

## ANALISIS FAKTOR PENGHAMBAT EKSPOR BAGI UKM DI KOTA DENPASAR

Anak Agung Ayu Wulandari<sup>1</sup>  
Nyoman Djinar Setiawina<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana (Unud), Bali, Indonesia  
email: gungwulan92@gmail.com

### ABSTRAK

Perkembangan UKM di Indonesia masih dihadapkan pada berbagai rintangan yang mengakibatkan lemahnya daya saing terhadap produk impor. Persoalan krusial yang tengah dihadapi UKM, diantaranya terbatasnya kesiapan infrastruktur dan akses pemerintah terkait dengan perizinan dan birokrasi serta tingginya tingkat pungutan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis ada atau tidaknya pengaruh signifikan secara tidak langsung Faktor eksternal yaitu *knowledge*, *resources*, dan *procedure* terhadap *exogen* dan faktor internal yaitu *knowledge*, *resources*, dan *procedure* terhadap Hambatan ekspor. Hasilnya adalah: 1) *Exogen* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *knowledge*. 2) *Exogen* berdampak positif dan signifikan secara statistik terhadap *resources*. 3) *Exogen* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *procedure*. 4) *Knowledge* berpengaruh positif dan signifikan terhadap hambatan ekspor. 5) *Resources* berpengaruh positif dan signifikan terhadap hambatan ekspor. 6) *Procedure* berpengaruh positif dan signifikan terhadap hambatan ekspor.

**Kata kunci:** *knowledge, resources, procedure, exogen, hambatan ekspor*

### ABSTRACT

*The development of SMEs in Indonesia is still faced with various problems, causing weak competitiveness of imported products. Major issues facing SMEs are, among others, limited infrastructure and government access related to licensing and bureaucracy and high rates of levies. This study aims to analyze whether or not significant influence indirectly External factors are knowledge, resources, and procedures against exogenous and internal factors such as knowledge, resources, and procedure against export barriers. The result is: 1) Exogen positive and significant effect on knowledge. 2) Exogen positive and significant effect on resources. 3) Exogen positive and significant effect on the procedure. 4) Knowledge has a positive and significant effect on export barriers. 5) Resources have a positive and significant impact on export barriers. 6) Procedure has a positive and significant effect on export barriers.*

**Keywords:** *knowledge, resources, procedure, exogen, export barrier*

## PENDAHULUAN

Pertumbuhan tenaga kerja, perkembangan inovasi, dan perdagangan di berbagai negara sangat disokong dengan keberadaan UKM (Bachi-Sen, 1999). Tambunan (2003) mengungkapkan bahwa UKM dapat bertahan dari kondisi yang kurang sehat pada makroekonomi berkat dua factor utama. Salah satunya adalah keberadaan input lokal yang tinggi selama proses produksi. Tingginya kandungan lokal namun belum menjadi factor utama yang menurunkan risiko keterpurukan akibat penurunan nilai tukar rupiah, sehingga biaya produksi meningkat akibat tingginya bahan penunjang yang diimpor. Unggulnya factor pertama ini juga dapat dilanjutkan untuk menelurkan komoditas yang unik dan khas dengan ciri tertentu yang menjadi nilai tambah bagi produk sehingga membuatnya memiliki daya bersaing lebih tinggi. Bisa dikatakan, suatu produk akan bernilai lebih baik dan berdaya saing tinggi di pasar ketika produk tersebut dapat menjadi yang unggul di kelasnya atau menjadi sebuah item yang unik. Samosir (2000) menyatakan faktor-faktor penghambat bagi UKM Produsen Eksportir dan UKM *Indirect Exporter* dalam melakukan ekspor pada saat krisis dipengaruhi oleh dua faktor penghambat yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Di sisi lain, faktor eksternal yang sangat mempengaruhi kinerja ekspor UKM adalah: 1. Kenaikan suku bunga perbankan yang cukup tinggi mengakibatkan kelangkaan modal tambahan untuk memproduksi barang, 2. Kenaikan harga baku lebih dipengaruhi adanya sebagian bahan baku terutama dalam proses akhir masih diimpor, 3. Kurangnya informasi pasar baik itu negara-negara yang menjadi orientasi pasar produk UKM maupun desain produk yang belum mengikuti

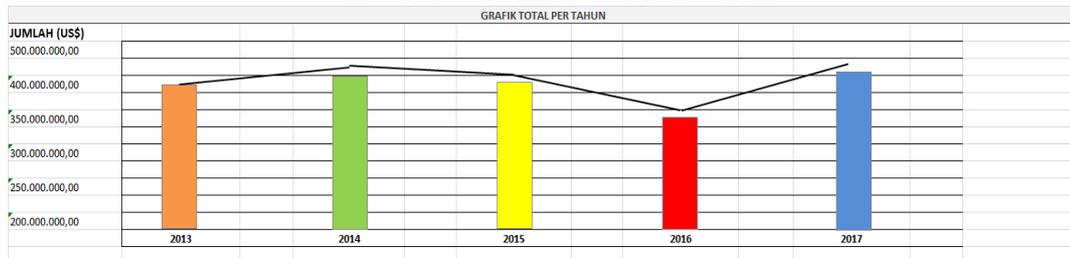
keinginan pasar, dan 4. Kurangnya dukungan Pemda dan rendahnya koordinasi antar instansi terkait dalam melakukan pembinaan UKM setempat. Sedangkan faktor-faktor internal yang berdampak pada kinerja ekspor UKM diantaranya: 1. Sifat manajemen UKM yang tradisional, 2. Pengaruh krisis terhadap likuiditas, dan 3. Upah tenaga kerja.

**Tabel 1. Laporan Realisasi Ekspor UKM di Kota Denpasar**

NO	KOMODITI	2013		2014		2015		2016		2017		Total per Komoditi
		NILAI (US\$)	%									
1	Hasil Kerajinan	158.932.293,17	41,31	173.661.462,34	43,79	154.958.735,10	40,96	156.676.631,49	46,17	176.838.928,70	41,56	821.068.050,80
2	Hasil Industri	114.943.007,87	29,88	112.804.630,81	28,44	110.098.300,79	29,10	108.707.997,21	32,04	89.366.897,25	21,00	535.920.833,93
3	Hasil Pertanian	109.569.720,73	28,48	108.221.675,27	27,29	111.338.087,22	29,43	71.626.480,00	21,11	155.700.621,12	36,60	556.456.584,34
4	Hasil Perkebunan	251.362,00	0,07	881.454,73	0,22	427.367,56	0,11	455.408,38	0,13	667.293,40	0,16	2.682.886,07
5	Lain - Lain	1.049.756,67	0,27	1.049.756,67	0,26	1.512.747,53	0,40	1.850.350,50	0,55	2.895.592,04	0,68	8.358.203,41
	<b>Total</b>	<b>384.746.140,44</b>	<b>100,00</b>	<b>396.618.979,82</b>	<b>100,00</b>	<b>378.335.238,20</b>	<b>100,00</b>	<b>339.316.867,58</b>	<b>100,00</b>	<b>425.469.332,51</b>	<b>100,00</b>	<b>1.924.486.558,55</b>

Sumber : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar

**Gambar 1. Grafik Total Per tahun**



Sumber : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar

Sektor UKM mengalami berbagai fluktuasi dari tahun ke tahun, karena adanya hambatan seperti hambatan pengetahuan, hambatan sumber daya, hambatan prosedur, dan hambatan eksternal yang berasal dari luar UKM atau perusahaan.

Di Denpasar jumlah pelaku atau pengusaha UKM berdasarkan data yang dimiliki oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar adalah 383

pelaku usaha. Para pelaku UKM yang melakukan ekspor adalah penghasil kerajinan, hasil industri, hasil pertanian, hasil perkebunan dan lainnya. Kemampuan para pelaku UKM di Kota Denpasar untuk bertahan dalam menghadapi terpaan arus global yang semakin kuat akibat industrialisasi di Asia (Anderson dan Strutt, 2015; Pangestu, et. al., 2015) perlu dipikirkan secara matang agar tetap mampu bertahan demi kestabilan perekonomian di Kota Denpasar. Strategi yang dapat ditempuh untuk mengembangkan UKM agar tetap bertahan dapat dilakukan dengan meningkatkan daya saing dan pengembangan sumber daya manusianya agar memiliki nilai lebih seperti lebih kreatif dan inovatif (Tri Putri, 2015). Dari 383 pelaku UKM yang tercatat di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar, berikut 30 pelaku UKM yang menjadi sampel dalam penelitian ini :

