

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Ekspor merupakan salah satu aktifitas ekonomi tertua yang dilakukan umat manusia (Leonidou, Katsikeas, and Coundounaris, 2010). Pada mulanya hubungan perdagangan hanya terbatas pada satu wilayah negara tertentu. Tetapi dengan semakin berkembangnya arus perdagangan maka hubungan dagang tersebut tidak hanya dilakukan antara para pengusaha dalam satu wilayah negara saja, tetapi juga dengan para pedagang dari negara lain, tidak terkecuali Indonesia. Bahkan hubungan-hubungan dagang tersebut semakin beraneka ragam, termasuk cara pembayarannya (Sutedi, 2012:3).

Kegiatan ekspor impor didasari oleh kondisi bahwa tidak ada suatu negara yang benar-benar mandiri karena satu sama lain saling membutuhkan dan saling mengisi. Setiap negara memiliki karakteristik yang berbeda, baik sumber daya alam, iklim, geografi, demografi, struktur ekonomi, dan struktur sosial. Perbedaan tersebut menyebabkan perbedaan komoditas yang dihasilkan, komposisi biaya yang diperlukan, kualitas dan kuantitas produk. Secara langsung atau tidak, diperlukan pertukaran barang dan atau jasa antar negara dalam bentuk suatu hubungan perdagangan untuk memenuhi kebutuhan tiap-tiap negara tersebut (Widjaja dan Yani, 2000:1). Perdagangan Internasional merupakan transaksi jual beli (atau imbal beli) lintas negara, yang melibatkan dua pihak dan melintasi batasan kenegaraan. Pihak-pihak ini tidak harus berasal dari negara yang berbeda atau memiliki nasionalitas yang berbeda (Widjaja, 2008:24). Transaksi perdagangan

internasional yang lebih dikenal dengan istilah ekspor impor, pada hakikatnya adalah suatu transaksi sederhana yang tidak lebih dari membeli dan menjual barang antara pengusaha-pengusaha yang bertempat tinggal atau berdomisili di negara-negara yang berbeda. Namun dalam pertukaran barang dan jasa yang menyeberangi laut ataupun darat ini tidak jarang timbul berbagai masalah kompleks antara para pengusaha yang mempunyai bahasa, kebudayaan, adat istiadat, dan cara yang berbeda-beda (Sutedi, 2012:3-4).

Indonesia merupakan salah satu negara pemasok pasar dunia. Tidak kurang dari 140 negara yang menjadi tujuan ekspor Indonesia. Dari data statistik yang dikeluarkan oleh Biro Pusat Statistik (BPS) hampir 5000 macam produk dari Indonesia masuk ke pasar negara-negara tersebut.

**Tabel 1.1**

**Total Ekspor Indonesia ke Dunia Periode 2008-2012**



Sumber : data diolah [www.bps.co.id](http://www.bps.co.id)

Ekspor Indonesia dalam periode 2008-2012 berfluktuasi, tahun 2009 nilai ekspor Indonesia ke hampir 250 negara senilai US\$ 97,49 milyar. Setahun kemudian naik kembali sebesar 24,86% menjadi US\$ 129,74 milyar. Tahun 2011 kembali naik 6,17% menjadi US\$ 162,02 milyar, tapi di tahun 2012 turun 5,54% menjadi US\$ 153,04 milyar (<http://www.bps.go.id>).

**Tabel 1.2**

**Total Ekspor Jawa Timur ke Dunia Periode 2010-2012**



Sumber : data diolah [www.bps.co.id](http://www.bps.co.id)

Sementara itu nilai ekspor Jawa Timur periode 2010-2012 ke dunia juga mengalami fluktuasi. Pada tahun 2010 nilai ekspor Jawa Timur ke dunia sebesar US\$ 15,34 milyar atau jika dibandingkan dengan nilai ekspor Indonesia pada tahun yang sama sejumlah 11,82%. Kemudian pada tahun 2011 dengan nilai ekspor sebesar US\$ 19,06 milyar Jawa Timur mampu menyumbang 11,76% dari total nilai ekspor Indonesia ke dunia. Namun pada tahun 2012 ekspor Jawa Timur menurun menjadi sebesar US\$ 16,25 milyar.

Bagi perusahaan, mengekspor merupakan salah satu *entry modes* memasuki pasar internasional, sehingga mampu mengoptimalkan kapasitas produksi, mendapatkan keunggulan bersaing melalui pengetahuan dan pengalaman baru yang didapat dari partner di negara tujuan ekspor (misalnya: Leonidou dan Katsikeas, 1996; Hult, Ketchen, Griffith, dkk., 2008). Meskipun banyak penelitian yang menyatakan bahwasanya ekspor dapat memfasilitasi perusahaan untuk belajar tentang pengetahuan atau teknologi baru, namun hingga saat ini belum terdapat penelitian yang menginvestigasi bagaimana eksportir Indonesia khususnya di Jawa Timur mendapatkan informasi mengenai pasar tujuan ekspor dan memanfaatkan informasi serta teknologi yang dimilikinya dalam kegiatan ekspor yang dilakukan sehingga dapat memaksimalkan kinerja ekspornya.

