negeri, dan menghubungi pelanggan luar negeri (buyer), adalah hambatan yang secara konsisten merupakan penghambat ekspor yang utama.

Dalam penelitian ini merujuk pada beberapa penelitian sebelumnya, mengajukan skala pengukuran faktor penghambat ekspor bagi UKM yang diharapkan menjawab kekurangan pada penelitian sebelumnya. Faktor penghambat ekspor bagi UKM yang diajukan dalam penelitian ini terbagi ke dalam empat kategori yaitu hambatan pengetahuan (*knowledge barriers*), hambatan sumber daya (*resource barriers*), hambatan prosedur (*procedure barriers*) dan hambatan eksogen (*exogenous barriers*). Pengkategorian tersebut berdasarkan pada penelitian yang telah dilakukan sebelumnya (Arteaga-Ortiz dan Fernández-Ortiz, 2010) dengan justifikasi adanya kemiripan hambatan ekspor yang diajukan pada penelitian-penelitian (di Indonesia) terdahulu. Terlebih lagi, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengajukan tipe dan skala pengukuran hambatan ekspor yang standar.

Hambatan ekspor yang berupa hambatan pengetahuan termasuk kurangnya informasi dan pengabaian terhadap aspek dasar ekspor. Pengetahuan mengenai ekspor berhubungan positif dengan komitmen untuk melakukan ekspor (Arteaga-Ortiz dan Fernández-Ortiz, 2010).

METODOLOGI

Sampel

Populasi UKM pada penelitian ini adalah UKM yang berada di seluruh Solo Raya. Dan pengambilan sampel dengan *purposive method*. Yaitu berdasarkan criteria jumlah tenaga kerja, jenis produk, dan jumlah produksi per periode. Sesuai dengan definisi BPS bahwa Usaha Besar memiliki tenaga kerja lebih dari 100 orang, sedangkan Usaha Menengah memiliki tenaga kerja antara 20 sampai 100 dan Usaha Kecil (www.bps.go.id). Namun, dari database yang diperoleh dari Surakarta, Boyolali, Sukoharjo, Karanganyar, Wonogiri, Sragen dan Klaten, pengklasifikasian UKM tidak seperti definisi BPS tersebut. Banyak dari UKM yang terdata dalam database tersebut hanya memiliki tiga atau bahkan satu tenaga kerja saja.

Oleh karena itu, agar memenuhi jumlah sampel seperti yang dipersyaratkan dalam analisis SEM, maka justifikasi selanjutnya dilakukan. Yaitu ditentukan dari jenis produk dan skala produksi. UKM yang menghasilkan produk yang tidak berorientasi ekspor tidak diikutkan. Misalnya, pembuatan enthong (sendok nasi) yang hanya beromzet rata-rata 100 buah per minggu tentu sulit untuk menembus pasar ekspor. Dengan demikian sampel ditentukan apabila jumlah tenaga kerja kurang dari 20, tetapi jenis produk dan skala produksi atau omzet memungkinkan untuk melakukan ekspor, maka diikutkan.

UKM yang diteliti adalah semua jenis UKM, baik produsen eksportir atau *indirect* eksportir atau non eksportir. Alasan mengikutkan semua jenis UKM ini adalah, untuk *direct* maupun *indirect exporter*, mereka telah menghadapi pasar ekspor yang sesungguhnya sehingga mengetahui dengan pasti apa yang menyebabkan kendala bagi aktifitas ekspor mereka. Sedangkan untuk non-eksportir adalah karena UKM adalah sebuah perusahaan yang pasti ingin maju dan berkembang. Salah satunya dengan terlibat dalam aktifitas ekspor. Untuk itu apabila saat ini mereka belum melakukan ekspor, pasti karena menghadapi kendala-kendala. Bisa saja terjadi, kendala yang mereka hadapi berbeda dengan kendala pada UKM yang telah terlibat dalam ekspor.

Sampel diambil secara proporsional sesuai dengan jumlah UMKM untuk masing masing kabupaten atau kota yang ada di Solo Raya atau eks-Karisidenan Surakarta yang berjumlah 7 kabupaten/kota (berdasar dari database UKM yang dimiliki oleh tiap kota/kabupaten) sehingga seluruhnya berjumlah 400. Metode pengambilan sampel dengan *purposive* dimana justifikasi penentuan sampelnya adalah jumlah tenaga kerja, omzet dan jenis produk.