**Tabel 2. Daftar UKM Di Kota Denpasar**

<b>Nama Perusahaan</b>	<b>Bidang Usaha</b>	<b>Kapasitas Produksi/Tahun</b>	<b>Negara Tujuan</b>
Cv. Tonys	Produsen Pakaian Jadi	50.000 Pcs	USA, Eropa
Cv. Sybra Sira	Produsen Pakaian Jadi	130.000 Pcs	USA, Eropa
Cv. La Chidehafu	Garment & Leather Handicraft	80.000 Pcs	United Kingdom, Japan, Australia
Cv. Kecak	Produsen Garment	500.000 Pcs	USA
Cv. D'Gung Collection	Garment & Konveksi	75.000	USA, Canada
PT. Awimina	Industri Pakaian Jadi	30.000 – 40.000 Pcs	Australia, France
Cv. Wiracana	Kerajinan Kipas	250.000 Pcs	Spanyol, Jepang, Italia, Singapura, Malaysia, Jerman, Inggris
Cv. Angkutan Kemas Indo Mandiri	Produsen Kerajinan/ Handicraft	30.000 Pcs	Asia, Eropa, USA
Cv. Bali Bagus	Handicraft Kaca & Kayu	27.950 Pcs	Thailand, Australia,
PT. Bali Arum	Handicraft & Souvenir	20.000 Pcs	Singapura
PT. Putra Bhineka Perkasa	Kopi Bubuk	1.512 Ton	Jepang, Guam, Ethiopia
PT. Bali Ocean Anugrah Linger	Ikan Tuna	500 Ton	Jepang, Singapura, Taiwan

Indonesia			
Cv. Agung	Biota Laut Hias	500.000 Heads	Hongkong, Canada, Jepang, Uni Eropa
Cv. Cahaya Baru	Ikan Mas	100.000 Ekor	USA, Jepang, Eropa
PT. Lintas Antar Nusa	Ikan Hias	285.000 Ekor	USA, Jepang, Australia
Harta Shoes Bali Collection	Sandal	20.000 Pcs	Prancis
CALU'X Keramik	Keramik/ Stoneware	20.000 Pcs	Singapura
Fa. Udiyana	Produsen Minuman Brem	125.000 Botol	Jepang
PT. Menega Perkasa	Handicraft & Garmen	20.000 Pcs	Asia, Eropa, USA
PT. Usada Santhika Bali	Obat Tradisional	50.000 Botol	Prancis, Australia
Cv. Uluwatu Bali	Garment	2.400 Set	USA, Spanyol
Ananta Bali Aromatik	Lulur & Bahan Spa	11.500 Saset	Malaysia
Cv. Tony Konveksi Bali Alus	Garment Lulur Tradisional	30.000 Pcs 100.000 Pcs	Australia & USA Jepang, Philipina
PT. Alam Boga Internusa	Hasil Pertanian	100.000 Kg	Australia, Selandia Baru
PT. Arpan Bali Utama	Produksi Anggur Dalam Kemasan	5.000.000 Liter	Australia
PT. Central Benoa Utama	Tuna Sashimi	156.000 Kg	Jepang
PT. Jaya Bali Bersaudara	Tuna Sashimi	150.000 Kg	Jepang, USA
PT. Canning Indonesia Products	Makanan Kemasan Dalam Kaleng	3.782.400 Kg	Australia
PT. Oceanindo Star Pratama	Ikan Tuna	180.000 Kg	Jepang, USA

Sumber: Disperindag Kota Denpasar

Dengan diberlakukannya *ASEAN-China Free Trade Agreement (ACFTA)*, para pelaku UKM di Kota Denpasar dituntut agar bekerja lebih kreatif dan inovatif di dalam merancang dan membuat suatu produk yang layak jual untuk ekspor, mengingat terjadinya banyak perubahan-perubahan teknis dengan terjadinya kerjasama tersebut (Sabaruddin, 2014). Disini peran pemerintah adalah dengan cara melakukan pelatihan kerja melalui Balai Pelatihan Kerja (BLK), pemberian modal usaha melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR) maupun bantuan dari Walikota melalui dinas terkait, penyediaan akses informasi pemasaran, pelatihan lembaga keuangan mikro melalui *capacity building*, dan pengembangan

*information technology (IT)*. Oleh karena itu, penting untuk mengidentifikasi mengenai hambatan ekspor yang dihadapi oleh para pelaku UKM di Kota Denpasar agar dapat meminimalkan segala kekurangan tersebut. Berdasarkan pada paparan di atas, penelitian ini akan meneliti faktor apa saja yang menjadi penghambat ekspor bagi para pelaku UKM di Kota Denpasar.

Berdasarkan pada pokok permasalahan di atas, maka tujuan dari penelitian adalah untuk menganalisis pengaruh dari faktor eksternal atau variabel *exogen* (EXO) terhadap variabel *knowledge* (KN), variabel *resources* (RE), variabel *procedure* (PRO) bagi UKM di Kota Denpasar. Untuk menganalisis pengaruh dari faktor internal atau variabel *knowledge* (KN), variabel *resources* (RE), variabel *procedure* (PRO) terhadap hambatan ekspor bagi UKM di Kota Denpasar.

Pengertian ekspor menurut Mankiw (2000 : 25) ekspor netto diartikan sebagai nilai barang dan jasa yang di-ekspor ke negara lain. Ekspor netto menampilkan pengeluaran bersih/netto dari luar negeri pada barang dan jasa suatu negara yang memberikan *income* bagi produsen dalam negeri. Kegiatan ekspor merupakan salah satu item pada pendapatan agregat (Taufik, et. al. 2014; Rejekiingsih, 2012). Jika barang dan jasa yang diekspor semakin banyak, maka pengeluaran agregat akan meningkat makin tinggi pula pendapatan nasional negara yang bersangkutan, dengan demikian dapat dikatakan ekspor merupakan salah satu sumber devisa (Batubara dan Saskara, 2015). Suatu negara harus mampu memproduksi barang-barang dan jasa yang dapat bersaing di kancah internasional.

Salah satu hal yang terutama adalah kegiatan ekspor, yaitu menyokong neraca suatu negara bersama dengan kegiatan impor (keseimbangan ekspor dan impor harus terjaga) (Pramana dan Meydianawathi, 2013) dan ekspor berperan sebagai pemberi input dana dalam keuangan nasional.

Berdasarkan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No.10/MPP/SK/5/1996 dan No. 228/MPP/Kep/7/1997, barang-barang yang diekspor digolongkan ke dalam 4 (empat) kelompok yaitu: barang yang diatur tata niaga (ekspor), barang yang diawasi ekspornya, barang yang dilarang ekspornya, dan barang yang bebas ekspornya.

Suatu kegiatan ekspor dapat dilakukan dengan baik apabila telah memenuhi tata cara ekspor. Hal ini bertujuan agar kegiatan perdagangan internasional tersebut dapat berjalan dengan lancar. Beberapa metode yang dapat digunakan dalam penyelesaian kewajiban pembayaran dalam perdagangan luar negeri serta prosedur pelaksanaan ekspor adalah secara tunai (*cash payment*), secara rekening terbuka (*open account*), dan secara penarikan wesel atas suatu *Letter of Credit* (L/C)

Menurut Amir M.S (2003 : 185), pada CIF, kewajiban penjual yaitu menyediakan seluruh fasilitas agar barang yang diperdagangkan sampai di pelabuhan tujuan yang dijanjikan. Namun, risiko (bukan biaya) selama pengangkutan menjadi tanggung jawab pembeli yang dilimpahkan ke asuransi atas biaya penjual. Kewajiban pembeli yaitu melakukan pembongkaran serta pengurusan seluruh dokumen yang diperlukan.

Menurut Boediono (2001 : 10), terdapat arti yang penting dan khusus dalam kegiatan perdagangan di konteks ilmu ekonomi. Perdagangan memiliki arti kegiatan pertukaran yang berdasarkan kehendak sendiri dari pihak-pihak yang terlibat. Artinya jika pertukaran dilakukan dalam kondisi tekanan seperti perang, ancaman, dan lain sebagainya tidak termasuk perdagangan. Kebebasan menentukan untung rugi mutlak diberikan bagi pihak yang terlibat pertukaran, dan kemudian dapat ditemukan bahwa pertukaran akan berlangsung atau malah batal. Pada dasarnya pertukaran atau perdagangan timbul karena kedua belah pihak melihat adanya manfaat atau keuntungan tambahan yang bisa diperoleh dari pertukaran tersebut

Tambunan (2001 : 1) mendefinisikan perdagangan internasional sebagai kegiatan tukar menukar yang terjadi antar negara secara sukarela, yaitu diantaranya kegiatan ekspor dan impor. Kegiatan ini dibagi dua menjadi perdagangan atas barang dan atas jasa. Beberapa contoh perdagangan atas jasa yaitu perjalanan (*travel*), biaya transportasi, asuransi jenis apapun, pembayaran bunga dan *remittance* seperti gaji atau upah tenaga kerja serta *fee* atau *tech royalty*.

Jadi, pengertian perdagangan internasional secara umum dapat didefinisikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan antar negara yang mencakup kegiatan ekspor maupun impor baik itu barang maupun jasa, dimana antar negara tersebut memiliki faktor produksi berbeda sehingga terjadilah kegiatan tukar menukar untuk dapat memenuhi kebutuhan masing-masing negara yang didasarkan tanpa adanya tekanan dari pihak manapun.

