

KONFERENSI NASIONAL ILMU ADMINISTRASI

Pengaruh Pelatihan dan Pembimbingan Ekspor terhadap Keberhasilan Ekspor Pelaku Usaha Kecil dan Menengah

Rahayu Widyantini

Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia Kementerian Perdagangan
e-mail : rwidyantini@yahoo.com

Abstrak

Neraca perdagangan Indonesia per Agustus 2019 masih menunjukkan nilai negatif, nilai impor masih lebih tinggi dari ekspor. Ekspor Indonesia didominasi oleh barang non migas, sedangkan impor didominasi oleh barang migas. Pelaku usaha kecil dan menengah mampu memberikan kontribusi terhadap penciptaan nilai ekspor non migas Indonesia. Berbagai dukungan diberikan bagi pelaku usaha baik kecil, menengah maupun skala besar untuk meningkatkan nilai ekspornya. Salah satu dukungan yang diberikan adalah pelatihan dan pembimbingan ekspor, yang bertujuan untuk meningkatkan keberhasilan pelaku usaha memasuki pasar ekspor. Pelatihan dan pembimbingan ekspor yang selama ini diberikan belum terukur, apakah mampu memberikan hasil yang signifikan atau tidak terhadap kemampuan peserta melakukan ekspor. Penelitian ini bertujuan untuk melihat apakah pelatihan dan pembimbingan ekspor memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan pelaku usaha kecil dan menengah dalam menembus pasar ekspor. Penelitian menggunakan metode kuantitatif dengan mengolah data primer hasil pengisian kuesioner ke peserta didik. Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh bahwa pelatihan (*training*) dan pembimbingan (*coaching*) memiliki pengaruh secara simultan yang positif terhadap keberhasilan ekspor pelaku usaha kecil dan menengah dalam menembus pasar ekspor.

Kata Kunci: ekspor; pelatihan; pembimbingan

The Effects of Export Training and Coaching on the Success of Small and Medium Enterprises in Doing Export

Abstract

Indonesia's trade balance as of August 2019 still shows a negative value, the value of imports is still higher than exports. Indonesia's exports are dominated by non-oil and gas, while imports are dominated by oil and gas. Small and medium business enterprises are able to contribute to the creation of Indonesia's non-oil and gas exports. Various supports are given to small, medium and large scale business enterprises to increase the value of their exports. One of the supports provided is export training and coaching, which aims to increase the success of business enterprises entering the export market. The export training and coaching provided so far has not yet been measured whether it is able to produce significant results or not on the ability of participants to do export. This study aims to see whether export training and coaching has a significant influence on the success of small and medium business enterprises in penetrating the export market. The study uses quantitative methods by processing primary data questionnaires. Based on the results of the study, it was found that training and coaching had a positive simultaneous effect on the success of exports of small and medium businesses in penetrating the export market.

Keywords: export; training; coaching

KONFERENSI NASIONAL ILMU ADMINISTRASI

A. PENDAHULUAN

Keberadaan usaha mikro, kecil, dan menengah merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dengan pembangunan ekonomi nasional maupun regional. Usaha Kecil Menengah (UKM) saat ini memiliki peran yang sangat besar terhadap pembangunan ekonomi nasional, hal ini terlihat dari kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia yang terus meningkat setiap tahunnya. Dalam rangka peningkatan kompetensi sumber daya manusia, berbagai pelatihan ekspor telah dilakukan, khususnya oleh Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (PPEI) Kementerian Perdagangan. PPEI menyiapkan beberapa program untuk mendukung ekspor, diantaranya adalah berbagai pelatihan tentang mekanisme ekspor, termasuk pembiayaan, dan pemberian informasi hasil “*market intelegent*.” Meskipun demikian, pelatihan-pelatihan tersebut belum dapat terukur keberhasilannya terhadap kemampuan ekspor pelaku usaha kecil dan menengah. Selain proram pelatihan, PPEI juga mengembangkan mengembangkan metode coaching (pembimbingan). Penelitian ini difokuskan pada pengaruh training dan coaching terhadap keberhasilan ekspor usaha kecil menengah. Berdasarkan uraian di atas, penulis memandang perlu untuk mengkaji pengaruh training dan coaching terhadap keberhasilan ekspor UKM di Indonesia.

