



---

**PERANAN PELATIHAN EKSPOR TERHADAP PEMBENTUKAN  
KINERJA INTERNASIONALISASI  
(Studi Kasus pada Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor  
Indonesia – BBPPEI, Departemen Perdagangan RI)**

Oleh:  
**SRI RAHAYU**  
**NPM : 0606009862**

**TESIS**

Diajukan sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar  
Magister Sains Ekonomi  
pada Program Studi Ilmu Ekonomi  
Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

**DEPOK, 2008**



**Departemen Pendidikan Nasional Republik Indonesia  
Program Pascasarjana Universitas Indonesia  
Fakultas Ekonomi**

---

**Lembar Persetujuan Tesis**

Nama Mahasiswa : Sri Rahayu  
Nomor Mahasiswa : 0606009862  
Program Studi : Ilmu Ekonomi  
Kekhususan : Ekonomi dan Kebijakan Perdagangan Internasional  
Judul Tesis : Peranan Pelatihan Ekspor Terhadap Pembentukan Kinerja Internasionalisasi (Studi Kasus pada Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia – BBPPEI, Departemen Perdagangan RI)

Telah diuji dan dinyatakan lulus di depan tim penguji

Pada Hari Jumat Tanggal 4 Januari 2008

Pembimbing Tesis/Anggota Tim Penguji,

**Dr. Nining I. Soesilo**

Anggota Tim Penguji,

**Dr. Madaremmeng**

Ketua Tim Penguji/ Ketua Program Pascasarjana Ilmu Ekonomi

**Dr. Arindra A. Zaenal**



## ABSTRAK

# PERANAN PELATIHAN EKSPOR TERHADAP PEMBENTUKAN KINERJA INTERNASIONALISASI

(Studi Kasus pada Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia – BBPPEI, Departemen Perdagangan RI)

Sri Rahayu  
0606009862

Program Studi Ilmu Ekonomi  
Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

Klasifikasi JEL : A2, A20, B21, B23, C14, D83, I21, M13, M53 dan O15.

Kata Kunci : Kinerja Internasionalisasi, Korelasi Spearman, Uji Wilcoxon.

Penelitian ini merupakan penelitian lanjutan yang telah dilakukan sebelumnya oleh Laboratorium Penelitian Pengabdian Pada Masyarakat dan Pengkajian Ekonomi (LP3E) Fakultas Ekonomi Universitas Padjadjaran pada November 2006.

Tujuan pertama dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan diklat ekspor pada BBPPEI terhadap pembentukan kinerja internasionalisasi pesertanya. Dengan Uji Korelasi Spearman dapat diketahui hubungan antara kinerja internasionalisasi dan faktor-faktor yang mendukungnya sebagai hasil dari pelatihan ekspor. Faktor-faktor tersebut meliputi peningkatan pasar, bahasa, pengetahuan ekspor-impor, teknologi, *network* dan kemampuan *problem solving*.

Tujuan kedua adalah untuk mengetahui kontribusi dari penyelenggaraan diklat terhadap kinerja ekspor melalui pemberdayaan eksportir. Metode yang digunakan adalah Uji Wilcoxon sehingga dapat dilihat apakah diklat ekspor memberikan efek yang nyata terhadap peningkatan pasar, bahasa, pengetahuan ekspor-impor, teknologi, *network* dan kemampuan *problem solving*. Hal ini diproksi dengan mengamati peningkatan skor sebelum dan sesudah mengikuti diklat pada bagian *self assessment* kuesioner dari 70 responden.

Nilai korelasi Spearman paling erat adalah variabel pengetahuan, disusul pasar dan *network*, bahasa dan teknologi dan yang terlemah adalah variabel *problem solving*.

Uji Wilcoxon menunjukkan faktor-faktor yang mendukung kinerja internasionalisasi memang berbeda sebelum dan sesudah diklat. Atau bisa dikatakan bahwa ada efek diklat ekspor pada BBPPEI terhadap peningkatan kinerja internasionalisasi peserta diklat.

Adapun responden yang memperoleh manfaat tertinggi dalam pelatihan ekspor ini adalah peserta dari Medan, peserta laki-laki, berpendidikan sarjana (S1), berskala kecil dan menengah dan yang berstatus wirausaha.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan kekuatan dan kesehatan kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan tesis ini. Penulisan tesis ini dilakukan sebagai upaya memenuhi ketentuan akademik, sekaligus persyaratan untuk mencapai gelar Magister Sains Ekonomi pada Program Pascasarjana Ilmu Ekonomi Universitas Indonesia. Judul tesis ini adalah **“Peranan Pelatihan Ekspor Terhadap Pembentukan Kinerja Internasionalisasi (Studi Kasus pada Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia – BBPPEI, Departemen Perdagangan RI).”**

Penulis memberikan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada pihak yang telah membantu, baik selama masa studi penulis maupun saat penyelesaian tesis ini, yaitu antara lain :

1. Dr. Arindra A. Zainal, Selaku Ketua Program Pascasarjana Ilmu Ekonomi Universitas Indonesia;
2. Dr. Nining I Soesilo selaku dosen pembimbing tesis yang telah bersedia meluangkan waktu dalam memberikan arahan, bimbingan, masukan serta semangat kepada penulis;
3. Seluruh Staf Pengajar, Program Pascasarjana Ilmu Ekonomi Universitas Indonesia yang telah memberikan bimbingan dan materi ilmu pengetahuan kepada penulis selama mengikuti perkuliahan;
4. Seluruh Staf dan Karyawan Program Pascasarjana Ilmu Ekonomi Universitas Indonesia yang telah memberikan bimbingan dan materi ilmu pengetahuan kepada penulis selama mengikuti perkuliahan;
5. Departemen Perdagangan yang telah memberikan beasiswa untuk kelas EKPI 1

6. Drs. Bambang Mulyatno, MBA selaku Kepala Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (BBPPEI) dan Drs. Nursal Baharuddin, Msi selaku Mantan Kepala BBPPEI serta segenap jajarannya yang telah mengizinkan penulis meninggalkan tugas kantor serta memberikan dukungan moril dan materiil selama penulis menyelesaikan studi di Universitas Indonesia;
7. Ayahanda Drs. Sutaryo dan Ibunda Dra. Mutasiah Rastam atas kasih sayang, motivasi dan doa yang dipanjatkan untuk keberhasilan studi ini;
8. Suamiku Ir. Budiarto atas dukungan, motivasi, doa dan kesetiaan mendampingi dalam kesulitan selama studi;
9. Anak-anakku tersayang Tsaqila 'Ainurrohmah dan Fadhlulloh Nurul Fatih yang merelakan waktu kebersamaannya tersita dan selalu memberikan dukungan moril, serta si Cabang Bayi yang turut menjalani perjuangan terutama pada akhir masa studi.
10. Segenap teman-teman EKPI serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Disadari bahwa tesis ini masih banyak kekurangannya, namun demikian harapan penulis semoga tesis ini memberikan sumbangan kepada ilmu pengetahuan dan manfaat bagi yang membutuhkan.

Depok, Januari 2008

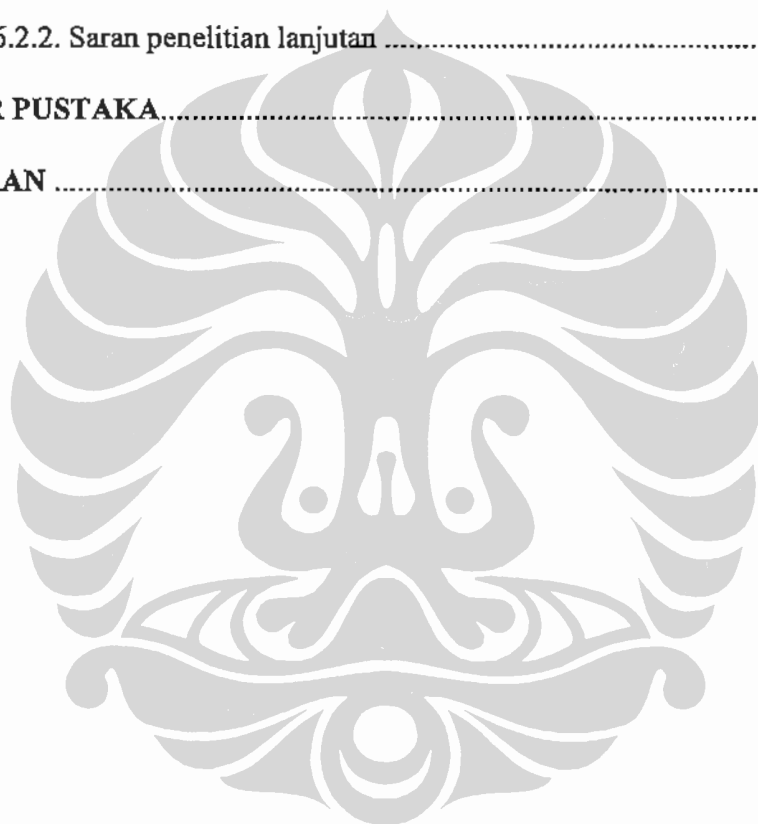
Penulis

## DAFTAR ISI

|  | halaman   |
|--|-----------|
| HALAMAN JUDUL.....                           | i         |
| LEMBAR PERSETUJUAN TESIS .....               | ii        |
| ABSTRAK TESIS.....                           | iii       |
| KATA PENGANTAR .....                         | iv        |
| DAFTAR ISI .....                             | vi        |
| DAFTAR TABEL .....                           | ix        |
| DAFTAR GAMBAR .....                          | x         |
| DAFTAR LAMPIRAN.....                         | xi        |
| <b>I. PENDAHULUAN .....</b>                  | <b>1</b>  |
| 1.1. Latar Belakang .....                    | 1         |
| 1.2. Permasalahan .....                      | 5         |
| 1.3. Tujuan Penelitian .....                 | 6         |
| 1.4. Lingkup Penelitian .....                | 6         |
| 1.5. Metodologi Penelitian .....             | 9         |
| 1.6. Hipotesis Penelitian .....              | 9         |
| 1.7. Sistematika Penulisan.....              | 10        |
| 1.8. Manfaat Penelitian .....                | 11        |
| <b>II. TINJAUAN PUSTAKA.....</b>             | <b>12</b> |
| 2.1. Pendidikan dan Pertumbuhan Ekonomi..... | 12        |
| 2.2. Diklat Ekspor .....                     | 15        |

|   |           |
|---|-----------|
| 2.3. Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (BBPPEI) ..... | 18        |
| 2.4. Dampak dari Pelatihan.....   | 20        |
| 2.5. Kinerja Internasionalisasi .....                                     | 21        |
| 2.6. Validitas dan Reliabilitas .....                                     | 24        |
| 2.6.1. Validitas .....  | 25        |
| 2.6.2. Reliabilitas .....   | 26        |
| 2.6.3. Kemampuan untuk Dipraktekkan.....                                  | 27        |
| 2.7. Analisis Statistik Nonparametrik.....                                | 27        |
| 2.7.1. Metode Korelasi Spearman.....                                      | 31        |
| 2.7.2. Uji Wilcoxon.....  | 32        |
| <b>III. METODOLOGI PENELITIAN.....</b>                                    | <b>34</b> |
| 3.1. Sumber Data .....  | 34        |
| 3.2. Penelitian Terdahulu.....  | 34        |
| 3.3. Metode Sampling.....   | 37        |
| 3.3.1. Proses <i>Tracing</i> .....  | 38        |
| 3.3.2. Lokakarya Temu Alumni .....  | 38        |
| 3.3.3. <i>SWOT Assessment</i> .....                                       | 39        |
| 3.3.4. Lokakarya Hasil Penelitian .....                                   | 39        |
| 3.4. Metodologi Penelitian.....   | 39        |
| <b>IV. PROFIL PESERTA DIKLAT EKSPOR.....</b>                              | <b>46</b> |
| <b>V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>                                       | <b>54</b> |
| 5.1. Uji Validitas.....   | 54        |
| 5.2. Uji Reliabilitas.....  | 54        |

|   |           |
|---|-----------|
| 5.3. Analisis Nonparametrik.....  | 55        |
| 5.4. Analisis Faktor-faktor yang Mendukung Kinerja Internasionalisasi ..... | 60        |
| <b>VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>  | <b>69</b> |
| 6.1. Kesimpulan.....  | 69        |
| 6.2. Saran.....   | 71        |
| 6.2.1. Saran kebijakan .....  | 72        |
| 6.2.2. Saran penelitian lanjutan .....                                      | 73        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>  | <b>74</b> |
| <b>LAMPIRAN .....</b>   | <b>76</b> |





## DAFTAR TABEL

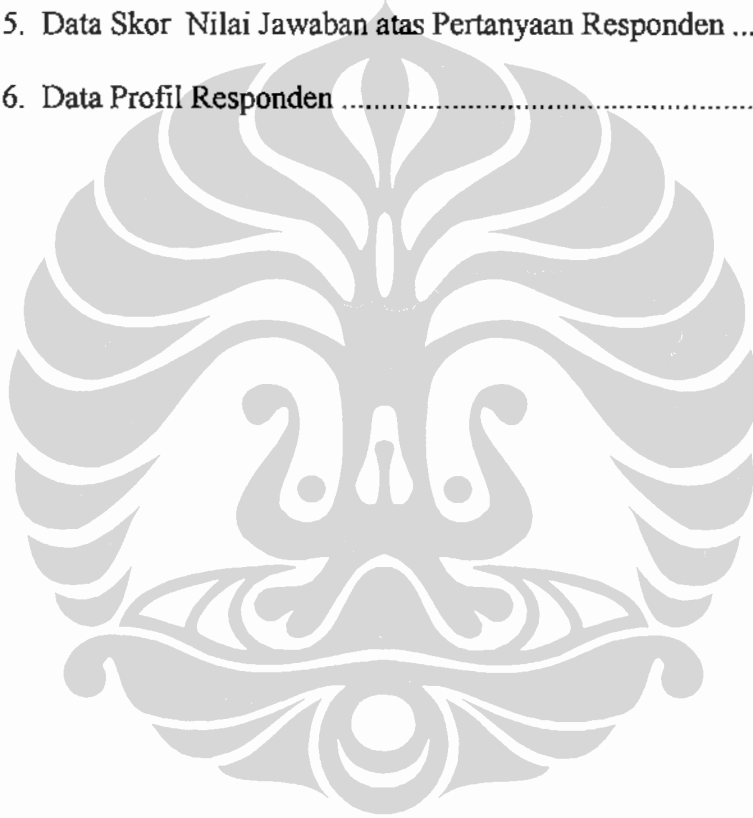
|  | halaman |
|--|---------|
| Tabel 1.1. Lokasi Responden.....   | 8       |
| Tabel 2.1. Penggunaan Test Parametrik dan Nonparametrik .....  | 29      |
| Tabel 3.1. Penelitian Terdahulu.....   | 35      |
| Tabel 3.2. Studi yang Dilakukan Sebelumnya oleh LP3E, UNPAD.....   | 36      |
| Tabel 3.3. Studi Lanjutan oleh Penulis.....  | 36      |
| Tabel 3.4. Pengelompokkan Variabel x dan y.....  | 40      |
| Tabel 4.9. Rata-rata Skor Kegunaan dan Manfaat Materi .....  | 52      |
| Tabel 4.10. Rata-rata Skor <i>Self Assessment</i> Sebelum dan Sesudah Diklat.....  | 53      |
| Tabel 5.1. Hasil Uji Korelasi Spearman .....   | 55      |
| Tabel 5.2. Hasil Uji Wilcoxon.....   | 58      |
| Tabel 5.3. Komposisi Terbanyak Peserta yang mendapatkan Manfaat Pelatihan yang Tertinggi Ditinjau dari Seluruh Faktor-faktor yang Mendukung Kinerja Internasionalisasi ..... | 61      |
| Tabel 5.4. Kenaikan Nilai Sebelum dan Sesudah Diklat diatas Skor Rata-rata .....   | 62      |
| Tabel 5.5. Profil Responden untuk Variabel Pasar .....   | 65      |
| Tabel 5.6. Profil Responden Variabel Bahasa .....  | 66      |
| Tabel 5.7. Profil Responden untuk Variabel Pengetahuan .....   | 66      |
| Tabel 5.8. Profil Responden untuk Variabel Teknologi .....   | 67      |
| Tabel 5.9. Profil Responden untuk Variabel <i>Network</i> .....  | 67      |
| Tabel 5.10. Profil Responden untuk <i>Problem Solving</i> .....  | 68      |

## DAFTAR GAMBAR

|  | halaman |
|--|---------|
| Gambar 3.1. Metode <i>Tracer Study</i> .....                   | 37      |
| Diagram 4.1. Profil Responden Berdasarkan Sebaran Wilayah..... | 46      |
| Diagram 4.2. Profil Responden Berdasarkan Bidang Usaha .....   | 47      |
| Diagram 4.3. Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....   | 48      |
| Diagram 4.4. Profil Responden Berdasarkan Status Usaha .....   | 48      |
| Diagram 4.5. Materi Pendidikan/Pelatihan yang Diikuti .....    | 49      |
| Diagram 4.6. Latar Belakang Pendidikan Responden .....         | 50      |
| Diagram 4.7. Profil Status Pekerjaan Responden .....           | 51      |
| Diagram 4.8. Profil Skala Usaha Responden .....                | 51      |

## DAFTAR LAMPIRAN

|   | halaman |
|---|---------|
| Lampiran 1. Kuesioner .....   | 76      |
| Lampiran 2. Hasil Uji Korelasi Spearman .....                         | 84      |
| Lampiran 3. Hasil Uji Wilcoxon .....                                  | 85      |
| Lampiran 4. Luas Area Dibawah Kurva Distribusi Normal (Tabel z) ..... | 88      |
| Lampiran 5. Data Skor Nilai Jawaban atas Pertanyaan Responden .....   | 89      |
| Lampiran 6. Data Profil Responden .....                               | 91      |



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dalam menghadapi pasar global yang semakin kompetitif diperlukan peningkatan kemampuan bersaing untuk menguasai bisnis pasar nasional maupun internasional. Kinerja ekspor yang baik dapat memacu pertumbuhan ekonomi yang tinggi seperti yang dialami oleh beberapa negara maju, khususnya di Asia. Di samping itu, dapat pula berperan membantu menyediakan kesempatan kerja yang cukup banyak.

Kinerja ekspor yang baik ditentukan oleh banyak faktor, selain oleh keunggulan komparatif yang dimiliki suatu negara, juga sangat ditentukan oleh kemampuan pengusaha eksportir dalam merebut peluang, melaksanakan, maupun perencanaan ke depan yang berkaitan dengan ekspor. Kemampuan tersebut pada dasarnya tidak dimiliki secara alami, namun diperoleh melalui pendidikan dan pelatihan serta pengalaman.

Program pelatihan dan pengembangan sumberdaya manusia mutlak diperlukan, meskipun merupakan investasi yang mahal (Cheng dan Ho, 2001). Program pengembangan sumberdaya manusia merupakan suatu kekuatan yang diharapkan dapat menciptakan nuansa baru dalam upaya mempercepat pembinaan sumberdaya manusia dengan kompetensi, kemampuan dan tingkat profesionalisme yang sesuai dengan kebutuhan dunia kerja dan pembangunan menjelang pasar bebas dan dalam abad ke 21 (Baso, 1999).

Melalui pendidikan dan pelatihan diharapkan perkembangan modal manusia akan mencapai tingkat kualitas dan produktivitas tenaga kerja yang lebih baik serta mampu mengadopsi perkembangan teknologi.

Perekonomian pasar global yang mengarah kepada transisi menuju ekonomi baru yang ditandai dengan sistem pasar modern (*modern market system*) yang seluruh aktivitasnya menggunakan teknologi informasi (*internet, computer, e-mail, e-commerce, multimedia, home page*), cara berbisnis (*method of doing business*) melalui pendekatan *international entrepreneur* dan ketrampilan /teknik manajemen (*management technic*) dibidang perdagangan internasional/ *international trade* (Laporan Proker BBPPEI, 2005)

Menurut Knight (2001) kinerja (*performance*) internasional menjadi kriteria atau ukuran kegiatan atau aktivitas suatu industri kecil dan menengah yang telah terinternasionalisasi. Kinerja internasionalisasi ditentukan oleh orientasi *entrepreneurial* internasional dan strategi *entrepreneurial* internasional, persiapan internasionalisasi dan akuisisi teknologi yang dimilikinya.

Dengan adanya perkembangan teknologi informasi dan transportasi yang cepat juga berubah sistem perdagangan dunia. Sistem perdagangan konvensional mulai mengalami revolusi. Dahulu kita hanya mengenal perdagangan tradisional yang mengharuskan tatap muka langsung tetapi saat ini telah banyak kita lihat dan bahkan mengalami sendiri transaksi tanpa tatap muka langsung melalui internet. Revolusi ini tidak hanya mempengaruhi sistem perdagangan di industri besar saja tetapi juga mempengaruhi industri kecil dan menengah. Dengan adanya perkembangan teknologi ini maka industri kecil dan menengah dapat melakukan kerjasama dengan *buyer* dari luar

negeri dan melakukan ekspor produknya dengan mudah. Aktivitas ini adalah salah satu contoh proses internasionalisasi (Yunus, 2003).

Tantangan pada era transisi menuju ekonomi baru adalah mutu dan kemampuan manajerial dari professional, pengetahuan para pelaku dunia usaha, kemampuan dalam melaksanakan bisnis secara efisien dan menciptakan peluang pasar.

Kemampuan tersebut pada dasarnya tidak dimiliki secara alami namun diperoleh melalui pendidikan dan pelatihan serta pengalaman. Dalam kaitan ini, BPEN sebagai suatu lembaga yang bertugas meningkatkan kinerja ekspor nasional menyelenggarakan dan menyediakan jasa pendidikan dan pelatihan khususnya kepada pengusaha eksportir maupun pengusaha lain yang akan mengembangkan usahanya ke pasar internasional melalui lembaga yang disebut Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia atau BBPPEI (Laporan LP3E, UNPAD, 2006).

Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (BBPPEI) berada dalam struktur Departemen Perdagangan yaitu dibawah unit eselon I Badan Pengembangan Ekspor Nasional (BPEN) sebagai Unit Pelaksana Teknis (UPT).

Balai Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (BPPEI) merupakan salah satu *Center of Excellence (COE)* model di ASEAN yang mempunyai landasan obyektif meningkatkan mutu SDM dunia usaha yang berorientasi pada globalisasi perdagangan dunia, memanfaatkan peluang kerjasama perdagangan bilateral, regional, maupun multilateral yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya saing nasional baik *comparative* maupun *competitive advantages* (Laporan Proker BBPPEI, 2005).

Ekspor sebagian besar dilakukan oleh *buying agent* yang datang ke Indonesia, hal ini menunjukkan kemampuan penetrasi pasar luar negeri masih lemah. Substansi diklat

yang diberikan BBPPEI kepada dunia usaha bersifat praktis dan mengacu kepada *competency base* yang tidak diberikan oleh sekolah kejuruan maupun pendidikan tinggi.

Penelitian yang dilakukan oleh penulis merupakan penelitian lanjutan yang telah dilakukan sebelumnya oleh Laboratorium Penelitian Pengabdian Pada Masyarakat dan Pengkajian Ekonomi (LP3E) Fakultas Ekonomi Universitas Padjadjaran. Studi tersebut telah dilaksanakan pada November 2006 bertema “*Tracer Study* Pengguna Jasa Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (BBPPEI)”. Hal ini dilakukan dengan pertimbangan keterbatasan waktu, biaya, dan sarana yang dimiliki penulis.

Menurut Tovey (1997) evaluasi pelatihan adalah hal yang sangat perlu untuk melakukan perbaikan ke depan. Evaluasi berhubungan dengan dua hal yaitu efektifitas dan nilai dari pelatihan itu sendiri. Efektivitas menggambarkan apakah pelatihan sudah dapat mencapai tujuannya yang ditargetkan. Nilai mengidentifikasi apakah biaya dan program yang telah dilaksanakan bermanfaat. Evaluasi juga dapat menguji apakah strategi yang dijalankan untuk mencapai tujuan sudah benar.

Menurut Knight (2001) kinerja (*performance*) internasional menjadi kriteria atau ukuran kegiatan atau aktivitas suatu industri kecil dan menengah yang telah terinternasionalisasi. Kinerja internasionalisasi ditentukan oleh orientasi *entrepreneurial* internasional dan strategi *entrepreneurial* internasional, persiapan internasionalisasi dan akuisisi teknologi yang dimilikinya.

Mengingat pentingnya evaluasi pelatihan, penulis merasa perlu untuk melakukan studi yang lebih mendalam sebagai kelanjutan dari *tracer study* LP3E UNPAD.

Diklat ekspor pada dasarnya memberikan pembekalan kepada eksportir berkaitan dengan kesiapan mereka menghadapi pasar global. Hasil dari pelaksanaan diklat ekspor

dapat dilihat dari *performance* peserta yang menggambarkan kinerja internasionalisasi. Hal ini menarik bagi penulis untuk meneliti mengenai pembentukan kinerja internasionalisasi terhadap peserta diklat ekspor sebagai hasil pelatihan.