Menurut Sumarni (2000 : 205), Produksi diartikan kegiatan yang dapat menimbulkan tambahan manfaat atau meningkatnya daya guna dari suatu barang atau jasa. Produk merupakan hasil dari kegiatan produksi barang atau jasa dan selalu membutuhkan faktor-faktor produksi seperti bahan mentah, tenaga kerja, modal, dan keahlian. Dalam suatu proses produksi akan menciptakan guna atau manfaat terhadap barang atau jasa meliputi : manfaat Bentuk (*form utility*), manfaat Tempat (*place utility*), manfaat Waktu (*time utility*), dan manfaat Pemilikan (*owner utility*)

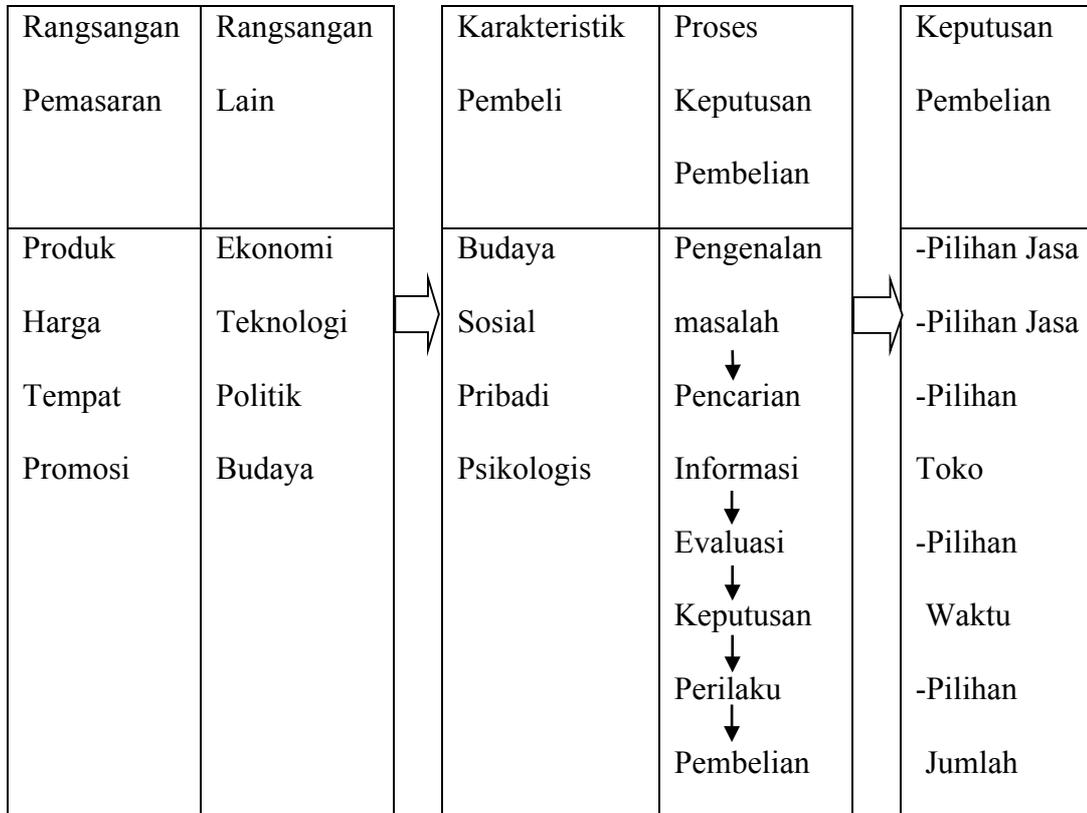
Pemasaran merupakan sebuah proses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain. Konsep paling mendasari pemasaran adalah kebutuhan manusia. Dalam pemasaran yang terpenting adalah bagaimana perusahaan dapat memberikan suatu nilai kepuasan kepada konsumen karena dengan adanya kepuasan dari konsumen maka perusahaan dapat bertahan dalam persaingan pasar guna memperoleh laba untuk kegiatan operasional perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang.

Kotler (2002:22), mendefinisikan pemasaran sebagai suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan harapkan dengan memproduksi, menawarkan, dan menukarkan produk yang memiliki nilai jual dengan pihak lain. Sedangkan milik Basu Swastha dan Hani Handoko (2000:4), pemasaran adalah seluruh bentuk dari kegiatan usaha yang bertujuan demi merencanakan, menentukan

harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kepada para pembeli yang telah ada maupun pembeli-pembeli yang masih bersifat potensial.

Menurut Kotler bahwa perilaku pembeli dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu: kebudayaan (kebudayaan, sub budaya, kelas sosial), sosial (kelompok referensi, keluarga, peran dan status), kepribadian (usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, situasi ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri), psikologi (motivasi, persepsi, proses belajar, kepercayaan dan sikap). Berdasarkan Basu Swastha dan Hani Handoko (2005:10), perilaku konsumen dapat didefinisikan sebagai kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang atau jasa, termasuk didalam proses pengambilan keputusan pada penentuan kegiatan tersebut. Ada dua elemen penting dari perilaku konsumen: 1) Proses pengambilan keputusan dan 2) Kegiatan fisik, yang semua ini melibatkan individu dalam menilai, mendapatkan, dan menggunakan barang-barang dan jasa ekonomis. Pertanyaan yang selalu dihadapi perusahaan dalam memasarkan barang adalah pilihan konsumen dalam menentukan barang dan jasa yang diinginkan. Pengamatan kurang mampu menjawab hal tersebut, sehingga dibutuhkan teknik mengamati yang lebih mendalam.

Hal ini perlu banyak mendapatkan perhatian dari para manajer pemasaran untuk mengetahui bagaimana konsumen berperilaku. Sehubungan dengan ini Kotler (2005:152), mengemukakan model perilaku pembeli seperti disajikan dalam gambar 1 di bawah ini :



**Gambar 2. Model Perilaku Konsumen**

Sumber : Philip Kotler, 2005:153

Gambar 2. menunjukkan bahwa rangsangan pemasaran yang lainnya masuk kedalam “Kotak Hitam Pembelian” dan menghasilkan tanggapan pembeli. Rangsangan dari luar terdiri dari dua jenis, yaitu rangsangan pemasaran yang terdiri dari : produk, harga, tempat dan promosi. Rangsangan lingkungan yang terdiri dari kekuatan dan peristiwa utama yang menjadi lingkungan makro pembeli, yang meliputi ekonomi, teknologi, politik dan budaya. Seluruh rangsangan ini melewati kotak hitam pembeli seperti yang terlihat dari keputusan pembeli, yaitu : produk, pilihan merek, pilihan penyalur , waktu pembelian, dan jumlah pembelian. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa strategi pemasaran yang dilaksanakan oleh perusahaan nantinya dapat meningkatkan pembelian atau

mempercepat proses keputusan dalam memilih satu produk yang dihasilkan oleh perusahaan, sehingga dapat dikatakan produk, harga, promosi dan tempat merupakan faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen.

Nilai tukar harga suatu mata uang jika dibandingkan dengan mata uang negara lain, atau umumnya disebut dengan kurs (Krugman dan Obsfelt, 1991). Nilai tukar nominal (*nominal exchange rate*) adalah perbandingan harga dua mata uang secara relatif (Mankiw, 1996). Depresiasi nilai rupiah terhadap dolar Amerika Serikat akan berakibat pada naiknya kemampuan dolar untuk membeli kopi yang lebih besar yang dihasilkan Indonesia dengan nilai tukar rupiah. Apabila nilai tukar rupiah menguat terhadap dolar Amerika, maka akan berakibat pada kemampuan dolar yang menurun dalam perolehan barang dengan nilai rupiah. Kurs valuta asing merupakan faktor yang sangat penting dalam menentukan murah mahal nya barang satu dengan barang lain yang diproduksi di dalam negeri dibandingkan dengan di luar negeri. Kurs dibedakan menjadi dua jenis yaitu kurs nominal dan kurs riil.

Berdasarkan paparan sebelumnya kesimpulannya adalah jika *exchange rate* naik, berarti nilai mata uang domestik terhadap mata uang asing dinilai lebih tinggi dari pada nilai sebelumnya namun sebaliknya apabila *exchange rate* atau *kurs* valuta asing turun berarti mata uang domestik terhadap mata uang asing dinilai lebih rendah dari pada sebelumnya. Dengan demikian jika *exchange rate* naik, berarti pula harga barang import lebih rendah dari pada sebelumnya, sehingga jumlah barang import yang diminta akan naik, ceteris paribus. Hal ini sesuai dengan hukum permintaan yang menyatakan bahwa

jumlah barang yang dibeli per unit waktu menjadi besar apabila harga ceteris paribus, semakin rendah. Sebaliknya apabila *exchange rate* turun, berarti pula harga barang import lebih tinggi dari pada sebelumnya, sehingga jumlah barang import yang diminta akan turun, ceteris paribus. Hal ini sesuai dengan hukum permintaan yang menyatakan bahwa jumlah barang yang diminta akan turun jika harga semakin tinggi, ceteris paribus.