UKM yang berorientasi ekspor, menurut (Tambunan, 2003) diklasifikasikan menjadi dua, yakni Produsen Eksportir (*Direct Exporter*) dan Eksportir Tidak Langsung (*Indirect Exporter*). UKM Produsen Ekspor adalah UKM yang menghasilkan produk ekspor dan menjualnya secara langsung kepada pembeli dari luar negeri (*buyer*) atau importir. Sementara itu, UKM Eksportir Tidak Langsung adalah UKM yang menghasilkan produk ekspor, yang melakukan kegiatan ekspor secara tidak secara langsung dengan *buyer/importir*, tetapi melalui perantara atau agen perdagangan ekspor.

Pelatihan dapat meningkatkan kemampuan sumber daya manusia. Dalam lingkup usaha, kemampuan usaha juga dipengaruhi oleh kualitas dan kompetensi sumber daya manusia yang terlibat didalamnya. Kualitas dan kompetensi diperoleh dari proses pendidikan dan pelatihan. Demikian pula dengan keberhasilan

ekspor usaha kecil menengah. Keberhasilan ekspor UKM sangat dipengaruhi oleh tingkat kompetensi (termasuk di dalamnya pengetahuan, keterampilan, dan kualitas) sumber daya manusia yang menggerakkan usaha tersebut. Pengetahuan dan ketrampilan didapat melalui program pelatihan dan pembimbingan ekspor, yang digunakan untuk mendukung pelaku usaha meningkatkan keberhasilannya melakukan ekspor. Menurut teori Hardono (2003) mengemukakan bahwa pada dasarnya UKM memiliki hambatan yang bersifat klasik, yakni hambatan yang berkaitan dengan rendahnya kualitas sumberdaya manusia (SDM), lemahnya manajemen usaha, rendahnya akses terhadap sumber pembiayaan dan pasar, serta rendahnya informasi dan teknologi yang dimilikinya. UKM yang memiliki hambatan dan kendala usaha berkaitan dengan ekspor diklasifikasikan menjadi dua, yakni internal dan eksternal. Hambatan internal adalah hambatan yang disebabkan kekurangan atau kelemahan yang melekat pada UKM itu sendiri. Hambatan eksternal adalah hambatan yang disebabkan adanya faktor luar yang tidak melekat pada UKM. Oleh karena itu, pada penelitian ini akan dilihat sejauh mana keberhasilan UKM (pelaku usaha) melakukan ekspor jika hambatan internal (kualitas kompetensi ekspor UKM) di kurangi.

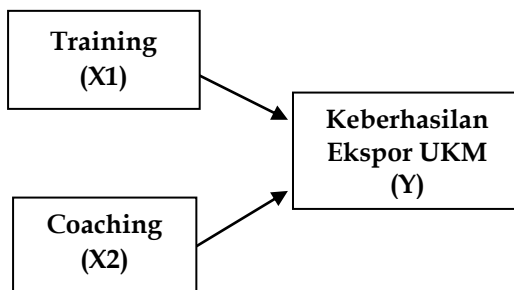
Pendekatan yang perlu dilakukan dalam mengurangi hambatan UKM dalam kegiatan ekspor, dapat ditempuh juga melalui upaya meningkatkan kemampuan finansial dan manajerial UKM, membangun jaringan pemasaran produk ekspor UKM, dan meningkatkan promosi produk ekspor UKM.

Kebijakan/peraturan pemerintah yang kondusif dan keberpihakan yang signifikan dunia usaha, merupakan kunci keberhasilan dalam mereduksi hambatan UKM dalam kegiatan ekspor. Di samping itu, diperlukan pemetaan *demand* dan *supply* pada negara-negara tujuan ekspor. Hal ini akan sangat membantu UKM dalam menentukan jenis dan tujuan pasar produk ekspornya.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat pengaruh training terhadap keberhasilan ekspor usaha kecil menengah di Indonesia, pengaruh coaching terhadap keberhasilan ekspor pelaku kecil menengah, dan pengaruh training dan coaching secara bersama-sama terhadap keberhasilan ekspor