Indikator pembentuk Konstruk dan Model SEM

Studi ini melakukan pengukuran variabel penghambat ekspor yang difokuskan pada frekuensi munculnya hambatan ekspor tersebut pada perusahaan, atau intensitas sejauh mana pengaruh hambatan tersebut pada aktifitas ekspor perusahaan (Leonidou, 1995). Variabel tersebut diukur dengan menggunakan skala ordinal dengan skala Likert.

Untuk mempermudah penggambaran model SEM, masing-masing indikator dalam penelitian ini disingkat dengan huruf alphabet yang akan dijelaskan pada bagian lain di bab ini. Indikator yang diajukan untuk Hambatan Ekspor adalah:

AI: Tidak memiliki pangsa pasar di Luar negeri

AJ: Tidak ada order/permintaan produk UKM dari buyer LN

Kedua indikator tersebut diukur dengan skala Likert dari 1 sampai lima, dari tidak setuju sampai sangat setuju. Sedangkan variabel yang diajukan dalam penelitian ini adalah variabel exogen dan endogen. Variabel *exogen* adalah hambatan eksternal atau eksogen yang mempunyai variabel manifest atau indikator sebanyak 9 yang diukur dengan *Likert scale* dengan pertanyaan nomor 27 sampai dengan 35. Kemudian, variabel endogen berupa hambatan pengetahuan (*knowledge*), hambatan sumber daya (*resources*) dan hambatan prosedur (*procedure*). Indikator yang diajukan untuk hambatan pengetahuan terdiri dari 7 indikator dengan pertanyaan nomer 1 sampai dengan 7. Hambatan sumber daya mempunyai 8 indikator dengan pertanyaan nomer 8 sampai dengan 15. Hambatan prosedur mempunyai 11 indikator dengan pertanyaan nomer 16 sampai dengan 26.

Hambatan eksternal mempengaruhi ketiga hambatan yang lain dan tidak memiliki variabel anteseden sehingga merupakan *latent exogen variabel* dalam penelitian ini. Sedangkan ketiga hambatan lain diharapkan memiliki pengaruh satu terhadap yang lain. Yaitu, hambatan pengetahuan akan mempengaruhi perusahaan dalam menyediakan sumber daya (termasuk finansial) dalam melakukan ekspor. Kemudian hambatan sumber daya akan mempengaruhi perusahaan dalam melaksanakan prosedur ekspor. Keempat variabel ini akan mempengaruhi hambatan ekspor bagi perusahaan

1. Knowledge (KN)

Hambatan pengetahuan berupa kurang atau tidak adanya pengetahuan atau informasi yang dimiliki UKM akan sesuatu yang menyebabkan terhambatnya aktifitas ekspor UKM. Indikator yang diajukan untuk variabel Knowledge atau pengetahuan ini seperti pada tabel berikut.

Tabel. Indikator variabel Knowledge

INDIKATOR UNTUK VARIABEL KNOWLEDGE (KN)	
Simbol	KETERANGAN
A	Tidak tahu tentang pasar ekspor potensial
B	Tidak tahu bagaimana merencanakan ekspor
C	Tidak tahu adanya program bantuan ekspor
D	Tidak tahu Manfaat ekspor
E	Tidak tahu prosedur ekspor
F	Tidak tahu adanya kesempatan bagi UKM untuk melakukan ekspor
G	Tidak/kurang memiliki jaringan komunikasi dan informasi

Hasil penelitian, diolah, 2011

Semua indikator tersebut diukur dengan menggunakan skala ordinal 1-5 dengan Likert Scale. Pertanyaan yang diajukan pada kuesioner berkenaan dengan variabel Knowledge terdapat pada nomor 1 sampai dengan 7.

2. Resources (RE)

Hambatan ekspor yang berupa hambatan sumber daya adalah kesediaan sumber daya yang dimiliki oleh UKM untuk melakukan ekspor (Leoninou, 1995). Indikator yang membentuk konstruk hambatan sumber daya seperti pada tabel berikut.

Tabel. Indikator variabel Resources

INDIKATOR UNTUK VARIABEL RESOURCES (RE)	
Simbol	KETERANGAN
H	Tidak memiliki atau kurang modal
I	Biaya sarana operasi internasional tinggi
J	Tidak memiliki sumber daya UKM untuk menentukan titik balik investasi
K	Keterbatasan sarana dan prasarana
L	Kapasitas produksi tidak/kurang mencukupi
M	Tidak ada bank yang membantu UKM melakukan ekspor
N	Jaringan internasional bank local yang tidak memadai
O	System manajemen UKM yang kurang tertata

Hasil penelitian, diolah, 2011

Semua indikator tersebut diukur dengan menggunakan skala ordinal 1-5 dengan Likert Scale. Pertanyaan yang diajukan pada kuesioner berkenaan dengan variabel Resources terdapat pada nomor 8 sampai dengan 15.

