

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KINERJA EKSPOR PERUSAHAAN DI PROPINSI SUMATERA UTARA TAHUN 1984- 2003

Rahmat Pasaribu

Abstract

This study examines the influence factors of export performance in north sumatera in 1984-2003. Research design is explorative-case study approach, sample are consists of 42 exporters by simple random sampling where located in Medan Munipacility. The statistic method is used to determine the research hypothesis is multiple regression with backward method. Overall, the empirical findings show that human resources training and workshop have significant and positive relationship to export performance in north sumatera in 1984-2003. Meanwhile, reward, skilled and experienced labor, product adaptation, export planning, export expectations, export facilities by government policy, and export promotion by government policy are not significant to export performance in north sumatera in 1984-2003.

Keywords : *Export Performance, SITC 3 Digit, Outward Looking.*

PENDAHULUAN

Setiap negara akan menginginkan suatu pertumbuhan ekonomi yang tinggi sebagai indikasi dari tingkat kesejahteraan negara tersebut. Untuk mencapai hal tersebut diperlukan suatu upaya untuk menggerakkan aktivitas ekonomi yang memiliki nilai tambah yang cukup besar dalam perekonomian. Salah satu aktivitas ekonomi itu dapat dituangkan dalam perdagangan luar negeri dengan negara lain berupa aktivitas ekspor. Dengan kata lain bahwa aktivitas ekspor akan memberikan sumbangan yang positif terhadap pertumbuhan ekonomi suatu negara di dunia. Akibatnya perekonomian akan lebih terbuka, tidak hanya memacu perusahaan domestik, tetapi juga haluan pembangunan yang berorientasi keluar, sebagai pasar bagi hasil produksi dalam negeri (Mueller, 1990).

Menurut Leonidou dan Katsikeas (1996) perkembangan ekspor tersebut

menjadi bagian utama dalam substansi 2 perspektif ekonomi, yakni perspektif ekonomi makro, kegiatan ekspor memungkinkan ekonomi ekonomi nasional menjadi lebih baik untuk memperbesar cadangan valuta asing, menyediakan lapangan kerja, menciptakan *backward* dan *forward linkages*, dan akhirnya mencapai suatu standar hidup yang lebih tinggi. Sedangkan dari perspektif ekonomi mikro, kegiatan ekspor dapat memberikan sebuah *competitive advantage* bagi perusahaan, meningkatkan posisi finansial perusahaan, meningkatkan *capacity of utility*, dan menaikkan standar teknologi.

Dengan terbukanya kesempatan yang didukung oleh adanya strategi orientasi ke luar telah terjadi perubahan kebijakan perdagangan luar negeri dari kebijakan substitusi impor menjadi kebijakan promosi ekspor. Hal tersebut telah membuat perusahaan sebagai pelaku ekonomi dapat menjadikan ekspor sebagai

sebuah bagian dari strategi pemasaran produk yang dihasilkan (*adoption export*). Dengan kata lain bahwa perusahaan telah memberikan sumbangan sekitar 80 % terhadap perdagangan ekspor dunia dengan tingginya fleksibilitas penawaran dan komitmen terhadap sumber daya. Namun pasar internasional yang lebih global tidak dapat ditembus dengan langkah yang sesederhana itu, dibutuhkan beberapa analisa terhadap pengembangan ekspor perusahaan secara keseluruhan (Olson, 1997).

Banyak hasil penelitian seperti yang dilakukan oleh Cooper dan Kleinschmidt (1985), Gomez dan Mejia (1987), serta Schlegelmich dan Crook (1988) memperlihatkan bahwa perusahaan akan dipengaruhi oleh beberapa faktor baik dari segi internal maupun eksternal, dimulai dari tahap *pre-engagement*, *initial phase*, hingga pada tahap ekspansi ekspor. Strategi sumber daya manusia, persepsi manajer terhadap resiko pasar ekspor, perbedaan keunggulan perusahaan dan aktivitas pemasaran ekspor dari sisi internal serta kebijakan pemerintah, kondisi sosial politik, dan sosial budaya dari sisi eksternal perusahaan akan mempengaruhi kinerja ekspor perusahaan.

Sumatera Utara adalah salah satu propinsi di Pulau Sumatera dengan pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi. Tahun 2003 pertumbuhan ekonomi Sumatera Utara mencapai 5,79% atau berada di atas pertumbuhan ekonomi nasional sekitar 4,8%-5%. Pertumbuhan ekonomi ini tentunya akan memperlihatkan kinerja dari Propinsi Sumatera Utara yang signifikan terhadap *Product Domestic Bruto* (PDB).

Peningkatan dalam kegiatan ekspor Sumatera Utara terlihat tumbuh sebesar 2,52% per tahun selama periode 1999-2003, hanya saja pada tahun 2003 sedikit mengalami penurunan sebesar 2,02%. Pertumbuhan ekspor ini lebih tinggi bila dibandingkan dengan aktivitas impor Sumatera Utara dalam periode yang sama sebesar 2,27% per tahun. Pada tahun 1999 penerimaan ekspor Sumatera Utara mencapai US\$ 2.606.216 juta, kemudian tumbuh sebesar 20,57% pada tahun 2002. Hal tersebut didukung oleh impor yang semakin menurun yakni 5,16% atau US\$ 819.298 juta dan implikasinya adalah neraca perdagangan tumbuh sebesar 44,5 persen pada tahun 2002 atau US\$ 2. 072.698 juta (BPS Sumatera Utara, 2005). Informasi data dan berbagai permasalahan teoritis di atas menjadi titik tolak betapa pentingnya penelitian ini dilakukan untuk mengetahui berbagai faktor yang berhubungan dengan peningkatan kinerja ekspor perusahaan (eksportir) di Sumatera Utara tahun 1984-2003.

TINJAUAN TEORITIS

Konsep Perdagangan Internasional

Perdagangan internasional merupakan kegiatan perdagangan yang dilakukan oleh penduduk suatu negara dengan negara lain dimana pada tahap internasionalisasinya, perusahaan sebagai salah satu pelaku ekonomi dalam perdagangan luar negeri (eksportir) dijelaskan sebagai transfer barang dan jasa melewati batas-batas wilayah suatu negara baik menggunakan metode langsung maupun tidak langsung. Perdagangan ini timbul karena pada hakekatnya tidak ada satupun negara di dunia ini yang mampu

menghasilkan semua barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan penduduknya di dalam negeri (Deliarnov, 1995).

Secara umum Teori Perdagangan Internasional dapat digolongkan kedalam dua kelompok, yakni Teori Klasik dan Teori Modern. Teori Klasik dikemukakan oleh Adam Smith tentang Teori Keunggulan Absolut (*absolute advantage*), kemudian Teori Keunggulan Komparatif (*comparative advantage*) dari John Stuart Mill dan Teori Biaya Relatif dari David Ricardo. Hingga akhirnya muncullah Teori Modern yang dikembangkan oleh Heckscher-Ohlin dengan Teori Faktor Proporsi dan disempurnakan oleh Paul A. Samuelson (*H-O-S Model*) dimana suatu negara akan mengekspor produk yang memanfaatkan sumber daya yang melimpah (*abundan factor*) secara intensif dan mengimpor produk yang memanfaatkan sumber daya yang langka secara intensif (Baldauf, et, al, 2000).

Perspektif Perusahaan terhadap Kinerja Ekspor

Kinerja ekspor dijelaskan sebagai suatu pencapaian hasil perusahaan pada penjualan dalam perdagangan internasionalnya. Kinerja ekspor secara tipikal dapat diukur dengan menggunakan pendekatan indikator-indikator ekspor yang berhubungan dengan intensitas ekspor, pertumbuhan ekspor, dan tingkat efektivitas ekspor tersebut. Pada umumnya intensitas ekspor digunakan sebagai indikator kinerja ekspor berdasarkan rasio atau proporsi penjualan ekspor terhadap total penjualan perusahaan (Cooper & Kleinschmidt, 1985).