Sedangkan kurs riil (*riil exchange rate*) bagaimana membandingkan barang-barang antar dua negara secara relatif. Kurs riil mengemukakan seberapa besar kita dapat memperjual-belikan barang-barang dari suatu negara untuk dibandingkan barang atau jasa di negara lain. Jika kurs riil tinggi barang-barang luar negeri akan berbanding lebih murah, dan barang-barang domestik relatif lebih mahal. Jika kurs riil rendah, barang-barang luar negeri relatif lebih mahal dan barang-barang domestik lebih murah (N. Gregory Mankiw, 2003).

Harga barang salah satu bagian yang penting di kancah ilmu ekonomi dan pasar menentukan terbentuknya harga melalui suatu mekanisme. Dalam mekanisme ini terdapat dua kekuatan pokok yang saling berinteraksi, yaitu penawaran dan permintaan dari barang tersebut. Apabila pada suatu tingkat tertinggi jumlah permintaan barang dibandingkan jumlah penawaran maka harga akan naik, sebaliknya bila kuantitas barang yang ditawarkan pada harga tersebut lebih banyak daripada kuantitas permintaan, maka harga cenderung turun.

Arsyad dalam Dewi Anggraini (2006) mengatakan bahwa Elastisitas permintaan berbeda dengan perubahan jumlah barang yang diminta.

Perubahan kuantitas yang diminta ditunjukkan oleh gerakan dari suatu titik lain pada kurva permintaan yang sama. Salah satu karakteristik penting dan fungsi permintaan pasar adalah derajat kepekaan jumlah permintaan terhadap perubahan salah satu faktor yang mempengaruhinya. Ukuran derajat kepekaan ini disebut elastisitas yang didefinisikan sebagai persentase perubahan kuantitas yang diminta sebagai akibat perubahan dari nilai salah satu variabel yang menentukan permintaan sebesar satu persen.

Berdasarkan uraian pada penelitian terdahulu, dalam penelitian ini dapat diajukan hipotesis sebagai berikut :

**Faktor eksternal atau eksogen**

- 1.1 Variabel eksogen berpengaruh positif terhadap variabel pengetahuan (KN).
- 1.2 Variabel eksogen berpengaruh positif terhadap variabel sumberdaya (RE).
- 1.3 Variabel eksogen berpengaruh positif terhadap variabel prosedur (PRO).

**Faktor internal atau endogen.**

- 1.4 Variabel pengetahuan (KN) berpengaruh positif terhadap hambatan ekspor.
- 1.5 Variabel sumberdaya (RE) berpengaruh positif terhadap hambatan ekspor.
- 1.6 Variabel prosedur (PRO) berpengaruh positif terhadap hambatan ekspor.

## METODE PENELITIAN

Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan pendekatan kualitatif yang berbentuk asosiatif. Analisis kualitatif digunakan untuk memberikan penjelasan terhadap hasil yang didapatv dari hasil analisis yang dilakukan, sehingga lebih mudah untuk dipahami. Sedangkan metode asosiatif adalah metode penelitian yang menyatakan hubungan antara dua variabel atau lebih (Sugiono, 2009 : 13).

Lokasi penelitian di lakukan di Kota Denpasar dengan mencari data primer yang terdiri dari indikator-indikator yang menjadi penghambat UKM dalam melakukan ekspor di Kota Denpasar. Obyek penelitian ini adalah variabel yang menjadi penghambat bagi UKM dalam melakukan ekspor di Kota Denpasar dengan indikator-indikator yang di lakukan oleh penelitian sebelumnya, yaitu indikator yang diajukan untuk variabel *knowledge* (KN), indikator untuk variabel *resources* (RE), indikator untuk variabel *procedure* (PRO), dan indikator untuk variabel *exogen* (EXO).

Penelitian ini menggunakan 4 (empat) variabel bebas, yaitu variabel *knowledge* (KN), variabel *resources* (RE), variabel *procedure* (PRO), dan variabel *exogen* (EXO), dan 1 (satu) variabel terikat, yaitu hambatan ekspor. Variabel independen adalah variabel akan mempengaruhi variable dependen. Sedangkan variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi oleh variable independen atau bebas.

Data yang digunakan pada penelitian ini adalah jenis data kualitatif, yaitu analisis yang digunakan untuk memberikan penjelasan terhadap hasil yang didapat dari hasil analisis yang dilakukan, sehingga lebih mudah untuk dipahami. Data primer merupakan jenis yang digunakan dalam penelitian, yaitu data yang dikumpulkan dan diamati dari responden yang merupakan pelaku UKM di Kota Denpasar yang tercatat di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar, serta memerlukan pengolahan lebih lanjut terhadap data tersebut. Data primer dalam penelitian ini, yaitu pernyataan responden dalam pengisian kuisioner.

Populasi merupakan kumpulan dari elemen yang memiliki sejumlah karakteristik umum, terdiri dari himpunan untuk tujuan penelitian pemasaran (Malholtra, 2003:164), populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku UKM yang melakukan ekspor di Kota Denpasar yang tercatat di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar sebanyak 383 UKM yang melakukan kegiatan ekspor.

Mengingat penelitian ini adalah penelitian *survey*, sampel yang digunakan dapat mewakili seluruh populasi (Singarimbun, Dkk 2005:46), menurut Malhorta (2003:647), untuk memperoleh hasil yang baik, jumlah sampel yang diperlukan, jika dianalisis dengan analisis faktor adalah sebanyak 5-10 kali jumlah variabel yang diteliti. Penelitian ini menggunakan 5 variabel sehingga banyaknya responden yang diambil sebagai sampel adalah sebanyak  $5 \times 6$ , yaitu sebanyak 30 sampel.

Teknik yang digunakan saat mengambil sampel data adalah Purposive Sampling, yaitu teknik penentuan sampel dengan menggunakan kriteria tertentu, responden yang diambil sebagai sampel adalah pelaku UKM di Kota Denpasar yang tercatat di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar yang melakukan kegiatan ekspor.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara dan kuisisioner. Wawancara adalah percakapan yang memiliki tujuan atau maksud terarah. Percakapan dilakukan oleh peling sedikit dua pihak, yang terdiri dari seorang pewawancara (*interviewer*) yaitu orang yang mengajukan pertanyaan kepada yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan yang dimaksud. Kuisisioner adalah cara mengumpulkan data dengan menyebarkan daftar pertanyaan secara tertulis mengenai variabel yang menjadi penghambat UKM dalam melakukan ekspor di Kota Denpasar. Jenis kuisisioner yang digunakan adalah kuisisioner tertutup yang ditujukan kepada para pelaku UKM di Kota Denpasar.

Uji Validitas bertujuan untuk memeriksa apakah kuesioner sudah tepat untuk mengukur apa yang ingin diukur dan cukup dipahami oleh semua responden yang ditunjukkan dengan rendahnya nilai persentase jawaban responden yang terlalu menyimpang dari jawaban responden lainnya. Menurut Husein Umar (2000 : 190) pengujian ini dapat dijalankan dengan jalan memberikan instrumen untuk dinilai dan diisi oleh responden minimal 30 responden .

Uji validitas dilakukan dengan teknik korelasi yaitu mengkorelasikan skor item dengan total variabel tersebut dengan menggunakan teknik korelasi *Product Moment*, dengan rumus sebagai berikut (Sugiyono, 2004 : 138) :

$$r_{xy} = \frac{N \cdot \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\{N(\sum x^2) - (\sum x)^2\} \{N(\sum y^2) - (\sum y)^2\}}} \dots\dots\dots (1)$$

Dimana :

- N = jumlah sampel
- x = Skor setiap poin pertanyaan
- y = total skor dari semua poin pertanyaan.
- Perhitungan korelasi dilakukan pada  $\alpha = 5\%$

Uji reliabilitas digunakan untuk mencari tahu sampai sejauh mana konsentrasi alat ukur yang digunakan, sehingga bila alat ukur tersebut digunakan kembali untuk meneliti obyek yang sama dengan teknik yang sama walaupun waktunya berbeda, maka hasil yang diperoleh akan sama. Menurut Nunnafy dalam Gouzali(2006 : 41) penguji dengan menggunakan teknik statistic *Cronbach Alpha*. Instrumen dikatakan baik untuk mengukur variabel bila memiliki nilai  $\alpha \geq 0,60$ .

Penelitian ini menggunakan teknik analisis dengan formula *Croncbach Alpha* dengan bantuan komputer yang rumusnya sebagai berikut:

$$\alpha = \left[ \frac{k}{k-1} \right] \left[ 1 - \frac{\sum si^2}{s^2} \right] \dots\dots\dots (2)$$

Dimana :

- k = Jumlah varian

- $s$  = Jumlah varian skor total  
 $i$  = varians responden untuk butir ke-1

Analisis Deskriptif yaitu analisis yang menguraikan tentang kualitas layanan untuk memperoleh gambaran yang jelas dan objektif tentang hasil penelitian. Mengingat sumber daya yang digunakan dalam penelitian adalah penarikan data primer yang didapat dari hasil kuisisioner, maka data yang diperoleh bersifat kualitatif. Untuk mengkuantitaifkan data tersebut maka dalam penelitian ini penulis memberikan skor pada masing – masing jawaban responden dengan menggunakan pengukuran skala likert. Skala likert adalah skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau kelompok orang tentang fenomena social Riduwan dan Sunarto (2012).