3. Procedure (PRO)

Hambatan ekspor yang berupa hambatan prosedur, berkaitan dengan tatacara, urutan, langkah atau tahapan yang harus dilakukan UKM pada kegiatan ekspor. Indikator yang membentuk konstruk prosedur adalah seperti pada tabel berikut.

Tabel. Indikator variabel Prosedur

INDIKATOR UNTUK VARIABEL PROCEDUR (PRO)	
Simbol	KETERANGAN
P	Biaya transportasi dan pengiriman yang tinggi
Q	Dokumen ekspor yang banyak dan berbelit
R	Perbedaan bahasa
S	Perbedaan budaya
T	Tariff atau pajak ekspor yang tinggi
U	Hambatan non-tarif → misal standardisasi produk
V	Perbedaan cara penggunaan produk
W	Biaya untuk memperkenalkan produk di LN
X	Sulit melakukan perencanaan dan koordinasi dengan buyer
Y	Sulit menemukan dan menempatkan Distributor di LN
Z	Kompetisi di pasar ekspor yang ketat

Hasil penelitian, diolah, 2011

Semua indikator tersebut diukur dengan menggunakan skala ordinal 1-5 dengan Likert Scale. Pertanyaan yang diajukan pada kuesioner berkenaan dengan variabel Prosedur terdapat pada nomor 16 sampai dengan 26.

4. Exogen (EXO)

Hambatan ekspor yang berupa hambatan Exogen atau eksternal adalah semua hal yang berasal dari luar UKM atau lingkungan di sekeliling UKM atau buyer di negara asing. Indikator yang membangun hambatan exogen adalah seperti pada tabel berikut.

Tabel. Indikator variabel Exogen

INDIKATOR UNTUK VARIABEL EXOGEN (EXO)	
Simbol	KETERANGAN
AA	Nilai mata uang asing yang rendah
AB	Perbedaan/variasi mata uang
AC	Kemungkinan terjadinya Rugi
AD	Harga pasokan bahan baku dan pendukung yang tinggi

Hasil pengujian hipotesis

<i>Path</i>	<i>Estimate</i>	<i>P value</i>	Keputusan
Exogen (Exo) → Sumber daya (Re)	.111	.016	Signifikan
Exogen (Exo) → Prosedure (Pro)	.134	.006	Signifikan
Exogen (Exo) → Pengetahuan (Kn)	.157	.002	Signifikan
Sumberdaya (Re) → Hambatan Ekspor (Eb)	.189	.000	Signifikan
Prosedur (Pro) → Hambatan Ekspor (Eb)	.107	.006	Signifikan
pengetahuan (Kn) → Hambatan Ekspor (Eb)	.094	.011	Signifikan

Summary Goodness Of Fit Index

Ukuran goodness of fit	Batasan penerimaan goodness of fit	Hasil	Keterangan
ABSOLUTE FIT			
Chi square	Semakin kecil semakin baik	5680.975	Not fit
Adjusted chi square	< 5	9.662	Not Fit
RMSEA	0,05 < RMSEA < 0,08	.147	Not Fit
GFI	GFI > 0,9	.454	Not fit
BASELINE COMPARISON / INCREMENTAL FIT			
AGFI	AGFI > 0,9	.387	Not fit
PARSIMONY FIT			
PRATIO	0 < PRATIO < 1	.933	Fit
PNFI	0 < PNFI < 1	.807	Fit
PCFI	0 < PCFI < 1	.818	Fit

Tabel di atas menggambarkan ukuran goodness of fit sebuah model. SEM memberikan banyak alternatif pengujian goodness of fit. Artinya jika dengan menggunakan CMIN model tidak goodness of fit maka dapat digunakan indikator lain seperti Goodness of Fit Index (GFI), Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI) dan sebagainya. Seperti dijelaskan berikut.