Penelitian yang dilakukan oleh Simon dan Smith, Bilkey dan Tesar serta Johanson dan Vahine (1988) dalam Simamora (2000) memperlihatkan mengapa perusahaan melakukan ekspor. Model Pengembangan Ekspor yang ditawarkan adalah sebagai berikut : tipe dan jumlah perhatian bagaimana itu diamati oleh pengambil keputusan akan dikaitkan dengan karakteristik individu pengambil keputusan dan lingkungan internal serta eksternal perusahaan. Ini merupakan proses 2 arah dimana pengambil keputusan dipengaruhi oleh lingkungan yang diciptakan dalam aktivitas ekspor dan strategi yang akan diambil dalam melakukan dan mengembangkan ekspor perusahaan. Strategi yang dapat diambil merupakan *adoption export* yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

- a) Strategi Adaptasi (*Adaptasi vs non-adaptasi*), yakni strategi yang dapat dilakukan dengan menyesuaikan desain produk dengan selera dan permintaan spesifik dari pasar internasional.
- b) Strategi Segmentasi (*Single segment vs Multi segment*), yakni strategi untuk menentukan segmentasi pasar atas barang-barang ekspor.
- c) Strategi Orientasi (*World vs Neighbour*), yakni strategi pemilihan Negara tujuan ekspor.

Ada beberapa faktor yang menyebabkan perusahaan membuat kegiatan ekspor sebagai sebuah strategi yang dikenal dengan *attention evoking factor*. Sesuai dengan outline model di atas maka *attention evoking* tersebut dibedakan atas faktor internal dan eksternal dari perusahaan (Olson & Welch, 1999), yaitu :

- a) Kemampuan yang unik baik berupa produk yang mampu membawa perusahaan dalam mengeksplorasi pasar dunia. Jika hal ini didukung oleh kemampuan manajerial perusahaan yang baik maka produk yang unik akan menjadi daya saing bagi perusahaan (*market seeking behaviour*).
- b) Kelebihan kapasitas produksi berupa kelebihan sumber daya manajemen, produksi, dan finansial. Dengan kelebihan ini akan menyebabkan perusahaan memiliki kecenderungan untuk memperluas pasar. *Oversupply* dalam negeri yang terjadi akan dialirkan pada permintaan internasional untuk mengurangi biaya perunit produksi.
- c) Permintaan dari konsumen luar negeri berupa pesanan dari konsumen asing yang disebabkan oleh banyaknya hal yang berkaitan dengan perusahaan sebelum melakukan ekspor.
- d) Kesempatan pasar, bahwa dari hasil empiris penelitian memperlihatkan kesempatan pasar adalah salah satu faktor yang dapat mendorong perusahaan untuk memasarkan produknya ke luar negeri.
- e) Persaingan merupakan rangsangan dimana sebuah penelitian terhadap perusahaan engineering yang baru melakukan ekspor di Swedia menunjukkan bahwa 95% pasar domestik stabil.
- f) Dorongan ekspor dari pemerintah, hal ini akan mempengaruhi keputusan perusahaan dalam melakukan ekspor. Namun menurut penelitian yang dilakukan di Swedia untuk melihat pengaruh promosi ekspor (tidak diuji secara empiris) mengindikasikan bahwa pengaruh tersebut relatif kecil.
- g) Meningkatkan penjualan, kejenuhan pada pasar domestik dan penurunan ekonomi domestik sering mendorong perusahaan untuk mengeksploitasi kesempatan ekspor. Salah satu faktornya adalah *profit advantage*, potensial margin laba yang lebih tinggi dari pasar domestik.

Sebagai gambaran dan *review* dari berbagai literatur dan penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan peningkatan kinerja ekspor perusahaan dapat dilihat pada Tabel 1 berikut :

Tabel 1
Content Analysis Exportir Research

Karakteristik Metodologi	Research Study				
	Johanson & Wiedner-Sheim-Paul (1975)	Bilkey & Tesar (1977)	Wiedner-Sheim-Paul, <i>et al.</i> (1976)	Wortzel & Wortzel (1981)	Cavusgil (1982)
	1974	1974	1977	1979	1974
Geografis	Sweeden	USA/ Wincon-son	Hongkong/Filiphina/ Korea Selatan/Taiwan/ Thailand	USA/ Maina/ Mexico	USA
Material Types	Automobile/ Peralatan mesin	<i>Cross-Section</i>	Manufaktur/Mesin pabrik/Pabrik besi	Elektronika/ Pakaian	<i>Cross-Section</i>
Size	<i>Large</i>	<i>Small/Medium</i>	<i>Small/Medium</i>	NA	NA
Level of Analysis	Multinasional	Exportir/ non	Eksportir/non	Eksportir	NA
Number of Samples	4	423	26	NA	473
	Primer/Sekunder	Mail survey	Wawancara	Mail survey	Mail survey
Informant	NA	Manajer	NA	Manajer	NA
Statistical Analysis	Studi Kasus	ANOVA	Studi Kasus	<i>Univariate</i>	<i>Univariate</i>

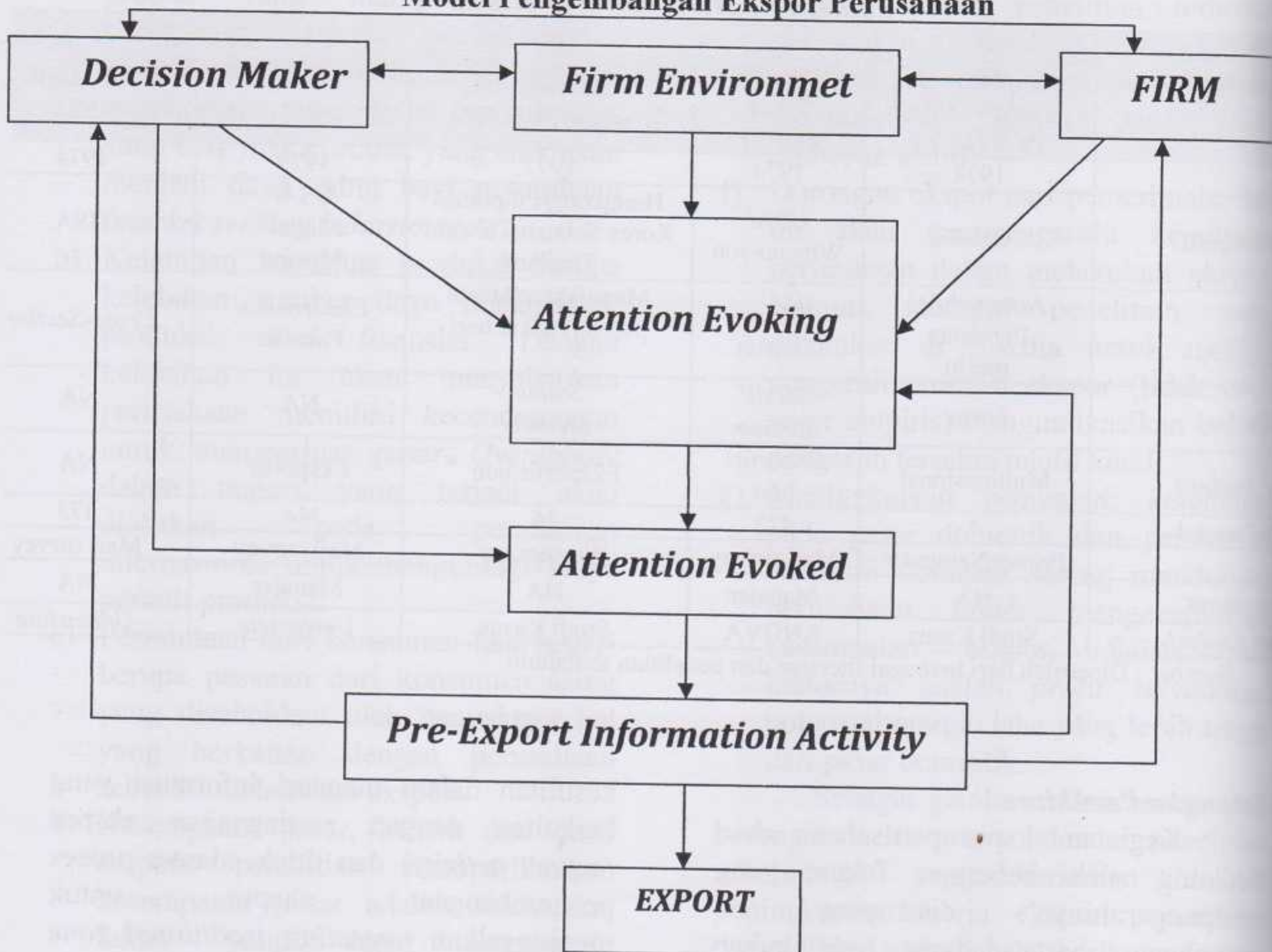
Sumber : Diperoleh dari berbagai literatur dan penelitian terdahulu.