Semakin berkembangnya lingkungan bisnis terutama dibidang ekspor pengetahuan menjadi salah satu keunggulan kompetitif yang harus dimiliki oleh perusahaan agar dapat bersaing dipasar internasional. Untuk bisa bertahan dari tekanan persaingan maka perusahaan perlu untuk mendapatkan pengetahuan eksternal yang baru, mengasimilasikan dan menerapkannya untuk tujuan komersial. Kemampuan perusahaan ini mengacu kepada konsep *absorptive capacity* yang diajukan oleh Cohen dan Levinthal (1990). Bilamana *absorptive capacity* meningkat, diharapkan banyak pengetahuan maupun teknologi baru yang akan dipelajari dan diterapkan untuk meningkatkan kinerja ekspor perusahaan, dan pada saat yang sama kinerja ekspor akan meningkat sehingga akan lebih banyak menyerap tenaga kerja di Indonesia.

Dalam kaitannya dengan ilmu pemasaran *absorptive capacity* memungkinkan perusahaan untuk menganalisa baik lingkungan dan informasi mengenai pelanggannya. Faktor lingkungan memoderasi antara orientasi pasar dan kinerja bisnis (Jaworski dan Kohli, 2001). Orientasi pasar menciptakan keunggulan kompetitif, karena memungkinkan perusahaan untuk mengerti lebih dalam permintaan pelanggan dan menawarkan prooduk atau jasa yang mereka inginkan.

Penelitian ini mengadopsi konsep *absortive capacity* (Cohen dan Levinthal, 1990) untuk memotret aktifitas pembelajaran yang dilakukan oleh perusahaan melalui aktifitas ekspornya. Sesuai dengan yang dikemukakan oleh Zahra dan George (2000), perusahaan (dalam hal ini eksportir) akan belajar lebih banyak bilamana mereka menyadari potensi pengetahuan baru dari partnernya di luar negeri dan pada saat yang sama mampu mengintegrasikannya kedalam pengetahuan yang telah mereka miliki selama ini. Menurut Zahra dan George (2002), potensial dan realisasi kapasitas penyerapan merupakan suatu hal yang terpisah namun saling melengkapi.

Potensi kapasitas penyerapan menjadikan perusahaan dapat mengakusisi dan mengasimilasi pengetahuan dari luar (Lane dan Lubatkin, 1998), sementara realisasi kapasitas penyerapan merefleksikan kemampuan perusahaan dalam menyerap pengetahuan (Zahra dan George, 2002). Perusahaan tidak dapat mengeksploitasi pengetahuan tanpa mengakusisinya terlebih dahulu. Demikian pula, perusahaan dapat mengakusisi dan mengasimilasi pengetahuan tapi mungkin

tidak mempunyai kemampuan untuk mentransformasi dan mengekplotasi pengetahuan untuk memberikan keuntungan terhadap perusahaan.

Memahami potensi kapasitas penyerapan dapat secara langsung mempengaruhi kinerja ekspor bagi perusahaan, sebab dengan mengembangkan kemampuan improvisasi (*improvisational skills*) (Baker et al., 2003) perusahaan mengimprovisasi operasionalnya sehingga mempengaruhi kinerja perusahaan secara positif. Potensi kapasitas penyerapan juga membantu perusahaan dalam melacak perubahan di dalam perusahaan lebih efektif, sehingga dapat mengerahkan sumber daya dan kemampuan perusahaan pada saat waktu yang tepat (Raff, 2000).

Dapat diekspektasikan bahwasannya *absortive capacity* eksportir akan berpengaruh secara positif terhadap kinerja ekspor perusahaannya. Selanjutnya, penelitian ini juga mempertanyakan pada kondisi bagaimana pengaruh *absortive capacity* menguat atau melemah terhadap kinerja perusahaan. Peneliti berasumsi bahwa pengaruh *absortive capacity* dalam perusahaan juga dipengaruhi oleh ketidakpastian lingkungan. Ketidakstabilan pada pasar dapat mengurangi informasi yang diperlukan untuk mengidentifikasi dan memahami sebab dan akibat hubungan dengan pelanggan (Carpenter dan Frederickson, 2001; Keats and Hitt, 1998) sehingga akan memperlemah kinerja perusahaan.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan penjelasan di atas maka dapat disusun rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah potensi kapasitas penyerapan (*absorptive capacity*) mempengaruhi realisasi kapasitas penyerapan?
2. Apakah potensi kapasitas penyerapan (*absorptive capacity*) mempengaruhi kinerja ekspor bagi perusahaan?
3. Apakah realisasi kapasitas penyerapan (*absorptive capacity*) mempengaruhi kinerja ekspor bagi perusahaan?
4. Apakah ketidakpastian lingkungan pasar di negara tujuan ekspor dapat memperkuat atau memperlemah pengaruh potensi kapasitas penyerapan terhadap kinerja ekspor bagi perusahaan?
5. Apakah ketidakpastian lingkungan pasar di negara tujuan ekspor dapat memperkuat atau memperlemah pengaruh realisasi kapasitas penyerapan terhadap kinerja ekspor bagi perusahaan?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah apakah ada pengaruh antara :