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa dari sisi absolute fit, ukuran goodness of fit yang digunakan adalah nilai chi square, adjusted chi square, RMSEA dan GFI. Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai chi square untuk model ini sangat besar sekali yaitu 5680.975. Namun karena nilai chi square ini relative terhadap jumlah sampel, maka ukuran pengganti goodness of fit untuk nilai chi square ini adalah adjusted Chi square. Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai adjusted chi square adalah

9.662, sedangkan nilai batasan penerimaan goodness of fitnya adalah di bawah 5. Karena nilai adjusted chi square lebih besar dari 5 maka dapat dinyatakan model tidak fit.

Ukuran lainnya yang digunakan pada absolute fit ini adalah RMSEA, nilai RMSEA untuk model ini adalah sebesar 0,147 sedangkan batasan fitnya adalah kurang dari 0,08. Artinya berdasarkan ukuran fit dengan menggunakan RMSEA model dinyatakan belum fit.

Ukuran fit lainnya yang digunakan adalah GFI, berdasarkan tabel di atas nilai GFI untuk model ini adalah sebesar 0,454. Sedangkan nilai batasan fit sebuah model adalah lebih besar dari 0,9. Berdasarkan ukuran GFI maka model dinyatakan belum fit.

Goodness of fit selanjutnya yang digunakan dalam model ini adalah baseline comparison/ incremental fit. Ukuran goodness of fit yang digunakan adalah adjusted GFI. Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai Adjusted GFI adalah sebesar 0,387, sedangkan nilai batasan fit indexnya adalah di atas 0,9. Hal ini menunjukkan bahwa dilihat dari baseline comparison index, model belum fit.

Goodness of fit selanjutnya yang digunakan dalam model ini adalah parsimonious fit. Ukuran goodness of fit yang digunakan adalah parsimony. Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai Pratio adalah sebesar 0,933, PNFI adalah 0.807 dan PCFI sebesar 0.818. Untuk nilai fit parsimony batasannya adalah lebih dari 0 dan kurang dari 1. Sehingga model dianggap fit.

Dengan demikian dapat disimpulkan meskipun dari beberapa pengujian goodness of fit memberikan hasil model belum fit tetapi dari hasil pengujian parsimony Pratio, PNFI dan PCFI model dinyatakan fit. Artinya model yang dibangun sesuai dengan teori yang diajukan.

a. Uji hipotesa 1

Ho: Tidak terdapat pengaruh eksogen terhadap sumberdaya

H1: Terdapat pengaruh eksogen terhadap sumberdaya

Dari dugaan tersebut setelah diuji ternyata terbukti bahwa koefisien variabel eksogen adalah positif sebesar 0,111. Pengaruh eksogen signifikan secara statistik karena diketahui bahwa nilai signifikansi (p value) variabel eksogen sebesar 0,016 lebih kecil dibandingkan 0,05. Maka berarti Ho ditolak yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel eksogen terhadap variabel sumberdaya.

b. Uji hipotesa 2

Ho: Tidak terdapat pengaruh eksogen terhadap prosedur

H1: Terdapat pengaruh eksogen terhadap prosedur

Dari dugaan tersebut setelah diuji ternyata terbukti bahwa koefisien variabel eksogen adalah positif sebesar 0,134. Pengaruh eksogen signifikan secara statistik karena diketahui bahwa nilai signifikansi (p value) variabel eksogen sebesar 0,006 lebih kecil dibandingkan 0,05. Maka berarti H_0 ditolak yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel eksogen terhadap variabel prosedur.

c. Uji hipotesa 3

H_0 : Tidak terdapat pengaruh eksogen terhadap pengetahuan

H1: Terdapat pengaruh eksogen terhadap pengetahuan

Dari dugaan tersebut setelah diuji ternyata terbukti bahwa koefisien variabel eksogen adalah positif sebesar 0,157. Pengaruh eksogen signifikan secara statistik karena diketahui bahwa nilai signifikansi (p value) variabel eksogen sebesar 0,002 lebih kecil dibandingkan 0,05. Maka berarti H_0 ditolak yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel eksogen terhadap variabel pengetahuan.

d. Uji hipotesa 4

H_0 : hambatan sumberdaya tidak membentuk konstruk hambatan ekspor

H1: hambatan sumberdaya membentuk konstruk hambatan ekspor

Dari dugaan tersebut setelah diuji ternyata terbukti bahwa koefisien variabel sumberdaya adalah positif sebesar 0,189. Pengaruh sumberdaya signifikan secara statistik karena diketahui bahwa nilai signifikansi (p value) variabel sumberdaya sebesar 0,000 lebih kecil dibandingkan 0,05. Maka berarti H_0 ditolak yang berarti hambatan sumber daya membentuk konstruk hambatan ekspor.