## 1.2 Permasalahan

Menurut Knight (2001) kinerja (*performance*) internasional menjadi kriteria atau ukuran kegiatan atau aktivitas suatu industri kecil dan menengah yang telah terinternasionalisasi. Kinerja internasionalisasi ditentukan oleh orientasi *entrepreneurial* internasional dan strategi *entrepreneurial* internasional, persiapan internasionalisasi dan akuisisi teknologi yang dimilikinya.

Orientasi menggambarkan *basic culture* dari *firm* yang merupakan faktor dasar dan dominan yang menggambarkan keseluruhan sikap proaktif dan agresifitas dari perusahaan dalam mengejar pasar internasional. Strategi menggambarkan cara *firm* dalam mencapai tujuan. Persiapan internasionalisasi diantaranya *firm* aktif mencari informasi mengenai kondisi pasar, *market demand*, kompetitor, modifikasi produk/kemasan sesuai dengan keinginan pasar. Sedang akuisisi teknologi berkaitan dengan pelaksanaan R&D.

Diklat ekspor pada dasarnya memberikan pembekalan kepada eksportir berkaitan dengan kesiapan mereka menghadapi pasar global. Hasil dari pelaksanaan diklat ekspor dapat dilihat dari *performance* peserta yang menggambarkan kinerja internasionalisasi.

Penulis tidak menguraikan orientasi dan strategi internasional, maupun persiapan internasional dan akuisisi teknologi secara terperinci seperti pada penelitian Knight (2001) dan Yunus (2003) dengan menggunakan metode analisis faktor. Namun penelitian yang dilakukan penulis lebih kepada pendekatan definisi. Ada beberapa pendekatan yang dilakukan penulis yaitu:



- adanya bahasa dan *network* mewakili persiapan internasionalisasi.
- peningkatan pengetahuan ekspor-impor mewakili strategi *entrepreneurial* internasional.
- peningkatan teknologi mewakili adanya akuisisi teknologi.
- peningkatan pasar dan kemampuan *problem solving* serta pengambilan keputusan di bidang ekspor-impor mewakili orientasi *entrepreneurial* internasional.

Gabungan dari faktor tersebut di atas akan menentukan kinerja internasionalisasi.

### 1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui peranan diklat ekspor pada BBPPEI terhadap pembentukan kinerja internasionalisasi pesertanya.
2. Untuk mengetahui kontribusi dari penyelenggaraan diklat terhadap kinerja ekspor melalui pemberdayaan eksportir.

### 1.4 Lingkup Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis merupakan penelitian lanjutan yang telah dilakukan sebelumnya oleh Laboratorium Penelitian Pengabdian pada Masyarakat dan Pengkajian Ekonomi (LP3E) Fakultas Ekonomi Universitas Padjadjaran. Studi tersebut telah dilaksanakan pada November 2006 bertema “*Tracer Study* Pengguna Jasa Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (BBPPEI)”, dengan menggunakan kuesioner.

Data sekunder yang digunakan penulis merupakan jawaban kuesioner atas studi yang telah dilakukan LP3E UNPAD. Penulis tidak mengolah semua data tersebut secara keseluruhan, namun disesuaikan dengan tujuan penelitian.

Adapun pembatasan yang dilakukan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- Responden merupakan eksportir yang pernah mengikuti pelatihan ekspor pada BBPPEI pada periode 1999 – 2004. Hal ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan LP3E UNPAD yang mengikutsertakan juga responden tahun 2005 dan 2006. Pertimbangan penulis adalah agar efek yang mengenai kinerja internasionalisasi sebelum dan sesudah diklat bisa lebih dapat terlihat, dengan adanya rentang waktu antara keikutsertaan responden dalam diklat dan pengisian kuesioner.
- Status perusahaan responden pada saat mengikuti diklat yaitu perusahaan yang sudah melakukan aktivitas ekspor, eksportir yang ingin meningkatkan volume transaksinya, dan eksportir yang ingin ekspansi ke pasar lain. Hal ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan LP3E UNPAD yang mengikutsertakan juga responden yang belum melakukan ekspor. Pertimbangan penulis adalah sesuai dengan penelitian terdahulu oleh Knight (2001) dan Yunus (2003) bahwa pengamatan kinerja internasionalisasi ditujukan pada perusahaan yang telah melakukan proses internasionalisasi (telah memasuki pasar global).
- Bidang Usaha meliputi: *handicraft*, makanan dan minuman, TPT, kulit dan produk kulit, *furniture*, karet dan produk karet, *trading*, dll
- Lokasi eksportir mencakup eksportir yang berlokasi di Jakarta dan Jawa Barat, Jawa Tengah dan sekitarnya, Jawa Timur dan sekitarnya, Makasar dan sekitarnya serta Medan seperti di Tabel 1.1.

Tabel 1.1 Lokasi Responden

| Bidang/Skala Usaha*  | Jakarta dan Jabar | Medan dan sekitarnya | Jawa Tengah dan sekitarnya | Makasar dan sekitarnya | Jawa Timur dan sekitarnya | Jumlah    |
|----------------------|-------------------|----------------------|----------------------------|------------------------|---------------------------|-----------|
| <i>Handicraft</i>    | 1                 | 1                    | 1                          | 0                      | 3                         | 6         |
| Makanan & minuman    | 7                 | 6                    | 0                          | 0                      | 0                         | 13        |
| Kulit & produk kayu  | 4                 | 1                    | 7                          | 1                      | 1                         | 14        |
| Karet & produk karet | 2                 | 0                    | 0                          | 0                      | 0                         | 2         |
| TPT                  | 3                 | 0                    | 4                          | 0                      | 0                         | 7         |
| <i>Trading</i>       | 1                 | 1                    | 0                          | 2                      | 2                         | 6         |
| Lainnya              | 13                | 5                    | 0                          | 0                      | 4                         | 22        |
| <b>Jumlah</b>        | <b>31</b>         | <b>14</b>            | <b>12</b>                  | <b>3</b>               | <b>10</b>                 | <b>70</b> |

\*Skala Usaha dibedakan sesuai penjelasan rentang ruang lingkup penelitian

Sumber : LP3E Fak. Ekonomi UNPAD, data diolah.

- Skala usaha responden meliputi skala usaha besar, menengah dan kecil. Hal ini berbeda dengan yang telah dilakukan oleh Knight (2001) dan Yunus (2003) yang hanya mencakup skala Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Pertimbangan penulis adalah :
  - Penelitian yang dilakukan penulis tidak hanya tertuju pada studi mengenai UKM, namun responden merupakan peserta yang pernah mengikuti diklat ekspor pada BBPPEI meliputi skala usaha besar, menengah dan kecil.
  - Penulis tidak turun langsung ke lapangan mencari responden, namun hanya mengambil data sekunder dari LP3E UNPAD. Dalam kuesioner tersebut tidak ada pengelompokan yang jelas mengenai skala usaha. Apakah berdasarkan jumlah tenaga kerja, nilai investasi, rasio investasi, nilai modal, *turn over*, jumlah aset

atau hasil penjualan. Dengan kondisi seperti ini dikhawatirkan pemilihan skala usaha tersebut hanya mengikuti persepsi responden.

### 1.5. Metodologi Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian lanjutan yang akan dilakukan oleh penulis maka metode yang digunakan adalah metode nonparametrik sebagai berikut:

- Untuk mengetahui peranan diklat ekspor yang telah diselenggarakan oleh BBPPEI terhadap pembentukan kinerja internasionalisasi pesertanya, penulis menggunakan uji Korelasi Spearman. Tujuannya adalah mengetahui hubungan antara dua variabel, x dan y. Variabel x mewakili peningkatan pasar, bahasa, pengetahuan ekspor-impor, teknologi, *network* dan kemampuan *problem solving*, yang diproksi dari *self assessment* pada kuesioner. Sedangkan Variabel y yaitu kinerja internasionalisasi yang diproksi sebagai *performance* peserta diklat ekspor.
- Untuk mengetahui kontribusi dari penyelenggaraan diklat terhadap kinerja ekspor melalui pemberdayaan eksportir. Metode yang digunakan adalah Uji Wilcoxon. Tujuannya melihat apakah diklat ekspor memberikan efek yang nyata terhadap peningkatan pasar, bahasa, pengetahuan ekspor-impor, teknologi, *network* dan kemampuan *problem solving*. Hal ini diproksi dengan mengamati peningkatan skor sebelum dan sesudah mengikuti diklat pada bagian *self assessment* kuesioner.

### 1.6. Hipotesis Penelitian

Hipotesis yang akan diuji kebenarannya dalam penelitian ini adalah:

1. Peningkatan penguasaan pasar, bahasa, pengetahuan ekspor-impor, teknologi, *network* dan kemampuan *problem solving* mempunyai hubungan erat dengan kinerja internasionalisasi peserta diklat ekspor.

2. Diklat ekspor memberikan efek yang nyata terhadap peningkatan pasar, bahasa, pengetahuan ekspor-impor, teknologi, *network* dan kemampuan *problem solving*.

### **1.7. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan penelitian ini disusun sebagai berikut :

#### **Bab 1. Pendahuluan .**

Berisi tentang latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan, ruang lingkup penelitian, metodologi, hipotesis dan sistematika penulisan.

#### **Bab 2. Tinjauan Pustaka**

Menguraikan landasan teori yang mendasari penelitian ini, yaitu teori-teori mengenai hubungan kualitas sumber daya manusia dan kaitannya dengan kinerja ekspor, studi empiris sebelumnya, dampak pelatihan, kinerja internasionalisasi dan studi pustaka mengenai metode non parametrik.

#### **Bab 3. Metodologi Penelitian**

Berisi mengenai sumber data, penelitian pendahuluan, metode penelitian, teknik pengolahan dan analisa data serta hipotesis yang diajukan.

#### **Bab 4. Profil Peserta Diklat Ekspor**

Menguraikan karakteristik responden berdasarkan data sekunder dari LP3E UNPAD disesuaikan dengan kriteria pembatasan yang dilakukan penulis dalam penelitian ini.

#### **Bab 5. Hasil dan Pembahasan**

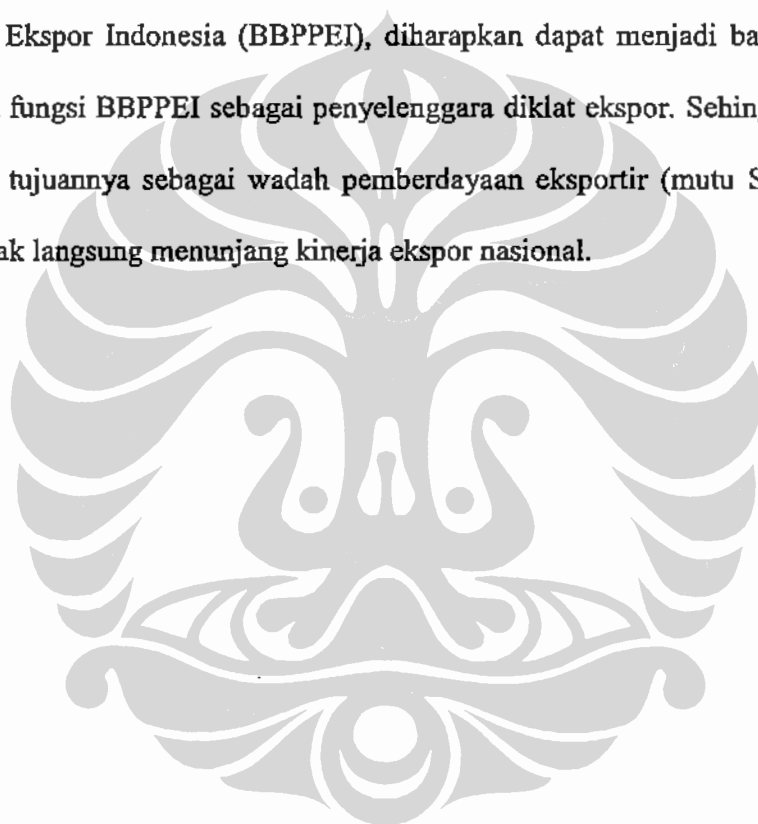
Berisi tentang pembahasan hasil pengolahan data dengan Uji Korelasi Speaman dan Uji Wilcoxon serta analisis mengenai faktor-faktor yang mendukung kinerja internasionalisasi dihubungkan dengan profil responden.

## **Bab 6. Penutup.**

Berisi tentang kesimpulan hasil penelitian dan saran bagi perbaikan BBPPEI ke depan serta pihak-pihak yang berkepentingan dengan penelitian ini.

### **1.8. Manfaat Penelitian**

Dengan adanya penelitian ini yang tidak lain merupakan evaluasi yang komprehensif terhadap pelatihan ekspor yang telah diselenggarakan oleh Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (BBPPEI), diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi perbaikan fungsi BBPPEI sebagai penyelenggara diklat ekspor. Sehingga BBPPEI dapat mencapai tujuannya sebagai wadah pemberdayaan eksportir (mutu SDM ekspor) yang secara tidak langsung menunjang kinerja ekspor nasional.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Pendidikan dan Pertumbuhan Ekonomi

*Human Capital* merupakan salah satu determinan penting dalam proses pertumbuhan ekonomi. Di sisi lain, pembangunan manusia membutuhkan sumber daya, seperti untuk pembiayaannya, yang mana bersumber dari pertumbuhan ekonomi. Dengan kata lain, terdapat hubungan dua arah antara pembangunan manusia dan kinerja ekonomi.

Dengan *human capital* yang berkualitas, kinerja ekonomi diyakini juga akan lebih baik. Kualitas ini dapat dilihat dari tingkat pendidikan, kesehatan, ataupun indikator-indikator lainnya. Oleh sebab itu, dalam rangka memacu pertumbuhan ekonomi perlu pula dilakukan pembangunan manusia di seluruh daerah di Indonesia. Kebijakan pembangunan yang tidak mendorong peningkatan kualitas manusia masing-masing daerah hanya akan membuat daerah yang bersangkutan tertinggal dari daerah yang lain, termasuk dalam hal kinerja ekonominya. Dengan kata lain, peningkatan kualitas modal manusia juga akan memberikan manfaat dalam mengurangi ketimpangan antardaerah.

Berdasarkan penjelasan diatas maka dapat dikatakan bahwa antara human capital dan pertumbuhan ekonomi sebetulnya terdapat hubungan yang saling mempengaruhi. Lebih jauh, Ramirez dkk (1998) menyebutkan bahwa ada hubungan timbal balik (*two-way relationship*) antara *human capital* dan pertumbuhan ekonomi dan itu sudah diterima secara luas namun faktor-faktor spesifik yang menghubungkannya masih kurang dieksplorasi secara sistematis. Berdasarkan penjelasan di atas, kajian empiris terhadap hubungan timbal balik antara pembangunan manusia / *human capital* (*human development*) dan kinerja

ekonomi kiranya penting dilakukan. Studi Ramirez dkk (1998) berangkat dari terdapatnya hubungan dua arah antara pertumbuhan ekonomi dan pembangunan manusia (*human development*). Adapun kedua rantai hubungan yang dimaksudkan oleh Ramirez dkk tersebut adalah sebagai berikut :

**Pertama** adalah dari pertumbuhan ekonomi ke *human development*. Kinerja ekonomi mempengaruhi *human development*, khususnya melalui aktivitas rumah tangga dan pemerintah, selain adanya peran *civil society* seperti melalui organisasi masyarakat dan lembaga swadaya masyarakat. Dalam membelanjakan pendapatan bersih, rumah tangga cenderung untuk barang-barang yang memiliki kontribusi langsung terhadap pembangunan manusia (seperti makanan, air, pendidikan dan kesehatan) dan tergantung pada sejumlah faktor seperti tingkat dan distribusi pendapatan antar rumah tangga dan siapa yang mengontrol alokasi pengeluaran dalam rumah tangga. Sudah umum diketahui bahwa penduduk miskin menghabiskan porsi pendapatannya lebih banyak ketimbang penduduk kaya untuk kebutuhan pembangunan manusia. Sementara itu, perempuan juga memiliki andil yang tidak kecil dalam mengatur pengeluaran rumah tangga. Makin tinggi pendidikan perempuan akan makin positif pula bagi pembangunan manusia. Sehubungan dengan itu dapat dikatakan bahwa pembangunan manusia ditentukan bukan hanya oleh tingkat pendapatan, tetapi juga oleh distribusi pendapatan dalam masyarakat, termasuk peran perempuan dan peran pemerintah. Peran pemerintah dalam *human development* merupakan fungsi dari tiga hal, yakni: total pengeluaran sektor pemerintah, berapa banyak yang dialihkan untuk setor-sektor pembangunan manusia, dan bagaimana dana tersebut dialokasikan di dalam sektor tersebut. Pengeluaran pemerintah untuk sektor sosial dan pendidikan perempuan penting artinya dalam memperkuat hubungan pertumbuhan ekonomi dengan



pembangunan manusia. Adapun peran organisasi masyarakat dan LSM sendiri umumnya sebagai pelengkap, hanya di sejumlah negara tampak sangat dominan karena menjadi pendorong terpenting bagi pembangunan manusia.

Kedua adalah dari *human development* ke pertumbuhan ekonomi. Mengenai hubungan dari *human development* ke pertumbuhan ekonomi tersebut relatif sudah banyak diungkapkan. Tingkat pembangunan manusia yang tinggi akan mempengaruhi perekonomian melalui peningkatan kapabilitas penduduk dan konsekuensinya adalah juga pada produktifitas dan kreatifitas mereka. Pendidikan dan kesehatan penduduk sangat menentukan kemampuan untuk menyerap dan mengelola sumber-sumber pertumbuhan ekonomi baik dalam kaitannya dengan teknologi sampai kelembagaan yang penting bagi pertumbuhan ekonomi. Dengan pendidikan yang baik, pemanfaatan teknologi ataupun inovasi teknologi menjadi mungkin untuk terjadi. Begitu pula, modal sosial akan meningkat seiring dengan tingginya pendidikan. Tentu dalam hal ini juga penting adanya investasi dan juga distribusi pendapatan. Dengan distribusi pendapatan yang baik membuka kemungkinan bagi tercapainya pertumbuhan ekonomi yang tinggi. Dengan meratanya distribusi pendapatan maka tingkat kesehatan dan juga pendidikan akan lebih baik dan pada gilirannya juga akan memperbaiki tingkat produktifitas tenaga kerja. Sementara itu, investasi juga memungkinkan sumber daya manusia untuk bermanfaat bagi pertumbuhan ekonomi.

Pendidikan sebagai salah satu komponen penting di dalam pertumbuhan ekonomi. Buku terakhir William Schweke, *Smart Money: Education and Economic Development* (2004) didalam Amich Alhumami (Kompas, 3 Mei 2005) menyebutkan pendidikan bukan saja akan melahirkan sumber daya manusia (SDM) berkualitas, memiliki pengetahuan dan keterampilan serta menguasai

teknologi, tetapi juga dapat menumbuhkan iklim bisnis yang sehat dan kondusif bagi pertumbuhan ekonomi.

## 2.2. Diklat Ekspor

Ekspor Indonesia pada Juli 2007 mengalami peningkatan sebesar 4,20 persen dibanding Juni 2007 yaitu dari US\$ 9 417,8 juta menjadi US\$ 9 813,1. Sementara bila dibandingkan dengan Juli 2006, ekspor mengalami peningkatan sebesar 10,50 persen (BPS, 2007). Peningkatan transaksi ekspor yang mengembirakan tersebut tidak terlepas dari semakin meningkatnya mutu SDM ekspor.

Salah satu barang publik yang menarik untuk diamati adalah pendidikan publik. Pendidikan memiliki sifat *non-rivalry* dan *excludable (impure good)*. Dengan karakter sebagai barang publik tidak murni, pendidikan dapat disediakan oleh swasta maupun pemerintah.

Jasa pendidikan dan pelatihan juga dapat dikelompokkan dalam kategori *pure service* atau *high contact system*. Hal ini berarti bahwa peserta diklat atau mahasiswa sebagai konsumen menjadi bagian dari sistem (proses pendidikan) dengan nilai kontak yang tinggi dengan pemberi jasa secara bersamaan pada saat jasa tersebut dihasilkan (Sopha, 2005).

Diklat Ekspor memberikan pembekalan kepada eksportir dan calon eksportir mengenai hal-hal yang berkaitan dengan permasalahan ekspor. Sebagai contoh substansi mengenai perdagangan internasional, materi yang ditawarkan antara lain adalah :

- Bagaimana Memulai Ekspor

Pelatihan bagaimana memulai ekspor merupakan pembekalan bagi para pengusaha yang akan memasuki dunia ekspor-impor, sehingga pada pelatihan

ini diberikan pengetahuan dasar mengenai kesiapan perusahaan dan komitmen manajemen untuk menembus pasar luar negeri.

- **Manajemen Ekspor-Impor Plus Simulasi**

Pelatihan manajemen ekspor-impor plus simulasi dirancang untuk memenuhi kebutuhan para manajer dikalangan pengusaha. Dalam pelatihan ini disajikan berbagai pengetahuan praktis mengenai manajemen ekspor-impor mulai dari tata-laksana, prosedur ekspor-impor, pemasaran ekspor dan juga manajemen transportasi dan manajemen ekspor. Pada akhir pelatihan, kepada peserta diberikan kunjungan lapangan ke instansi Bea Cukai dan Terminal Peti Kemas. Selain itu, dilakukan simulasi kegiatan ekspor-impor yang dirancang seperti kegiatan ekspor-impor sesungguhnya. Pelatihan ini bertujuan agar peserta memahami kegiatan ekspor-impor seutuhnya dari persiapan ekspor, pelaksanaan ekspor dan negosiasi dokumen.

- **Prosedur Ekspor**

Pelatihan prosedur ekspor dirancang untuk melatih keterampilan para staf pelaksana mengenai pengetahuan praktis prosedur ekspor atau tata cara ekspor, kebijakan pemerintah di bidang ekspor serta kelengkapan dokumen-dokumen ekspor. Pelatihan ini bertujuan agar peserta pelatihan memahami ketentuan tata niaga barang serta mampu mengerjakan semua prosedur administrasi dengan instansi terkait seperti : Depdag, Bea dan Cukai, Perbankan, Jasa transportasi dan lainnya.

- **Mempersiapkan Ekspor dengan L/C**

Pelatihan ini merupakan pembekalan bagi eksportir dengan menguasai pembayaran internasional melalui *letter of credit (L/C)*, karena melalui L/C aspek keamanan akan menjadi acuan bagi para pengusaha.

- *Market Entry Strategy*

Pelatihan ini memberikan beal kepada peserta untuk mampu menganalisa pasar sehingga dapat mengetahui seberapa besar peluang serta pesaing di negara tersebut. Setelah itu, baru memutuskan untuk masuk ke pasar tersebut atau tidak atau mencari pasar yang berpeluang besar.

- *E-Commerce*

Pemanfaatan *e-commerce* dalam bisnis ekspor sudah dapat dirasakan pada saat ini. Hal ini disebabkan selain kegiatan bisnis lebih cepat, praktis, efisien dan dari segi biaya relatif lebih murah. Dalam pelatihan ini peserta akan mendapatkan pengetahuan dan keterampilan bagaimana mengaplikasikan *e-commerce* dalam bisnis ekspor secara efektif dan efisien.

- *Teknik Negosiasi dan Kontak Dagang*

Pelatihan ini memberikan tuntunan kepada seorang eksportir untuk mampu melihat kebutuhan dan keinginan pasar yang dituju dengan melihat produk pesaing yang sudah ada di pasar tujuan, sehingga para eksportir harus dapat mengukur kemampuannya sampai dimana rencana untuk menembus pasar ekspor. Salah satu yang harus dilakukan adalah dengan melakukan pengembangan/adaptasi produk yang sesuai dengan pasar tujuan ekspor.

- *Expanding Business through Export*

Pelatihan ini bertujuan agar peserta dapat mengerti dan tanggap terhadap peluang, tantangan dan resiko dalam bisnis ekspor. Peserta dapat mengerti lebih dalam mengenai pengetahuan dasar ekspor. Selain itu, peserta dapat mengidentifikasi kebutuhan dan sumber-sumber informasi yang diperlukan dalam ekspor. Pelatihan ini diselenggarakan dalam bahasa Inggris. Hal ini dikarenakan pelatihan ini merupakan kurikulum yang telah distandarisasikan

oleh negara ASEAN-Jepang. Pelatihan ini juga melatih menggunakan bahasa Inggris yang terstruktur di bidang perdagangan internasional.

- **Kontrak Dagang Ekspor**

Pelatihan ini bertujuan agar peserta dapat meningkatkan pengetahuan dan kemampuan peserta tentang kontrak dagang internasional, yang meliputi hukum perdagangan internasional, terminologi dan kondisi kontrak, asuransi dan penyelesaian perselisihan agar transaksi perdagangan terjamin secara legal dan resiko dapat dihindari.

- **Teknik Negosiasi Bisnis**

Pelatihan ini ditujukan kepada para negosiator bisnis agar dapat meningkatkan kompetensi komunikatif, khususnya dalam kegiatan merancang, melaksanakan dan mengevaluasi tugas *personal-relation*, *public relation*, pemasaran dan negosiasi dengan cara yang simpatik, taktis, persuasif dan efektif.