Kerangka Pemikiran

Kegiatan ekspor perusahaan akan didukung oleh beberapa faktor yang mempengaruhinya, disamping itu perusahaan harus dapat melakukan pengembangan ekspor yang lebih global. *Pre-eksporting* dan *adoption export* adalah salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk mengatasi berbagai hambatan yang ditemui oleh perusahaan domestik untuk melakukan perdagangan internasional. Pada tahap domestik (*pre-exporting*) begitu banyak perusahaan yang beroperasi dengan berbagai tingkat *market share* yang cukup besar, namun belum mampu mencapai aktivitas ekspor yang lebih global. Bahkan terhambat oleh kesulitan-

kesulitan dalam mencari informasi yang berkaitan dengan perdagangan ekspor (*export activity*) dan tidak adanya proses pengembangan ekspor untuk meninggalkan *operating traditional zone* (Olson, 1997). Faktor internal yang mempengaruhi ekspor perusahaan dalam penelitian ini adalah pelatihan dan pengembangan SDM, pemberian *reward* bagi tenaga kerja, penggunaan tenaga kerja yang berpengalaman dan berpendidikan, adaptasi produk, ekspektasi keuntungan, dan perencanaan ekspor. Sedangkan faktor eksternal eskportir adalah bantuan pemerintah dan sarana/prasarana ekspor. Lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 1 berikut ini.

Gambar 1
Model Pengembangan Ekspor Perusahaan



Hipotesis Penelitian

Adapun hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Diduga faktor internal yang meliputi pelatihan dan pengembangan SDM, pemberian reward bagi tenaga kerja, penggunaan tenaga kerja yang berpengalaman dan berpendidikan, adaptasi produk, ekspektasi keuntungan, dan perencanaan

ekspor memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja ekspor perusahaan di Sumatera Utara tahun 1982-2003.

- 2) Diduga faktor eksternal yang meliputi bantuan dan pinjaman dana dari pemerintah dan sarana dan prasarana ekspor dari pemerintah memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja ekspor perusahaan di Sumatera Utara tahun 1982-2003.

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini seluruh perusahaan yang berorientasi ekspor di Propinsi Sumatera Utara pada tahun 1984-2003. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Simpel Random Sampling*. Berdasarkan data GPEI Sumatera Utara tahun 2004, terdapat 330 perusahaan yang melakukan aktivitas ekspor di Sumatera Utara. Namun setelah dikonfirmasi kepada GAFEKSI – Asosiasi Eksportir Sumatera Utara, ternyata ada beberapa perusahaan yang tidak lagi/masih beroperasi di pasar luar negeri yakni sekitar 135 perusahaan ekspor.

Sehingga setelah dilakukan perhitungan untuk mencari informasi lebih lanjut tentang eksistensi eksportir dan penyesuaian data GAFEKSI dengan GPEI Sumatera Utara terdapat sekitar 300 perusahaan yang beroperasi. Kemudian setelah dilakukan penelitian lapangan hanya terdapat 42 perusahaan yang dapat dijadikan sampel penelitian dari 300 perusahaan, dimana semua perusahaan ini berlokasi di Kota Medan. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan penelitian dan ketidaksediaan responden dalam memberikan informasi-informasi yang dibutuhkan oleh karena menurut responden, informasi tersebut bersifat rahasia.

Data dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan dua data yaitu data sekunder dan data primer. Data sekunder bersumber dari Departemen Peindustrian dan Perdagangan, Gabungan Pengusaha Ekspor Indonesia (GPEI), dan Biro Pusat Statistik yang digunakan untuk menganalisa peranan dan kinerja ekspor di Sumatera Utara tahun 1984-2003. Sedangkan data primer akan diambil dari sampel penelitian, yakni semua perusahaan yang berorientasi ekspor dan pelaku ekonomi dalam perdagangan luar negeri di Sumatera Utara, dengan asumsi eksportir yang ada sebagian besar berlokasi di Kota Medan.

Data bersumber dari penelitian yang dilakukan terhadap manajer atau bagian-bagian perusahaan yang dapat mewakili seperti *Supervisor Customer Service*, Kepala Bagian, Manager, Wakil dan Pimpinan perusahaan serta tingkatan lain yang lebih banyak mengetahui perkembangan perusahaan. Data tersebut diperoleh atas daftar pertanyaan yang dibuat dalam bentuk kuisisioner dan melakukan pertanyaan yang lebih mendalam dalam bentuk wawancara (*indept interview*).

Variabel Penelitian

Adapun variabel-variabel penelitian ini terdiri atas variabel dependen, yakni intensitas ekspor (INTEXP) dan variabel-variabel independen adalah faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja ekspor perusahaan. Lebih jelas lagi akan disajikan dalam indikator variabel-variabel penelitian berikut, yaitu :

Tabel 2
Definisi Operasional Variabel Penelitian

No	Variabel Penelitian	Keterangan	Nilai
Variabel Dependen			
1.	INTEXP	Persentase nilai ekspor terhadap total penjualan perusahaan	Rasio
Variabel Independen			
2.	PLSDM	Pelatihan dan pengembangan SDM perusahaan	"1" jika ada "0" jika tidak ada
3.	RWSDM	Pemberian <i>reward</i> pada tenaga kerja	"1" jika ada "0" jika tidak ada
4.	PPSDM	Penggunaan SDM yang berpengalaman dan berpendidikan	"1" jika ada "0" jika tidak ada
5.	ADPDC	Adaptasi produk terhadap pasar internasional, kemampuan komoditi ekspor untuk dapat diterima pasar internasional.	"1" jika ya "0" jika tidak
6.	EKADV	Ekspektasi keuntungan dari persepsi manajemen perusahaan bahwa ekspor lebih untung dari penjualan domestik	"1" jika ya "0" jika tidak
7.	PLEXP	Perencanaan Ekspor yang terstruktur berdasarkan tujuan perusahaan	"1" jika ada "0" jika tidak ada
8.	BNTGO	Bantuan dan pinjaman dari pemerintah dalam promosi ekspor	"1" jika ada "0" jika tidak ada
9.	SDPGO	Sarana dan prasarana untuk aktivitas ekspor dari pemerintah	"1" jika ada "0" jika tidak ada
10.	BRKGO	Kemudahan urusan birokrasi pemerintah dalam aktivitas ekspor	"1" jika ya "0" jika tidak
11.	RSIZE ₁	Jumlah tenaga kerja lebih kecil dari 50 orang	"1" jika ya "0" jika tidak ada
12.	RSIZE ₂	Jumlah tenaga kerja 51 - 100 orang	"1" jika ya "0" jika tidak ada
13.	RSIZE ₃	Jumlah tenaga kerja lebih dari 100 orang	"1" jika ya, "0" jika tidak ada