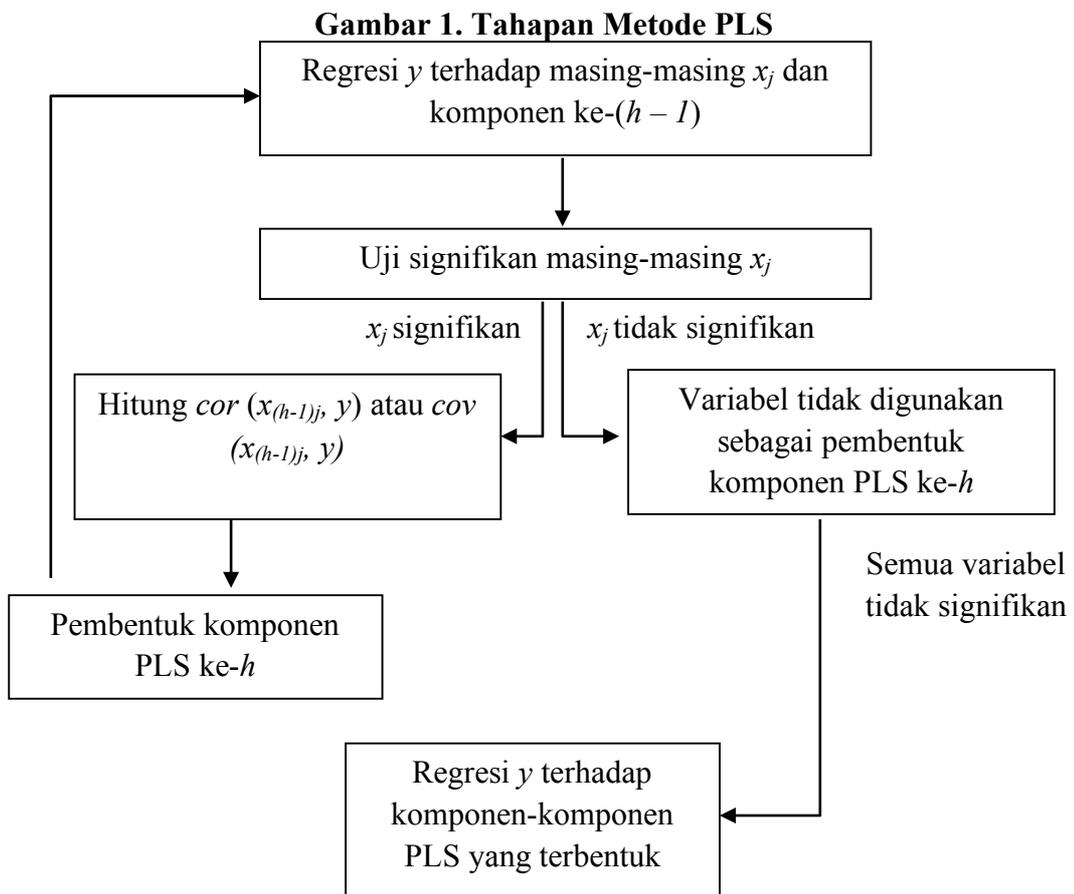
Setiap jawaban kuisisioner memiliki bobot atau skor nilai dengan skala likert sebagai berikut :

- |                        |     |
|------------------------|-----|
| 1) Sangat tidak setuju | = 1 |
| 2) Tidak setuju        | = 2 |
| 3) Netral              | = 3 |
| 4) Setuju              | = 4 |
| 5) Sangat setuju       | = 5 |

Responden mengisi sendiri angket yang diberikan tanpa intervensi dari peneliti, namun terlebih dahulu diberikan penjelasan yang cukup agar jawaban yang diberikan selaras dengan teori.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui variabel apa saja yang menjadi penghambat UKM dalam melakukan ekspor di Kota Denpasar. Untuk mencapai tujuan tersebut metode yang digunakan adalah metode *Partial Least Squares* (PLS), yaitu model yang dapat menjelaskan hubungan variable y dengan sejumlah variable predictor atau variable bebas x. Mendapatkan uji ini dapat dilakukan

dengan regresi sederhana atau dengan mengaplikasikan regresi linear berganda, kemudian menentukan hasil melalui hasil uji signifikan. Uji signifikan kemudian menjadi dasar bagi penentuan variable predictor dalam susunan PLS (Bastien, dkk., 2004). Komponen-komponen tadi dapat menjadi prediksi yang baik dan berhasil menemukan hipotesis yang dimaksud (Bastien, Vinzi, & Tenenhaus, 2004). tahapan penerapan metode PLS dapat dilihat pada gambar berikut:



Sumber: Bastien P., Dkk. 2004

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian karakteristik responden dapat dijelaskan secara umum dapat dilihat dari nama perusahaan, tahun berdiri, bidang usaha, kapasitas produksi /thn, negara tujuan ekspor dengan jumlah responden sebanyak 30 UKM di Kota Denpasar.

*Discriminant validity* dari model pengukuran dengan reflektif indikator (faktor) dinilai berdasarkan *crossloading* pengukuran dengan konstruk. Jika korelasi konstruk dengan item pengukuran lebih besar daripada ukuran konstruk lainnya, maka hal ini menunjukkan bahwa konstruk laten memprediksi ukuran pada blok mereka lebih baik daripada ukuran pada blok lainnya.

**Tabel 3. Cross Loadings**

Variabel	Indikator		Koefisien Korelasi	Keterangan
Knowledge (X <sub>1</sub> )	Tidak tahu tentang pasar ekspor potensial	X <sub>1,1</sub>	0,915	Valid
	Tidak tahu bagaimana merencanakan ekspor	X <sub>1,2</sub>	0,877	Valid
	Tidak tahu adanya program bantuan ekspor	X <sub>1,3</sub>	0,859	Valid
	Tidak tahu manfaat ekspor	X <sub>1,4</sub>	0,916	Valid
	Tidak tahu prosedur ekspor	X <sub>1,5</sub>	0,942	Valid
	Tidak tahu adanya kesempatan bagi UKM untuk melakukan ekspor	X <sub>1,6</sub>	0,905	Valid
	Tidak/kurang memiliki jaringan komunikasi dan informasi	X <sub>1,7</sub>	0,785	Valid
Resources (X <sub>2</sub> )	Tidak memiliki atau kurang modal	X <sub>2,1</sub>	0,855	Valid
	Biaya sarana operasi internasional tinggi	X <sub>2,2</sub>	0,824	Valid
	Tidak memiliki sumber daya UKM untuk menentukan titik balik investasi	X <sub>2,3</sub>	0,869	Valid
	Keterbatasan sarana dan prasarana	X <sub>2,4</sub>	0,737	Valid
	Kapasitas produksi tidak/kurang mencukupi	X <sub>2,5</sub>	0,980	Valid
Knowledge (X <sub>1</sub> )	Tidak ada bank yang membantu UKM melakukan ekspor	X <sub>2,6</sub>	0,787	Valid
	Jaringan internasional bank local yang tidak memadai	X <sub>2,7</sub>	0,786	Valid
	System manajemen UKM yang kurang tertata	X <sub>2,8</sub>	0,842	Valid
Procedure (X <sub>3</sub> )	Biaya transportasi dan pengiriman yang tinggi	X <sub>3,1</sub>	0,933	Valid
	Dokumen ekspor yang banyak dan	X <sub>3,2</sub>	0,904	Valid

	berbelit			
	Perbedaan bahasa	X <sub>3,3</sub>	0,891	Valid
	Perbedaan budaya	X <sub>3,4</sub>	0,825	Valid
	Tarif atau pajak ekspor yang tinggi	X <sub>3,5</sub>	0,919	Valid
	Hambatan non-tarif (standarisasi produk)	X <sub>3,6</sub>	0,817	Valid
	Perbedaan cara penggunaan produk	X <sub>3,7</sub>	0,935	Valid
	Biaya untuk memperkenalkan produk di luar negeri	X <sub>3,8</sub>	0,777	Valid
	Sulit melakukan perencanaan dan koordinasi dengan buyer (pembeli)	X <sub>3,9</sub>	0,645	Valid
	Sulit menemukan dan menempatkan distributor di luar negeri	X <sub>3,10</sub>	0,824	Valid
	Kompetisi di pasar ekspor yang ketat	X <sub>3,11</sub>	0,637	Valid
	Nilai mata uang asing yang rendah	X <sub>4,1</sub>	0,809	Valid
	Perbedaan/ variasi mata uang	X <sub>4,2</sub>	0,713	Valid
	Kemungkinan terjadinya rugi	X <sub>4,3</sub>	0,839	Valid
	Harga pasokan bahan baku dan pendukung yang tinggi	X <sub>4,4</sub>	0,793	Valid
<i>Exogen (X<sub>4</sub>)</i>	Regulasi pemerintah yang tidak mendukung	X <sub>4,5</sub>	0,779	Valid
	Ketidakstabilan politik di negara tujuan	X <sub>4,6</sub>	0,792	Valid
	Biaya-biaya siluman yang berkaitan dengan kegiatan ekspor	X <sub>4,7</sub>	0,865	Valid
<i>Exogen (X<sub>4</sub>)</i>	Prosedur dan jangka waktu mematenkan produk lama	X <sub>4,8</sub>	0,711	Valid
Hambatan ekspor (Y)	Tidak memiliki pangsa pasar di luar negeri	Y <sub>1,1</sub>	0,976	Valid
	Tidak ada order/permintaan produk UKM dari buyer luar negeri	Y <sub>1,2</sub>	0,972	Valid

Sumber : Data diolah, 2018

Data pada Tabel 3. menjelaskan bahwa nilai *cross loading* menunjukkan adanya *discriminant validity* yang baik. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai korelasi indikator terhadap konstraknya (*loading factor*) lebih tinggi dibandingkan nilai korelasi indikator tersebut dengan konstruk lainnya.