### **2.3. Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (BBPPEI)**

Pendidikan merupakan kebutuhan dasar manusia yang memerlukan penanganan yang khusus, dan tercermin dari perlunya peranan pemerintah melalui penyediaan sarana pendidikan publik (Stiglitz, 1990).

Keberadaan PPEI sebagai lembaga diklat ekspor untuk dunia usaha didirikan pada tahun 1990 atas bantuan hibah Pemerintah Jepang, dalam rangka meningkatkan *capacity building* SDM dunia usaha untuk meningkatkan ekspor non migas. Data terakhir menunjukkan hingga tahun 2006 PPEI telah melatih 32.502 orang dengan jumlah pelatihan 1.338 angkatan yang meliputi 4 bidang utama, yaitu : Perdagangan Internasional, Pengendalian mutu produk, Pameran dagang internasional, dan bahasa niaga Jepang. Program pelatihan PPEI rata-rata

pertahun sebanyak 38 topik pelatihan dan 100 angkatan per tahun. Pada tahun 2004 telah dilatih sebanyak 2.783 orang dengan rincian pelatihan perdagangan internasional adalah 2.286 orang, pelatihan pengendalian mutu 225 orang, pelatihan pameran dagang 101 orang, pelatihan bahasa niaga 142 orang, dan pendidikan (Manajemen Ekspor Impor durasi 3 bulan, dan Karet) sebanyak 29 orang. Dalam tahun 2005, telah diprogramkan sebanyak 38 topik dengan pelatihan reguler sebanyak 70 angkatan baik di pusat dan daerah, dan pelatihan kontraktual diperkirakan sebanyak 17 angkatan. Kerjasama yang telah dilakukan baik Nasional, dengan Dinas Perindag, Pusat Pelatihan dan Promosi Ekspor Daerah (P3ED), Instansi terkait, Universitas, Asosiasi, Kadin. Sedangkan kerja sama Internasional baik secara bilateral, regional, dan multilateral seperti dengan : Jepang (JICA, JETRO, AOTS, PREX, JICE), Belanda (INA, CBI), Australia (AUSAID, AUSTRADE), Jerman (InWENT), ASEAN (AMEICC), Singapura (ITIS), Philipina (PTTC), Thailand (ITTI), Malaysia (KISMEC dan MISDC) dan ITC Geneva, Swiss (Laporan Proker BBPPEI, 2005)

Dalam rangka meningkatkan mutu PPEI telah diupayakan antara lain: melalui peningkatan ketrampilan SDM Internal, pengajar Internal dan Eksternal dengan mengikuti pelatihan di dalam dan di luar negeri. Peningkatan mutu manajemen pelatihan telah dibuktikan dengan perolehan sertifikat ISO 9001 : 2000, pada tahun 2004 untuk pelatihan Prosedur Ekspor dan Manajemen Ekspor Impor plus simulasi yang akan diperluas cakupannya di tahun mendatang.

Pentingnya peranan PPEI dalam menunjang SDM dibidang perdagangan internasional yang perlu secara terus menerus ditingkatkan daya saingnya dimana pada tahun 2003 Indonesia berada pada posisi ke-47 dari 101 negara. Oleh karena itu, diperlukan upaya di berbagai bidang termasuk pelatihan ekspor yang

mampu mendorong kemampuan dunia usaha bersaing di pasar global (Laporan LP3E UNPAD, 2006).

#### 2.4. Dampak dari Pelatihan

Menurut Michael D. Tovey (1997), ada 3 hal yang dapat dilakukan dalam *human resource development* (HRD) yaitu *training*, *education* dan *development*. *Training* atau pelatihan berorientasi pada pekerjaan yang dilakukan pada saat ini. *Education* atau pendidikan berorientasi pada pekerjaan di masa yang akan datang, dan *development* tidak hanya berorientasi pada pekerjaan tetapi juga upaya *upgrade* diri (perbaikan) secara keseluruhan.

Pelatihan terfokus pada perbaikan pengetahuan dan ketrampilan yang diperlukan untuk waktu dekat atau pada saat ini, dapat ditujukan pada orang yang sudah memasuki dunia kerja atau akan mulai bekerja.

Dalam pelatihan dikenal apa yang disebut sebagai *Competency Based Training* (CBT). CBT merupakan sistem pelatihan yang ditujukan untuk memperoleh hasil tertentu pasca pelatihan. Hasil ini berkaitan dengan tingkat ketrampilan dan *performance* yang diinginkan dalam pekerjaan dan dikenal sebagai *competency standart*.

Dampak pelatihan (*transfer of training*) dapat didefinisikan sebagai penerapan pengetahuan, *skill* dan perilaku yang dipelajari dalam pelatihan pada situasi kerja dan selanjutnya memeliharanya selama periode waktu tertentu. Definisi ini merupakan perluasan dari perspektif tradisional yang hanya memberikan perhatian pada pembelajaran yang efektif dalam program pelatihan (Cheng dan Ho, 2001).

Perubahan perilaku dan peningkatan pengetahuan serta *skill* tidak akan berarti banyak apabila penerapan dalam situasi kerja tidak memberikan dampak

peningkatan kinerja (Simamora, 2001). Meskipun demikian transfer pelatihan bukan hal yang sederhana. Terdapat berbagai macam faktor yang mempengaruhinya. Dari beberapa penelitian ditemukan kenyataan bahwa, hanya 10% dari pengeluaran total untuk pelatihan yang memberikan kontribusi positif pada transfer pelatihan di Amerika Serikat.

Dari beberapa studi yang telah dipublikasikan antara tahun 1989 sampai dengan 1998, ditemukan bahwa kesuksesan transfer pelatihan dipengaruhi oleh tahap-tahap dalam proses transfer pelatihan, yaitu (1) motivasi sebelum pelatihan (*pretraining motivation*); (2) pembelajaran (*learning*), yang merupakan proses penguasaan isi/muatan dari program pelatihan; (3) Kinerja pelatihan (*training performance*), yang merupakan pengukuran apakah peserta pelatihan memperoleh kesuksesan dalam pelatihan; (4) hasil-hasil transfer (*transfer outcomes*), yang merupakan pencapaian yang dibuat oleh peserta pelatihan ketika mereka menerapkan kembali apa yang mereka peroleh dalam pelatihan pada pekerjaannya, yang akan memberikan manfaat baik pada individu itu sendiri maupun pada organisasi (Cheng dan Ho, 2001). Dalam banyak penelitian juga ditemukan bahwa, kesuksesan tahap-tahap dalam proses transfer pelatihan itu sendiri dipengaruhi oleh faktor-faktor individual, motivasional dan lingkungan.

## **2.5. Kinerja Internasionalisasi**

Menurut Knight (2001), penggunaan yang luas dari mesin fax, email, internet dan alat teknologi komunikasi lainnya membuat proses internasionalisasi lebih nyata dan biaya lebih efektif (*effective cost*). Hal ini menjadi keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) bagi suatu perusahaan untuk dapat membuat transaksi bisnis yang lebih efisien dengan rekan bisnis yang berada di bawah (*downstream*) maupun atas (*upstream*) di seluruh dunia.



Adanya kompetisi antar perusahaan nasional di dalam negeri mendorong pengusaha untuk melakukan internasionalisasi. Hal ini diperkuat dengan adanya kesempatan untuk memasuki pasar global, kemampuan memperluas daerah pemasaran dan meningkatkan profit.

Proses internasionalisasi ditentukan oleh dua faktor yaitu orientasi dan strategi. Orientasi menggambarkan *basic culture* dari *firm* yang merupakan faktor dasar dan dominan. Strategis menggambarkan cara *firm* dalam mencapai tujuan. Studi yang dilakukan menunjukkan bahwa persiapan internasionalisasi dan akuisisi teknologi sangat menentukan kesuksesan di pasar global.

#### **Orientasi Kewirausahaan Internasional**

Menurut Covin dan Slevin (1989) di dalam Knight (2001) mendefinisikan orientasi kewirausahaan internasional (*international entrepreneurial orientation*) sebagai sikap perusahaan yang mendasar dan berkontribusi terhadap *performance* perusahaan. Orientasi kewirausahaan internasional menggambarkan keseluruhan sikap proaktif dan agresifitas dari perusahaan dalam mengejar pasar internasional. Faktor ini berhubungan dengan visi manajemen, inovasi dan sikap proaktif dalam kompetisi global.

*Source based theory* membantu menjelaskan bagaimana kepemilikan dari orientasi manajerial yang superior, pendekatan strategis dan faktor lainnya yang mendukung keunggulan dalam aktivitas internasional dari industri kecil dan menengah. Teori ini menggambarkan bahwa sumber daya organisasi yang berbeda adalah determinan dari strategi dan *performance* yang penting. Sumber daya yang termasuk aset, kapabilitas, informasi, *knowledge*, teknologi dan lainnya dikontrol oleh perusahaan dan menggunakan sumber daya tersebut dalam

membangun konsep strategi dan mengimplementasikannya guna memperbaiki efektifitas dan efisiensi industri dan memberi keunggulan yang berbeda dalam pasar asing (Yunus, 2003)

### **Strategi Internasional**

Menurut Rangkuti (1997) di dalam Yunus (2003), strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. *Strategic Behavior Theory* membantu menjelaskan mengapa industri kecil dan menengah dapat mengejar pendekatan strategis untuk menghindari kompetisi secara langsung dengan rivalnya atau dengan kata lain fokus untuk mencapai keunggulan kompetitif jangka panjang.

Teori ini menerangkan bahwa perusahaan melakukan transaksi bisnis untuk memaksimalkan profit melalui penguatan posisi kompetitif terhadap rivalnya. Teori ini dapat digunakan untuk memprediksi usaha industri kecil dan menengah. Perusahaan melancarkan strategi untuk memaksimalkan efektifitas dan efisiensi perusahaan. Efektifitas didefinisikan sebagai tingkat dimana *output* yang dicapai dibandingkan dengan *output* yang diinginkan. Sedangkan efisiensi didefinisikan sebagai rasio aktual *output* terhadap *input*.

Knight menyatakan kompetensi strategik (*strategic competence*) adalah aspek yang kritikal karena berkaitan dengan interaksi antara industri dan konsumen dan menjadi tujuan utama perusahaan. Kompetensi ini bersama dengan akuisisi teknologi dan persiapan internasionalisasi yang dilakukan oleh usaha kecil dan menengah membentuk strategi internasional. Dalam penerapannya strategi, akuisisi teknologi (*technology acquisition*) dan persiapan internasionalisasi (*internationalization preparation*) sebagai pendukung kompetensi strategik dan membantu dalam mencapai kinerja yang baik bagi kesuksesan industri kecil dan menengah secara internasional (Yunus, 2003).

## **Kinerja Internasional**

Kinerja (*performance*) internasional menjadi kriteria atau ukuran kegiatan atau aktivitas suatu industri kecil dan menengah yang telah terinternasionalisasi. Ukuran ini menunjukkan bagaimana perkembangan industri kecil dan menengah tersebut. Ukuran ini dipengaruhi pula oleh bagaimana orientasi *entrepreneurial* internasional dan strategi internasional yang dimilikinya. Interaksi keduanya akan melahirkan kinerja usaha yang baik (Yunus, 2003).

Menurut Knight (2001) kinerja (*performance*) industri kecil dan menengah terinternasionalisasi adalah semua ukuran kegiatan yang dapat meningkatkan pendapatan dan profit bagi perusahaan.

Rangkuti (1997) di dalam Yunus (2003) menjelaskan bahwa kinerja perusahaan dapat dilihat dari dua aspek yaitu kinerja pemasaran dan keuangan.

Kinerja merupakan ukuran yang dapat menjadi indikator kesuksesan sebuah perusahaan di pasaran. Dalam konteks ini, kinerja perusahaan dalam pasar internasional.

### **2.6. Validitas dan Reliabilitas**

Menurut Ridwan dan Sunarto (2007), dalam penelitian, kemampuan instrumen penelitian (valid dan reliabel) merupakan hal yang penting dalam pengumpulan data. Karena data yang benar sangat menentukan bermutu atau tidaknya hasil penelitian. Sedang benar tidaknya data tergantung dari benar tidaknya instrumen pengumpul data.

Ada tiga kriteria pokok yang harus dipenuhi oleh suatu instrumen penelitian agar dapat dinyatakan memiliki kualitas baik. Kriteria yang dimaksud adalah validitas, reliabilitas dan kemampuan untuk dipraktikkan.

### 2.6.1. Validitas

Kriteria validitas berkaitan dengan skor/nilai/ukuran dari hasil pengukuran atau test. Apakah skor/nilai/ukuran yang dipakai benar-benar menyatakan hasil pengukuran atau pengamatan terhadap objek yang diamati (Agung, 1992).

Menurut Ridwan dan Sunarto (2007) sebuah instrumen dikatakan valid apabila mampu mengukur apa yang hendak diukur/diinginkan. Sebuah instrumen dikatakan valid apabila dapat mengungkap data dari variabel yang diteliti. Validitas instrumen terbagi dalam validitas internal (validitas konstruk/*contract validity* dan validitas isi/*content validity*) dan validitas eksternal/empiris.

Berikut ini adalah langkah-langkah cara pengujian validitas alat pengukur (kuesioner):

1. Mendefinisikan secara operasional konsep yang akan diukur.
2. Melakukan uji coba skala pengukur pada sejumlah responden.
3. Mempersiapkan tabel tabulasi jawaban.
4. Menghitung korelasi antara masing-masing pernyataan (item) dengan total skor dengan menggunakan rumus:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n^3 - n} \text{ di mana } d_i = R(X_i) - R(Y_i) \dots\dots\dots(2.1)$$

bila tidak ada data kembar.

$$r_s = \frac{\sum_{i=1}^n R(X_i)R(Y_i) - n\left(\frac{n+1}{2}\right)^2}{\sqrt{\left[\sum_{i=1}^n R^2(X_i) - n\left(\frac{n+1}{2}\right)^2\right] \left[\sum_{i=1}^n R^2(Y_i) - n\left(\frac{n+1}{2}\right)^2\right]}} \dots\dots\dots(2.2)$$

bila ada data kembar.

5. Menentukan setiap item yang memiliki validitas yang baik dengan kriteria

Guilford (1956) :

1.  $\geq 0,00 \rightarrow < 0,20$  : Hubungan yang sangat kecil (tidak dapat dipakai)

2.  $\geq 0,20 \rightarrow < 0,40$  : Hubungan yang kecil (direvisi)

3.  $\geq 0,40 \rightarrow < 0,70$  : Hubungan yang moderat

4.  $\geq 0,70 \rightarrow < 0,90$  : Hubungan yang erat

5.  $\geq 0,90 \rightarrow < 1,00$  : Hubungan yang sangat erat

### 2.6.2. Reliabilitas

Agung (1992) menjelaskan istilah reliabilitas berkaitan dengan alat atau instrumen yang dipakai untuk melakukan suatu pengukuran (pengumpulan data). Apakah alat ukur yang digunakan dapat memberikan skor yang konsisten atau stabil menurut waktu.

Menurut Ridwan dan Sunarto (2007) instrumen yang baik tidak akan bersifat tendensius mengarahkan responden untuk memilih jawaban-jawaban tertentu. Reliabel artinya dapat dipercaya juga dapat diandalkan. Sehingga beberapa kali diulangpun hasilnya akan tetap sama (konsisten). Pengujian reliabilitas dapat dilakukan secara eksternal (*stability/ test retest, equivalent* atau gabungan keduanya) dan secara internal (analisis konsistensi butir-butir yang ada pada instrumen).

Dari berbagai formula yang umum digunakan dalam prosedur konsistensi internal salah satunya adalah metode *Cronbach alpha*. Langkah kerja pengujian reliabilitas dengan menggunakan metode *Cronbach alpha* adalah sebagai berikut:

1. Menghitung varians tiap item dengan rumus :

$$S^2 = \frac{n \sum x^2 - (\sum x)^2}{n(n-1)} \dots\dots\dots(2.3.)$$

2. Menghitung jumlah varians tiap item tersebut
3. Menghitung varians dari total skor
4. Menghitung reliabilitas total dengan koefisien reliabilitass *Cronbach*

*Alpha :*

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[ 1 - \frac{\sum S_i^2}{S^2} \right] \dots\dots\dots(2.4.)$$

5. Menentukan reliabilitas kuesioner dengan cara membandingkan nilai reliabilitas dengan nilai menurut kriteria Guilford (1956), yaitu :

1.  $\geq 0,00 \rightarrow < 0,20$  : Hampir tidak reliabel
2.  $\geq 0,20 \rightarrow < 0,40$  : Reliabilitas rendah
3.  $\geq 0,40 \rightarrow < 0,70$  : Reliabilitas sedang
4.  $\geq 0,70 \rightarrow < 0,90$  : Reliabilitas tinggi
5.  $\geq 0,90 \rightarrow < 1,00$  : Reliabilitas sangat tinggi

### 2.6.3. Kemampuan untuk Dipraktekkan

Syarat ketiga yang harus dipenuhi adalah kepraktisan atau keterpakaian (*usability*). Pertama, instrumen ini harus ekonomis baik ditinjau dari sudut uang maupun waktu. Kedua, instrumen tersebut harus mudah dilaksanakan dan diberi skor. Ketiga, instrumen itu harus mampu menyediakan hasil yang dapat diinterpretasikan secara akurat serta dapat digunakan oleh pihak-pihak tertentu.

## 2.7. Analisis Statistik Nonparametrik

Menurut Djarwanto (1991) kebanyakan metode-metode untuk pengujian hipotesa dan penaksiran interval didasarkan pada anggapan bahwa bentuk populasinya diketahui. Di dalam statistik inferensial (yang diperkembangkan atas dasar sampel) sampel dianggap diambil dari populasi yang mempunyai distribusi binomial, distribusi normal atau distribusi bentuk tertentu yang lain.

Santoso (2007) menjelaskan banyak metode-metode statistik inferensi seperti t test, z test, ANOVA, regresi dan lainnya yang sebenarnya bisa juga disebut dengan metode parametrik. Disebut demikian karena adanya parameter-parameter seperti mean, median, standar deviasi, varians dan lainnya, baik untuk deskripsi pada populasi maupun pada sampel.

Menurut Djarwanto (1991) kebanyakan pengujian statistik mengemukakan bahwa nilai-nilai parameter yang tidak diketahui dapat ditaksir berdasarkan nilai statistik yang dihitung dari sampel random yang diambil dari populasi tertentu. Dengan demikian hipotesa-hipotesa yang akan diuji berkaitan dengan nilai tertentu atau berkaitan dengan nilai-nilai parameter populasinya.

Menurut kenyataan, dalam banyak keadaan anggapan-anggapan seperti disebut di atas tidak dijumpai, artinya variabel randomnya tidak menyebar secara normal atau bahkan sama sekali tidak diketahui distribusinya. Untuk variabel random demikian, kemudian dikembangkan sejumlah uji statistik yang tidak memerlukan anggapan-anggapan tertentu perihal distribusi populasinya, dan juga tidak diperlukan hipotesa-hipotesa yang berkaitan dengan nilai-nilai parameter tertentu. Uji statistik yang demikian dinamakan Uji Nonparametrik atau Uji Bebas Sebaran (*distribution free*).

Program *Software* SPSS menyediakan menu khusus untuk perhitungan statistik nonparametrik. Berikut berbagai metode nonparametrik yang bisa digunakan dalam upaya alternatif terhadap metode parametrik.

**Tabel 2.1. Penggunaan Test Parametrik dan Nonparametrik**

| APLIKASI   | TEST PARAMETRIK                  | TEST NONPARAMETRIK  |
|--|----------------------------------|---|
| Satu sampel  | Uji t (t test)<br>Uji z (z test) | Uji Binomial<br>Uji Runs<br>Uji Kolmogorov-Smirnov untuk satu sampel  |
| Dua sampel saling berhubungan (Two Dependent Samples)  | t test paired<br>z test paired   | Sign test<br>Wilcoxon Signed-Rank test<br>Mc Nemar Change test  |
| Dua sampel tidak berhubungan (Two Independent Samples) | t test<br>z test                 | Mann-Whitney U test<br>Moses Extreme reactions<br>Chi-Square test<br>Kolmogorov-Smirnov test<br>Walt-Wolfowitz runs |
| Beberapa sampel berhubungan                            |                                  | Friedman test<br>Kendall W test<br>Cochran's Q  |
| Beberapa sampel tidak berhubungan                      | ANOVA test (f test)              | Kruskal-Wallis test<br>Chi-Square test<br>Median test   |
| Mengetahui hubungan antar variabel                     | Regresi<br>Korelasi Pearson      | Korelasi Spearman<br>Korelasi Kendall   |

Sumber : Santoso (2007)

Santoso (2007) juga menjelaskan metode parametrik bisa dilakukan jika beberapa persyaratan dipenuhi; pertama dan yang terutama adalah sampel yang akan dipakai untuk analisis statistik parametrik haruslah berasal dari populasi



yang berdistribusi normal, kedua jika jumlah populasi atau sampel hanya sedikit sulit dilakukan analisis statistik parametrik secara memadai. Hal ketiga adalah jika jenis data yang dianalisis nominal atau ordinal (seperti sikap konsumen, perilaku karyawan, jenis kelamin dan lainnya), metode parametrik sulit untuk diterapkan dengan hasil memuaskan pada tipe data seperti itu.

Jadi, jika data yang ada tidak berdistribusi normal, atau jumlah data sangat sedikit serta level data adalah **nominal** atau **ordinal**, maka perlu digunakan alternatif metode-metode statistik yang tidak harus memakai suatu parameter tertentu, seperti keharusan adanya mean, standar deviasi, varians dan lainnya. Metode ini disebut sebagai metode nonparametrik.

Santoso (2007) juga menjelaskan bahwa keuntungan penggunaan metode nonparametrik adalah :

1. Metode nonparametrik tidak mengharuskan data berdistribusi normal, karena itu metode ini sering juga dinamakan uji distribusi bebas (*distribution free test*). Dengan demikian, metode ini bisa dipakai untuk segala distribusi data dan lebih luas penggunaannya.
2. Metode nonparametrik bisa dipakai untuk level data yang "rendah" , yakni data nominal dan ordinal. Hal ini penting bagi peneliti sosial, seperti penelitian perilaku konsumen, sikap manusia, yang mengalami kendala dengan hasil pengukuran yang tidak berlevel interval atau rasio.
3. Metode nonparametrik cenderung lebih sederhana dan mudah dimengerti daripada pengerjaan metode parametrik.

Disamping beberapa keunggulan diatas, metode nonparametrik juga mempunyai beberapa kelemahan, seperti tidak adanya sistematika yang jelas seperti pada metode parametrik, hasilnya bisa meragukan karena kesederhanaan

metodenya, serta tabel-tabel yang dipakai lebih bervariasi dibanding tabel-tabel standar pada metode parametrik.

Menurut Djarwanto (1991), uji nonparametrik sebaiknya tidak digunakan apabila uji parametrik yang memerlukan asumsi seperti yang telah disebutkan terpenuhi. Uji nonparametrik relatif memiliki kemampuan yang lebih rendah bila dibandingkan dengan uji parametrik. Apabila uji nonparametrik akan digunakan, guna meningkatkan keampuhannya, ukuran sampel harus diperbesar. Kebaikan dari uji nonparametrik tersebut adalah bahwa uji tersebut mudah penerapannya, relatif sederhana dan mudah dijelaskan/dimengerti bila dibandingkan dengan uji parametrik.

Menurut Santoso (2007) apakah akan digunakan metode parametrik atau nonparametrik tergantung dari situasi yang ada, dan keduanya lebih bersifat saling melengkapi dalam melakukan berbagai pengambilan keputusan.

### **2.7.1. Metode Korelasi Spearman**

Uyanto (2006) menjelaskan koefisien korelasi Peringkat Spearman (*Spearman's rank correlation*) digunakan untuk mengukur hubungan antara dua variabel dimana kedua variabel berbentuk peringkat (*rank*) atau kedua variabel berskala ordinal.

#### **Asumsi-Asumsi**

Langkah pertama adalah mengetahui terlebih dahulu, apakah asumsi-asumsi yang diperlukan telah dipenuhi atau belum. Asumsi dari pengujian koefisien korelasi rank Spearman adalah:

- a. Data terdiri dari  $n$  pasangan sampel acak hasil pengamatan dapat berupa data numerik atau non numerik.

- b. Setiap pasangan pengamatan menyatakan dua hasil pengukuran yang dilakukan terhadap objek atau individu yang sama, yang disebut sebagai unit.
- c. Untuk skala pengukurannya minimal adalah ordinal.

Rumus Korelasi Spearman (Uyanto, 2006) adalah sebagai berikut:

$$\rho_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n(n^2 - 1)} \dots\dots\dots(2.5.)$$

- $\rho_s$  = koefisien korelasi spearman
- $n$  = jumlah observasi
- $d_i$  = selisih pasangan peringkat (*rank*) ke- $i$

**Hipotesis pengujian**

Hipotesis pengujiannya adalah:

$H_0$  :  $\rho_s = 0$  (tidak ada hubungan antara kedua variabel).

$H_1$  :  $\rho_s \neq 0$  (ada hubungan antara kedua variabel)

Dimana  $\rho_s$  adalah nilai korelasi Spearman.