Teknik Analisis Data

Untuk menganalisa keterkaitan antar variabel maka dapat disusun suatu persamaan dalam kinerja ekspor perusahaan yang pada awalnya adalah:

$$INTEXP = f (STSDM, ADPDC, EKADV, PLEXP, GOVPC, RSIZE) \dots \dots \dots (i)$$

Dimana :

INTEXP = Intensitas ekspor sebagai rasio total ekspor terhadap total penjualan

STSDM = Strategi sumber daya manusia perusahaan

- ADPDC** = Adaptasi produk terhadap pasar internasional
- EKADV** = Ekspektasi keuntungan dari persepsi manajemen perusahaan
- PLEXP** = Perencanaan ekspor yang terstruktur berdasarkan tujuan perusahaan
- GOVPC** = Kebijakan pemerintah dalam pengembangan ekspor
- RSIZE** = Jumlah tenaga kerja yang ada pada perusahaan

Kemudian berubah menjadi persamaan berikut sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja ekspor perusahaan, yaitu :

$$INTEXP = f (PLSDM, RWSM, PPSDM, ADPDC, EKADV, PLEXP, BNTGO, SDPGO, BRKGO, RSIZE_1, RSIZE_2, RSIZE_3 \dots \dots \dots (ii)$$

Untuk melihat seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen diatas maka dapat dibentuk fungsi persamaannya sebagai berikut :

$$INTEXP = b_0 + b_1 PLSDM + b_2 RWSM + b_3 PPSDM + b_4 ADPDC + b_5 EKADV + b_6 PLEXP + b_7 BNTGO + b_8 SDPGO + b_9 BRKGO + b_{10} RSIZE_1 + b_{11} RSIZE_2 + b_{12} RSIZE_3 + e \dots \dots \dots (iii)$$

- Dimana :
- b_0 = Konstanta
 - b_1, \dots, b_{12} = Parameter atau koefisien masing- masing variabel independen
 - e = Error term

Seluruh variabel independen menggunakan nilai *dummy*. Parameter b_1 s/d b_{12} menunjukkan besaran nilai yang mempengaruhi variabel dependen. Dan regresi terhadap persamaan (iii) nantinya dapat membandingkan intensitas variabel dependen yang dipengaruhi oleh hanya variabel *dummy* yang bernilai nol dan satu. Dalam melakukan analisa regresi linier berganda (majemuk) ini digunakan *Metode Backward* melalui program *SPSS for Windows* sesuai dengan kriteria BLUE (*Best Liniear Unbias Estimation*). Sehingga dengan analisis ini dapat dihasilkan output statistik berupa *koefisien determinasi (R²)*, *F - test*, *T - test*, *koefisien korelasi*, dan *koefisien regresi* (Gujarati, 1999).

Pengujian Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan dengan menggunakan *Analysis of Variance* (ANOVA) untuk memperoleh nilai F-test yang menunjukkan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan. Kemudian hipotesis secara parsial diuji berdasarkan nilai t-test. Tingkat kepercayaan 95% dengan α yang digunakan adalah sebesar 5% (0,05) sebagai *cut-off* pengambilan keputusan atas hasil empiris penelitian (Gujarati, 1999).

HASIL DAN IMPLIKASI PENELITIAN

Perkembangan Ekspor Sumatera Utara Tahun 1984-2003

Penerimaan ekspor Sumatera Utara selama periode 1984-2003 cenderung meningkat pula dengan rata-rata pertumbuhan sebesar 5,64% per tahun.

Realisasi penerimaan ekspor terbesar terjadi pada tahun 1997 sebesar US \$ 3.443.555 ribu atau meningkat sebesar 11% dari tahun sebelumnya hanya US \$ 3.102.431 ribu. Namun dalam periode 1998-2001 realisasi penerimaan ekspor Sumatera Utara cenderung mengalami penurunan yang disebabkan oleh melemahnya perekonomian dunia yang tumbuh lamban, khususnya perekonomian Amerika Serikat sebagai salah satu negara tujuan ekspor Sumatera Utara, yakni pasca pemboman Pentagon dan runtuhnya

gedung WTC pada 11 September 2001. Penurunan penerimaan ekspor terbesar terjadi pada tahun 1998 sebesar 21,20 persen atau US \$ 2.713.611 ribu, yang disebabkan oleh adanya krisis ekonomi dan moneter di dalam negeri. Ditengah-tengah maraknya perdagangan bebas ASEAN atau AFTA dan WTO, ternyata Sumatera Utara mampu meningkatkan kembali penerimaan ekspornya sebesar 26,02 persen atau US \$ 2.891.996 ribu pada tahun 2002.

Tabel 3
Komposisi Ekspor Sumatera Utara
Menurut Komoditi Utama SITC 3 Dijiit Tahun 1994 -2003

Komoditi Ekspor	Standar International Trade Classification (SITC)	
Lemak & Minyak Nabati	422	<i>Fixed Vegetable Fats and Oils Solid, crude, refined/fractioned</i>
Getah Karet Alam	231	<i>Natural Rubber Latex, Natural Rubber and Similar Natural Gums</i>
Barang Alluminium	684	<i>Alluminium Articles</i>
Udang, Kerang, dsj.	036	<i>Crustaceans molucs and Aquatic Invertebrates</i>
Kayu Lapis, dsj.	634	<i>Plywood</i>
Kayu Olahan, dsj.	635	<i>Wood Manufactures</i>
Kopi	071	<i>Coffee and Coffee Substitutes</i>
Olahan Minyak, Lemak Nabati & Hewani	431	<i>Animal and Vegetable Oil and Fats Processed and Wax Animal/Vegetable</i>
Perlengkapan Garmen Bukan Tekstil	848	<i>Article of Apparel ang Clothing Accessories Other Than Textile</i>
Perabotan	824	<i>Furniture and Parts Thereof</i>

Sumber : BPS, Sumatera Utara Dalam Angka Tahun 1994 – 2003.

Profil Perusahaan Ekspor (Eksportir) Sumatera Utara

Berdasarkan data GAFEKSI (INFA) – Gabungan Asosiasi Pengusaha Ekspor Sumatera Utara – tahun 2001 terdapat lebih dari 135 perusahaan ekspor dengan asumsi ada yang masih beroperasi *go internasional*, namun ada juga yang memproduksi hanya untuk pasar domestik saja. Namun berdasarkan data yang di publikasikan oleh Gabungan Pengusaha Ekspor Indonesia (GPEI) tahun 2005 dalam *Export Directory North Sumatera-Indonesia*, tercatat lebih dari 330 perusahaan yang melakukan aktivitas ekspor. Sehingga jika kedua data tersebut diatas digabungkan maka akan terlihat bahwa setelah dilakukan pengamatan di lapangan telah terjadi pengurangan jumlah perusahaan ekspor menjadi 300-an, yang diakibatkan oleh kelangkaan (*scarcity*), permasalahan modal, dan kondisi perekonomian.