**Tabel 4. Composite Reliability**

Variabel	Dimensi	Cronbach's Alpha	Keterangan	
<i>Knowledge (X<sub>1</sub>)</i>	Tidak tahu tentang pasar ekspor potensial	0,944	Reliabel	
	Tidak tahu bagaimana merencanakan ekspor	0,948	Reliabel	
	Tidak tahu adanya program bantuan ekspor	0,951	Reliabel	
	Tidak tahu manfaat ekspor	0,944	Reliabel	
	Tidak tahu prosedur ekspor	0,941	0,954	Reliabel
	Tidak tahu adanya kesempatan bagi UKM untuk melakukan ekspor	0,945		Reliabel
	Tidak/kurang memiliki jaringan komunikasi dan informasi	0,956		Reliabel

<i>Resources</i> (X <sub>2</sub> )	Tidak memiliki atau kurang modal	0,924	0,937	Reliabel
	Biaya sarana operasi internasional tinggi	0,930		Reliabel
	Tidak memiliki sumber daya UKM untuk menentukan titik balik investasi	0,925		Reliabel
	Keterbatasan sarana dan prasarana	0,936		Reliabel
	Kapasitas produksi tidak/kurang mencukupi	0,919		Reliabel
	Tidak ada bank yang membantu UKM melakukan ekspor	0,932		Reliabel
	Jaringan internasional bank local yang tidak memadai	0,932		Reliabel
	System manajemen UKM yang kurang tertata	0,928		Reliabel
	<i>Procedure</i> (X <sub>3</sub> )	Biaya transportasi dan pengiriman yang tinggi		0,946
Dokumen ekspor yang banyak dan berbelit		0,948	Reliabel	
Perbedaan bahasa		0,948	Reliabel	
Perbedaan budaya		0,951	Reliabel	
Tarif atau pajak ekspor yang tinggi		0,947	Reliabel	
Hambatan non-tarif (standarisasi produk)		0,951	Reliabel	
Perbedaan cara penggunaan produk		0,946	Reliabel	
<i>Procedure</i> (X <sub>3</sub> )	Biaya untuk memperkenalkan produk di luar negeri	0,953	0,702	Reliabel
	Sulit melakukan perencanaan dan koordinasi dengan buyer (pembeli)	0,957		Reliabel
	Sulit menemukan dan menempatkan distributor di luar negeri	0,951		Reliabel
	Kompetisi di pasar ekspor yang ketat	0,958		Reliabel
<i>Exogen</i> (X <sub>4</sub> )	Nilai mata uang asing yang rendah	0,899	0,912	Reliabel
	Perbedaan/variasi mata uang	0,910		Reliabel
	Kemungkinan terjadinya rugi	0,895		Reliabel
	Harga pasokan bahan baku dan pendukung yang tinggi	0,901		Reliabel
	Regulasi pemerintah yang tidak mendukung	0,902		Reliabel
	Ketidakstabilan politik di negara tujuan	0,900		Reliabel
	Biaya-biaya siluman yang berkaitan dengan kegiatan ekspor	0,892		Reliabel
	Prosedur dan jangka waktu mematenkan produk lama	0,908		Reliabel
<i>Hambatan ekspor</i> (Y)	Tidak memiliki pangsa pasar di luar negeri	0,989	0,944	Reliabel
	Tidak ada order/permintaan produk UKM dari buyer luar negeri	0,989		Reliabel

Sumber : Data diolah, 2018

Tabel 4. tersebut menunjukkan bahwa nilai *composite reliability* dari semua konstruk yaitu diatas 0,60 maka sudah memenuhi kriteria reliabel.

### Tabel 5. Deskripsi Variabel *knowledge* (KN)

No	Pernyataan	Frekuensi Jawaban				
		1	2	3	4	5
1.	Tidak tahu tentang pasar ekspor potensial	-	-	11	8	11
2	Tidak tahu bagaimana merencanakan ekspor	-	-	11	12	7
3	Tidak tahu adanya program bantuan ekspor	-	-	10	9	11
4	Tidak tahu manfaat ekspor	-	-	9	12	9
5	Tidak tahu prosedur ekspor	-	-	10	8	12
6	Tidak tahu adanya kesempatan bagi UKM untuk melakukan ekspor	-	-	12	10	8
7	Tidak/kurang memiliki jaringan komunikasi dan informasi	-	-	6	14	10

Sumber : Data diolah, 2018

**Tabel 6. Deskripsi Variabel *resources* (RE)**

No	Pernyataan	Frekuensi Jawaban				
		1	2	3	4	5
1.	Tidak memiliki atau kurang modal	-	-	14	6	10
2	Biaya sarana operasi internasional tinggi	-	-	13	7	10
3	Tidak memiliki sumber daya UKM untuk menentukan titik balik investasi	-	-	8	12	10
4	Keterbatasan sarana dan prasarana	-	-	9	13	8
5	Kapasitas produksi tidak /kurang mencukupi	-	-	10	10	10
6	Tidak ada bank yang membantu UKM melakukan ekspor	-	-	10	13	7
7	Jaringan internasional bank local yang tidak memadai	-	-	9	13	8
8	System manajemen UKM yang kurang tertata	-	-	11	7	12

Sumber : Data diolah, 2018

**Tabel 7. Deskripsi *procedure* (PRO)**

No	Pernyataan	Frekuensi Jawaban				
		1	2	3	4	5
1.	Biaya transportasi dan pengiriman yang tinggi	-	1	11	7	11
2	Dokumen ekspor yang banyak dan berbelit	-	-	13	10	7
3	Perbedaan bahasa	-	-	12	7	11
4	Perbedaan budaya	-	1	14	10	5
5	Tarif atau pajak ekspor yang tinggi	-	1	12	8	9
6	Hambatan non-tarif (standarisasi produk)	-	1	11	11	7
7	Perbedaan cara penggunaan produk	-	-	13	7	10
8	Biaya untuk memperkenalkan produk di luar negeri	-	-	12	10	8
9	Sulit melakukan perencanaan dan koordinasi dengan buyer (pembeli)	-	-	7	11	12
10	Sulit menemukan dan menempatkan distributor di luar negeri	-	-	11	9	10
11	Kompetisi di pasar ekspor yang ketat	-	-	11	9	10

Sumber : Data diolah, 2018

**Tabel 8. Deskripsi Variabel *exogen* (EXO)**

No	Pernyataan	Frekuensi Jawaban				
		1	2	3	4	5
1.	Nilai mata uang asing yang rendah	-	1	9	11	9
2	Perbedaan/variasi mata uang	-	1	9	12	8
3	Kemungkinan terjadinya rugi	-	-	11	9	10
4	Harga pasokan bahan baku dan pendukung yang tinggi	-		8	10	12
5	Regulasi pemerintah yang tidak mendukung	-	1	10	16	3
6	Ketidakstabilan politik di negara tujuan	-	1	9	16	4
7	Biaya-biaya siluman yang berkaitan dengan kegiatan ekspor	-	-	13	7	10
8	Prosedur dan jangka waktu mematenkan produk lama	-	-	8	14	8

Sumber : Data diolah, 2018

**Tabel 9. Deskripsi Variabel Hambatan Ekspor (Y)**

No	Pernyataan	Frekuensi Jawaban				
		1	2	3	4	5
1.	Tidak memiliki pangsa pasar di luar negeri	-	-	11	5	14
2	Tidak ada order/permintaan produk UKM dari buyer luar negeri	-	-	12	9	9