Kesimpulan dari pengujian adalah tolak  $H_0$  jika  $\rho_s \neq 0$  atau P-value lebih kecil dari  $\alpha = 0,05$  yang berarti bahwa ada hubungan antara kedua variabel.

**2.7.2. Uji Wilcoxon**

Metode ini termasuk salah satu pengujian untuk data dua sampel berhubungan (*dependent*). Uji Wilcoxon adalah alternatif untuk uji t data berpasangan (*t-paired*), dimana pada uji Wilcoxon data harus dilakukan pengurutan (*ranking*) kemudian baru diproses. Hal ini berbeda dengan data pada uji *t paired* yang bisa langsung diproses karena tipe data uji *t paired* yang interval/rasio (Santoso, 2007)

Hipotesis pengujian adalah sebagai berikut :

$H_0$  : Median populasi setiap pasangan hasil pengukuran antara dua kondisi (misal sebelum dan sesudah) adalah sama atau lebih besar dari nol. Atau bisa dikatakan tidak ada efek perlakuan.

$H_1$  : Median populasi setiap pasangan hasil pengukuran antara dua kondisi (misal sebelum dan sesudah) adalah lebih kecil dari nol. Atau bisa dikatakan ada efek yang berarti pada perlakuan.

Pengambilan keputusan pada uji Wilcoxon bisa didapat menggunakan uji z yaitu :

- Jika Statistik Hitung (angka z output)  $>$  Statistik Tabel (tabel z), maka  $H_0$  ditolak.
- Jika Statistik Hitung (angka z output)  $<$  Statistik Tabel (tabel z), maka  $H_0$  diterima.

Atau dapat juga dilakukan pengambilan keputusan berdasarkan probabilitas yaitu

- Jika probabilitas  $>$  0,05, maka  $H_0$  diterima.
- Jika probabilitas  $<$  0,05, maka  $H_0$  ditolak.

## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian yang dilakukan oleh penulis merupakan penelitian lanjutan yang telah dilakukan sebelumnya oleh Laboratorium Penelitian Pengabdian pada Masyarakat dan Pengkajian Ekonomi (LP3E) Fakultas Ekonomi Universitas Padjadjaran. Studi tersebut telah dilaksanakan pada November 2006 bertema “*Tracer Study* Pengguna Jasa Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (BBPPEI)”. Hal ini dilakukan dengan pertimbangan keterbatasan waktu, biaya, dan sarana yang dimiliki penulis.

#### 3.1. Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- Data utama berupa data sekunder berdasarkan jawaban kuesioner *tracer study* yang disampaikan oleh Laboratorium Penelitian Pengabdian pada Masyarakat dan Pengkajian Ekonomi (LP3E), Fakultas Ekonomi Universitas Padjadjaran. Studi tersebut dilakukan pada bulan November 2006. Data bersifat kualitatif dengan menggunakan skala likert/ordinal dengan rincian seperti diuraikan pada butir 1.4 dan Tabel 1.1.
- Data pendukung diperoleh dari penelitian sebelumnya, studi pustaka dan literatur yang berhubungan dengan masalah yang sedang dihadapi. Data ini diharapkan akan menjadi penjelas dalam melakukan analisis yang cukup mendalam.

#### 3.2. Penelitian Terdahulu

Sejauh yang diketahui penulis studi mengenai diklat ekspor sangat terbatas, sehingga penulis agak sulit mencari sumber referensi.

Tabel 3.1. Penelitian Terdahulu

| No. | Pengarang                                     | Lokasi Studi  | Metode  | Variabel  | Periode Observasi | Hasil  |
|-----|---|---|---|---|-------------------|--|
| 1.  | Knight  | Florida, USA  | Penggunaan kuesioner dengan faktor analisis. Estimasi dengan LISREL 8.80  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Orientasi entrepreneur internasional</li> <li>Kompetensi strategik</li> <li>Akuisisi teknologi</li> <li>Persiapan internasionalisasi</li> <li>Performance internasional</li> </ul>                   | 2001              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Orientasi <i>entrepreneur</i> internasional berpengaruh terhadap <i>performance</i> internasional.</li> <li>Hubungan akuisisi teknologi dengan <i>performance</i> internasional tidak signifikan.</li> <li>Hubungan aspek lainnya seperti kompetensi strategik, persiapan internasionalisasi signifikan terhadap <i>performance</i> internasional.</li> </ul>   |
| 2.  | M. Yunus                                      | Pameran kerajinan tangan UKM, Jakarta.  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Pengambilan sampel dengan purposive random sampling</li> <li>Analisis multivariat yaitu analisis faktor dan regresi</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Dimensi orientasi entrepreneur internasional</li> <li>Dimensi strategik internasional</li> <li>Akuisisi teknologi</li> <li>Persiapan internasional</li> <li>Kinerja internasional</li> </ul>         | 2003              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Orientasi entrepreneur internasional tidak berpengaruh terhadap strategi internasional</li> <li>Pengaruh akuisisi teknologi dan persiapan kompetensi strategik tidak signifikan</li> <li>Proses akuisisi pada UKM yang bergerak di bidang kerajinan berpengaruh signifikan thd kinerja internasional.</li> </ul>  |
| 3.  | Tracer Study oleh LP3E Fakultas Ekonomi UNPAD | Alumni BBPPEI di wilayah Jakarta dan Jawa Barat, Jawa Timur dan sekitarnya, Jawa Tengah dan sekitarnya, Makasar dan sekitarnya, Medan dan sekitarnya. | <ul style="list-style-type: none"> <li>Analisis deskriptif dengan kuesioner dan wawancara.</li> <li>Analisis <i>self assessment</i> sebagai indikator peningkatan kapasitas alumni.</li> <li>Analisis SWOT terhadap kelembagaan BBPPEI</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Kesesuaian materi pendidikan/pelatihan</li> <li>Kegunaan dan manfaat materi</li> <li><i>Self assessment</i></li> <li>Perbandingan program ppej dengan penyedia program sejenis yang lain.</li> </ul> | Oktober 2006      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Lebih dari 85% alumni menganggap pelatihan sesuai dengan kondisi bisnis saat ini.</li> <li>Lebih dari 80% alumni menyatakan materi pelatihan sesuai dengan harapan alumni.</li> <li>Sebanyak 30% alumni menyatakan semua materi telah diterapkan dan 64% menyatakan hanya materi tertentu yang telah diterapkan.</li> <li>Dari hasil uji beda terlihat bahwa hanya kemampuan pemecahan masalah (<i>problem solving</i>) dan pengambilan keputusan di bidang ekspor impor sebelum dan setelah pelatihan yang tidak memberikan perubahan setelah mengikuti pelatihan bagi responden.</li> </ul> |

Studi yang dilakukan penulis mengacu pada beberapa penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan sebagaimana terlihat pada Tabel 3.1.

Berikut ini akan dijelaskan perbedaan penelitian yang dilakukan sebelumnya oleh LP3E UNPAD dan penelitian yang akan dilanjutkan oleh penulis.

**Tabel 3.2. Studi yang Dilakukan Sebelumnya oleh LP3E, UNPAD**

| Tujuan   | Metode yang digunakan   |
|--|---|
| Mengetahui sampai seberapa jauh kesesuaian dan manfaat materi pelatihan yang diberikan kepada peserta terhadap upaya-upaya peningkatan ekspor individu atau perusahaan | Melihat nilai skor rata-rata jawaban responden atas beberapa pertanyaan mengenai kesesuaian dan manfaat pelatihan antara minimum 1 (sangat tidak sesuai) dan maksimum 10 (sangat sesuai). |
| Menganalisis <i>self assessment</i> sebagai indikator peningkatan kapasitas peserta setelah mengikuti pelatihan.   | Uji beda berpasangan terhadap masing-masing pertanyaan, tanpa adanya pengelompokan variabel.  |
| Memberikan masukan pengembangan pelatihan BBPPEI yang dibutuhkan oleh pengguna sesuai dengan potensi dan peluang ekspor.   | Analisis SWOT   |
| Memberikan masukan mengenai penyempurnaan manajemen.   | Memperhatikan jawaban responden atas beberapa pertanyaan terbuka  |

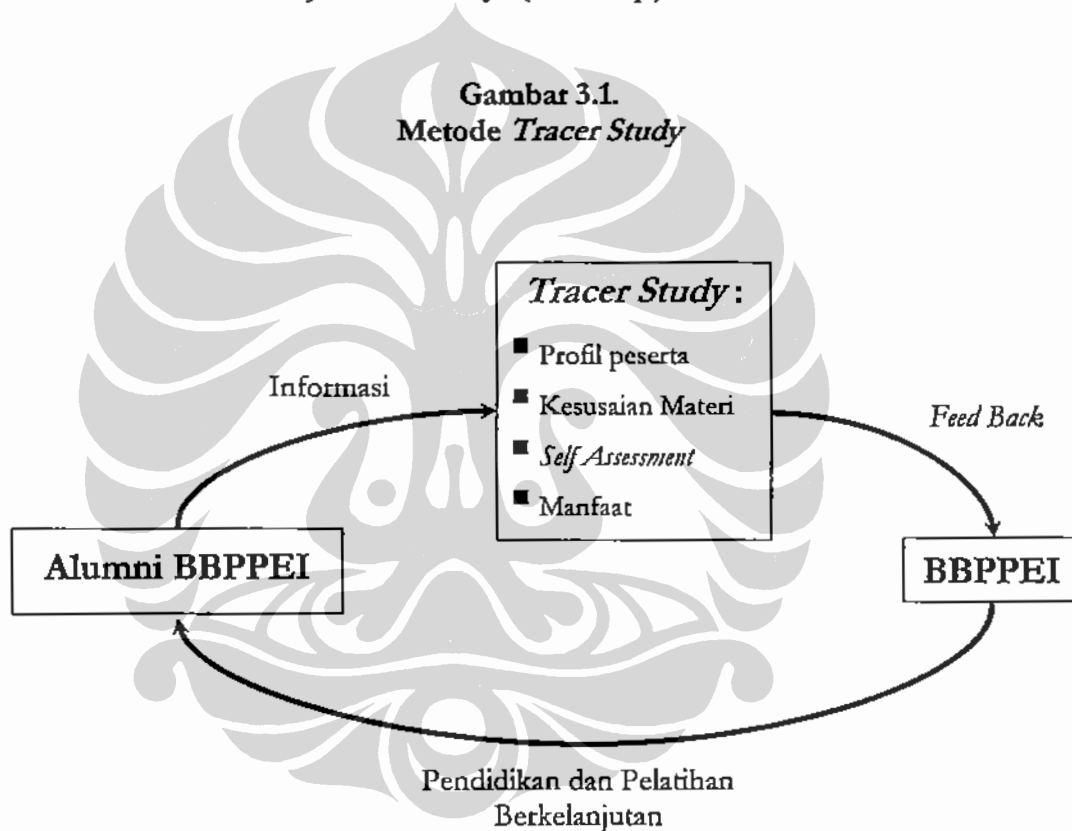
**Tabel 3.3. Studi Lanjutan oleh Penulis**

| Tujuan  | Metode yang digunakan |
|---|-----------------------|
| Mengetahui peranan pelatihan ekspor pada BBPPEI terhadap pembentukan kinerja internasionalisasi.          | Uji Korelasi          |
| Mengetahui kontribusi dari penyelenggaraan diklat terhadap kinerja ekspor melalui pemberdayaan eksportir. | Uji Wilcoxon          |

### 3.3. Metode Sampling

Dalam penelitian ini, penulis tidak turun langsung ke lapangan mencari responden, namun hanya mengambil data sekunder dari LP3E UNPAD. Adapun metode sampling yang dilakukan sebelumnya oleh LP3E UNPAD adalah sebagai berikut:

Metode pengumpulan data tentang alumni BBPPEI akan merupakan gabungan dari metode *tracer study* dan lokakarya (*workshop*).



Evaluasi terhadap efektivitas pelaksanaan program pendidikan dan pelatihan eksportir yang selama ini dilakukan oleh BBPPEI akan menggunakan metode *tracer study* kepada pengguna jasa BBPPEI dan melalui lokakarya (*workshop*) yang dihadiri alumni.



### 3.3.1. Proses *Tracing*

Data menunjukkan total alumni BBPPEI hingga tahun 2006 sekitar 32.502 peserta. Namun demikian, target responden penelitian ini adalah para alumni, yang merupakan peserta pelatihan pada tahun 2003 dan eksportir yang mengikuti pelatihan pada tahun 2002 dan sesudahnya.

Untuk melakukan *tracer study*, sangatlah penting untuk mengidentifikasi dan mengetahui lokasi alumni yang menjadi target responden. Untuk melakukan hal ini, digunakan *database* alumni yang dimiliki oleh BBPPEI.

Namun demikian, bila *database* yang dimiliki BBPPEI tidak *up to date* maka perlu adanya tindak lanjut untuk memperbaharui informasi alumni yang menjadi target responden. Hal-hal yang bisa dilakukan adalah, pertama, menghubungi mereka melalui alamat emailnya dan dimohon membalas dengan menyediakan alamat/nomor telepon terbarunya. Kedua, dapat memanfaatkan jaringan lain seperti menghubungi relasi di tempat kerja lamanya.

Untuk pengumpulan *database* peserta yang pernah mengikuti pelatihan pada BBPPEI, informasi juga diperoleh dari perwakilan BBPPEI di daerah yaitu P3ED (Pusat Pendidikan dan Promosi Ekspor Daerah) yang berada di kota Medan, Surabaya, Makasar dan Banjarmasin.

### 3.3.2. Lokakarya Temu Alumni

Lokakarya temu alumni diselenggarakan hanya untuk alumni yang berlokasi di Jabotabek dan Jawa Barat. Kepada mereka akan diberikan kuesioner untuk diisi dan akan diminta opininya tentang tingkat kontribusi SDM yang sudah mengikuti pelatihan ekspor terhadap kinerja ekspor Indonesia.

### **3.3.3. SWOT Assessment**

Alat analisis yang digunakan untuk analisis tentang manajemen kelembagaan BBPPEI adalah analisis SWOT. Kegunaan dari analisis ini adalah sebagai alat untuk melihat potensi dan kapasitas diri dari peserta pelatihan baik kondisi sebelum menerima pelatihan ataupun kondisi sesudah menerima pelatihan. Dengan melihat dan memetakan kedua kondisi SWOT tersebut maka didapatkan gambaran bahwa terdapat kepuasan konsumen atau tidak dari program-program yang dijalankan oleh BBPPEI selama ini. SWOT meliputi unsur kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang.

### **3.3.4. Lokakarya Hasil Penelitian**

Selanjutnya, hasil *tracer study* akan dilokakaryakan kepada para *stakeholders* yaitu: Departemen Perdagangan, khususnya BBPPEI dan BPEN, pengusaha eksportir lokal dan regional, Kamar Dagang Indonesia (KADIN), kedinasan terkait di daerah, dan pengguna layanan BBPPEI lainnya. Opini dan masukan peserta lokakarya akan digunakan untukperkayaan hasil *tracer study* dan penyempurnaan manajemen kelembagaan BBPPEI.

### **3.3. Metodologi Penelitian**

Tahap pengujian yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut :

#### **1. Uji Validitas dan Reliabilitas.**

Untuk nilai validitas dan reliabilitas penulis tidak melakukan sendiri. Namun berdasarkan pra kuesioner yang dilakukan oleh LP3E UNPAD, diperoleh informasi bahwa data kuesioner adalah valid dan reliabel. Hal ini berarti bahwa data kuesioner ini dapat digunakan untuk estimasi selanjutnya.

## 2. Pengelompokan variabel sebelum estimasi.

Berdasarkan landasan teoritis, kita dapat menentukan variabel mana yang mempunyai hubungan, untuk selanjutnya dilakukan uji Korelasi Spearman.

Adapun pengelompokan variabel x dan y dapat dilihat pada Tabel 3.4.

**Tabel 3.4. Pengelompokan Variabel x dan y**

| Jenis Variabel | Nama Variabel                                     | Pertanyaan  |
|----------------|---|---|
| Variabel y     | Kinerja Internasionalisasi ( <i>performance</i> ) | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apakah perusahaan anda sekarang atau akan datang memperhatikan/mempertimbangkan bahwa anda merupakan alumni BBPPEI.</li> <li>2. Apakah keikutsertaan anda dalam program pendidikan/pelatihan BBPPEI dianggap penting dan berguna terhadap perusahaan Anda bekerja.</li> <li>3. Menurut anda, setelah mengaplikasikan pengetahuan yang didapat dari program pendidikan/pelatihan, apakah ada dampak terhadap peningkatan <i>performance</i> perusahaan anda.</li> <li>4. Apakah keikutsertaan Anda dalam program pendidikan/pelatihan mendukung terhadap karir/pekerjaan Anda</li> <li>5. Dibandingkan dengan teman yang tidak pernah mengikuti program pendidikan/pelatihan BBPPEI, apakah anda yakin dan percaya bahwa pengetahuan dan pengalaman yang anda dapatkan setelah pelatihan BBPPEI dapat menjadi keunggulan komparatif di dunia kerja atau bila anda melamar pekerjaan</li> </ol> |
| Variabel x     | Pasar   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana kemampuan dan keyakinan dalam memperluas pasar (<i>market share</i>).</li> <li>2. Menurut anda, sejauh mana kemampuan Anda dalam upaya menggali pasar ekspor.</li> </ol>  |
|                | Bahasa  | Bagaiman kemampuan dan keyakinan dalam keahlian ( <i>communication skill</i> ) dalam berbahasa bisnis/niaga   |
|                | Pengetahuan                                       | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menurut Anda, bagaimana rasa keyakinan dan kepercayaan diri dalam melakukan kegiatan ekspor-impor</li> <li>2. Menurut anda, sejauh mana dampak pengetahuan dan pemahaman yang dimiliki tentang ekspor-impor.</li> <li>3. Menurut Anda, sejauh mana dampak pengetahuan dan ketrampilan ekspor-impor yang dimiliki terhadap karir kerja.</li> <li>4. Menurut Anda, sejauh mana kemampuan dalam mengembangkan dan mengenalkan teknik dan metode baru dalam kegiatan ekspor.</li> <li>5. Menurut Anda, sejauh mana pemahaman mengenai regulasi pemerintah dan kondisi dunia usaha, khususnya yang terkait dengan konteks perdagangan lokal maupun internasional.</li> </ol>   |
|                | Teknologi   | Menurut Anda, sejauh mana pemahaman dan pengetahuan mengenai teknologi informasi dalam kegiatan ekspor-impor (misalnya <i>e-commerce</i> )  |
|                | Network   | Peningkatan kerjasama, interaksi dan membentuk jaringan ( <i>networking</i> ) antar perusahaan maupun individu.   |
|                | Problem solving                                   | Menurut Anda, sejauh mana kemampuan pemecahan masalah ( <i>problem solving</i> ) dan pengambilan keputusan di bidang ekspor-impor.  |

Menurut Knight (2001) kinerja (*performance*) internasional menjadi kriteria atau ukuran kegiatan atau aktivitas suatu industri kecil dan menengah yang telah terinternasionalisasi. Kinerja internasionalisasi ditentukan oleh orientasi *entrepreneurial* internasional dan strategi *entrepreneurial* internasional, persiapan internasionalisasi dan akuisisi teknologi yang dimilikinya.

Orientasi menggambarkan *basic culture* dari *firm* yang merupakan faktor dasar dan dominan yang menggambarkan keseluruhan sikap proaktif dan agresifitas dari perusahaan dalam mengejar pasar internasional. Strategi menggambarkan cara *firm* dalam mencapai tujuan. Persiapan internasionalisasi diantaranya *firm* aktif mencari informasi mengenai kondisi pasar, *market demand*, kompetitor, modifikasi produk/kemasan sesuai dengan keinginan pasar. Sedang akuisisi teknologi berkaitan dengan pelaksanaan R&D.

Diklat ekspor pada dasarnya memberikan pembekalan kepada eksportir berkaitan dengan kesiapan mereka menghadapi pasar global. Hasil dari pelaksanaan diklat ekspor dapat dilihat dari *performance* peserta yang menggambarkan kinerja internasionalisasi.

Berdasarkan kuesioner yang terdapat pada Lampiran 1, penulis mengambil beberapa jawaban responden dan mengelompokkan menjadi variabel x dan y. Menurut Knight (2001) dan Yunus (2003), kinerja internasionalisasi suatu perusahaan dicerminkan oleh *performance* internasionalisasinya. Dengan dasar tersebut penulis menjadikan *performance* peserta diklat ekspor sebagai variabel y yang terdiri dari 5 butir pertanyaan pada bagian C (tentang Kegunaan dan Manfaat Materi).

Sementara variabel x diambil dari jawaban 11 butir pertanyaan pada bagian D mengenai *self assessment*. Penulis tidak menguraikan orientasi dan

strategi internasional, maupun persiapan internasional dan akuisisi teknologi secara terperinci seperti pada penelitian Knight (2001) dan Yunus (2003) dengan menggunakan metode analisis faktor. Namun penelitian yang dilakukan penulis lebih kepada pendekatan definisi. Ada beberapa pendekatan yang dilakukan penulis yaitu:

- adanya peningkatan bahasa dan *network* mewakili persiapan internasionalisasi.
- peningkatan pengetahuan ekspor-impor mewakili strategi *entrepreneurial* internasional.
- peningkatan teknologi mewakili adanya akuisisi teknologi.
- peningkatan pasar dan kemampuan *problem solving* serta pengambilan keputusan di bidang ekspor-impor mewakili orientasi *entrepreneurial* internasional.

Gabungan dari hal tersebut di atas akan menentukan kinerja internasionalisasi. Selanjutnya akan dilihat hubungan faktor-faktor sebagai variabel x dengan kinerja internasionalisasi sebagai variabel y, dengan korelasi Spearman.

Seseorang dikatakan mampu, karena mempunyai dua konsep dasar, yaitu memiliki pengetahuan (*knowledge*) dan kecakapan (*skill*). Pengetahuan memiliki dua aspek secara rinci yaitu aspek spiritual sebagai pengetahuan intuisi yang juga merupakan suatu antitesis penginderaan dan aspek rasional diartikan sebagai pengetahuan logika. Hal ini senada dengan pendapat yang dikemukakan Russell (1984), pengetahuan merupakan bagian dari kebenaran yang diyakini. Dengan dasar tersebut penulis menggabungkan pertanyaan mengenai keyakinan dan kepercayaan diri dalam kegiatan ekspor-impor ke dalam variabel pengetahuan.

### 3. Uji non parametrik yaitu uji Korelasi Spearman dan uji Wilcoxon.

Dalam penelitian ini digunakan metode uji non parametrik. Hal ini dilakukan dengan pertimbangan bahwa jenis data sekunder yang digunakan dalam analisis mempunyai level data ordinal berupa skala likert. Menurut Santoso (2007) dalam kondisi tersebut metode parametrik sulit diterapkan dengan hasil memuaskan. Adapun *software* yang digunakan adalah SPSS 13,0.

Langkah pengujian metode nonparametrik yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut :

- a. Menggunakan metode Korelasi Spearman untuk mengetahui peranan diklat ekspor pada BBPPEI terhadap kinerja internasionalisasi pesertanya. Melalui nilai Korelasi Spearman dapat dilihat keeratan hubungan antara x yaitu faktor-faktor yang menentukan kinerja internasionalisasi dengan variabel y yaitu kinerja internasionalisasi itu sendiri (dicerminkan oleh *performance*). Berdasarkan besarnya nilai korelasi Spearman dapat diketahui faktor mana yang lebih dipengaruhi oleh adanya diklat ekspor pada BBPPEI.

Hipotesis yang akan diuji adalah :

$H_0 : \rho_s = 0$  ( tidak terdapat hubungan antara kinerja internasionalisasi atau *performance* dengan peningkatan faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja internasionalisasi )

$H_1 : \rho_s \neq 0$  ( terdapat hubungan antara kinerja internasionalisasi atau *performance* dengan peningkatan faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja internasionalisasi )

- b. Melakukan Uji Wilcoxon untuk mengetahui kontribusi dari penyelenggaraan diklat. Adanya peningkatan sebelum dan sesudah diklat terhadap masing-masing variabel yang menjadi faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja

internasionalisasi. Dari Uji wilcoxon dapat dilihat apakah penyelenggaraan diklat ekspor ada efeknya terhadap peningkatan kinerja internasionalisasi sehingga kontribusi penyelenggaraan diklat dapat diketahui.

Hipotesis yang akan diuji kebenarannya adalah:

$H_0$  : Median populasi setiap pasangan hasil pengukuran antara dua kondisi (sebelum dan sesudah diklat) adalah sama atau lebih besar dari nol.

Atau bisa dikatakan bahwa diklat ekspor pada BBPPEI tidak mempunyai efek terhadap peningkatan kinerja internasionalisasi peserta diklat.