Secara umum eksportir di Sumatera Utara dapat dibedakan atas 2 kategori besar, yaitu : eksportir yang bersifat produsen dan eksportir yang bersifat pedagang (*seller and cargo*). Eksportir yang bersifat produsen adalah perusahaan ekspor yang

melakukan pengolahan terhadap bahan baku menjadi sebuah komoditi ekspor yang diperoleh dari petani dan pedagang pengumpul yang kemudian dibawa ke pabrik. Output dari pengolahan ini bisa saja berupa barang jadi, barang setengah jadi, atau bahan baku/penolong secara utuh, seperti minyak bumi dan gas alam, kayu olahan, aluminium, furniture, kelapa sawit dan lain sebagainya. Sedangkan eksportir yang bersifat pedagang (*seller and cargo*) adalah perusahaan ekspor yang memperoleh komoditinya dari petani atau pedagang pengumpul kemudian disortir lalu diekspor oleh *Cargo*. Biasanya komoditi yang diekspor adalah komoditi pertanian dan hasil laut seperti *fresh chilie*, pinang, *cassiavera*, ikan, udang, dan lain sebagainya.

Hasil Empiris dan Pengujian Hipotesis Penelitian

Hasil penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja ekspor perusahaan di Propinsi Sumatera Utara tahun 1984-2003 menggunakan analisis *Ordinary Liniear Square Backward Method* ini dapat dilihat secara ringkas pada Tabel 4 berikut :

Tabel 4

Hasil Regresi Intensitas Ekspor (INTEXP) Sebagai Variabel Terikat

No	Variabel Bebas	Regresi I	Regresi II	Regresi III
1	CONSTANT	42.727 (2.405)	40.086 (2.615)	38.557 (2.604)
2	PLSDM	25.308 (3.243)	25.107 (3.388)	25.757 (3.579)
3	RWSDM	5.325 (0.882)	5.345 (0.900)	4.924 (0.849)
4	PPSDM	9.732 (1.474)	9.631 (1.501)	10.702 (1.803)
5	RSIZE1	-2.002 (-0.212)
6	RSIZE2	-2.900 (-0.477)
7	RISZE3	2.730 (0.476)
8	ADPDC	6.379 (1.042)	6.251 (1.043)	6.210 (0.049)
9	EKADV	4.664 (0.689)	4.751 (0.720)	5.144 (0.795)
11	PLEXP	1.170 (0.186)	1.144 (0.185)	1.015 (0.167)
12	BNTGO	4.479 (0.752)	5.486 (0.765)	4.903 (0.702)
13	SDPGO	6.390 (0.462)	6.503 (0.480)	9.296 (0.770)
14	BRKGO	2.233 (0.167)	2.410 (0.185)	4.400 (0.360)
Model Summary dan ANOVA		R2 = 0.645 F Test = 4.946 F tabel = 2,22 D-W = 2.178	R2 = 0.644 F Test = 5.620 F tabel = 2,18 D-W = 2.182	R2 = 0.642 F Test = 6.373 F tabel = 2,21 D-W = 2.185

Sumber : Hasil Estimasi Menggunakan SPSS for Windows.

Berdasarkan Tabel 4 di atas diperoleh nilai $R^2 = (0,645)$ pada regresi I berarti bahwa variabel independen hanya mampu menjelaskan perubahan (variabilitas) intensitas ekspor sebesar 64 %, sementara 36 % dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam model. Signifikasi pengaruh variabel bebas secara keseluruhan terhadap intensitas ekspor perusahaan dapat dilihat pada nilai

F-test. Dari hasil regresi I didapatkan nilai F-test sebesar (4,946) yang lebih besar dari nilai $F_{tabel(\alpha)(k-1)(n-k)}$ sebesar (2,22) pada tingkat kepercayaan 95%. Artinya nilai dari perubahan semua variabel bebas yang ada dalam model estimasi secara keseluruhan berpengaruh signifikan terhadap perubahan intensitas ekspor perusahaan (eksportir). Hasil uji masing-masing variabel bebas terhadap intensitas

Ekspor (INTEXP) ditemukan bahwa hanya variabel pelatihan terhadap sumber daya manusia yang signifikan pada tingkat kepercayaan 95 %. Variabel PLSDM memiliki t-test sebesar (3,243) lebih besar dari t-tabel $_{\alpha/2(n-k)}$ sebesar (2,045). Hal ini telah memenuhi uji asumsi klasik tentang *multikolinearity*, dimana terdapatnya hubungan linear antara variabel-variabel bebas yang terdapat dalam model. *Kolinearity* yang tinggi akan menyebabkan sulitnya pemisahan pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Sedangkan untuk variabel bebas lainnya tidak signifikan pada tingkat kepercayaan 95%, dimana t-test variabel bebas RWSDM (0,882), PPSDM (1,474), ADPDC(1,024), EKADV (0,689), PLEXP (0,186), BNTGO (0,752), SDPGO (0,462), dan BRKGO (0,167) lebih kecil dari t-tabel $_{\alpha/2(n-k)}$ sebesar (2,045).

Dari regresi I terlihat bahwa nilai konstanta (b_0) sebesar (42,727), ini menunjukkan bahwa jika perusahaan tidak mengadakan pelatihan bagi sumber daya manusianya, prosedur reward tenaga kerja yang belum baik, belum menggunakan tenaga kerja yang berpengalaman dan berpendidikan, jumlah tenaga kerja kurang dari 50 orang, produk yang belum beradaptasi dengan pasar luar negeri, ekspektasi keuntungan yang belum baik, perencanaan ekspor yang tidak terstruktur, tidak adanya bantuan pemerintah, sarana dan prasarana ekspor yang belum lengkap, dan birokrasi pemerintah yang menyulitkan, maka intensitas ekspor perusahaan adalah sebesar 42,72%. Dari persamaan ini juga terlihat bahwa koefisien $RSIZE_1$ dan $RSIZE_2$ bernilai negatif yaitu (-0,212) dan (-0,477). Hal ini

menunjukkan bahwa jika variabel bebas lain konstan, adanya $RSIZE_1$ pada perusahaan akan menurunkan intensitas ekspor sebesar 0,21% dan $RSIZE_2$ sebesar 0,47%. Selanjutnya koefisien PLSDM sebesar 3,24%, RWSDM sebesar 0,88%, PPSDM sebesar 1,47%, ADPDC sebesar 1,02%, EKADV sebesar 0,68%, PLEXP sebesar 0,18%, BNTGO sebesar 0,75%, SDPGO sebesar 0,46%, dan BNTGO sebesar 0,16%. Hubungan yang tidak signifikan antara jumlah tenaga kerja dengan intensitas ekspor sesuai dengan hipotesis. Hal tersebut dikarenakan perusahaan kecil dan menengah lebih tertarik melakukan ekspor sebab ukuran perusahaan yang masih terkoordinir dan jalur keputusan yang masih pendek memudahkan perusahaan mengalihkan pasar ketika permintaan dalam negeri menurun. Namun ekspor disini masih bersifat periodik (dalam jangka pendek) karena perencanaan ekspor dan adaptasi produk yang belum baik. Sebaliknya perusahaan-perusahaan besar lebih berorientasi ke dalam negeri dengan pasar yang lebih besar dan didukung oleh kebijakan pemerintah yang membolehkan adanya monopoli khususnya pada negara-negara berkembang.