1. Potensi kapasitas penyerapan dengan realisasi kapasitas penyerapan
2. Potensi kapasitas penyerapan dengan kinerja ekspor
3. Realisasi kapasitas penyerapan dengan kinerja ekspor
4. Potensi kapasitas penyerapan dan realisasi kapasitas penyerapan dengan kinerja ekspor melalui ketidakpastian lingkungan sebagai variabel moderator
5. Realisasi kapasitas penyerapan dengan kinerja ekspor melalui ketidakpastian lingkungan sebagai variabel moderator

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini dapat menjadi landasan dasar pengembangan ilmu dalam bidang manajemen strategi dan bisnis internasional, baik dari sisi teoritis maupun praktisi. Manfaat praktis dari hasil penelitian ini adalah memberikan gambaran yang komprehensif bagi eksportir, asosiasi perusahaan yang berorientasi ekspor, maupun regulator dalam mengetahui faktor- faktor yang mempengaruhi kinerja ekspor perusahaan. Secara umum manfaat praktis dari penelitian ini antara lain:

1. Memberikan perspektif baru kepada eksportir guna meningkatkan kinerja ekspornya.
2. Memberikan perspektif baru kepada pemerintah dalam upaya memperbesar kontribusi eksportir dalam perekonomian Indonesia.
3. Memberikan bukti empiris bahwasanya *absorptive capacity* merupakan syarat mutlak yang mampu mentransformasi pengetahuan baru dari negara tujuan ekspor menjadi pengetahuan baru yang dapat diterapkan di Indonesia sekaligus meningkatkan kinerja ekspor.
4. Menguji secara empiris bagaimana ketidakpastian lingkungan yang berasal dari teknologi maupun permintaan pasar dapat melemahkan pengaruh *absorptive capacity* yang dimiliki eksportir dengan kinerja ekspornya.

Manfaat hasil penelitian ini bagi pengembangan ilmu secara teoritis yaitu:

1. Landasan teori dalam pengembangan ilmu manajemen strategi, terutama yang berkaitan dengan *export strategy*.

2. Landasan teori dalam pengembangan ilmu bisnis internasional, terutama yang berkaitan dengan eksportir yang selama ini terkesan diabaikan.
3. Membantu eksportir dalam belajar mengenai kapasitas penyerapan dalam kegiatannya melakukan ekspor.

Luaran yang dapat dicapai dari hasil penelitian ini antara lain:

1. Publikasi artikel ilmiah dalam *proceeding internasional conference* dan jurnal internasional yang terakreditasi dan ber-*impact factor* tinggi.
2. Kerjasama penelitian dengan perguruan tinggi di luar negeri untuk menindaklanjuti hasil yang ditemukan.
3. Memperkaya khsanah ilmu pengetahuan dalam bidang ilmu manajemen strategi dan ilmu bisnis internasional.

Penelitian ini juga diharapkan akan mampu memberikan kontribusi bagi dunia keilmuan, khususnya manajemen strategi dan bisnis internasional, dengan terbitnya tulisan hasil dari penelitian ini di *proceeding internasional* yang bereputasi tinggi (*Academy of Internasional Business*) dan jurnal yang ber-*impact factor* tinggi (*Journal of Internasional Marketing*).

## **1.5 Sistematika Skripsi**

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini menyajikan latar belakang masalah, rumusan masalah tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika skripsi.

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini terdiri dari landasan teori yang digunakan dalam penelitian ini. Di dalamnya terdapat uraian konsep-konsep dasar, argumentasi, penelitian sebelumnya, hipotesis, dan model analisis.

## BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang pendekatan penelitian, identifikasi variabel, definisi operasional, jenis dan sumber data, prosedur pengumpulan data, dan teknik analisis.

## BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan tentang gambaran umum eksportir sebagai objek penelitian, deskripsi hasil penelitian, analisis model, pengujian hipotesis, dan pembahasan penelitian.

## BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menjelaskan simpulan hasil penelitian yang telah dilakukan dan rekomendasi serta saran bagi perusahaan maupun penelitian selanjutnya.