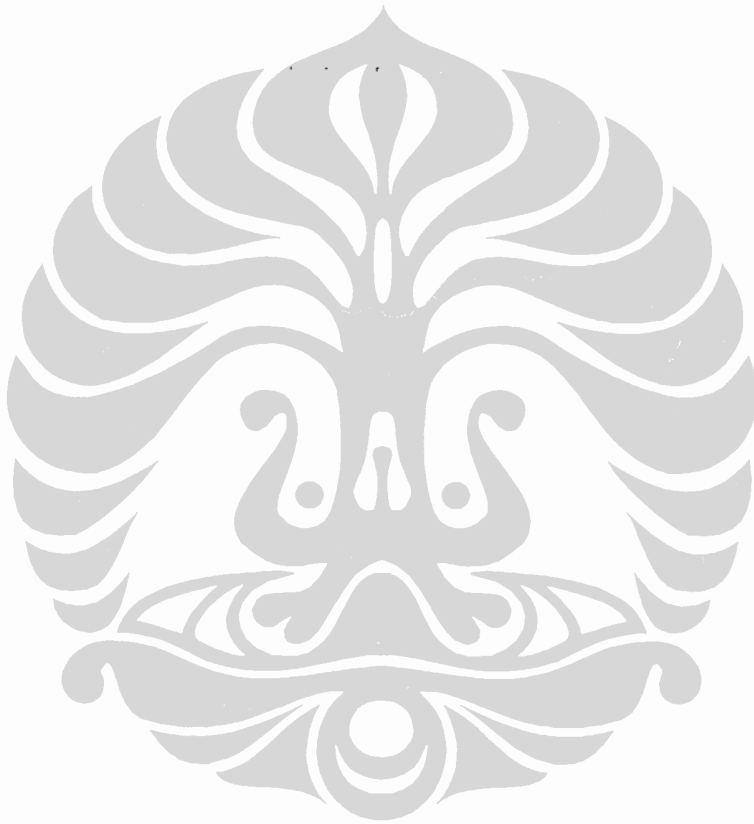
$H_1$  : Median populasi setiap pasangan hasil pengukuran antara dua kondisi (sebelum dan sesudah diklat) adalah lebih kecil dari nol. Atau bisa dikatakan bahwa ada efek diklat ekspor pada BBPPEI terhadap peningkatan kinerja internasionalisasi peserta diklat.

Pengambilan keputusan pada uji Wilcoxon bisa didapat menggunakan uji z yaitu :

- Jika Statistik Hitung (angka z output) > Statistik Tabel (tabel z), maka  $H_0$  ditolak, yang berarti bahwa ada efek diklat ekspor pada BBPPEI terhadap peningkatan kinerja internasionalisasi peserta diklat
- Jika Statistik Hitung (angka z output) < Statistik Tabel (tabel z), maka  $H_0$  diterima, artinya bahwa diklat ekspor pada BBPPEI tidak mempunyai efek terhadap peningkatan kinerja internasionalisasi peserta diklat.

Atau dapat juga dilakukan pengambilan keputusan berdasarkan probabilitas yaitu:

- Jika probabilitas  $> 0,05$ , maka  $H_0$  diterima, artinya bahwa diklat ekspor pada BBPPEI tidak mempunyai efek terhadap peningkatan kinerja internasionalisasi peserta diklat
- Jika probabilitas  $< 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak, yang berarti bahwa ada efek diklat ekspor pada BBPPEI terhadap peningkatan kinerja internasionalisasi peserta diklat



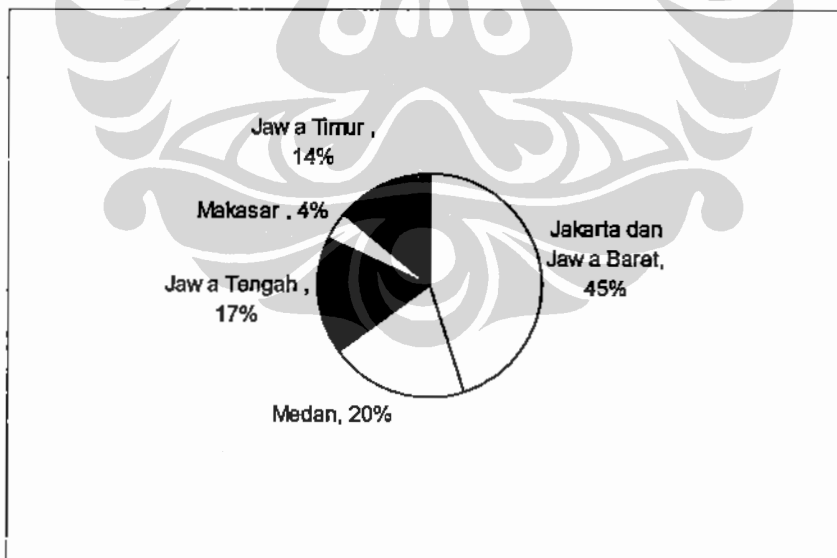


## BAB IV PROFIL PESERTA DIKLAT EKSPOR

Penulis melakukan beberapa pembatasan (tertera pada Bab Pendahuluan) atas data sekunder yang diperoleh dari *tracer study* yang dilakukan LP3E, UNPAD. Dari sejumlah 169 responden, penulis hanya mengambil 70 responden sesuai dengan kriteria yang dimaksud. Adapun profil peserta diklat yang menjadi objek penelitian ini adalah:

Diagram 4.1 memperlihatkan bahwa peserta yang pernah mengikuti diklat ekspor BBPPEI sebagai responden pada penelitian ini berlokasi di beberapa daerah, antara lain yaitu Jakarta sebesar 45 persen, Medan dan sekitarnya 20 persen, Jawa Tengah dan sekitarnya 17 persen, Makasar dan sekitarnya 4 persen dan Jawa Timur dan sekitarnya mencapai 14 persen.

Diagram 4.1.  
Profil Responden Berdasarkan Sebaran Wilayah

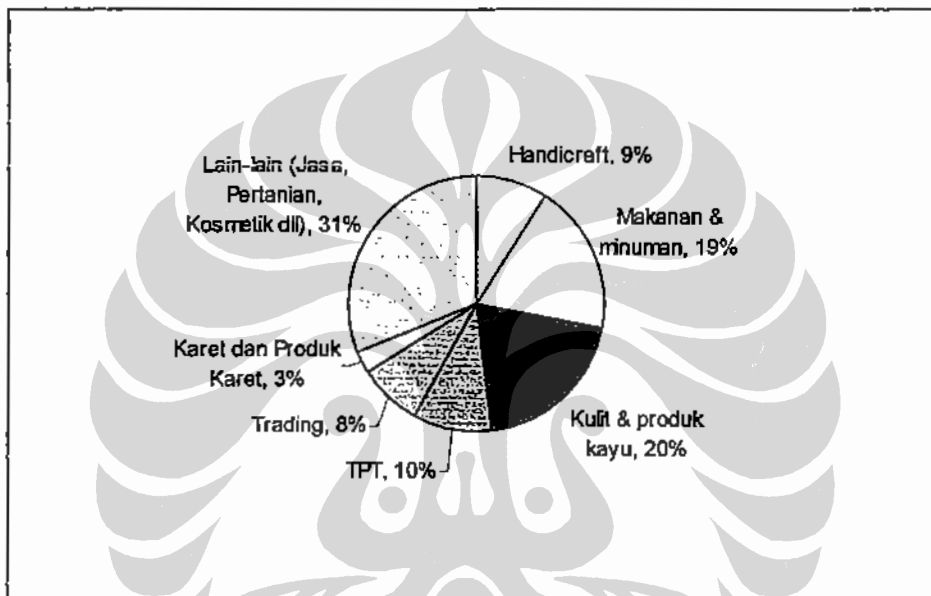


Sumber : LP3E Fak. Ekonomi UNPAD, data diolah

Berdasarkan sebaran para alumni, menunjukkan bahwa banyaknya peserta yang berasal dari wilayah Jakarta dan Jawa Barat berhubungan dengan dekatnya lokasi

peserta dengan BBPPEI dibandingkan sebaran wilayah daerah yang lainnya. Selain itu, aksesibilitas informasi mengenai pelaksanaan dan penyelenggaraan pelatihan relatif lebih mudah diperoleh dan profil responden yang berada di daerah Jakarta dan Jawa Barat sebagian besar merupakan pengambil keputusan (*decision maker*).

**Diagram 4.2.**  
**Profil Responden Berdasarkan Bidang Usaha**

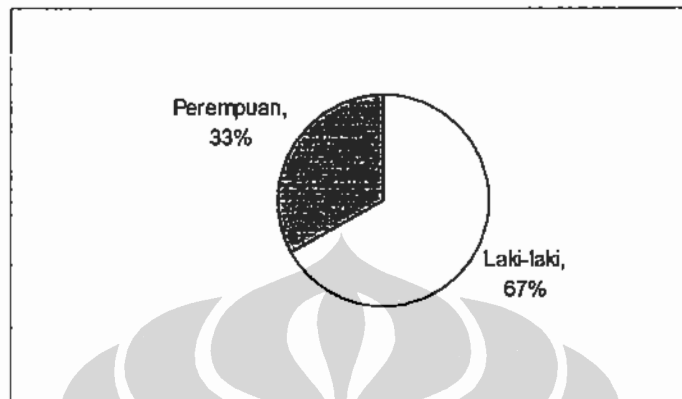


Sumber : LP3E Fak. Ekonomi UNPAD, data diolah

Berdasarkan hasil survey di lapangan yang dilakukan LP3E Fak. Ekonomi UNPAD, menunjukkan bahwa bidang usaha para responden pada saat mengikuti pendidikan dan pelatihan di BBPPEI sebagian besar adalah bergerak dibidang usaha makanan dan minuman (19%), kulit dan produk kayu (20%), *handicraft* (9%), *trading* (8%), tekstil dan produk tekstil (10%), karet dan produk karet (3%), sedangkan lain-lain (31%), seperti terlihat pada Diagram 4.2. di atas.

Menurut jenis kelamin komposisi responden adalah 67% laki-laki dan 33% perempuan. Secara lebih jelas dapat dilihat pada Diagram 4.3.

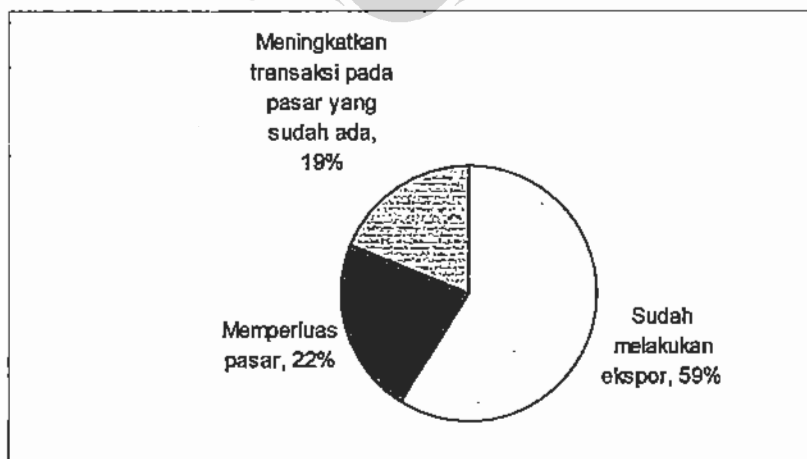
**Diagram 4.3**  
**Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**



Sumber : LP3E Fak. Ekonomi UNPAD, data diolah

Status usaha responden pada saat mengikuti pendidikan dan pelatihan adalah sudah melakukan ekspor (59%), memperluas pasar (22%) dan meningkatkan transaksi pada pasar yang sudah ada (19%). Sementara responden yang status usahanya belum melakukan ekspor tidak diikutsertakan dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Diagram 4.4 di bawah ini.

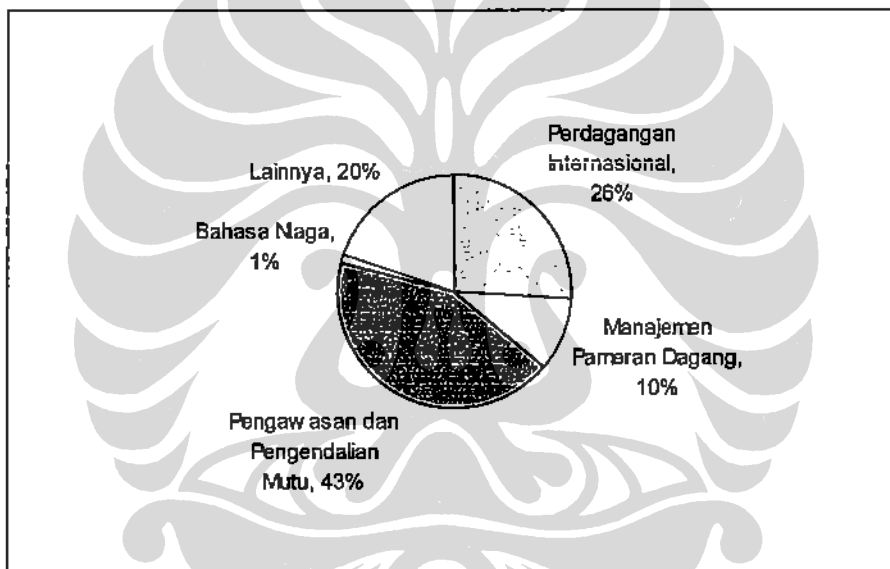
**Diagram 4.4**  
**Profil Responden Berdasarkan Status Usaha**



Sumber : LP3E Fak. Ekonomi UNPAD, data diolah

Materi pelatihan yang sering diikuti para peserta alumni pendidikan dan pelatihan berdasarkan sebaran wilayah survey (Jakarta dan Jawa Barat, Medan dan sekitarnya, Makasar dan sekitarnya, Jawa Tengah dan sekitarnya dan Jawa Timur dan sekitarnya) sebagian besar adalah materi pelatihan pengawasan dan pengendalian mutu (43%), perdagangan internasional (26%), pelatihan manajemen pameran dagang (10%) dan pelatihan bahasa niaga (1%).

**Diagram 4.5.**  
**Materi Pendidikan/Pelatihan yang Diikuti**

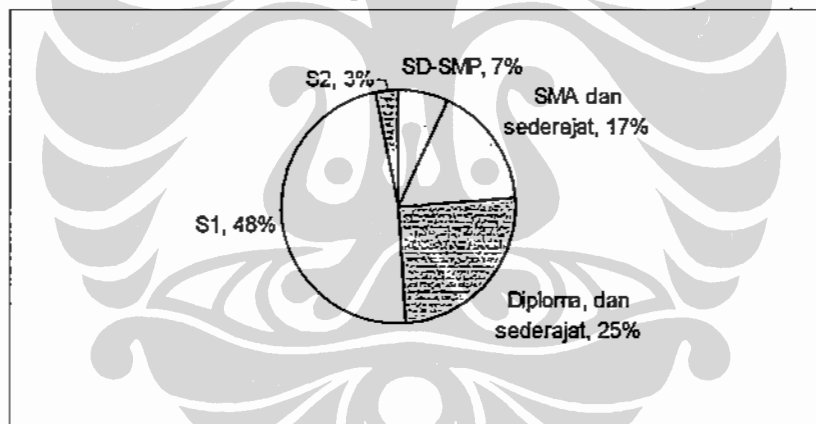


Sumber : LP3E Fak. Ekonomi UNPAD, data diolah

Hal ini menjadikan indikasi bahwa pelatihan pengawasan dan pengendalian mutu merupakan modal utama bagi alumni untuk mengetahui dan meningkatkan kompetensi mereka dalam hal ekspor-impor ini. Oleh karena itu, dengan bekal informasi ini menjadi penting untuk pengelola pelatihan yakni BBPPEI mempertahankan dan menjaga kualitas pengajaran dan materi, karena terpreferensi maka materi inilah yang menjadi minat utama dari peserta (dapat dilihat pada Diagram 4.5. di atas)

Latar belakang pendidikan para alumni pada saat mengikuti pelatihan dan pendidikan di BPPEI sebagian besar adalah sarjana/S1 (48%), Diploma (25%), SMA dan sederajat (17%), Pascasarjana/S2 (3%), SMP dan SD (7%). Artinya sejauh ini peserta yang pernah mengikuti diklat ekspor adalah orang-orang berlatar pendidikan yang cukup dan berpotensi sebagai pengambil keputusan. Lebih jauh lagi dengan sebagian besar S1 berarti peserta memang benar-benar dapat menerima materi-materi pelatihan dengan dasar yang baik dan bukan alumni itu berasal dari golongan yang tidak mengetahui sama sekali tentang kegiatan ekspor dan impor.

**Diagram 4.6.**  
**Latar Belakang Pendidikan Responden**

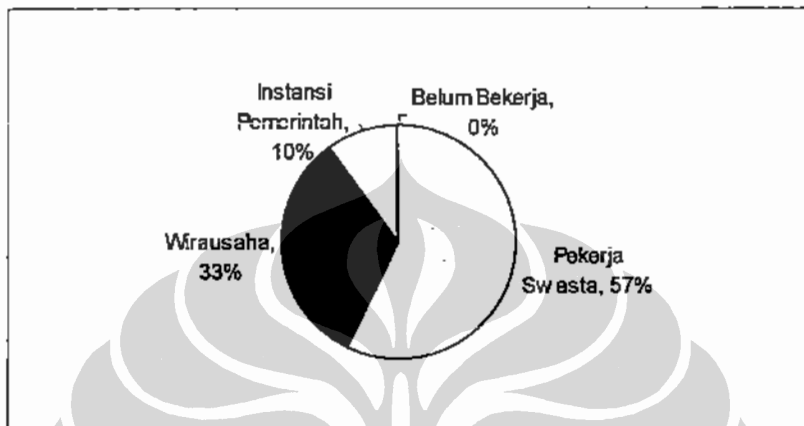


Sumber : LP3E Fak. Ekonomi UNPAD, data diolah

Status pekerjaan para alumni pada saat mengikuti pelatihan dan pendidikan di BPPEI berdasarkan sebaran wilayah survey (Jakarta dan Jawa Barat, Medan dan sekitarnya, Makasar dan sekitarnya, Jawa Tengah dan sekitarnya dan Jawa Timur dan sekitarnya) sebagian besar bekerja di perusahaan swasta sebanyak 57%, diikuti wirausaha (33%), instansi pemerintah (10%) dan tidak ada peserta yang belum bekerja. Hal ini menunjukkan bahwa para peserta golongan ini bekerja untuk perusahaan swasta dan sebagian besar bukan sebagai pengambil keputusan dalam melakukan kegiatan

ekspor-impur secara langsung dan pada dasarnya perusahaan-perusahaan ternyata lebih membutuhkan pelatihan ini dibandingkan dengan individu wirausaha.

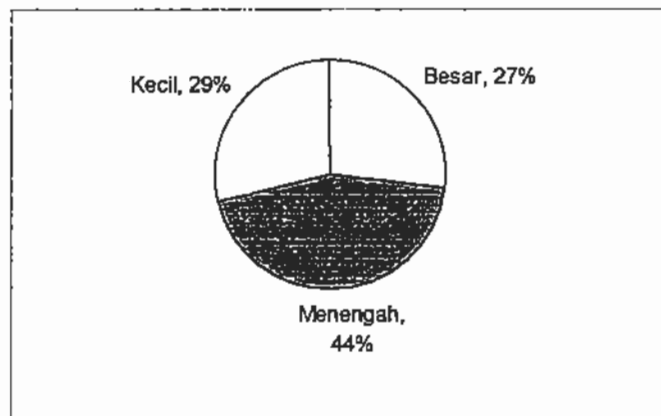
**Diagram 4.7.**  
**Status Pekerjaan Responden**



Sumber : LP3E Fak. Ekonomi UNPAD, data diolah

Skala usaha responden saat mengikuti pendidikan dan pelatihan untuk peserta dari Jakarta dan Jawa Barat, Medan dan sekitarnya, Jawa Timur dan sekitarnya, Jawa Tengah dan Sekitarnya serta Makasar dan sekitarnya adalah sebagai berikut skala usaha besar (27%), menengah (44%) dan kecil (29%). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Diagram 4.8 di bawah ini.

**Diagram 4.8.**  
**Skala Usaha Peserta Pelatihan**



Sumber : LP3E Fak. Ekonomi UNPAD, data diolah

Adapun rata-rata skor kinerja internasionalisasi peserta diklat (*performance*) melalui proksi kegunaan dan manfaat materi pelatihan dapat dilihat pada Tabel 4.9.

**Tabel 4.9.**  
**Rata-rata Skor Kegunaan dan Manfaat Materi**

| Pertanyaan  | Rata-rata Skor |
|---|----------------|
| Apakah perusahaan Anda sekarang atau akan datang memperhatikan/mempertimbangkan bahwa Anda merupakan alumni BBPPEI ?  | 6,13           |
| Apakah keikutsertaan Anda dalam program pendidikan/pelatihan BBPPEI dianggap penting dan berguna terhadap perusahaan Anda bekerja ?   | 7,18           |
| Menurut Anda, setcolah mengaplikasikan pengetahuan yang didapat dari program pendidikan/pelatihan BBPPEI, apakah ada dampak terhadap peningkatan <i>performance</i> perusahaan Anda ?                         | 6,47           |
| Apakah keikutsertaan Anda dalam program pendidikan/pelatihan BBPPEI mendukung terhadap karir/pekerjaan Anda ?   | 6,64           |
| Dibandingkan dengan teman yang tidak pernah mengikuti diklat, apakah Anda yakin dan percaya bahwa pengetahuan dan pengalaman yang anda dapatkan setelah diklat menjadi keunggulan komparatif di dunia kerja ? | 6,93           |

Sumber : LP3E Fak. Ekonomi UNPAD, data diolah

Dengan penilaian minimum 1 (sangat kecil) dan maksimum 10 (sangat besar), Tabel 4.9 di atas menunjukkan *performance* peserta diklat berada pada rata-rata skor 6 – 7 yang berarti bahwa terjadi peningkatan cukup besar.

Adapun peningkatan faktor-faktor yang mendukung kinerja internasionalisasi yang diproksi dari nilai *self assessment* sebelum dan setelah pelatihan dijelaskan dalam Tabel 4.10.

Tabel 4.10 mengenai *self assessment* yang merupakan proksi dari faktor-faktor yang mendukung kinerja internasionalisasi perlihatkan secara keseluruhan terdapat kenaikan rata-rata skor satu poin skala likert antara sebelum dan sesudah mengikuti

pelatihan, kecuali untuk pengetahuan di bidang ekspor impor terdapat kenaikan dua poin.

**Tabel 4.10.**  
**Rata-rata Skor *Self Assessment* Sebelum dan Sesudah Diklat**

| No. | Pertanyaan   | Rata-rata Skor<br>Sebelum | Rata-rata Skor<br>Sesudah |
|-----|--|---------------------------|---------------------------|
| 1.  | Keyakinan dan kepercayaan diri dalam melakukan kegiatan ekspor-impor | 4,98                      | 6,50                      |
| 2.  | <i>Market share</i>  | 5,01                      | 6,40                      |
| 3.  | Keahlian bahasa niaga  | 5,01                      | 6,21                      |
| 4.  | Tingkat pengetahuan tentang ekspor-impor                             | 5,06                      | 6,70                      |
| 5.  | Dampak pengetahuan ekspor-impor terhadap karir                       | 5,18                      | 6,49                      |
| 6.  | Pemecahan masalah ( <i>problem solving</i> ) di bidang ekspor-impor  | 4,96                      | 6,41                      |
| 7.  | Pengenalan tehnik baru di bidang ekspor-impor                        | 4,84                      | 6,01                      |
| 8.  | Pemahaman teknologi informasi ( <i>e-commerce</i> )                  | 4,54                      | 5,74                      |
| 9.  | <i>Networking</i>  | 5,07                      | 6,51                      |
| 10. | Upaya menggali pasar ekspor  | 4,81                      | 6,06                      |
| 11. | Pemahaman regulasi   | 5,03                      | 6,47                      |

Sumber : LP3E Fak. Ekonomi UNPAD, data diolah



## BAB V

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### 5.1. Uji Validitas

Salah satu kriteria kuesioner yang baik adalah memenuhi validitas dan realibilitas. Kriteria validitas berkaitan dengan skor/nilai/ukuran dari hasil pengukuran atau test. Tujuannya untuk mengetahui apakah skor/nilai/ukuran yang dipakai benar-benar menyatakan hasil pengukuran atau pengamatan terhadap objek yang diamati.

Berdasarkan uji validitas diperoleh bahwa nilai validitas berada antara 0,3 – 0,6. Hal ini membuktikan bahwa data kuesioner tersebut valid untuk digunakan pada estimasi selanjutnya. Menurut Guilford (1956), validitas yang memenuhi adalah  $> 0,2$ .

#### 5.2. Uji Reliabilitas

Istilah reliabilitas berkaitan dengan alat atau instrumen yang dipakai untuk melakukan suatu pengukuran (pengumpulan data). Tujuannya untuk mengetahui apakah alat ukur yang digunakan dapat memberikan skor yang konsisten atau stabil menurut waktu. Berdasarkan uji reliabilitas diperoleh bahwa nilai reliabilitas 0,9515. Kuesioner ini mempunyai reliabilitas yang sangat tinggi antara 0,9 – 1,0 (Guilford, 1956). Hal ini membuktikan bahwa data kuesioner tersebut reliabel untuk digunakan pada estimasi selanjutnya.