Dari Tabel 4 di atas diperoleh juga bahwa dengan melepas beberapa variabel yang terkontaminasi *multikol* yaitu $RSIZE_1$ dan $RSIZE_2$, maka didapatkan nilai estimasi yang lebih baik. Nilai $R^2 = (0,644)$ tetap tidak jauh berbeda yang berarti variabel independen hanya mampu menjelaskan perubahan (variabilitas) intensitas ekspor sebesar 64%, sementara 36% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam model. Signifikansi

pengaruh variabel bebas secara keseluruhan terhadap intensitas ekspor perusahaan dapat dilihat pada nilai F-test. Dari hasil regresi II didapatkan nilai F-test sebesar (5,620) yang lebih besar dari nilai $F\text{-tabel}_{(\alpha)(k-1)(n-k)}$ sebesar (2,18) pada tingkat kepercayaan 95%. Sedangkan untuk variabel bebasnya tidak signifikan pada tingkat kepercayaan 95%, dimana t-test variabel bebas RWSDM (0,900), PPSDM (1,501), RSIZE₃ (0,476), ADPDC (1,043), EKADV (0,720), PLEXP (0,185), BNTGO (0,765), SDPGO (0,462), dan BRKGO (0,167) lebih kecil dari $t\text{-tabel}_{\alpha/2(n-k)}$ sebesar (1,960). Dari persamaan II terlihat bahwa nilai konstanta (b_0) sebesar (40,086), ini menunjukkan bahwa jika perusahaan tidak mengadakan pelatihan bagi sumber daya manusianya, prosedur reward tenaga kerja yang belum baik, belum menggunakan tenaga kerja yang berpengalaman dan berpendidikan, jumlah tenaga kerja kurang dari 151 orang, produk yang belum beradaptasi dengan pasar luar negeri, ekspektasi keuntungan yang belum baik, perencanaan ekspor yang tidak terstruktur, tidak adanya bantuan pemerintah, sarana dan prasarana ekspor yang belum lengkap, dan birokrasi pemerintah yang menyulitkan, maka intensitas ekspor perusahaan adalah sebesar 40,07%. Namun pada persamaan II ini terlihat bahwa koefisien RSIZE₃ tidak negatif, tidak sesuai dengan hipotesis, yakni (2,730). Artinya, perusahaan disini sudah berskala besar karena jumlah tenaga kerja lebih dari 151 orang dan jika variabel lain konstan ternyata dapat mempengaruhi intensitas ekspor perusahaan sebesar 2,73%. Dengan kata lain perusahaan besar berbeda pelaksanaan ekspornya dengan perusahaan

tingkat kepercayaan 95%. Artinya nilai dari perubahan semua variabel bebas yang ada dalam model estimasi secara keseluruhan berpengaruh signifikan terhadap perubahan intensitas ekspor perusahaan (eksportir). kecil-menengah dalam hal adaptasi produk cukup baik, perencanaan ekspor terstruktur, dan ekspor bersifat permanen (jangka panjang).

Regresi *backward method* dengan melepas beberapa variabel yang terkontaminasi multikol yaitu RSIZE₁ dan RSIZE₂, serta RSIZE₃ yang bertolak belakang dengan hipotesis, maka didapatkan nilai estimasi yang lebih baik. Nilai $R^2 = (0,642)$ tetap tidak jauh berbeda yang berarti variabel independen hanya mampu menjelaskan perubahan (variabilitas) intensitas ekspor sebesar 64%, sementara 36% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam model. Signifikansi pengaruh variabel bebas secara keseluruhan terhadap intensitas ekspor perusahaan dapat dilihat pada nilai F-test. Dari hasil regresi III didapatkan nilai F-test sebesar (6,373) yang lebih besar dari nilai $F\text{-tabel}_{(\alpha)(k-1)(n-k)}$ sebesar (2,21) pada tingkat kepercayaan 95%. Artinya nilai dari perubahan semua variabel bebas yang ada dalam model estimasi secara keseluruhan berpengaruh signifikan terhadap perubahan intensitas ekspor perusahaan (eksportir). Sedangkan untuk variabel bebasnya tidak signifikan pada tingkat kepercayaan 95%, dimana t-test variabel bebas RWSDM (0,900), PPSDM (1,501), RSIZE₃ (0,476), ADPDC (1,043), EKADV (0,720), PLEXP (0,185), BNTGO (0,765), SDPGO (0,462), dan BRKGO (0,167) lebih kecil dari t-

abel $w/2(n-k)$ sebesar (1,960). Dari persamaan III terlihat bahwa nilai konstanta (b_0) sebesar (38,557), ini menunjukkan bahwa jika perusahaan tidak mengadakan pelatihan bagi sumber daya manusianya, prosedur reward tenaga kerja yang belum baik, belum menggunakan tenaga kerja yang berpengalaman dan berpendidikan, jumlah tenaga kerja kurang dari 151 orang, produk yang belum beradaptasi dengan pasar luar negeri, ekspektasi keuntungan yang belum baik, perencanaan ekspor yang tidak terstruktur, tidak adanya bantuan pemerintah, sarana dan prasarana ekspor yang belum lengkap, dan birokrasi pemerintah yang menyulitkan, maka intensitas ekspor perusahaan adalah sebesar 38,56%.