Sumber : Data diolah, 2018

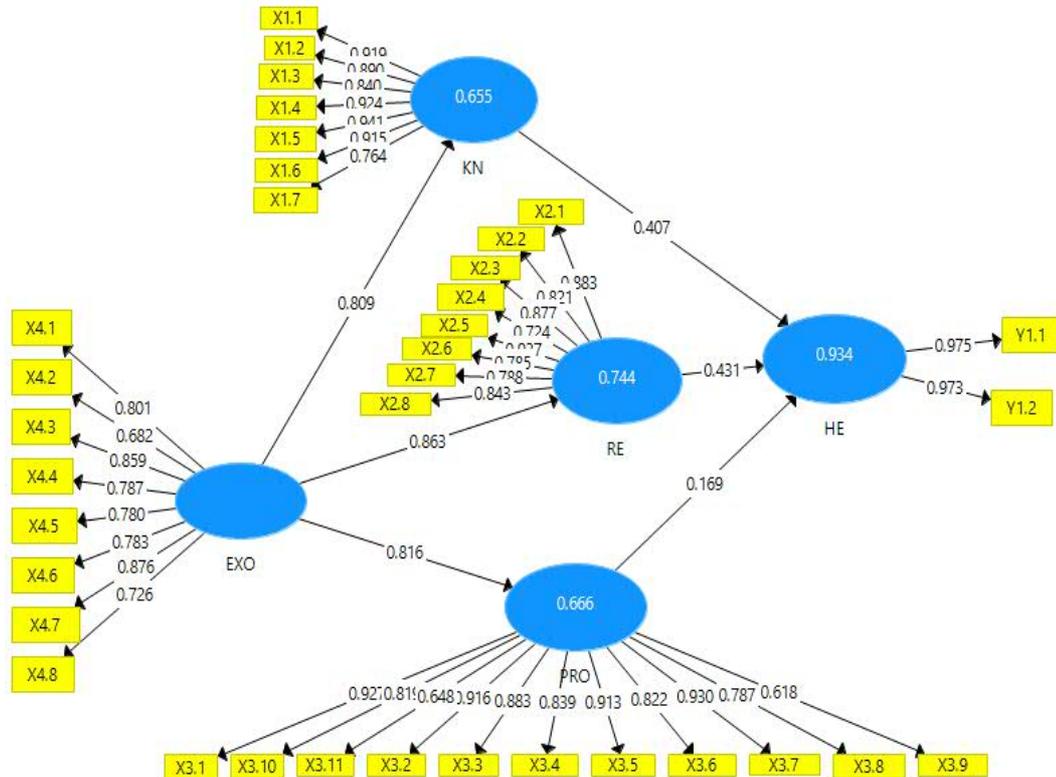
*Inner model* menggambarkan hubungan antar variabel laten berdasarkan pada *substantive theory*. Penentuan baik tidaknya model PLS, adalah dengan melihat nilai R-square. Hasil pengujian *inner model* dapat menunjukkan hubungan antar variable dan membandingkan hasil signifikansi secara statistik, serta melihat *R-square* dari model penelitian (Ghozali, 2008:42)

**Tabel 10. Nilai R-Squares**

Variabel	R Square
HE	0,934
KN	0,655
PRO	0,666
RE	0,744

Sumber : Data diolah, 2018

**Gambar 3. Diagram Jalur Hasil Uji Hipotesis**



Sumber : Data diolah, 2018

Model struktural tersebut disebut model refleksif, yaitu saat *covariance* pengukuran indikator dipengaruhi oleh *latent construct* atau menunjukkan beberapa variasi dari *unidimensional construct* yang ditunjukkan dengan bentuk *elips* dengan adanya garis-garis anak panah dari bagian konstruk ke indikator. Hipotesis yang diambil dalam model ini menunjukkan bahwa jika konstruk laten berubah maka indikator juga mengalami pergerakan.

Dalam model tersebut terdapat dua konstruk eksogen yaitu variabel *exogen* (EXO) dan Hambatan Ekpor (HE) serta ada tiga variabel endogen yaitu *knowledge* (KN), *procedure* (PRO), dan *resources* (RE) . Kelima konstruk tersebut memiliki indikator masing - masing.

**Pengaruh *Knowledge, Resources, Procedure* Terhadap *Exogen* dan *Knowledge, Resources, Procedure* Terhadap Hambatan Ekspor**

Pengujian hipotesis tentang koefisien jalur atau pengaruh variabel Perencanaan dan Pengawasan terhadap Pelaksanaan dan pengaruhnya terhadap Kesejahteraan disajikan pada Tabel 11.

**Tabel 11. Result for Inner Loadings**

Variabel	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics ( O/STERR )
EXO -> KN	0,809	0,823	0,066	12,249
EXO -> PRO	0,816	0,827	0,072	11,385
EXO -> RE	0,863	0,872	0,037	23,175
KN -> HE	0,407	0,399	0,202	2,015
PRO -> HE	0,169	0,167	0,073	2,306
RE-> HE	0,431	0,440	0,197	2,191

*Sumber* : Data diolah, 2018

Pengujian terhadap hipotesis dalam metode PLS dilaksanakan dengan mensimulasikan setiap hubungan pada hipotesis awal, dalam hal ini dilakukan metode *bootstrap* terhadap sampel. Teknik *bootstrap* selain itu juga mengurangi ketidaknormalan persebaran data. Telah ditentukan bahwa nilai T-tabel di 5%, adalah sebesar 1,96. Seluruh indikator koefisien jalur (path) Tabel 4.9 memiliki nilai t statistik di atas 1,96 sehingga berarti ada pengaruh yang signifikan.

**Pengujian dugaan 1 (Pengaruh *Exogen* terhadap *Knowledge*)**

Hasil uji hubungan yang pertama, yaitu bahwa pengaruh *exogen* terhadap *knowledge* menunjukkan nilai koefisien jalur sebesar 0,809 dengan nilai t-statistik sebesar 12,249. Variabel *exogen* terhadap *knowledge* berpengaruh signifikan.

Koefisien jalurnya menunjukkan bahwa *exogen* memberikan pengaruh positif terhadap *knowledge*. Hasil ini sesuai dengan hipotesis awal.

#### **Pengujian dugaan 2 (Pengaruh *Exogen* terhadap *Procedure*)**

Hubungan yang kedua menunjukkan bahwa pengaruh *exogen* terhadap *procedure* menunjukkan nilai koefisien jalur sebesar 0,816 dengan nilai t-statistik sebesar 11,385. Variabel *exogen* terhadap *procedure* berpengaruh dan signifikan secara statistik. Koefisien jalurnya menunjukkan bahwa *exogen* memberikan pengaruh positif terhadap *procedure*. Sesuai dengan yang dihipotesiskan semula.

#### **Pengujian dugaan 3 (Pengaruh *Exogen* terhadap *Resources*)**

Hasil pengujian hipotesis ketiga menunjukkan bahwa pengaruh *exogen* terhadap *resources* menunjukkan nilai koefisien jalur sebesar 0,863 dengan nilai t-statistik sebesar 23,175. Variabel *exogen* terhadap *resources* berhubungan. *Path coefficient* menunjukkan bahwa *exogen* memberikan pengaruh positif terhadap *resources*. Sesuai dengan hipotesis yang diajukan sebelumnya.

#### **Pengujian dugaan 4 (Pengaruh *Knowledge* terhadap Hambatan Ekpor)**

Hasil pengujian hipotesis keempat menunjukkan bahwa pengaruh *knowledge* terhadap Hambatan Ekspor menunjukkan nilai koefisien jalur sebesar 0,407 dengan nilai t-statistik sebesar 2,015. Ada pengaruh yang signifikan secara statistik pada variabel *knowledge* terhadap Hambatan Ekspor. *Path coefficient*nya menunjukkan bahwa *knowledge* memberikan pengaruh positif terhadap Hambatan Ekspor. Hasil ini sejalan dengan hipotesis.

#### **Pengujian dugaan 5 (Pengaruh *Procedure* terhadap Hambatan Ekpor)**

Hasil pengujian hipotesis kelima menunjukkan bahwa pengaruh *procedure* terhadap Hambatan Ekspor menunjukkan nilai koefisien jalur sebesar 0,169 dengan nilai t-statistik sebesar 2,306. Ada pengaruh yang signifikan antara variabel *procedure* terhadap Hambatan Ekspor. Koefisien jalurnya menunjukkan bahwa *procedure* memberikan pengaruh positif terhadap Hambatan Ekspor. Sesuai dengan dugaan yang diajukan di awal.

#### **Pengujian dugaan 6 (Pengaruh *Resource* terhadap Hambatan Ekpor)**

Hasil pengujian hipotesis keenam menunjukkan bahwa pengaruh *resource* terhadap Hambatan Ekspor menunjukkan nilai koefisien jalur sebesar 0,431 dengan nilai t-statistik sebesar 2,191. Hubungan yang signifikan antara variabel *resource* terhadap Hambatan Ekspor. *Resource* memberikan pengaruh positif terhadap Hambatan Ekspor. Sesuai hipotesis.