### 5.3. Analisis Nonparametrik

#### a. Analisis non parametrik menggunakan Korelasi Spearman

Analisis non parametrik menggunakan Korelasi Spearman memberikan hasil seperti terlihat pada Lampiran 2.

Penyajian dalam bentuk tabel adalah sebagai berikut :

**Tabel 5.1. Hasil Uji Korelasi Spearman**

| Variabel X \ Variabel Y | pasar   | Bhs     | pgth    | tek     | Netw    | prb    |
|-------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
| Pfomnc                  | 0,408** | 0,332** | 0,547** | 0,361** | 0,410** | 0,283* |

\*\* korelasi signifikan pada level 0,01 (dua arah)

\* korelasi signifikan pada level 0,05 (dua arah)

Hipotesis yang akan diuji adalah :

Ho :  $\rho_s = 0$  ( tidak terdapat hubungan antara kinerja internasionalisasi atau *performance* dengan peningkatan faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja internasionalisasi )

H<sub>1</sub> :  $\rho_s \neq 0$  ( terdapat hubungan antara kinerja internasionalisasi atau *performance* dengan peningkatan faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja internasionalisasi )

Tabel 5.1. memperlihatkan bahwa semua nilai korelasi spearman  $> 0$  atau Ho ditolak, berarti bahwa terdapat hubungan antara variabel y yaitu kinerja internasionalisasi (*performance*) peserta diklat ekspor dengan variabel x yang mewakili faktor-faktor yang menentukan kinerja internasionalisasi.

Berdasarkan Tabel 5.1 dapat disimpulkan hubungan kinerja internasionalisasi (*performance*) peserta diklat dengan faktor-faktor yang mendukungnya adalah sebagai berikut :

- **Variabel pengetahuan** mempunyai hubungan yang paling erat yaitu **0,547** pada taraf signifikansi 0,01. Hal ini disebabkan profil responden 25% diploma, 48% berpendidikan S1 dan 3% S2. Dengan latar belakang pendidikan peserta diklat yang cukup tinggi, maka pemberian materi-materi diklat dapat diterima secara optimal.

Menurut Basuki (2007) makin seorang pengusaha memiliki pengetahuan kewirausahaan makin mampu menampilkan bobot kualitas kinerjanya untuk menampilkan obsesinya. Dan sebaliknya sekiranya pengusaha tidak memiliki pengetahuan kewirausahaan makin tidak akan mampu menampilkan kualitas kinerjanya. Dengan demikian terdapat hubungan yang positif antara pengetahuan kewirausahaan dengan kinerja pengusaha.

- Selanjutnya variabel yang mempunyai hubungan erat adalah variabel pasar yaitu **0,408** dan *network* yaitu **0,410**. Keduanya pada taraf signifikansi 0,01. Untuk variabel pasar dapat dijelaskan bahwa sebanyak 59% peserta diklat memang sudah ekspor, memperluas pasar 22%, meningkatkan transaksi pada pasar yang ada 19%. Dengan kondisi ini pembekalan materi penetrasi pasar lebih mudah diaplikasikan, karena pada dasarnya mereka telah mempunyai *background* sebagai praktisi ekspor.

Penulis menggunakan variabel peningkatan pasar mewakili orientasi *entrepreneurial* internasional. Menurut Knight (2001) orientasi *entrepreneurial*

internasional mendorong pengusaha kecil dan menengah untuk dapat mencari dan memperluas pasarnya hingga ke luar negeri. Motivasi untuk memenangkan persaingan di luar negeri mengharuskan usaha kecil dan menengah melakukan persiapan-persiapan untuk menyukseskan proses itu. Hal ini merupakan bagian dari strategi yang dimiliki untuk mencapai keunggulan kompetitif di pasar internasional.

Untuk variabel *network* mempunyai hubungan yang erat dengan kinerja internasionalisasi dapat dijelaskan bahwa keberadaan wadah Ikatan Alumni BBPPEI sudah cukup efektif untuk dapat membentuk jaringan kerjasama antara peserta yang pernah mengikuti diklat ekspor pada BBPPEI. Perlu manajemen yang lebih baik agar dapat berperan lebih optimal.

- **Variabel bahasa dan teknologi** mempunyai hubungan cukup erat. Masing-masing 0,332 dan 0,361 dengan taraf signifikansi 0,01. Hal ini dapat dijelaskan bahwa responden yang khusus mengikuti diklat bahasa niaga dan *e-commerce* tidak mencapai 5%. Untuk variabel teknologi, hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Yunus (2003) bahwa akuisisi teknologi berpengaruh signifikan terhadap kinerja internasionalisasi.
- Variabel yang mempunyai hubungan paling lemah adalah variabel *problem solving* dan pengambilan keputusan dibidang ekspor impor. Nilai Korelasi Spearman adalah 0,283 dengan taraf signifikansi 0,05. Hasil ini sesuai dengan studi sebelumnya oleh LP3E Fakultas Ekonomi UNPAD bahwa khusus untuk variabel ini tidak ada perbedaan sebelum dan sesudah pelatihan.

Salah satu faktor yang menyebabkan tidak adanya perubahan persepsi responden terhadap pemahaman mengenai kemampuan dalam pengambilan keputusan di bidang ekspor-impor setelah mengikuti pelatihan dikarenakan peserta pelatihan minimnya informasi mengenai pemahaman dan pengalaman para peserta dibidang ekspor-impor. Selain itu, sebagian besar para peserta pelatihan bukan sebagai pengambil keputusan (*decision maker*) dalam bidang ekspor-impor (Laporan LP3E, UNPAD).

#### b. Analisis Non Parametrik Menggunakan Uji Wilcoxon

Analisis non parametrik menggunakan uji Wilcoxon memberikan hasil seperti terlihat pada Lampiran 3. Penyajian dalam bentuk tabel adalah sebagai berikut

**Tabel 5.2. Hasil Uji Wilcoxon**

| No. | Pertanyaan   | z hitung | Probabilitas |
|-----|--|----------|--------------|
| 1.  | Keyakinan dan kepercayaan diri dalam melakukan kegiatan ekspor-impor | - 6,564  | 0,000        |
| 2.  | <i>Market share</i>  | - 6,129  | 0,000        |
| 3.  | Keahlian bahasa niaga  | - 5,806  | 0,000        |
| 4.  | Tingkat pengetahuan tentang ekspor-impor                             | - 6,530  | 0,000        |
| 5.  | Dampak pengetahuan ekspor-impor terhadap karir                       | - 6,299  | 0,000        |
| 6.  | Pemecahan masalah ( <i>problem solving</i> ) di bidang ekspor-impor  | - 6,493  | 0,000        |
| 7.  | Pengenalan tehnik baru di bidang ekspor-impor                        | - 5,949  | 0,000        |
| 8.  | Pemahaman teknologi informasi ( <i>e-commerce</i> )                  | - 6,107  | 0,000        |
| 9.  | <i>Networking</i>  | - 6,375  | 0,000        |
| 10. | Upaya menggali pasar ekspor  | - 6,053  | 0,000        |
| 11. | Pemahaman regulasi   | - 6,012  | 0,000        |

Sumber: olahan penulis

Hipotesis yang akan diuji kebenarannya adalah:

$H_0$  : Median populasi setiap pasangan hasil pengukuran antara dua kondisi (sebelum dan sesudah diklat) adalah sama atau lebih besar dari nol. Atau bisa dikatakan bahwa diklat ekspor pada BBPPEI tidak mempunyai efek terhadap peningkatan kinerja internasionalisasi peserta diklat.

$H_1$  : Median populasi setiap pasangan hasil pengukuran antara dua kondisi (sebelum dan sesudah diklat) adalah lebih kecil dari nol. Atau bisa dikatakan bahwa ada efek diklat ekspor pada BBPPEI terhadap peningkatan kinerja internasionalisasi peserta diklat.

Pengambilan keputusan pada uji Wilcoxon bisa didapat menggunakan uji z yaitu :

- Jika Statistik Hitung (angka z output)  $>$  Statistik Tabel (tabel z), maka  $H_0$  ditolak, yang berarti bahwa ada efek diklat ekspor pada BBPPEI terhadap peningkatan kinerja internasionalisasi peserta diklat
- Jika Statistik Hitung (angka z output)  $<$  Statistik Tabel (tabel z), maka  $H_0$  diterima, artinya bahwa diklat ekspor pada BBPPEI tidak mempunyai efek terhadap peningkatan kinerja internasionalisasi peserta diklat.

Atau dapat juga dilakukan pengambilan keputusan berdasarkan probabilitas yaitu

- Jika probabilitas  $>$  0,05, maka  $H_0$  diterima, artinya bahwa diklat ekspor pada BBPPEI tidak mempunyai efek terhadap peningkatan kinerja internasionalisasi peserta diklat
- Jika probabilitas  $<$  0,05, maka  $H_0$  ditolak, yang berarti bahwa ada efek diklat ekspor pada BBPPEI terhadap peningkatan kinerja internasionalisasi peserta diklat

Dalam pengujian hipotesa, penulis menggunakan uji dua sisi (dengan  $\alpha = 5\%$ ) karena akan dilihat apakah terdapat perbedaan sebelum dan sesudah mengikuti diklat terhadap faktor-faktor yang mendukung kinerja internasionalisasi.

Dari z tabel pada Lampiran 4, untuk luas kurva normal 2,5% atau 0,025 didapat angka z tabel sekitar  $-0,06275$  (tanda "-" menyesuaikan dengan angka z output).

Tabel 5.2 memperlihatkan bahwa semua nilai z hitung  $> -0,06275$  (dalam tanda mutlak) dan semua nilai probabilitas  $< 0,05$  yang berarti bahwa  $H_0$  ditolak atau setiap pertanyaan pada *self assessment* yang merupakan proksi dari faktor-faktor yang mendukung kinerja internasionalisasi memang berbeda sebelum dan sesudah diklat. Atau bisa dikatakan bahwa ada efek diklat ekspor pada BBPPEI terhadap peningkatan kinerja internasionalisasi peserta diklat.

Hal ini diperkuat oleh Tabel 4.9 mengenai *self assessment* yang merupakan proksi dari faktor-faktor yang mendukung kinerja internasionalisasi, bahwa secara keseluruhan memperlihatkan skor rata-rata yang meningkat sebelum dan sesudah mengikuti diklat.

#### **5.4. Analisis Faktor-faktor yang Mendukung Kinerja Internasionalisasi**

Untuk mengetahui lebih jauh mengenai sejauhmana hasil pelatihan ekspor pada BBPPEI membekali peserta diklat dengan faktor-faktor yang mendukung kinerja internasionalisasi, penulis akan menganalisis jumlah responden yang mempunyai kenaikan nilai sebelum dan sesudah mengikuti pelatihan diatas skor rata-rata dari total 70 responden. Kelompok responden tersebut adalah yang mendapatkan manfaat yang tertinggi dari adanya pelatihan.

Tabel 4.10 mengenai *self assessment* yang merupakan proksi dari faktor-faktor yang mendukung kinerja internasionalisasi perlihatkan secara keseluruhan terdapat kenaikan rata-rata skor satu poin skala likert antara sebelum dan sesudah mengikuti pelatihan, kecuali untuk pengetahuan di bidang ekspor impor terdapat kenaikan dua poin.

#### 5.4.1. Analisis Faktor-faktor yang Mendukung Kinerja Internasionalisasi Secara Keseluruhan Dihubungkan dengan Profil Responden

Selanjutnya akan diamati jumlah responden yang mempunyai kenaikan nilai sebelum dan sesudah mengikuti pelatihan diatas skor rata-rata untuk faktor yang mendukung kinerja internasionalisasi secara keseluruhan (meliputi variabel pasar, bahasa, pengetahuan, teknologi, *network* dan kemampuan *problem solving*. Kelompok responden tersebut adalah yang mendapatkan manfaat yang tertinggi dari adanya pelatihan, secara jelas dapat dilihat pada Tabel 5.3.

**Tabel 5.3. Komposisi Terbanyak Peserta yang mendapatkan Manfaat Pelatihan yang Tertinggi Ditinjau dari Seluruh Faktor-faktor yang Mendukung Kinerja Internasionalisasi**

| Jenis Profil     | Komposisi Terbanyak |
|------------------|---------------------|
| Lokasi           | Medan               |
| Pendidikan       | Sarjana (S1)        |
| Status Pekerjaan | Wirausaha           |
| Bidang Usaha     | Lainnya             |
| Jenis Kelamin    | Laki-laki           |
| Skala Usaha      | Menengah            |



Adapun secara terperinci persentase responden yang mendapat manfaat tertinggi dari adanya pelatihan untuk masing-masing faktor yang mendukung kinerja internasionalisasi adalah sebagai berikut:

**Tabel 5.4. Kenaikan Nilai Sebelum dan Sesudah Diklat diatas Skor Rata-rata**

| Nama Variabel          | Jumlah Responden | Persentase |
|------------------------|------------------|------------|
| Pasar                  | 31 orang         | 44         |
| Bahasa                 | 26 orang         | 37         |
| Pengetahuan            | 29 orang         | 41         |
| Teknologi              | 21 orang         | 30         |
| <i>Network</i>         | 29 orang         | 41         |
| <i>Problem Solving</i> | 30 orang         | 43         |

Sumber : LP3E UNPAD, data diolah

Tabel 5.4 memperlihatkan bahwa untuk masing-masing faktor pendukung kinerja internasionalisasi sebagai hasil pelatihan, responden yang mempunyai kenaikan nilai skor diatas rata-rata sebanyak 30 – 40% dari total responden. Jumlah tersebut diharapkan lebih menggambarkan responden yang mendapatkan hasil tertinggi dari pelatihan berupa terbentuknya faktor pendukung kinerja internasionalisasi. Selanjutnya akan diamati hubungannya dengan profil responden.

a. Berdasarkan lokasi

Walaupun jumlah responden yang berlokasi di Medan hanya 14 orang, sementara dari Jakarta sebanyak 31 orang dari total responden 70 orang, namun secara umum untuk semua variabel, responden yang berlokasi di Medan mendapat hasil pelatihan ekspor yang lebih tinggi, kecuali untuk variabel *network*. Hal ini dapat dijelaskan bahwa:

Menurut skala usaha, responden yang berada di Jakarta mempunyai komposisi skala usaha besar (58%), menengah (35,50%) dan kecil (6,50%). Sementara responden yang berlokasi di Medan mempunyai komposisi skala usaha besar (7%), menengah (79%) dan kecil (14%). Dengan perbedaan jenis skala usaha dimungkinkan terjadi perbedaan dalam penerimaan hasil diklat.

Untuk responden Jakarta dengan skala usaha lebih dari 50% berskala besar mungkin mengharapkan materi pelatihan ekspor dengan bobot yang lebih tinggi, sehingga dalam penilaian skor sebelum dan sesudah pelatihan tidak memberikan kenaikan yang berarti.

Sementara untuk responden Medan dengan profil skala usaha menengah kebawah, bobot materi pelatihan ekspor yang diberikan sudah cukup berarti, sehingga pemberian skor penilaian sebelum dan sesudah pelatihan mempunyai perbedaan besar. Dari penjelasan tersebut menunjukkan bahwa bobot materi pelatihan ekspor pada BBPPEI mendapat penerimaan lebih baik pada skala usaha menengah ke bawah. Disamping itu menunjukkan peran P3ED (Pusat Pendidikan dan Promosi Ekspor Daerah) Medan sebagai perwakilan BBPPEI di daerah cukup berarti.

b. Berdasarkan latar belakang pendidikan

Untuk latar belakang pendidikan komposisi terbanyak adalah sarjana (S1) yang menunjukkan skor penilaian diatas rata-rata untuk semua variabel. Hal ini dapat dijelaskan bahwa memang secara persentase pendidikan sarjana (48%) adalah yang terbesar dari total 70 responden.

c. Berdasarkan jenis kelamin

Untuk jenis kelamin komposisi terbanyak adalah laki-laki yang memberikan skor penilaian diatas rata-rata untuk semua variabel. Hasil ini sesuai dengan jumlah responden laki-laki yang meliputi 67% dari total 70 responden.

d. Berdasarkan status pekerjaan

Untuk status pekerjaan komposisi terbanyak adalah wirausaha yaitu 50%-60% yang memberikan skor penilaian tertinggi diatas rata-rata untuk semua variabel, kecuali variabel *problem solving*. Walaupun secara persentase jumlah wirausaha adalah 33% dari total responden. Hasil ini menarik untuk diamati bahwa secara persentase walaupun swasta (meliputi 57% dari total responden), namun responden yang memberi skor penilaian sebelum dan sesudah mengikuti pelatihan diatas rata-rata hanya 30%-40%, untuk semua variabel.. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan ekspor pada BBPPEI mendapat penerimaan lebih baik di kalangan wirausaha.

e. Berdasarkan bidang usaha

Untuk bidang usaha komposisi terbanyak adalah bidang usaha lain-lain yang memberikan skor penilaian tertinggi diatas rata-rata untuk semua variabel, kecuali *network*. Hasil ini sesuai dengan jumlah responden dengan bidang usaha lain-lain meliputi 31% dari total 70 responden.

f. Berdasarkan skala usaha

Dilihat dari total responden komposisi skala usaha yang mengikuti pelatihan adalah skala usaha besar 27%, menengah 44% dan kecil 29%. Namun pada penilaian skor diatas rata-rata komposisi tersebut berubah. Komposisi skala usaha yang memberikan skor diatas rata-rata adalah skala usaha menengah (50%-

60%), skala usaha kecil (30%-40%) dan skala usaha besar hanya (10%-15%), hal ini berlaku untuk semua variabel. Data ini menunjukkan bahwa materi pelatihan ekspor pada BBPPEI mendapat penerimaan lebih baik untuk skala usaha kecil dan menengah.

Keterangan pada butir 5.4.1. diambil dari penjelasan secara terperinci mengenai masing-masing faktor yang mendukung kinerja internasionalisasi sebagai berikut:

#### 5.4.2. Analisis Faktor-faktor yang mendukung Kinerja Internasionalisasi Dilihat dari Variabel Pasar

Untuk variabel pasar, dari 31 orang yang mempunyai nilai peningkatan skor diatas rata-rata sebelum dan sesudah pelatihan, secara jelas komposisi terbanyak terlihat pada Tabel 5.5.

**Tabel 5.5. Profil Responden untuk Variabel Pasar**

| Jenis Profil     | Komposisi Terbanyak | Jumlah   | Persentase |
|------------------|---------------------|----------|------------|
| Lokasi           | Medan               | 11 orang | 35         |
| Pendidikan       | Sarjana (S1)        | 17 orang | 55         |
| Status Pekerjaan | Wirausaha           | 14 orang | 45         |
| Bidang Usaha     | Lainnya             | 10 orang | 32         |
| Jenis Kelamin    | Laki-laki           | 19 orang | 61         |
| Skala Usaha      | Menengah            | 19 orang | 61         |

#### 5.4.3. Analisis Faktor-faktor yang mendukung Kinerja Internasionalisasi Dilihat dari Variabel Bahasa

Untuk variabel bahasa, dari 26 orang yang mempunyai nilai peningkatan skor diatas rata-rata sebelum dan sesudah pelatihan, secara jelas komposisi terbanyak terlihat pada Tabel 5.6.

**Tabel 5.6. Profil Responden Variabel Bahasa**

| Jenis Profil     | Komposisi Terbanyak | Jumlah   | Persentase |
|------------------|---------------------|----------|------------|
| Lokasi           | Medan               | 8 orang  | 31         |
| Pendidikan       | Sarjana (S1)        | 14 orang | 54         |
| Status Pekerjaan | Wirausaha           | 10 orang | 38         |
|                  | Swasta              | 10 orang | 38         |
| Bidang Usaha     | Lainnya             | 9 orang  | 35         |
| Jenis Kelamin    | Laki-laki           | 17 orang | 65         |
| Skala Usaha      | Menengah            | 15 orang | 58         |

#### **5.4.4. Analisis Faktor-faktor yang mendukung Kinerja Internasionalisasi Dilihat dari Variabel Pengetahuan**

Untuk variabel pengetahuan, dari 29 orang yang mempunyai nilai peningkatan skor diatas rata-rata sebelum dan sesudah pelatihan, secara jelas komposisi terbanyak terlihat pada Tabel 5.7.

**Tabel 5.7. Profil Responden untuk Variabel Pengetahuan**

| Jenis Profil     | Komposisi Terbanyak | Jumlah   | Persentase |
|------------------|---------------------|----------|------------|
| Lokasi           | Medan               | 8 orang  | 28         |
| Pendidikan       | Sarjana (S1)        | 16 orang | 55         |
| Status Pekerjaan | Wirausaha           | 15 orang | 52         |
| Bidang Usaha     | Lainnya             | 11 orang | 38         |
| Jenis Kelamin    | Laki-laki           | 19 orang | 66         |
| Skala Usaha      | Menengah            | 14 orang | 48         |

#### **5.4.5. Analisis Faktor-faktor yang mendukung Kinerja Internasionalisasi Dilihat dari Variabel Teknologi**

Untuk variabel teknologi, dari 21 orang yang mempunyai nilai peningkatan skor diatas rata-rata sebelum dan sesudah pelatihan, secara jelas komposisi terbanyak terlihat pada Tabel 5.8.

**Tabel 5.8. Profil Responden untuk Variabel Teknologi**

| Jenis Profil     | Komposisi Terbanyak | Jumlah   | Persentase |
|------------------|---------------------|----------|------------|
| Lokasi           | Medan               | 7 orang  | 33         |
| Pendidikan       | Sarjana (S1)        | 12 orang | 57         |
| Status Pekerjaan | Wirausaha           | 10 orang | 48         |
| Bidang Usaha     | Lainnya             | 7 orang  | 33         |
| Jenis Kelamin    | Laki-laki           | 13 orang | 62         |
| Skala Usaha      | Menengah            | 12 orang | 57         |

**5.4.6. Analisis faktor-faktor yang mendukung Kinerja Internasionalisasi Dilihat dari Variabel *Network***

Untuk variabel *network*, dari 29 orang yang mempunyai nilai peningkatan skor diatas rata-rata sebelum dan sesudah pelatihan, secara jelas komposisi terbanyak terlihat pada Tabel 5.9.

**Tabel 5.9. Profil Responden untuk Variabel *Network***

| Jenis Profil     | Komposisi Terbanyak | Jumlah   | Persentase |
|------------------|---------------------|----------|------------|
| Lokasi           | Jakarta             | 7 orang  | 24         |
|                  | Jawa Tengah         | 7 orang  | 24         |
| Pendidikan       | Sarjana (S1)        | 14 orang | 48         |
| Status Pekerjaan | Wirausaha           | 14 orang | 48         |
| Bidang Usaha     | Makanan Minuman     | 11 orang | 38         |
| Jenis Kelamin    | Laki-laki           | 22 orang | 76         |
| Skala Usaha      | Menengah            | 15 orang | 52         |

Tabel 5.9. memperlihatkan untuk variabel *network*, lokasi responden di Jakarta dan Jawa Tengah mempunyai komposisi terbanyak dalam kenaikan skor diatas rata-rata untuk kondisi sebelum dan sesudah pelatihan.

#### 5.4.7. Analisis faktor-faktor yang mendukung Kinerja Internasionalisasi Dilihat dari Variabel *Problem Solving*

Untuk *Problem Solving*, dari 30 orang yang mempunyai nilai peningkatan skor diatas rata-rata sebelum dan sesudah pelatihan, secara jelas komposisi terbanyak terlihat pada Tabel 5.10.

**Tabel 5.10. Profil Responden untuk *Problem Solving***

| Jenis Profil     | Komposisi Terbanyak | Jumlah   | Persentase |
|------------------|---------------------|----------|------------|
| Lokasi           | Medan               | 9 orang  | 30         |
| Pendidikan       | Sarjana (S1)        | 18 orang | 60         |
| Status Pekerjaan | Swasta              | 13 orang | 43         |
| Bidang Usaha     | Lainnya             | 10 orang | 33         |
| Jenis Kelamin    | Laki-laki           | 20 orang | 67         |
| Skala Usaha      | Menengah            | 18 orang | 60         |

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Peranan diklat ekspor pada dasarnya memberikan pembekalan kepada eksportir berkaitan dengan kesiapan mereka menghadapi pasar global. Hasil dari pelaksanaan diklat ekspor dapat dilihat dari *performance* peserta yang menggambarkan kinerja internasionalisasi.

Peran BBPPEI sebagai wadah penyelenggaraan diklat ekspor perlu senantiasa ditingkatkan. Hasil penelitian terhadap faktor-faktor pendukung kinerja internasionalisasi sebagai hasil pelatihan menunjukkan bahwa responden yang mempunyai kenaikan nilai skor diatas rata-rata sebelum dan sesudah mengikuti pelatihan adalah sebanyak 30 – 40% dari total responden. Jumlah tersebut diharapkan lebih menggambarkan responden yang mendapatkan manfaat tertinggi dari pelatihan berupa terbentuknya faktor pendukung kinerja internasionalisasi.