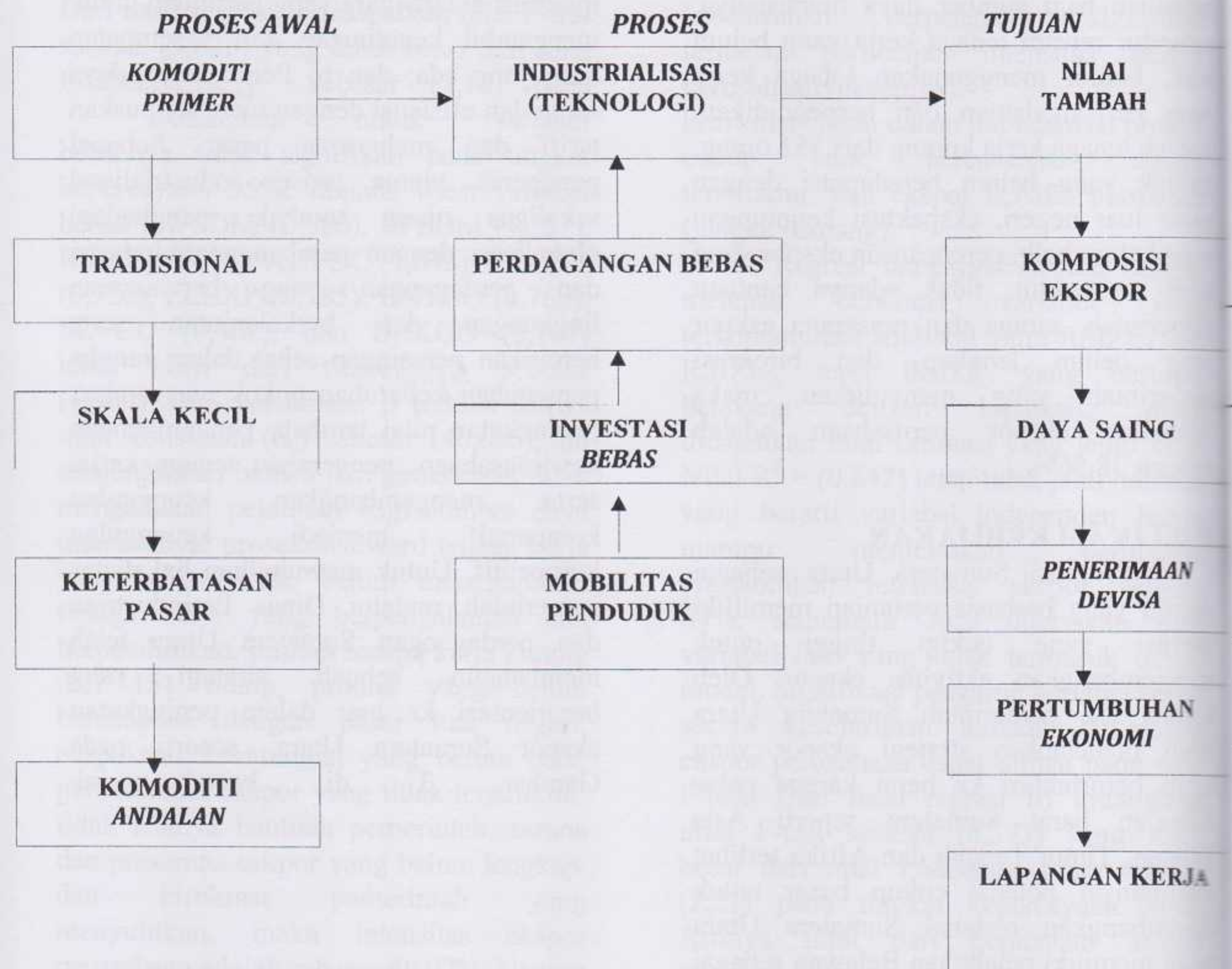
IMPLIKASI KEBIJAKAN

Propinsi Sumatera Utara sebagai daerah yang berbasis pertanian memiliki potensi yang cukup tinggi untuk mengembangkan aktivitas ekspor. Oleh karena itu, pemerintah Sumatera Utara telah menetapkan strategi ekspor yang lebih berorientasi ke barat karena pasar dibagian barat Sumatera seperti Asia Selatan, Timur Tengah dan Afrika terlihat mempunyai potensi cukup besar untuk dikembangkan padahal Sumatera Utara telah memiliki pelabuhan Belawan sebagai pusat Cargo barang-barang ekspor dan impor yang akan memberikan akses dan nilai tambah terhadap perekonomian Sumatera Utara.

Dalam kerja sama ini, ada beberapa hal yang sebenarnya diharapkan diantaranya adalah : a) Peningkatan produksi dan konsumsi sebagai akibat dari adanya spesialisasi sesuai dengan keuntungan komparatif masing-masing

negara, b) Peningkatan produksi sebagai akibat dari skala ekonomis yang sebelumnya tidak dimungkinkan karena terbatasnya pasar domestik; c) Peningkatan investasi antarnegara yang bertujuan untuk mengambil keuntungan dari kesempatan baru yang ada; dan b) Peningkatan daya saing dan efisiensi dengan menghapuskan tariff dan meluasnya pasar. Sebagai penggerak utama proses industrialisasi sekaligus ujung tombak menghadapi globalisasi dengan pembangunan industri dan perdagangan yang berwawasan lingkungan dan berkelanjutan serta bercirikan persaingan sehat dalam rangka pemenuhan kebutuhan pokok masyarakat, peningkatan nilai tambah, pengembangan kewirausahaan, penyerapan tenaga kerja, serta mengembangkan keunggulan komparatif menjadi keunggulan kompetitif. Untuk mewujudkan hal diatas pemerintah melalui Dinas Perindustrian dan perdagangan Sumatera Utara telah membangun sebuah strategi yang berorientasi ke luar dalam peningkatan ekspor Sumatera Utara, seperti pada Gambar 3 di bawah ini.

Gambar 3
Elemen Pengembangan Strategi Orientasi ke Luar (*Outward Looking*)
Pengembangan Ekspor Sumatera Utara



Sumber : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sumatera Utara, 2005.

Berdasarkan hasil wawancara dengan semua responden, maka dapat disimpulkan pola pengembangan ekspor perusahaan yang diinginkan oleh seluruh eksportir di Sumatera Utara (Gambar 4). Gambar ini menunjukkan bahwa eksportir di

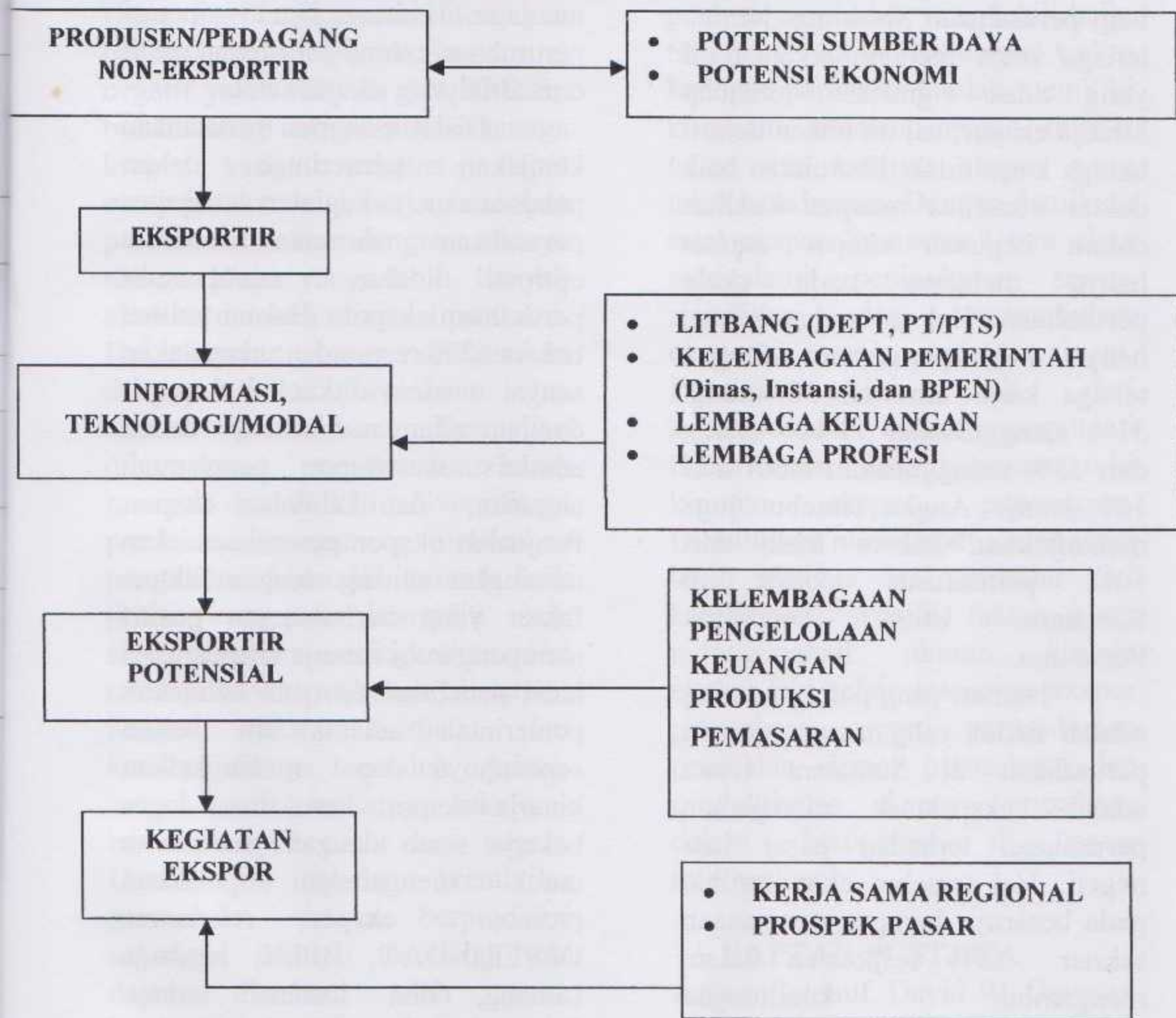
Sumatera Utara mendukung kerja sama pemerintah dengan perusahaan dalam peningkatan kinerja ekspor. Dimana akan mendorong kinerja ekspor serta memotivasi non-eksportir/pedagang pengumpul agar dapat melakukan akses

langsung terhadap ekspor. Sehingga dalam jangka panjang eksportir Sumatera Utara mampu bertahan di pasar global dengan komoditi andalan yang kompetitif dan diversifikasi produk. Disamping itu peranan lembaga penelitian (Litbang), Lembaga Pemerintah, Lembaga

Keuangan, dan Lembaga Profesi akan menunjang tercapainya pemenuhan atas ketersediaan riset dan informasi pasar ekspor baik dalam penyerapan teknologi maupun ketersediaan modal yang cukup membantu perusahaan dalam meningkatkan jumlah produksi dan penjualan perusahaan

Gambar 4

Pola Pengembangan Eksportir Sumatera Utara



Sumber : Hasil Penelitian Lapangan dan Wawancara dengan Eksportir, 2005.