KONFERENSI NASIONAL ILMU ADMINISTRASI

pelaku usaha kecil menengah. Permasalahan di atas akan didekati dengan metode penelitian kuantitatif. Pertama-tama ditentukan dahulu variabel penelitian. Variabel penelitian dalam karya tulis ini dibagi menjadi dua, yaitu: variabel bebas dan variabel terikat. Variabel bebas yaitu variabel yang dianggap mempengaruhi yang selanjutnya disebut sebagai variabel x yang terdiri dari training (x_1) dan coaching (x_2). Variabel terikat dalam karya tulis ini adalah keberhasilan ekspor UKM yang merupakan variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas. Dengan demikian variabel-variabel tersebut dapat disusun dalam kerangka pemikiran yang di gambarkan pada gambar 1 berikut:



Gambar 1. Kerangka pemikiran penelitian

Penjelasan gambar diatas:

a. *Training (X1)*

Training yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pendidikan dan pelatihan yang telah diikuti oleh responden terkait dengan kegiatan ekspor.

Kuesioner dibuat untuk menilai apakah training tersebut akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dan akan diberi bobot nilai sesuai dengan respon dari responden dari nilai paling rendah 1 sampai dengan nilai paling tinggi 5 .

b. *Coaching (X2)*

Coaching adalah pendampingan, konsultasi, dan bentuk interaksi lain yang terjadi antara pelaku UKM (responden) dengan lembaga yang berwenang terkait dengan kegiatan ekspor produk.

Penilaian digambarkan pada skala likert lima poin dimana angka 1 = kurang sekali siap/mengerti dan angka 5 = sangat siap/mengerti.

c. *Keberhasilan Ekspor UKM (Y)*

Untuk menilai keberhasilan usaha kecil dan menengah eksportir, data berkaitan dengan jumlah intensitas penjualan ekspor/export

sales intensity (responden memberikan jawaban berapa kali perusahaan melakukan ekspor barangnya per tahun), peningkatan angka penjualan ekspor (*export sales growth*) dari tahun berjalan dengan tahun sebelumnya, dan jumlah profit dari penjualan ekspor /*export sales profitability* (dalam prosentase) per tahun.

Sesuai dengan permasalahan di atas maka penelitian ini akan mengkaji pengaruh training terhadap keberhasilan ekspor UKM, pengaruh coaching terhadap keberhasilan ekspor UKM dan pengaruh training dan coaching secara bersama-sama terhadap keberhasilan ekspor UKM.

B. PEMBAHASAN

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Path Analysis dengan bantuan Program SPSS yaitu untuk mengukur dan menganalisis besarnya pengaruh langsung, pengaruh tidak langsung, dan pengaruh total variabel training dan variabel coaching terhadap keberhasilan ekspor pelaku UKM.

B.1. Analisis Deskriptif

1). Training (X1)

Berdasarkan hasil tabulasi data kuesioner dari responden diperoleh informasi bahwa 6 item pertanyaan tentang manfaat, intensitas dan lamanya training dapat meningkatkan kemampuan kerja, kesesuaian jenis dan materi training dengan bidang pekerjaan, bahwa 50% responden menjawab siap/mengerti dan 50% menjawab sangat siap/mengerti. Sehingga dapat disimpulkan bahwa training yang diberikan kepada pelaku UKM bermanfaat dan dapat meningkatkan kemampuan kerja yang berkaitan dengan aktivitas ekspor produk.

2). Coaching (X2)

Demikian pula dari hasil tabulasi data kuesioner tentang apakah pendampingan, konsultasi, dan bimbingan yang diberikan kepada pelaku UKM dapat meningkatkan keberhasilan ekspor UKM. Dari data tersebut diperoleh informasi bahwa dari 10 item pertanyaan rata-rata responden memberikan jawaban cukup siap/mengerti. Hal ini dapat disimpulkan bahwa coaching memberikan pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan keberhasilan ekspor UKM.

3). Keberhasilan Ekspor (Y)

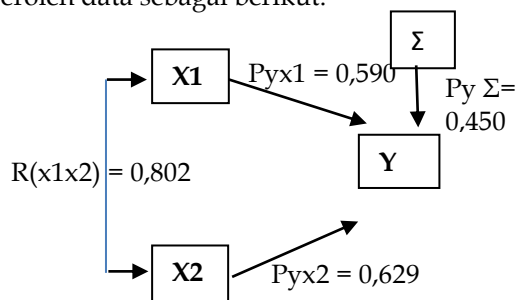
Untuk mengetahui keberhasilan ekspor dapat dilihat melalui tingkat kompetensi pegawai ada

KONFERENSI NASIONAL ILMU ADMINISTRASI

beberapa aspek yang dijadikan indikator untuk mengukur kompetensi, yaitu kuantitas dan kualitas kerja, kemampuan, kedisiplinan, komunikasi dan inisiatif. Dari hasil tabulasi data diperoleh informasi bahwa dari 10 item pertanyaan rata-rata jawaban responden berada pada kategori tinggi. Artinya pelaku UKM pada dasarnya merasa memiliki kemampuan yang tinggi untuk melakukan aktivitas ekspor.