Namun dari uji statistik menggunakan metode nonparametrik dapat disimpulkan ada efek diklat ekspor pada BBPPEI terhadap pembentukan kinerja internasionalisasi peserta diklat. Secara terperinci kesimpulan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data yang digunakan dalam penelitian ini mempunyai nilai validitas antara 0,3 – 0,6 dan nilai tersebut memenuhi kriteria Guilford (1956) dimana nilai validitas  $> 0,2$ .
2. Data yang digunakan dalam penelitian ini mempunyai nilai reliabilitas 0,9515. Nilai tersebut memenuhi reliabilitas yang sangat tinggi antara 0,9 – 1,0 (Guilford, 1956).



3. Uji Korelasi Spearman memperlihatkan bahwa terdapat hubungan antara variabel *y* yaitu kinerja internasionalisasi (*performance*) peserta diklat ekspor dengan variabel *x* yang mewakili peningkatan faktor-faktor yang mendukung kinerja internasionalisasi. Adapun nilai korelasi Spearman untuk tiap faktor tersebut adalah:

- Variabel pengetahuan mempunyai hubungan yang paling erat yaitu 0,547 pada taraf signifikansi 0,01.
- Selanjutnya variabel yang mempunyai hubungan erat adalah variabel pasar yaitu 0,408 dan *network* yaitu 0,410. Keduanya pada taraf signifikansi 0,01.
- Variabel bahasa dan teknologi mempunyai hubungan cukup erat. Masing-masing 0,332 dan 0,361 dengan taraf signifikansi 0,01
- Variabel yang mempunyai hubungan paling lemah adalah variabel *problem solving* dan pengambilan keputusan dibidang ekspor impor. Nilai Korelasi Spearman adalah 0,283 dengan taraf signifikansi 0,05.

2. *Self assessment* dilakukan untuk menilai persepsi peserta sebelum dan setelah mengikuti pelatihan BBPPEI. Penilaian *Self assessment* meliputi (1) keyakinan dan kepercayaan diri dalam melakukan kegiatan ekspor-impor, (2) *market share*, (3) keahlian bahasa niaga, (4) tingkat pengetahuan tentang ekspor-impor (5) dampak pengetahuan ekspor-impor terhadap karir, (6) kemampuan dalam memecahkan masalah (*problem solving*), (7) pengenalan teknik baru dalam kegiatan ekspor-impor, (8) pemahaman teknologi informasi (*e-commerce*) , (9) *networking*, (10) upaya menggali pasar ekspor dan (11) pemahaman regulasi.

Hasil uji Wilcoxon untuk semua kriteria tersebut nilai probabilitas  $< 0,05$  yang berarti bahwa  $H_0$  ditolak atau setiap pertanyaan pada *self assessment* yang merupakan

proksi dari faktor-faktor yang mendukung kinerja internasionalisasi memang berbeda sebelum dan sesudah diklat. Atau bisa dikatakan bahwa ada efek diklat ekspor pada BBPPEI terhadap peningkatan kinerja internasionalisasi peserta diklat.

3. Jumlah responden yang mempunyai kenaikan nilai sebelum dan sesudah mengikuti pelatihan diatas skor rata-rata dari total 70 responden. Kelompok responden tersebut adalah yang mendapatkan manfaat yang tertinggi dari adanya pelatihan berupa terbentuknya faktor-faktor yang mendukung kinerja internasionalisasi. Jika dihubungkan dengan profil responden adalah sebagai berikut:

- Untuk lokasi, komposisi terbanyak adalah responden yang berlokasi di Medan, sekitar 30%.
- Untuk jenis kelamin, komposisi terbanyak adalah responden laki-laki, sekitar 50%-60%.
- Untuk latar belakang pendidikan, komposisi terbanyak adalah responden dengan latar pendidikan sarjana (S1), sekitar 50%-60%.
- Pelatihan ekspor pada BBPPEI mendapat penerimaan lebih baik pada responden dengan skala usaha kecil dan menengah yaitu pada skala usaha kecil (30%-40%) dan skala usaha menengah (50%-60%).
- Pelatihan ekspor pada BBPPEI mendapat penerimaan lebih baik pada responden dengan status pekerjaan wirausaha yaitu 50%-60%.

## 6.2 Saran

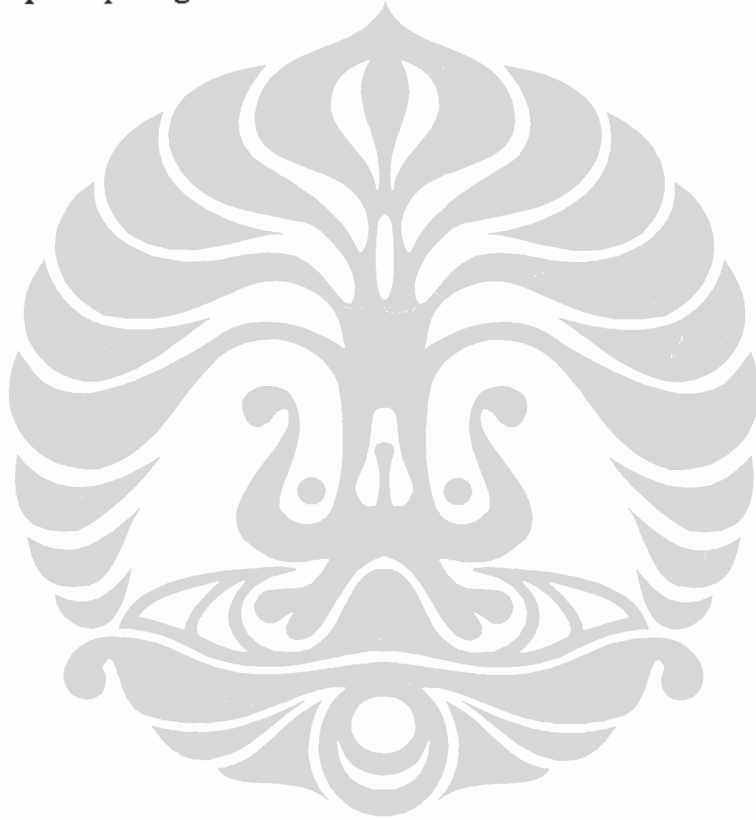
### 6.2.1. Saran Kebijakan

Berkaitan dengan hasil penelitian ini, agar peran BBPPEI dalam pembentukan kinerja internasionalisasi pesertanya dapat ditingkatkan maka disarankan hal-hal sebagai berikut:

1. Untuk variabel pasar, BBPPEI dapat berperan aktif sebagai penghubung peserta yang akan melakukan penetrasi pasar dengan BPEN (Badan Pengembangan Ekspor Nasional) sebagai Uni Eselon I diatas BBPPEI. Program BPEN antara lain membuka forum pertemuan para eksportir dengan *buyer* dari luar negeri.
2. Untuk variabel bahasa, perlu sosialisasi jenis pelatihan bahasa niaga sehingga jumlah peserta untuk jenis pelatihan ini dapat ditingkatkan.
3. Untuk variabel pengetahuan, perlu pengembangan materi pelatihan ekspor tingkat tinggi (*advance*) sehingga dapat menarik bagi kalangan swasta yang umumnya mempunyai skala usaha besar dan sudah lama berkecimpung dalam aktivitas ekspor.
4. Untuk variabel teknologi, perlu sosialisasi jenis pelatihan *e-commerce* sehingga jumlah peserta untuk jenis pelatihan ini dapat ditingkatkan.
5. Untuk variabel *network*, sosialisasi keberadaan Ikatan Alumni sebagai wadah perkumpulan peserta yang pernah mengikuti pelatihan ekspor tersebut perlu ditingkatkan sehingga dapat menjadi sarana pertukaran informasi dan kerjasama yang saling menguntungkan.
6. Untuk variabel *problem solving*, perlu dibuka kelas khusus untuk peserta yang menjabat sebagai manajer ke atas dari perusahaan peserta pelatihan, dimana mereka memang bertindak sebagai *decision maker*, sehingga pembekalan untuk *problem solving* dalam bidang ekspor impor lebih mengena.

### 6.2.2. Saran Penelitian Lanjutan

1. Untuk penelitian selanjutnya sebaiknya pengambilan sampel responden minimal 5 tahun kebelakang sehingga efek sebelum dan sesudah diklat ekspor lebih dapat dilihat.
2. Untuk penelitian selanjutnya sebaiknya digunakan metode analisis faktor, seperti pada penelitian Knight (2001) dan Yunus (2003), sehingga kinerja internasionalisasi peserta diklat ekspor dapat digali lebih dalam.



## DAFTAR PUSTAKA

- Agung I Gusti Ngurah, 1992, *Metode Penelitian Sosial Pengertian dan Pemakaian Praktis 1 & 2*, PT Gramedia, Jakarta
- Amich Alhumami, *Harian Kompas*, 3 Mei 2005.
- Baso, Moerad H.M, 1999, *Tantangan dan Peluang Lembaga dan Profesional Pengembangan Sumber Daya Manusia Menjelang dan dalam Era Global*, *Managemen Usahawan Indonesia* No. 5/Th XXVIII, Mei 1999.
- Cheng, Eddie W.L Ho, Danny C.K, *A Review of Transfer of Training Studies in The Past Decade*, *Personnel Review*, Vol. 30 No. 1, 2001 pp. 102 – 118.
- Covin. J, Slevin.D, 1989, *Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments*, *Strategic Management Journal*, 10, 75-87 (January)
- Djarwanto Ps, 1991, *Statistik Non Parametrik*, BPFE, Yogyakarta.
- Harmadi S.H.B, 2005, *Kajian Teoritis Hubungan Antara Pendidikan Publik, Interaksi Antar Daerah, dan Kesejahteraan Sosial*, Disertasi, UI Depok.
- Knight, A. Gary, *Entrepreneurship and Strategy in The International SME*, *Journal of International Management*, 7(2001), 155-171.
- Laporan Biro Pusat Statistik (BPS), 2007
- Laporan Program Kerja PPEI, 2005
- Laporan Tracer Studi, LP3E UNPAD, 2006
- Rangkuti, Freddy, 1997, *Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Ranto Basuki (2007), *Korelasi antara motivasi, Knowledge of Entrepreneurship dan Independensi dan the Entrepreneur's performance pada Kawasan Industri Kecil*, *Majalah Manajemen Usahawan Indonesia* No. 10/Th XXXVI, Oktober 2007.
- Ridwan, Sunarto, 2007, *Pengantar Statistika Untuk Penelitian Pendidikan, Sosial, Ekonomi, Komunikasi dan Bisnis*, Cetakan I, Alfabeta, Bandung.
- Russel, Bertrand, 1984, *Human Knowledge , Its Scope and Limits*, London : George Allen and Unwin Ltd.

Santoso Singgih, 2007, *Menguasai Statistik di Era Informasi dengan SPSS 15*, Gramedia, Jakarta.

Simamora, 2001, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi kedua, STIE YKPN, Yogyakarta.

Sopha Marlinda, 2005, *Analisis Pengaruh Kinerja Jasa Penyelenggaraan Diklat Terhadap Kepuasan Peserta dan Perilaku Minat Pasca Diklat (Studi Kasus pada Pusat Pendidikan dan Pelatihan Keuangan DepKeu RI)*, Tesis, UI, Depok.

Stiglitz, Joseph E, 1990, *Economics of Public Sector*, Second Edition, WW Norton and Company

Sugiyono, 2007, *Statistik Nonparametrik Untuk Penelitian*, Cetakan V, Alfabeta, Bandung

Tovey Michael D, 1997, *Training in Australia, Design, Delivery, Evaluation, Management*, Prentice Hall, Australia.

Uyanto S. Stanislaus, 2006, *Pedoman Analisis Data dengan SPSS*, Cetakan pertama, Graha Ilmu, Yogyakarta.

Yunus. M, 2003, *Analisis Kinerja Industri Kecil dan Menengah Dalam Pemasaran Global Ditinjau dari Orientasi dan Strategi Studi Kasus : Industri Kerajinan , Peserta Pameran produksi Indonesia 2003*.



**Tracer Study Pengguna Jasa Pendidikan dan  
Pelatihan Ekspor Indonesia**

NAMA : \_\_\_\_\_  
ALAMAT : \_\_\_\_\_  
ENUMERATOR : \_\_\_\_\_  
HARI DAN TANGGAL : \_\_\_\_\_



LABORATORIUM PENELITIAN PENGABDIAN  
PADA MASYARAKAT DAN PENGAJIAN  
EKONOMI (LP3E) FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PADJADJARAN



BALAI BESAR PUSAT PENDIDIKAN DAN  
PELATIHAN EKSPOR INDONESIA (BBPPEI)  
DEPARTEMEN PERDAGANGAN R.I.

Bandung, September 2006

PETUNJUK PENGISIAN :

Jawablah pertanyaan terbuka pada tempat yang tersedia, dan untuk pertanyaan pilihan serta pilihan berinterval berilah tanda (X) pada jawaban yang anda pilih.

A. INFORMASI TENTANG PENGGUNA JASA PPEI

1. Nama : \_\_\_\_\_
2. Alamat : \_\_\_\_\_
3. No. Telp : \_\_\_\_\_
4. E-mail : \_\_\_\_\_

5. Latar Belakang Pendidikan :

- Diploma     S-1     S-2     S-3     Lainnya,.....

6. Materi pendidikan/pelatihan apakah yang pernah Anda ikuti?

- Pelatihan Perdagangan Internasional  
 Pelatihan Manajemen Pameran Dagang  
 Pelatihan Pengawasan dan Pengendalian Mutu  
 Pelatihan Bahasa Niaga  
 Lainnya, sebutkan \_\_\_\_\_

7. Periode Pendidikan/Pelatihan :

- 2002     2003     2004     Lainnya, Tahun.....

8. Status pekerjaan Anda pada waktu mengikuti program PPEI:

- Wirausaha     Instansi Pemerintah (lanjut ke pertanyaan no. 11)     Swasta

Nama Instansi/Perusahaan: \_\_\_\_\_

Alamat dan No. Telp: \_\_\_\_\_

Telp: (    ) \_\_\_\_\_

- Belum Bekerja (lanjutkan ke pertanyaan no. 11)

9. Status perusahaan Anda pada saat mengikuti pelatihan/pendidikan:

- Belum melakukan kegiatan ekspor/impor  
 Sudah melakukan kegiatan ekspor/impor  
 Meningkatkan transaksi pada pasar yang ada  
 Memperluas pasar

10. Bidang usaha perusahaan Anda :

- Handicraft     Makanan & Minuman     Kulit & Produk Kayu  
 Minyak & CPO     Karet & Produk Karet     TPT  
 Trading     Lainnya, Sebutkan \_\_\_\_\_

11. Skala usaha perusahaan Anda:

- Besar     Menengah     Kecil



12. Motivasi/latar belakang Anda mengikuti program PPEI (pilih 2 yang paling sesuai):

- Ditunjuk oleh perusahaan/instansi tempat Anda bekerja
- Mendapatkan pengetahuan dalam hal ekspor/impor (bagi yang belum punya)
- Menambah pengetahuan dalam hal ekspor/impor (bagi yang sudah punya)
- Memenuhi syarat mendapatkan pekerjaan di bidang ekspor/impor
- Meningkatkan karir kerja dalam bidang ekspor/impor (bagi yang sudah bekerja)
- Lainnya, .....

B. KESESUAIAN MATERI PENDIDIKAN/PELATIHAN

1. Menurut Anda apakah materi pendidikan/pelatihan yang Anda dapatkan telah sesuai/*up to date* dengan kondisi bisnis yang ada?

① — ② — ③ — ④ — ⑤ — ⑥ — ⑦ — ⑧ — ⑨ — ⑩  
Sangat Tidak Sesuai Sangat Sesuai

2. Apakah materi pendidikan/pelatihan yang Anda dapatkan telah sesuai dengan keinginan dan harapan Anda?

① — ② — ③ — ④ — ⑤ — ⑥ — ⑦ — ⑧ — ⑨ — ⑩  
Sangat Tidak Sesuai Sangat Sesuai

3. Menurut Anda apakah tujuan dari pendidikan/pelatihan telah tercapai ?

① — ② — ③ — ④ — ⑤ — ⑥ — ⑦ — ⑧ — ⑨ — ⑩  
Sangat Tidak Tercapai Sangat Tercapai

4. Apakah materi pendidikan/pelatihan yang Anda peroleh telah diaplikasikan pada pekerjaan Anda?

- Ya  Untuk materi tertentu  Tidak

5. Elemen materi pendidikan/pelatihan manakah menurut Anda yang secara spesifik sangat bermanfaat dan penting bagi pekerjaan Anda.

- Pelatihan Perdagangan Internasional
- Pelatihan Manajemen Pameran Dagang
- Pelatihan Pengawasan dan Pengendalian Mutu
- Pelatihan Bahasa Niaga

Lainnya, sebutkan .....

6. Saran terhadap penyempurnaan materi pendidikan/pelatihan agar lebih sesuai dengan kondisi bisnis saat ini?

-----  
-----  
-----  
-----





8. Menurut Anda, sejauh mana pemahaman dan pengetahuan mengenai teknologi informasi dalam kegiatan ekspor-impor (misalnya : *e-commerce*)

Sebelum Mengikuti Pelatihan :

①-②-③-④-⑤-⑥-⑦-⑧-⑨-⑩

Sangat  
Kecil

Sangat  
Besar

Setelah Mengikuti Pelatihan :

①-②-③-④-⑤-⑥-⑦-⑧-⑨-⑩

Sangat  
Kecil

Sangat  
Besar

9. Peningkatan kerjasama, interaksi dan membentuk jaringan (*networking*) antar perusahaan maupun individu

Sebelum Mengikuti Pelatihan :

①-②-③-④-⑤-⑥-⑦-⑧-⑨-⑩

Sangat  
Kecil

Sangat  
Besar

Setelah Mengikuti Pelatihan :

①-②-③-④-⑤-⑥-⑦-⑧-⑨-⑩

Sangat  
Kecil

Sangat  
Besar

10. Menurut Anda, sejauh mana kemampuan Anda dalam upaya mengali pasar ekspor

Sebelum Mengikuti Pelatihan :

①-②-③-④-⑤-⑥-⑦-⑧-⑨-⑩

Sangat  
Kecil

Sangat  
Besar

Setelah Mengikuti Pelatihan :

①-②-③-④-⑤-⑥-⑦-⑧-⑨-⑩

Sangat  
Kecil

Sangat  
Besar

11. Menurut Anda, sejauh mana pemahaman mengenai regulasi pemerintah dan kondisi dunia usaha, khususnya yang terkait dengan konteks perdagangan lokal maupun internasional

Sebelum Mengikuti Pelatihan :

①-②-③-④-⑤-⑥-⑦-⑧-⑨-⑩

Sangat  
Kecil

Sangat  
Besar

Setelah Mengikuti Pelatihan :

①-②-③-④-⑤-⑥-⑦-⑧-⑨-⑩

Sangat  
Kecil

Sangat  
Besar

**E PERBANDINGAN PROGRAM PPEI DENGAN PENYEDIA PROGRAM SEJENIS YG LAIN**

1. Apakah materi pendidikan/pelatihan PPEI dinilai lebih unggul dibandingkan dengan penyedia program sejenis yang lain.?

① — ② — ③ — ④ — ⑤ — ⑥ — ⑦ — ⑧ — ⑨ — ⑩

Sangat Tidak Setuju

Sangat Setuju

2. Apakah penyelenggaraan pendidikan/pelatihan PPEI dinilai lebih unggul dibandingkan dengan penyedia program sejenis yang lain ?

① — ② — ③ — ④ — ⑤ — ⑥ — ⑦ — ⑧ — ⑨ — ⑩

Sangat Tidak Setuju

Sangat Setuju

3. Apakah program pendidikan/pelatihan PPEI telah memberikan pengetahuan yang mutakhir sehingga dapat diaplikasikan pada dunia bisnis ?

① — ② — ③ — ④ — ⑤ — ⑥ — ⑦ — ⑧ — ⑨ — ⑩

Sangat kecil

Sangat besar

4. Apakah biaya pendidikan/pelatihan PPEI dinilai lebih murah dibandingkan penyedia program sejenis yang lain ?

① — ② — ③ — ④ — ⑤ — ⑥ — ⑦ — ⑧ — ⑨ — ⑩

Sangat Tidak Setuju

Sangat Setuju

5. Saran Anda agar program pendidikan/pelatihan PPEI lebih unggul dibandingkan penyedia program sejenis yang lain :

-----  
-----  
-----  
-----

F. PELUANG PENGEMBANGAN PERAN PPEI

1. Menurut Anda, setiap berapa tahun sekaligus *tracer study* seperti ini harus dilakukan oleh PPEI :

1 tahun       2 tahun       Tidak perlu       Lainnya, .....Tahun

2. Berikan saran-saran Anda untuk peningkatan kinerja pendidikan/pelatihan yang diselenggarakan oleh PPEI:

a. Materi :

-----  
-----  
-----  
-----

b. Penyelenggaraan :

-----  
-----  
-----  
-----

c. Instruktur/Pengajar :

-----  
-----  
-----  
-----

d. Biaya :

-----  
-----  
-----  
-----

e. Lainnya, sebutkan :

-----  
-----  
-----  
-----

\*\*\* Terima Kasih Atas Partisipasi dan Peran Serta Bapak/Ibu \*\*\*

LAMPIRAN 2. HASIL UJI KORELASI SPEARMAN

|                         |        | Correlations |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
|-------------------------|--------|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Spearman's rho          | pfomrc | pasar        | bhs    | pgth   | tek    | netw   | prb    | pfomrc | pasar  | bhs    | pgth   | tek    | netw   | prb    |
| Correlation Coefficient | 1.000  | .408**       | .332** | .547** | .361** | .410** | .283*  | 1.000  | .408** | .332** | .547** | .361** | .410** | .283*  |
| Sig. (2-tailed)         |        | .000         | .005   | .000   | .002   | .000   | .018   |        | .000   | .005   | .000   | .002   | .000   | .018   |
| N                       | 70     | 70           | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     |
| Correlation Coefficient | .408** | 1.000        | .522** | .793** | .715** | .588** | .717** | .408** | 1.000  | .522** | .793** | .715** | .588** | .717** |
| Sig. (2-tailed)         | .000   |              | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   |        | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   |
| N                       | 70     | 70           | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     |
| Correlation Coefficient | .332** | .522**       | 1.000  | .564** | .612** | .572** | .567** | .332** | .522** | 1.000  | .564** | .612** | .572** | .567** |
| Sig. (2-tailed)         | .005   | .000         |        | .000   | .000   | .000   | .000   | .005   | .000   |        | .000   | .000   | .000   | .000   |
| N                       | 70     | 70           | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     |
| Correlation Coefficient | .547** | .793**       | .564** | 1.000  | .627** | .691** | .809** | .547** | .793** | .564** | 1.000  | .627** | .691** | .809** |
| Sig. (2-tailed)         | .000   | .000         | .000   |        | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   |        | .000   | .000   | .000   |
| N                       | 70     | 70           | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     |
| Correlation Coefficient | .361** | .715**       | .612** | .627** | 1.000  | .514** | .645** | .361** | .715** | .612** | .627** | 1.000  | .514** | .645** |
| Sig. (2-tailed)         | .002   | .000         | .000   | .000   |        | .000   | .000   | .002   | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   |
| N                       | 70     | 70           | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     |
| Correlation Coefficient | .410** | .589**       | .572** | .691** | .514** | 1.000  | .659** | .410** | .589** | .572** | .691** | .514** | 1.000  | .659** |
| Sig. (2-tailed)         | .000   | .000         | .000   | .000   | .000   |        | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   |
| N                       | 70     | 70           | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     |
| Correlation Coefficient | .283*  | .717**       | .567** | .809** | .645** | .659** | 1.000  | .283*  | .717** | .567** | .809** | .645** | .659** | 1.000  |
| Sig. (2-tailed)         | .018   | .000         | .000   | .000   | .000   | .000   |        | .018   | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   |
| N                       | 70     | 70           | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     | 70     |