PENUTUP

Kesimpulan

Dari 42 perusahaan yang diobservasi dengan rata-rata intensitas ekspor sebesar 81,29 %, hanya faktor pelatihan SDM yang cukup signifikan terhadap kinerja ekspor perusahaan sebesar 25,25 %. Namun dalam jangka panjang jika ketersediaan tenaga yang terampil ini semakin berkurang, maka akan menjadi penghambat bagi perusahaan. Meskipun jumlah tenaga kerja menunjukkan hasil yang tidak signifikan terhadap kinerja ekspor, hal ini bukan berarti tenaga kerja tidak dibutuhkan baik dalam kuantitas maupun kualitas dalam kegiatan ekspor namun hanya mengacu pada skala perusahaan. Hal ini terhat bahwa hanya 14% perusahaan dengan tenaga kerja dibawah 50 orang, 31% menggunakan 51-100 orang, dan 55% menggunakan lebih dari 100 orang. Angka tersebut juga menunjukkan bahwa lebih dari 50% perusahaan ekspor di Sumatera Utara berbentuk Perseroan.

Namun yang paling penting adalah faktor yang mempengaruhi perusahaan di Sumatera Utara adalah ekspektasi manajemen perusahaan terhadap pasar luar negeri. Hal tersebut akan terlihat pada besarnya harapan perusahaan sekitar 69% responden dalam mengambil keuntungan dibandingkan jika beroperasi di tingkat domestik. Tingginya

ekspektasi keuntungan ini tidak didukung oleh adaptasi produk yang begitu kecil sekitar 40% responden dan perencanaan ekspor yang belum terstruktur sekitar 62% responden. Disamping itu juga ditentukan oleh permintaan produk tertentu dari pelanggan di luar negeri. Hal ini juga akan menjadi harapan bagi perusahaan untuk dapat tumbuh dan berkembang dengan cepat atau hanya sekedar menjaga kelangsungan operasi perusahaan karena persaingan pasar domestik yang sangat ketat.

Disisi eksternal perusahaan kebijakan pemerintah dalam pelaksanaan kegiatan ekspor perusahaan dirasakan belum optimal dan mempersulit perusahaan ekspor. Hal ini terlihat bahwa 62% responden menyatakan sangat menyulitkan eksportir dengan adanya birokrasi dalam administrasi ekspor, persyaratan angunan, dan kebijakan ekspor. Penjualan ekspor perusahaan akan meningkat seiring dengan faktor-faktor yang berhubungan positif mempengaruhi kinerja ekspor. Dari hasil penelitian ternyata kebijakan pemerintah selama ini belum sepenuhnya dapat meningkatkan kinerja ekspor. Perusahaan ingin bekerja sama dengan pemerintah untuk mengadakan pelatihan promosi ekspor bersama DEPERINDAG, BPEN, lembaga Litbang, dan instansi terkait. Sehingga dapat meningkatkan adaptasi produk dan perencanaan

ekspor yang terstruktur untuk membentuk prospek pasar komoditi ekspor yang memiliki kontrak ekspor.

Saran-saran

Adapun yang menjadi saran-saran dalam hasil penelitian ini adalah merupakan keterangan yang membangun bagi kemajuan dan perkembangan ekspor perusahaan khususnya di Sumatera Utara. Dari hasil analisa ditemukan bahwa jumlah tenaga kerja bernilai negatif yakni R_{SIZE_1} dan R_{SIZE_2} , bukan berarti dengan jumlah tenaga kerja yang terbatas dapat meningkatkan kinerja ekspor perusahaan atau dengan adanya tenaga kerja yang lebih banyak akan menambah efisiensi produksi. Hal tersebut harus disesuaikan dengan skala perusahaan dan tujuan perusahaan. Kemudian diharapkan perusahaan harus mampu melakukan diversifikasi produk dengan melakukan pengolahan komoditi tertentu baik primer maupun komoditi lain sehingga akan meningkatkan nilai tambah produk sebelum diekspor. Karena jika ditinjau dari karakteristiknya, produk primer sangat sulit bersaing sekaligus beradaptasi di pasar luar negeri. Untuk itu perlu kreativitas perusahaan dalam memproduksi sehingga mampu bersaing dan dapat diterima oleh pasar internasional. Diharapkan bantuan dari pemerintah baik dalam hal

sarana dan prasarana ekspor maupun efisiensi serta kemudahan dalam birokrasi. Diperlukan upaya yang terprogram untuk menata kawasan industri yang lebih baik.

Sangat dibutuhkan peranan pemerintah, BPEN, Litbang, lembaga profesi, dan perusahaan sendiri dalam meningkatkan kinerja ekspor perusahaan. Untuk itu promosi ekspor, perencanaan ekspor, siklus birokrasi ekspor, dan pemasaran produk yang lebih baik. Sehingga untuk beberapa waktu kedepan perusahaan telah memiliki komoditi andalan dengan tingkat harga dan kualitas ekspor yang telah beradaptasi. Dengan demikian total ekspor Sumatera Utara akan mengalami peningkatan secara signifikan dan pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi. Penelitian ini jauh dari kesempurnaan dalam mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja ekspor perusahaan. Dibutuhkan metoda penelitian yang lebih realistis dan terhindar dari karakteristik spesifik faktor. Serta menggunakan ukuran kinerja ekspor lain selain intensitas ekspor perusahaan seperti pertumbuhan penjualan ekspor perusahaan dan produktivitas ekspor perusahaan dalam beroperasi di pasar internasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Arthur Baldauf, David W, Cravens,
& Udo Wagner, 2000.
Examining Determinants

**Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Ekspor Perusahaan di
Propinsi Sumatera Utara Tahun 1984-2003**

- of Export Performance in Small Economics. Journal of World Business*, 35 (1)/2000.
- BB. Schlgelmich & J.N. Crook, 1998. *Firm Level Determinance of Export Intensity. Managerial and Decision Economics*. Vol. 19, 493-505.
- BPS Sumatera Utara, 2005, *Sumatera Utara Dalam Angka*.
- GPEI-GAPEKSI Sumatera Utara. 2005. *Export Directory North Sumatera*. Deperindag. Sumatera Utara.
- Delianov. 1995. *Pengantar Ekonomi Mikro*. Grafiti. Jakarta.
- Gujarati, Damodaran, 1999. *Basic Econometrics 3rd Edition*. New York : Mc. Graw Hill.
- Leonidas C. Leonidou & Constantine S. Katsikeas, 1996. *The Export Development Process : an Integrative Review of Empirical Models. Journal International Business Studies*. Vol. 27, issue 3, 571-581.
- Luiz R. Gomez-Mejia, 1987. *The Role of Human Resources Strategy in Export Performance : a Longitudinal Study. Strategic Management Journal*. Vol. 1, 493-505.
- Mueller, Stefan, 1990. *International Orientation as a Precondition for Export Success. Journal of International Business Studies*. Vol. 21, issue 1. 23-40/1989.
- Olson, Philip D. 1997. *Export Planning and Performance : an Organizational Culture Perspective on Small Firm. Faculty of Business and Economics. University of Idaho*.
- Olson, Hans C. & Lawrence S. Welch. 1999. *Pre-Export Activity : The First Step in Internationalization. Journal of International Business Studies*. Vol. 9, issue 1. 45-78.