e. Uji hipotesa 5

H_0 : hambatan prosedur tidak membentuk konstruk hambatan ekspor

H1: hambatan prosedur membentuk konstruk hambatan ekspor

Dari dugaan tersebut setelah diuji ternyata terbukti bahwa koefisien variabel prosedur adalah positif sebesar 0,107. Pengaruh prosedur signifikan secara statistik karena diketahui bahwa nilai signifikansi (p value) variabel prosedur sebesar 0,006 lebih kecil dibandingkan 0,05. Maka berarti H_0 ditolak yang berarti hambatan prosedur membentuk konstruk hambatan ekspor.

f. Uji hipotesa 6

Ho: hambatan pengetahuan tidak membentuk konstruk hambatan ekspor

H1: hambatan pengetahuan membentuk konstruk hambatan ekspor

Dari dugaan tersebut setelah diuji ternyata terbukti bahwa koefisien variabel pengetahuan adalah positif sebesar 0,094. Pengaruh pengetahuan signifikan secara statistik karena diketahui bahwa nilai signifikansi (p value) variabel pengetahuan sebesar 0,001 lebih kecil dibandingkan 0,05. Maka berarti Ho ditolak yang berarti berarti hambatan pengetahuan membentuk konstruk hambatan ekspor.

Sedangkan hasil pengujian indicator lainnya, terlihat nilai P adalah 0 (****), yang berarti mendukung hipotesis yang diajukan bahwa semua indicator adalah pembentuk factor penghambat ekspor.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengolahan data pada bab 4, dapat disimpulkan bahwa seluruh indicator mendukung konstruk factor penghambat ekspor. Hanya pada hambatan exogen yang semula diduga mempengaruhi ketiga factor penghambat ekspor lainnya, ternyata tidak terbukti. Hanya pada factor pengetahuan saja, hambatan exogen mempengaruhi.

Pada penelitian ini tidak dilakukan modifikasi dan estimasi ulang terhadap model meskipun hambatan eksogen tidak seperti dugaan semula tidak mempengaruhi hambatan prosedur dan hambatan sumber daya. Karena menggunakan confirmatory factor analysis hal tersebut tidak dilakukan. Jika hal tersebut dilakukan maka harus mengganti keseluruhan teori dan menggunakan analisis eksploratori yang dapat dilakukan pada penelitian selanjutnya.

REFERENSI

Altıntaş, Murat Hakan , and Tuncer Tokol and Talha Harcar, 2007, The effects of export barriers on perceived export performance An empirical research on SMEs in Turkey, *EuroMed Journal of Business*, Vol. 2 No. 1, pp. 36-56

Arteaga-Ortiz J and Fernández-Ortiz R, 2010, Why Don't We Use the Same Export Barrier Measurement Scale? An Empirical Analysis in Small and Medium-Sized Enterprises, *Journal of Small Business Management*, 48(3), pp. 395–420
300

- Bagchi-Sen, Sharmistha, 1999, The Small and Medium Sized Exporters' Problems: An Empirical Analysis of Canadian Manufacturers, *Regional Studies*, Vol. 33.3, pp. 231- 245
- BPS, 2006, Sensus Ekonomi 2006, http://www.bps.go.id/sosialisasi_SE/leaflet_UMK.pdf, diunduh pada 11 Agustus 2011
- Business News, <http://www.businessnews.co.id/ekonomi-bisnis/pemerintah-bantu-akses-pasar-ekspor-produk-ukm.php>, diunduh pada 20 Oktober 2011
- Byrne Barbara M, *Structural Equation Modelling with Amos: Basic concepts, applications and programming*, second edition, 2010, Taylor and Francis Group, New York
- Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK, 2006, Hambatan Usaha kecil dan Menengah Dalam Kegiatan Ekspor, *Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM*, Nomer 1 Tahun I, h. 99-112
- Ernani Hadiyati, 2009, Kajian Pendekatan Pemasaran Kewirausahaan dan Kinerja Penjualan Usaha Kecil *JURNAL MANAJEMEN DAN KEWIRAUSAHAAN, VOL.11, NO. 2, SEPTEMBER 2009: 183-192*
- <http://www.depkop.go.id/>, Berita: Ekspor UKM ditarget tumbuh 12%, diunduh pada 13 Maret 2011
- Hutabarat, Roselyn, 1989, *Transaksi Ekspor Impor*, Erlangga, Jakarta
- Imam Ghozali, 2008, *Model Persamaan Struktural Konsep dan Aplikasi dengan Program Amos 16.0*, Badan Penerbit Undip Semarang
- Lembaga Administrasi Negara, 2001, *Model Vitalisasi Usaha Kecil Menengah di Berbagai Negara*, Jakarta
- Leonidou, Leonidas C, 1994, Export barriers: non-exporters' perceptions, *International Marketing Review*, Vol. 12 No. 1, 1995, pp. 4-25
- Leonidou, Leonidas C, 1995, Empirical Research on Export Barriers: Review, Assessment, and Synthesis *Journal of International Marketing, Vol. 3. No. 1, 1995, pp. 29-43*
- Leonidou, Leonidas C. 2004, An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export Development, *Journal of Small Business Management* 42(3), pp. 279–302
- Mahon Jr, James E, 1992, Was latin America Too Rich to Prosper? Strctural and Political Obstacles to Export-Led Industrial Growth, *The Journal of Development Studies*, Vol. 28, Jan. 1992, pp.241-263
- Mudradjad Kuncoro, *Harian Bisnis Indonesia*, diterbitkan pada tanggal 21 Oktober 2008