B.2. Analisa Statistik

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis tentang pengaruh variabel training dan variabel coaching terhadap keberhasilan ekspor UKM baik secara simultan maupun secara parsial diperoleh data sebagai berikut:



Gambar 2. Hasil perhitungan kuesioner

Berdasarkan hasil perhitungan matriks korelasi dan matriks invers korelasi antara variabel bebas (independen), maka diperoleh koefisien jalur masing-masing variabel bebas (X1 dan X2) terhadap variabel terikat (Y). Hasil perhitungan menunjukkan besarnya koefisien jalur variabel training (X1) terhadap keberhasilan ekspor (Y) yaitu sebesar 0,590 dan besarnya koefisien jalur variabel coaching (X2) terhadap keberhasilan ekspor (Y) adalah sebesar 0,629. Koefisien determinasi variabel R (X1, X2) terhadap Y sebesar 0,802 (80,2%) dan besarnya koefisien determinasi variabel luar ($P_{y\Sigma}$) adalah sebesar 0,450 (45%).

Dengan demikian variabel keberhasilan (Y) ditentukan atau dijelaskan oleh variabel Training (X1) dan coaching (X2) sebesar 80,2%. Untuk membuktikan apakah pengaruh variabel X tersebut terhadap variabel Y adalah signifikan, maka dapat dilakukan uji F yaitu membandingkan antara nilai F hitung dengan nilai F table. Dari hasil oleh data diperoleh F hitung sebesar 14,168 sedangkan F table 4,1028. Dengan demikian $F_{hit} > F_{tab}$, maka dapat disimpulkan bahwa variabel training dan coaching berpengaruh secara signifikan terhadap variabel keberhasilan.

1). Pengaruh Variabel Training terhadap

Keberhasilan ekspor

Berdasarkan hasil perhitungan statistic diketahui bahwa pengaruh langsung dari variabel training terhadap keberhasilan ekspor sebesar 34,74%, sedangkan pengaruh tidak langsung (melalui variabel coaching) adalah sebesar 3,05% sehingga total pengaruhnya sebesar 37,79%. Signifikansi pengaruhnya dapat dilihat melalui uji t, yaitu membandingkan nilai t hit dengan nilai t tab. Dari hasil oleh data diperoleh bahwa t hitung sebesar 3,492 dan t table sebesar 1,8595 atau t hit $>$ t tab (Signifikan). Artinya training memiliki kontribusi positif dan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan ekspor pelaku UKM. 2). Pengaruh Coaching Terhadap Keberhasilan Ekspor. Pengaruh langsung variabel coaching terhadap keberhasilan ekspor sebesar 39,35%, pengaruh tidak langsung (melalui variabel training) adalah 3,05%, sedangkan pengaruh totalnya sebesar 42,40%. Signifikansi pengaruhnya dapat dilihat melalui uji t yaitu membandingkan antara nilai t hit dengan nilai t tab, dimana diperoleh t hit sebesar 3,716 dan t tab sebesar 1,8595 atau t hit $>$ t tab (Signifikan). Dengan demikian coaching memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan ekspor. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengaruh variabel coaching terhadap keberhasilan ekspor lebih besar dibanding dengan pengaruh variabel training terhadap keberhasilan ekspor. Dari hasil kajian diketahui bahwa secara deskriptif pada dasarnya baik variabel training maupun variabel coaching memiliki peranan yang cukup besar dalam meningkatkan keberhasilan ekspor pelaku UKM. Sebagian besar responden merasa bahwa training yang mereka peroleh sangat membantu untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan ekspor responden. Hal ini dapat kita lihat dari tanggapan responden terhadap beberapa pertanyaan training tentang intensitas, jangka waktu, jenis dan manfaat training. Rata-rata responden menjawab setuju bahwa training yang mereka ikuti sangat bermanfaat terhadap pengetahuan, wawasan, dan keterampilan dalam melakukan aktivitas ekspor. Namun ada beberapa responden yang menyatakan bahwa mereka kurang setuju bahkan tidak setuju bahwa intensitas dan manfaat training yang dilaksanakan oleh BPPEI dapat meningkatkan kemampuan ekspor pelaku UKM.