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

### LAMPIRAN 3. HASIL UJI WILCOXON

#### Wilcoxon Signed Ranks Test

##### Ranks

|                         |                | N                | Mean Rank | Sum of Ranks |
|-------------------------|----------------|------------------|-----------|--------------|
| sesudah 1 - sebelum 1   | Negative Ranks | 0 <sup>a</sup>   | .00       | .00          |
|                         | Positive Ranks | 55 <sup>b</sup>  | 28.00     | 1540.00      |
|                         | Ties           | 15 <sup>c</sup>  |           |              |
|                         | Total          | 70               |           |              |
| sesudah 2 - sebelum 2   | Negative Ranks | 1 <sup>d</sup>   | 11.50     | 11.50        |
|                         | Positive Ranks | 49 <sup>e</sup>  | 25.79     | 1263.50      |
|                         | Ties           | 20 <sup>f</sup>  |           |              |
|                         | Total          | 70               |           |              |
| sesudah 3 - sebelum 3   | Negative Ranks | 0 <sup>g</sup>   | .00       | .00          |
|                         | Positive Ranks | 43 <sup>h</sup>  | 22.00     | 946.00       |
|                         | Ties           | 27 <sup>i</sup>  |           |              |
|                         | Total          | 70               |           |              |
| sesudah 4 - sebelum 4   | Negative Ranks | 0 <sup>j</sup>   | .00       | .00          |
|                         | Positive Ranks | 55 <sup>k</sup>  | 28.00     | 1540.00      |
|                         | Ties           | 15 <sup>l</sup>  |           |              |
|                         | Total          | 70               |           |              |
| sesudah 5 - sebelum 5   | Negative Ranks | 0 <sup>m</sup>   | .00       | .00          |
|                         | Positive Ranks | 50 <sup>n</sup>  | 25.50     | 1275.00      |
|                         | Ties           | 20 <sup>o</sup>  |           |              |
|                         | Total          | 70               |           |              |
| sesudah 6 - sebelum 6   | Negative Ranks | 0 <sup>p</sup>   | .00       | .00          |
|                         | Positive Ranks | 54 <sup>q</sup>  | 27.50     | 1485.00      |
|                         | Ties           | 16 <sup>r</sup>  |           |              |
|                         | Total          | 70               |           |              |
| sesudah 7 - sebelum 7   | Negative Ranks | 0 <sup>s</sup>   | .00       | .00          |
|                         | Positive Ranks | 45 <sup>t</sup>  | 23.00     | 1035.00      |
|                         | Ties           | 25 <sup>u</sup>  |           |              |
|                         | Total          | 70               |           |              |
| sesudah 8 - sebelum 8   | Negative Ranks | 0 <sup>v</sup>   | .00       | .00          |
|                         | Positive Ranks | 47 <sup>w</sup>  | 24.00     | 1128.00      |
|                         | Ties           | 23 <sup>x</sup>  |           |              |
|                         | Total          | 70               |           |              |
| sesudah 9 - sebelum 9   | Negative Ranks | 0 <sup>y</sup>   | .00       | .00          |
|                         | Positive Ranks | 52 <sup>z</sup>  | 26.50     | 1378.00      |
|                         | Ties           | 18 <sup>aa</sup> |           |              |
|                         | Total          | 70               |           |              |
| sesudah 10 - sebelum 10 | Negative Ranks | 0 <sup>bb</sup>  | .00       | .00          |
|                         | Positive Ranks | 47 <sup>cc</sup> | 24.00     | 1128.00      |
|                         | Ties           | 23 <sup>dd</sup> |           |              |
|                         | Total          | 70               |           |              |
| sesudah 11 - sebelum 11 | Negative Ranks | 1 <sup>ee</sup>  | 30.50     | 30.50        |
|                         | Positive Ranks | 50 <sup>ff</sup> | 25.91     | 1295.50      |
|                         | Ties           | 19 <sup>gg</sup> |           |              |
|                         | Total          | 70               |           |              |

a. sesudah 1 < sebelum 1

## Ranks

- b. sesudah 1 > sebelum 1
- c. sesudah 1 = sebelum 1
- d. sesudah 2 < sebelum 2
- e. sesudah 2 > sebelum 2
- f. sesudah 2 = sebelum 2
- g. sesudah 3 < sebelum 3
- h. sesudah 3 > sebelum 3
- i. sesudah 3 = sebelum 3
- j. sesudah 4 < sebelum 4
- k. sesudah 4 > sebelum 4
- l. sesudah 4 = sebelum 4
- m. sesudah 5 < sebelum 5
- n. sesudah 5 > sebelum 5
- o. sesudah 5 = sebelum 5
- p. sesudah 6 < sebelum 6
- q. sesudah 6 > sebelum 6
- r. sesudah 6 = sebelum 6
- s. sesudah 7 < sebelum 7
- t. sesudah 7 > sebelum 7
- u. sesudah 7 = sebelum 7
- v. sesudah 8 < sebelum 8
- w. sesudah 8 > sebelum 8
- x. sesudah 8 = sebelum 8
- y. sesudah 9 < sebelum 9
- z. sesudah 9 > sebelum 9
- aa. sesudah 9 = sebelum 9
- bb. sesudah 10 < sebelum 10
- cc. sesudah 10 > sebelum 10
- dd. sesudah 10 = sebelum 10
- ee. sesudah 11 < sebelum 11
- ff. sesudah 11 > sebelum 11
- gg. sesudah 11 = sebelum 11



**Test Statistics<sup>b</sup>**

|                        | sesudah 1 -<br>sebelum 1 | sesudah 2 -<br>sebelum 2 | sesudah 3 -<br>sebelum 3 | sesudah 4 -<br>sebelum 4 |
|------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Z                      | -6.564 <sup>a</sup>      | -6.129 <sup>a</sup>      | -5.806 <sup>a</sup>      | -6.530 <sup>a</sup>      |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | .000                     | .000                     | .000                     | .000                     |

**Test Statistics<sup>b</sup>**

|                        | sesudah 5 -<br>sebelum 5 | sesudah 6 -<br>sebelum 6 | sesudah 7 -<br>sebelum 7 | sesudah 8 -<br>sebelum 8 |
|------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Z                      | -6.299 <sup>a</sup>      | -6.493 <sup>a</sup>      | -5.949 <sup>a</sup>      | -6.107 <sup>a</sup>      |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | .000                     | .000                     | .000                     | .000                     |

**Test Statistics<sup>b</sup>**

|                        | sesudah 9 -<br>sebelum 9 | sesudah 10 -<br>sebelum 10 | sesudah 11 -<br>sebelum 11 |
|------------------------|--------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Z                      | -6.375 <sup>a</sup>      | -6.053 <sup>a</sup>        | -6.012 <sup>a</sup>        |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | .000                     | .000                       | .000                       |

a. Based on negative ranks.

b. Wilcoxon Signed Ranks Test

## LAMPIRAN 4

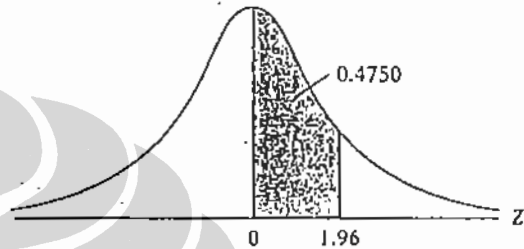
### LUAS AREA DIBAWAH KURVA DISTRIBUSI NORMAL (Tabel z)

TABLE D.1 AREAS UNDER THE STANDARDIZED NORMAL DISTRIBUTION

• Example

$$\Pr(0 \leq Z \leq 1.96) = 0.4750$$

$$\Pr(Z \geq 1.96) = 0.5 - 0.4750 = 0.025$$



| Z   | .00   | .01   | .02   | .03   | .04   | .05   | .06   | .07   | .08   | .09   |
|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 0.0 | .0000 | .0040 | .0080 | .0120 | .0160 | .0199 | .0239 | .0279 | .0319 | .0359 |
| 0.1 | .0398 | .0438 | .0478 | .0517 | .0557 | .0596 | .0636 | .0675 | .0714 | .0753 |
| 0.2 | .0793 | .0832 | .0871 | .0910 | .0948 | .0987 | .1026 | .1064 | .1103 | .1141 |
| 0.3 | .1179 | .1217 | .1255 | .1293 | .1331 | .1368 | .1406 | .1443 | .1480 | .1517 |
| 0.4 | .1554 | .1591 | .1628 | .1664 | .1700 | .1736 | .1772 | .1808 | .1844 | .1879 |
| 0.5 | .1915 | .1950 | .1985 | .2019 | .2054 | .2088 | .2123 | .2157 | .2190 | .2224 |
| 0.6 | .2257 | .2291 | .2324 | .2357 | .2389 | .2422 | .2454 | .2486 | .2517 | .2549 |
| 0.7 | .2580 | .2611 | .2642 | .2673 | .2704 | .2734 | .2764 | .2794 | .2823 | .2852 |
| 0.8 | .2881 | .2910 | .2939 | .2967 | .2995 | .3023 | .3051 | .3078 | .3106 | .3133 |
| 0.9 | .3159 | .3186 | .3212 | .3238 | .3264 | .3289 | .3315 | .3340 | .3365 | .3389 |
| 1.0 | .3413 | .3438 | .3461 | .3485 | .3508 | .3531 | .3554 | .3577 | .3599 | .3621 |
| 1.1 | .3643 | .3665 | .3686 | .3708 | .3729 | .3749 | .3770 | .3790 | .3810 | .3830 |
| 1.2 | .3849 | .3869 | .3888 | .3907 | .3925 | .3944 | .3962 | .3980 | .3997 | .4015 |
| 1.3 | .4032 | .4049 | .4066 | .4082 | .4099 | .4115 | .4131 | .4147 | .4162 | .4177 |
| 1.4 | .4192 | .4207 | .4222 | .4236 | .4251 | .4265 | .4279 | .4292 | .4306 | .4319 |
| 1.5 | .4332 | .4345 | .4357 | .4370 | .4382 | .4394 | .4406 | .4418 | .4429 | .4441 |
| 1.6 | .4452 | .4463 | .4474 | .4484 | .4495 | .4505 | .4515 | .4525 | .4535 | .4545 |
| 1.7 | .4554 | .4564 | .4573 | .4582 | .4591 | .4599 | .4608 | .4616 | .4625 | .4633 |
| 1.8 | .4641 | .4649 | .4656 | .4664 | .4671 | .4678 | .4686 | .4693 | .4699 | .4706 |
| 1.9 | .4713 | .4719 | .4726 | .4732 | .4738 | .4744 | .4750 | .4756 | .4761 | .4767 |
| 2.0 | .4772 | .4778 | .4783 | .4788 | .4793 | .4798 | .4803 | .4808 | .4812 | .4817 |
| 2.1 | .4821 | .4826 | .4830 | .4834 | .4838 | .4842 | .4846 | .4850 | .4854 | .4857 |
| 2.2 | .4861 | .4864 | .4868 | .4871 | .4875 | .4878 | .4881 | .4884 | .4887 | .4890 |
| 2.3 | .4893 | .4896 | .4898 | .4901 | .4904 | .4906 | .4909 | .4911 | .4913 | .4916 |
| 2.4 | .4918 | .4920 | .4922 | .4925 | .4927 | .4929 | .4931 | .4932 | .4934 | .4936 |
| 2.5 | .4938 | .4940 | .4941 | .4943 | .4945 | .4946 | .4948 | .4949 | .4951 | .4952 |
| 2.6 | .4953 | .4955 | .4956 | .4957 | .4959 | .4960 | .4961 | .4962 | .4963 | .4964 |
| 2.7 | .4965 | .4966 | .4967 | .4968 | .4969 | .4970 | .4971 | .4972 | .4973 | .4974 |
| 2.8 | .4974 | .4975 | .4976 | .4977 | .4977 | .4978 | .4979 | .4979 | .4980 | .4981 |
| 2.9 | .4981 | .4982 | .4982 | .4983 | .4984 | .4984 | .4985 | .4985 | .4986 | .4986 |
| 3.0 | .4987 | .4987 | .4987 | .4988 | .4988 | .4989 | .4989 | .4989 | .4990 | .4990 |

Note: This table gives the area in the right-hand tail of the distribution (i.e.,  $Z \geq 0$ ). But since the normal distribution is symmetrical about  $Z = 0$ , the area in the left-hand tail is the same as the area in the corresponding right-hand tail. For example,  $P(-1.96 \leq Z \leq 0) = 0.4750$ . Therefore,  $P(-1.96 \leq Z \leq 1.96) = 2(0.4750) = 0.95$ .

LAMPIRAN 5. DATA SKOR NILAI JAWABAN ATAS PERTANYAAN RESPONDEN

| No. | y1 | y2 | y3 | y4 | y5 | x1a | x1b | x2a | x2b | x3a | x3b | x4a | x4b | x5a | x5b | x6a | x6b | x7a | x7b | x8a | x8b | x9a | x9b | x10a | x10b | x11a | x11b |
|-----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|
| 1   | 2  | 2  | 2  | 2  | 5  | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5    | 5    | 5    | 5    |
| 2   | 5  | 7  | 7  | 5  | 9  | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5    | 5    | 5    | 5    |
| 3   | 6  | 7  | 7  | 6  | 6  | 6   | 6   | 6   | 6   | 6   | 6   | 6   | 6   | 6   | 6   | 6   | 6   | 6   | 6   | 6   | 6   | 6   | 6   | 6    | 6    | 6    | 6    |
| 4   | 6  | 7  | 7  | 7  | 7  | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5    | 5    | 5    | 5    |
| 5   | 6  | 7  | 6  | 5  | 5  | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5    | 5    | 5    | 5    |
| 6   | 7  | 7  | 6  | 7  | 7  | 6   | 7   | 5   | 6   | 5   | 6   | 5   | 7   | 5   | 7   | 5   | 7   | 5   | 7   | 5   | 7   | 5   | 7   | 5    | 7    | 5    | 7    |
| 7   | 8  | 8  | 8  | 8  | 8  | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 6   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5    | 5    | 5    | 5    |
| 8   | 5  | 7  | 6  | 7  | 7  | 5   | 7   | 5   | 7   | 5   | 7   | 5   | 7   | 5   | 6   | 5   | 7   | 5   | 7   | 5   | 6   | 5   | 6   | 5    | 6    | 5    | 6    |
| 9   | 7  | 7  | 7  | 7  | 7  | 6   | 7   | 6   | 7   | 5   | 7   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 6   | 5   | 5   | 5   | 5   | 6   | 7   | 5    | 5    | 5    | 6    |
| 10  | 5  | 7  | 7  | 5  | 9  | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5    | 5    | 5    | 5    |
| 11  | 9  | 9  | 7  | 10 | 8  | 5   | 7   | 6   | 7   | 4   | 5   | 4   | 5   | 5   | 6   | 4   | 5   | 4   | 5   | 4   | 5   | 4   | 5   | 4    | 5    | 4    | 5    |
| 12  | 4  | 6  | 6  | 6  | 4  | 7   | 7   | 6   | 6   | 6   | 6   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5    | 5    | 5    | 5    |
| 13  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 8   | 8   | 6   | 6   | 8   | 8   | 10  | 10  | 10  | 10  | 7   | 8   | 8   | 8   | 10  | 10  | 10  | 7   | 9    | 9    | 9    | 9    |
| 14  | 8  | 6  | 6  | 7  | 5  | 4   | 5   | 4   | 7   | 4   | 4   | 2   | 2   | 2   | 3   | 1   | 1   | 1   | 1   | 1   | 1   | 1   | 3   | 4    | 1    | 1    | 3    |
| 15  | 5  | 5  | 5  | 5  | 5  | 5   | 6   | 4   | 5   | 5   | 5   | 6   | 6   | 5   | 6   | 4   | 6   | 4   | 5   | 3   | 5   | 4   | 6   | 4    | 6    | 4    | 6    |
| 16  | 3  | 7  | 8  | 8  | 7  | 3   | 7   | 3   | 7   | 3   | 7   | 3   | 7   | 6   | 7   | 3   | 7   | 4   | 6   | 1   | 1   | 7   | 9   | 3    | 3    | 7    | 8    |
| 17  | 4  | 4  | 5  | 5  | 6  | 4   | 6   | 4   | 6   | 4   | 5   | 5   | 6   | 5   | 6   | 5   | 6   | 4   | 4   | 3   | 5   | 4   | 5   | 3    | 4    | 4    | 5    |
| 18  | 3  | 8  | 6  | 8  | 8  | 5   | 7   | 2   | 7   | 2   | 2   | 3   | 7   | 3   | 6   | 2   | 8   | 3   | 4   | 3   | 4   | 1   | 2   | 1    | 3    | 3    | 6    |
| 19  | 6  | 10 | 7  | 9  | 10 | 3   | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 6   | 5   | 7   | 4   | 5   | 3   | 3   | 1   | 1   | 6   | 9   | 5    | 7    | 5    | 9    |
| 20  | 5  | 10 | 6  | 8  | 10 | 3   | 5   | 4   | 4   | 3   | 3   | 4   | 6   | 5   | 6   | 4   | 5   | 3   | 3   | 1   | 1   | 6   | 8   | 4    | 6    | 5    | 8    |
| 21  | 6  | 9  | 6  | 9  | 9  | 2   | 6   | 5   | 6   | 4   | 5   | 4   | 7   | 7   | 7   | 6   | 7   | 3   | 4   | 1   | 1   | 7   | 9   | 6    | 7    | 6    | 8    |
| 22  | 4  | 8  | 6  | 9  | 10 | 3   | 4   | 4   | 4   | 3   | 3   | 4   | 6   | 5   | 6   | 4   | 5   | 3   | 3   | 1   | 1   | 7   | 9   | 4    | 6    | 5    | 7    |
| 23  | 7  | 7  | 7  | 7  | 7  | 5   | 6   | 6   | 7   | 6   | 7   | 5   | 6   | 6   | 7   | 5   | 6   | 5   | 6   | 5   | 6   | 5   | 5   | 6    | 7    | 6    | 6    |
| 24  | 7  | 7  | 8  | 7  | 7  | 6   | 8   | 6   | 6   | 5   | 5   | 5   | 7   | 6   | 6   | 5   | 6   | 6   | 6   | 5   | 6   | 5   | 6   | 5    | 6    | 5    | 6    |
| 25  | 9  | 9  | 5  | 9  | 7  | 7   | 9   | 5   | 7   | 6   | 9   | 5   | 9   | 6   | 9   | 7   | 9   | 7   | 9   | 7   | 5   | 8   | 5   | 6    | 9    | 6    | 8    |
| 26  | 7  | 7  | 7  | 7  | 7  | 6   | 9   | 6   | 8   | 7   | 8   | 6   | 9   | 7   | 8   | 6   | 8   | 6   | 8   | 6   | 7   | 6   | 8   | 6    | 8    | 6    | 8    |
| 27  | 7  | 7  | 7  | 7  | 7  | 6   | 8   | 6   | 6   | 5   | 5   | 5   | 7   | 6   | 6   | 5   | 5   | 6   | 6   | 5   | 6   | 5   | 5   | 5    | 5    | 5    | 7    |
| 28  | 7  | 7  | 7  | 7  | 7  | 6   | 7   | 6   | 7   | 6   | 7   | 6   | 7   | 6   | 7   | 6   | 6   | 6   | 6   | 6   | 7   | 6   | 7   | 6    | 6    | 5    | 7    |
| 29  | 8  | 8  | 8  | 8  | 8  | 7   | 8   | 7   | 8   | 7   | 8   | 7   | 8   | 7   | 8   | 7   | 8   | 7   | 8   | 7   | 8   | 7   | 8   | 7    | 8    | 7    | 8    |
| 30  | 3  | 7  | 6  | 6  | 3  | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 4   | 5   | 3   | 3   | 5   | 5   | 3   | 4   | 3   | 3   | 3   | 4   | 3    | 4    | 3    | 3    |
| 31  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3   | 3   | 3   | 3   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 3   | 5   | 5   | 4   | 4   | 3   | 3   | 5   | 5   | 4    | 4    | 4    | 4    |
| 32  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 5   | 5   | 5   | 7   | 4   | 4   | 4   | 5   | 3   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 3   | 3   | 5   | 5   | 4    | 4    | 3    | 4    |
| 33  | 5  | 7  | 2  | 1  | 6  | 4   | 6   | 5   | 5   | 4   | 6   | 4   | 6   | 2   | 2   | 2   | 5   | 4   | 4   | 2   | 2   | 2   | 4   | 2    | 2    | 4    | 2    |
| 34  | 5  | 6  | 6  | 3  | 7  | 7   | 8   | 7   | 7   | 7   | 7   | 7   | 7   | 7   | 7   | 7   | 8   | 7   | 7   | 7   | 7   | 6   | 6   | 6    | 6    | 5    | 5    |
| 35  | 4  | 7  | 8  | 7  | 8  | 6   | 8   | 6   | 8   | 5   | 5   | 6   | 7   | 6   | 7   | 6   | 8   | 6   | 8   | 7   | 7   | 8   | 7   | 6    | 6    | 6    | 6    |



## LAMPIRAN 6. DATA PROFIL RESPONDEN

| No. | Lokasi | Pendidikan | Status Pekerjaan | Bidang Usaha | Jenis Kelamin | Skala Usaha |
|-----|--------|------------|------------------|--------------|---------------|-------------|
| 1   | JKT    | 1          | 3                | 2            | L             | 2           |
| 2   | JKT    | 2          | 3                | 8            | L             | 1           |
| 3   | JKT    | 2          | 3                | 8            | P             | 1           |
| 4   | JKT    | 2          | 3                | 2            | P             | 1           |
| 5   | JKT    | 5          | 3                | 3            | L             | 2           |
| 6   | JKT    | 2          | 3                | 3            | L             | 2           |
| 7   | JKT    | 5          | 3                | 3            | L             | 2           |
| 8   | JKT    | 1          | 3                | 2            | L             | 2           |
| 9   | JKT    | 5          | 1                | 3            | L             | 2           |
| 10  | JKT    | 2          | 3                | 8            | L             | 1           |
| 11  | JKT    | 5          | 3                | 2            | L             | 2           |
| 12  | JATENG | 2          | 1                | 3            | L             | 3           |
| 13  | JATENG | 5          | 3                | 3            | L             | 2           |
| 14  | JATENG | 5          | 1                | 6            | P             | 3           |
| 15  | JATENG | 5          | 3                | 3            | L             | 3           |
| 16  | JATENG | 2          | 3                | 6            | L             | 2           |
| 17  | JATENG | 1          | 3                | 6            | P             | 2           |
| 18  | JATENG | 5          | 1                | 6            | P             | 2           |
| 19  | JATENG | SD         | 1                | 3            | L             | 3           |
| 20  | JATENG | SD         | 1                | 3            | L             | 3           |
| 21  | JATENG | SMP        | 1                | 3            | L             | 3           |
| 22  | JATENG | SD         | 1                | 3            | L             | 3           |
| 23  | JATENG | 5          | 1                | 1            | L             | 3           |
| 24  | JKT    | 1          | 3                | 8            | P             | 1           |
| 25  | JKT    | 2          | 2                | 8            | L             | 1           |
| 26  | JKT    | 2          | 2                | 8            | L             | 1           |
| 27  | JKT    | 1          | 3                | 8            | P             | 1           |
| 28  | JKT    | 2          | 3                | 8            | L             | 1           |
| 29  | JKT    | 2          | 1                | 2            | L             | 1           |
| 30  | JABAR  | 5          | 3                | 6            | L             | 1           |
| 31  | JKT    | 1          | 3                | 6            | L             | 1           |
| 32  | JKT    | 1          | 3                | 6            | P             | 1           |
| 33  | JKT    | 6          | 3                | 1            | L             | 2           |
| 34  | JKT    | 2          | 3                | 8            | L             | 1           |
| 35  | JKT    | 2          | 3                | 8            | L             | 1           |
| 36  | JKT    | 3          | 3                | 5            | L             | 1           |
| 37  | JKT    | 1          | 3                | 5            | P             | 1           |
| 38  | JKT    | 2          | 3                | 8            | P             | 2           |
| 39  | JKT    | 2          | 3                | 7            | L             | 1           |
| 40  | JKT    | 2          | 3                | 8            | P             | 3           |
| 41  | JKT    | 2          | 3                | 2            | L             | 2           |
| 42  | JKT    | 2          | 3                | 2            | P             | 2           |
| 43  | JKT    | 2          | 2                | 8            | L             | 3           |

|    |        |     |   |   |   |   |
|----|--------|-----|---|---|---|---|
| 44 | MEDAN  | 5   | 1 | 8 | L | 2 |
| 45 | MEDAN  | 1   | 1 | 8 | L | 2 |
| 46 | MEDAN  | 2   | 3 | 2 | P | 2 |
| 47 | MEDAN  | SMP | 3 | 2 | L | 2 |
| 48 | MEDAN  | 2   | 3 | 8 | L | 2 |
| 49 | MEDAN  | 1   | 1 | 2 | L | 3 |
| 50 | MEDAN  | 2   | 3 | 2 | L | 2 |
| 51 | MEDAN  | 3   | 2 | 8 | L | 3 |
| 52 | MEDAN  | 1   | 3 | 7 | L | 2 |
| 53 | MEDAN  | 2   | 3 | 2 | L | 2 |
| 54 | MEDAN  | 1   | 1 | 8 | P | 2 |
| 55 | MEDAN  | 2   | 3 | 2 | P | 1 |
| 56 | MEDAN  | 2   | 1 | 3 | L | 2 |
| 57 | MEDAN  | 1   | 1 | 1 | P | 2 |
| 58 | MAKASR | 1   | 1 | 3 | L | 2 |
| 59 | MAKASR | 2   | 3 | 7 | L | 2 |
| 60 | MAKASR | 2   | 3 | 7 | L | 2 |
| 61 | JATIM  | 1   | 1 | 1 | P | 3 |
| 62 | JATIM  | 2   | 2 | 8 | P | 3 |
| 63 | JATIM  | 2   | 1 | 3 | P | 2 |
| 64 | JATIM  | 1   | 1 | 8 | P | 3 |
| 65 | JATIM  | 1   | 1 | 7 | L | 3 |
| 66 | JATIM  | 2   | 3 | 7 | L | 2 |
| 67 | JATIM  | 2   | 2 | 8 | P | 3 |
| 68 | JATIM  | 2   | 2 | 8 | L | 3 |
| 69 | JATIM  | 2   | 1 | 1 | P | 3 |
| 70 | JATIM  | 2   | 1 | 1 | P | 3 |