- Nwachukwu Saviour, Donald Andrews, Ashagre Yigletu and Andrew Muhammad, 2007, Factors Impeding the Development of Export Activities: A Survey of Louisiana Small Businesses, *Southwest Business and Economics Journal*/2006-2007, pp. 19-31
- Okpara John O, 2008, Strategic Export Orientation and Internationalization Barriers: Evidence from SMEs in a Developing Economy, *Journal of International Business and Cultural Studies*, pp. 1-10
- Ramadiani, 2010, *Structural Equation Model Untuk Analisis Multivariate Menggunakan LISREL*, *Jurnal Informatika Mulawarman*, Vol 5 No. 1 Februari, h. 14-18
- Samosir, Agunan P. 2000, Analisis Faktor-Faktor Penghambat UKM Produsen Eksportir dan UKM Indirect Eksportir di Subsektor Industri Keramik Dalam Melakukan Ekspor, Biro Pengkajian Ekonomi dan Keuangan, Badan Analisa Keuangan dan Moneter, Departemen Keuangan*
- Santoso, singgih, 2011, Structural equation Modelling Konsep dan Aplikasi dengan AMOS 18, Elex Media Komputindo
- Sato, Yuri, 2000, How did the crisis affect small and medium sized enterprises? From a field study of the metalworking industry in Java, *The Developing Economies*, XXXVIII-4: pp.572–95
- Schumacker, Randall E, Richard G.Lomax, 2004, *A Beginners' Guide to Structural Equation Modelling, second edition*, Lawrence Erlbaum Associates, Inc., Publishers, London
- Sousa, Carlos M.P., Martínez-López, Francisco J. and Coelho Filipe, 2008, The determinants of export performance: A review of the research in the literature between 1998 and 2005, *International Journal of Management Reviews* Volume 10 Issue 4 pp. 343–374
- Tambunan, Mangara dan Ubaidillah, 2003, MEMPOSISIKAN USAHA KECIL MENENGAH DALAM PERSAINGAN PASAR GLOBAL Membangun kekuatan Usaha Menengah sebagai Work Horse. http://www.smecca.com/deputi7/file_infokop/edisi%2023/mangara%20tambunan.7.htm, diunduh pada 12 September 2011
- Tim riset swa, 2009, *Mencari Solusi di Tengah Gencetan Kendala Ekspor*, www.swa.com, diunduh pada 11 Agustus 2011
- Tseng, Chiung-Hui, Patriya S. Tansuhaj, Jerman Rose, Are Strategic Assets Contributions or Constraints for SMEs to Go International? An Empirical Study of the US Manufacturing Sector, *The Journal of American Academy of Business*, pp.246-254

Turner, Deborah, Sherman A. Timmins, and Bhal J. Bhatt, 1983, THE ROLE OF BANKS IN PROMOTING SMALL BUSINESS PARTICIPATION IN EXPORT TRADING COMPANIES, *Journal of Small Business Management*, October 1983,pp. 17-23

JIEQIONG YU J. NIGEL B. BELL, 2007, BUILDING A SUSTAINABLE BUSINESS IN CHINA'S SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES (SMEs), *Journal of Environmental Assessment Policy and Management*, Vol. 9, No. 1 (March 2007) pp. 19-43