KONFERENSI NASIONAL ILMU ADMINISTRASI

Secara analisis statistik dengan menggunakan metode Path Analysis diketahui bahwa total pengaruh variabel training terhadap keberhasilan ekspor sebesar 37,79% atau termasuk dalam kategori rendah, tetapi di sisi lain memiliki pengaruh yang signifikan. Artinya training sangat dibutuhkan untuk meningkatkan kemampuan ekspor, namun pengaruh training yang relatif rendah terhadap keberhasilan ekspor disebabkan oleh faktor lain terutama motivasi dan kesiapan dari pelaku UKM.

Sedangkan pengaruh coaching terhadap keberhasilan ekspor UKM adalah sebesar 42,40% atau termasuk dalam kategori cukup baik. Artinya coaching yang diberikan kepada pelaku UKM cukup bisa meningkatkan keberhasilan ekspor. Hal ini dapat dilihat dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,716 > 1,8595$) atau coaching signifikan dan positif pengaruhnya terhadap keberhasilan ekspor pelaku UKM. Secara simultan variabel training dan coaching memiliki kontribusi yang sangat besar terhadap keberhasilan ekspor UKM yaitu sebesar 80,19%. Besarnya pengaruh variabel tersebut mengindikasikan bahwa faktor training yang tepat dan sesuai materinya, kemudian pemberian coaching yang sesuai kebutuhan akan mampu memacu kemampuan dan semangat UKM dalam melakukan ekspor produknya.

C. PENUTUP DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Training dan Coaching memiliki pengaruh yang positif secara simultan terhadap keberhasilan ekspor UKM
2. Training memiliki pengaruh yang positif terhadap keberhasilan ekspor UKM
3. Coaching memiliki pengaruh yang positif terhadap keberhasilan ekspor UKM

Selanjutnya ditemukan fakta bahwa training memiliki pengaruh pada pelaku UKM untuk mengerti dan siap ekspor pada kategori siap/mengerti. Sedangkan coaching

berpengaruh pada kategori cukup siap/mengerti.

REFERENSI

- Hardono. 2004. *Faktor-Faktor yang Menghambat Bisnis Ekspor UKM*. Makalah dalam Diskusi Panel Pengembangan UKM dalam Kegiatan Ekspor, 21 September 2004, Hotel Bumi Karsa, Jakarta.
- Neddy Rafinaldy. 2004. *Upaya dan Strategi Pengembangan UKM dalam Rangka Peningkatan Ekspor*. Makalah.
- Suprianto. 2004. *Kinerja UKM dalam Kegiatan Ekspor*. Direktorat Neraca Produksi, Badan Pusat Statistik. Jakarta.
- Tambunan, Mangara. 2003. *Tiga Kendala Besar Pengembangan UKM Berorientasi Ekspor*. Makalah dalam Diskusi Panel Pengembangan UKM dalam Kegiatan Ekspor, 21 September 2004, Hotel Bumi Karsa, Jakarta.
- Gray Judy H (1999) An empirical Model of Small Business Success, Working paper 18/99 Monash University , Faculty of Business and Economic.
- Hasyim Mohd Khairuddin , *et al* , (2002) Determining the Moderating Effect Of Environment on the Business Strategy-Performance relationship in Malaysian SMEs , *Jurnal Bisnis Strategi*, vol 8, Desember 2001/TH .VI /2002.
- Indriantoro Nur, Bambang Supomo (1999) *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*, edisi pertama, BPFE Yogyakarta.
- Kuncoro Mudrajat (2001) *Metode Kuantitatif Teori dan Aplikasi Untuk Bisnis dan Ekonomi*, edisi pertama, UPP AMP YKPN Yogyakarta.
- Monwarul Islam , *Export Strategy for Small firms* , International Trade Forum, University of Manchester, UK.
- Moen Oystein, *The Relationship Between Firm size , Competitive advantages and export Performance Revisited* , *International Small Business Journal* 18 .1