#### **Implikasi Hasil Penelitian**

Penelitian ini telah mampu menjabarkan beberapa model teori mengenai nilai-nilai yang terkandung dalam *Knowledge, Resources, Procedure* dalam mempengaruhi *Exogen*, dan *Knowledge, Resources, Procedure* dalam mempengaruhi Hambatan Ekspor. Hasil model teoritis tersebut menjelaskan bahwa nilai-nilai yang terkandung dalam *Knowledge, Resources, Procedure* secara langsung mempengaruhi *Exogen* dan *Knowledge, Resources, Procedure* secara langsung mempengaruhi Hambatan Ekspor. Penelitian ini menegaskan konsep *Knowledge, Resources, Procedure* berpengaruh positif terhadap *Exogen* dan *Knowledge, Resources, Procedure* berpengaruh positif terhadap Hambatan Ekspor. Hasil penelitian ini mengungkapkan pentingnya pelaku usaha UKM untuk

memperhatikan seberapa besar *Knowledge*, *Resources*, *Procedure* mempengaruhi *Exogen* dan *Knowledge*, *Resources*, *Procedure* mempengaruhi Hambatan Ekspor.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Berdasarkan tujuan penelitian dan pembahasan hasil penelitian maka simpulan yang dapat disampaikan yaitu, *Exogen* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *knowledge*. Hasil tersebut memiliki arti *Exogen* memiliki peranan penting di dalam pengetahuan atau informasi yang dimiliki UKM. *Exogen* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *resources*. Hasil tersebut memiliki arti *Exogen* memiliki peranan penting di dalam kesediaan sumber daya yang dimiliki oleh UKM. *Exogen* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *procedure*. Hasil tersebut memiliki arti *Exogen* memiliki peranan penting di dalam berkaitan dengan tatacara, urutan, langkah atau tahapan yang harus dilakukan UKM pada kegiatan ekspor. *Knowledge* berpengaruh positif dan signifikan terhadap hambatan ekspor. Hasil tersebut memiliki arti *knowledge* memiliki peranan penting di dalam hambatan ekspor, oleh karena itu perusahaan harus meningkatkan pengetahuan terhadap pasar ekspor. *Resources* berpengaruh positif dan signifikan terhadap hambatan ekspor. Hasil tersebut memiliki arti *resources* memiliki peranan penting di dalam hambatan ekspor, oleh karena itu perusahaan harus meningkatkan kualitas sumberdaya di dalam perusahaan tersebut untuk menghadapi persaingan ekspor yang terjadi. *Procedure* berpengaruh positif dan signifikan terhadap hambatan ekspor. Hasil tersebut

memiliki arti *Procedure* memiliki peranan penting di dalam hambatan ekspor, oleh karena itu perusahaan harus meningkatkan pengetahuan tentang prosedur ekspor yang telah ditetapkan pemerintah.

### **Saran**

Para pengusaha UKM yang melakukan ekspor sebaiknya meningkatkan pengetahuan, sumberdaya, prosedur dan faktor eksternal yang merupakan faktor lingkungan yang erat kaitannya dengan UKM dalam kegiatan ekspor, meliputi aspek dokumen ekspor dan biaya dalam melakukan kegiatan ekspor. UKM diharapkan untuk lebih kreatif dan inovatif seperti menyesuaikan barang dagangannya dengan selera pasar saat ini serta ikut bersaing dengan menggunakan teknologi yang lebih modern dalam berdagang seperti pemasaran lewat media online, agar kedepannya dalam berdagang agar tetap dapat eksis dibidang usahanya.

### **REFERENSI**

- Amir, M. S. 2003. *Ekspor Impor: Teori dan Penerapannya*. Cetakan ke-8. Jakarta: PPM.
- Aritonang, L. R. 2002. *Peramalan Bisnis*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Anderson, Kym & Anna Strutt. 2015. Implications for Indonesia of Asia's Rise in the Global Economy. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*. 51:1, 69-94
- Arteaga-Ortiz J., and Fernandez-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 Emperical Anlalysis of Canadian Manufacturers. *Regional Studies*, 33(3), pp. 231-245.
- Bastien, P., Esposito Vinzi V., dan Tenenhaus M. (2004). *PLS generalised linear regression*.

- Batubara, Dison M. H., Ida Ayu Nyoman Saskara. 2015. Analisis Hubungan Ekspor, Impor, PDB, dan Utang Luar Negeri Indonesia Periode 1970-2013. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*. 8(1): 46-55.
- Boediono. 2001. *Ekonomi Makro Edisi 4*. Yogyakarta: BPFE. Erlina, 2011. Metodologi Penelitian.
- Buchari, Alma. 2002. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. CV Alfabeta: Bandung.
- Deliarnov. 1995. *Pengantar Ekonomi Makro*. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar, 2017, Data Ekspor UKM
- Elvia, Ivada., Sri Sumaryati., dan Nurhasan Hamidi. 2007. Analisis Faktor Penghambat Ekspor Bagi Ukm, Universitas Sebelas Maret.
- Ghozali, Imam. 2008. *SEM Metode Alternatif dengan PLS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No.10/MPP/SK/5/1996 dan No. 228/MPP/Kep/7/1997.
- Kotler, Philips, dan Armstrong Gary. 2003. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jilid 1. Edisi Kedelapan. Alih bahasa Damo Sihombing. Jakarta : Erlangga
- Kotler, Philips. 2005. *Manajemen Pemasaran. Analisa Perencanaan Implementasi, dan Kotrol*. Alih bahasa Hendra Teguh dan Romly A. Rusly. Jilid I, Jakarta : Prehalindo.
- Krugman., and Obstfeld, 1991, *International Economics*.
- Leonidou, Leonidas C. 1994. Export Barriers: Non-Exporters' Perceptions, *International Marketing Review*, 12(1), pp. 4-25.
- Leonidou, Leonidas C. 1995. Emperical Research of Export Barriers: Review, Assessment, and Synthesis *Journal of International Marketing*, 3(1), pp. 29-43.
- Lexy, J. Moleong. 2004. Metode Penelitian kualitatif.
- Malhorta. 2003. Knowledge Management Measurement: State of Research 2003-2004 ..... product (GDP).

- Mankiw, N. Greorgy. 2000. Teori Makor Ekonomi. Edisi Keempat.
- Moh. Nazir. Ph. D. 2003. Metode Penelitian.
- Mudrajat Kuncoro, Harian Bisnis Indonesia, diterbitkan pada tanggal 21 Oktober 2008.
- Nopirin. 1996. Ekonomi Moneter. BPFE. Yogyakarta. Nopirin. 1998. Ekonomi Internasional. UGM Pres. Yogyakarta.
- Nwachukwu Saviour, Donald Andrews, Ashargre Yigletu and Andrew Muhammad, 2007, Factors Impeding the Development of Export Activites: A Survey of Louisiana Small Businesses, *Southwest Business and Ecomics Journal / 2006-2007*, pp. 19-31.
- Okunmadewa, F., A. Olomola and B. *Adubi*, 1999. Trade liberalization and food security: Situation Analysis in. Nigeria.
- Pramana, Komang Amelia Sri dan Luh Gede Meydianawathi. 2013. Variabel-Variabel yang Mempengaruhi Ekspor Nonmigas Indonesia ke Amerika Serikat. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*. 6(2), 98-105.
- Pangestu, Mari, Sjamsu Rahardja & Lili Yan Ing. 2015. Fifty Years of Trade Policy in Indonesia: New World Trade, Old Treatments. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*. 51:2, 239-261,
- Rejekiingsih, Tri Wahyu. 2012. Konsentrasi Ekspor Provinsi Jawa Tengah. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*. 5(2): 109-118
- Riduwan dan Sunarto. 2012. Pengantar statistik untuk Penelitian Pendidikan, Sosial, Komunikasi, Ekonomi, dan Bisnis. Bandung: Alfabeta.
- Ruben Fernandez Ortiz, Jesus Arteaga Ortiz, Antonio Mihi Ramirez. 2012. How Does Management Perceive Exporting? *An Empirical Study of SMEs*
- Sulthon Sjahril Sabaruddin. 2014. The Impact of Indonesia–China Trade Liberalisation on the Welfare of Indonesian Society and on Export Competitiveness. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*. 50:2, 292-293
- Sadono Sukirno. 2000. Pengantar Teori Mikroekonomi. Jakarta : RajaGrafindo Persada.
- Salvatore. 2002. Kontribusi *Perdagangan Internasional* Bagi Pembangunan Ekonomi terdapat berbagai keuntungan positif yang diberikan.
- 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.

Shih, Tsui-Yii & Wickramasekera, Rumintha (2010) Export decisions within Taiwanese electrical and electronic SMEs : the role of management characteristics and attitudes.

Singarimbun, Masri, dan Sofian Effendi, Metode Penelitian Survei, Pustaka LP3ES Indonesia, Jakarta, 2005.

Sudaryanto. 2011. *Pengaruh Kinerja Lingkungan Terhadap Kinerja Finansial*. Badan Pusat Statistik..

Sugiono. 2009. Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D).

Sumarni. 2000. Manajemen Personalia dan Sumber Daya.

Swastha Basu dan Handoko Hani. 2005. Manajemen Pemasaran Analisa Perilaku Konsumen. Edisi Pertama. Cetakan Ketiga. Yogyakarta : BPFE.

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](http://www.smecca.com/deputi7/file_infokop/edisi%2023,mangara%20tambunan.7.htm), diunduh pada 12 September 2011.

Taufik, Muhammad, Eny Rochaida, dan Fitriadi. 2014. Pengaruh Investasi Dan Ekspor Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Serta Penyerapan Tenaga Kerja Provinsi Kalimantan Timur. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*. 7(2). 90-101.

Tri Putri, Nova. 2015. Perbandingan Kinerja UKM Kluster dan Non Kluster di Kota Bengkulu. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*. 8(1): 56-62