

**ANALYSIS OF THE INTERNATIONALIZATION STRATEGY OF THE  
ENGAGEMENT AND OWNERSHIP OF FAMILY IN EAST JAVA  
WITH VARIABLE CONTROL OF INNOVATION, SALES,  
AND ASSETS : REVIEW OF AGENCY THEORY**

**N. Agus Sunarjanto<sup>1)</sup> Herlina Yoka Roida<sup>1)</sup>  
Astri Christiana<sup>2)</sup>**

email : n\_agus\_sunarjanto@yahoo.co.id

1) Dosen tetap Fakultas Bisnis Unika Widya Mandala Surabaya

2) Alumni Fakultas Bisnis Unika Widya Mandala Surabaya

**ABSTRACT**

*This paper analysis the relationship between the internationalization strategies of SME's and type of family ownership. The hypothesis of the study draws that the international involvement of SMEs is negatively related to the type of family ownership. The population used in this study is the SMEs located in East Java, which is listed in the Department of Cooperatives and Micro, Small, and Middle East Java province in 2009 and involved in international trade. As a result, internationalization is negatively related to family ownership and it is support the hypohthesis, respectively.*

**Keywords :** *Ownership Types, propensity to export, export intensity,*

**ABSTRAK**

Penelitian ini menganalisis hubungan antara strategi internasionalisasi UMKM dan tipe kepemilikan keluarga . Hipotesis dari penelitian ini adalah keterlibatan internasional UMKM berhubungan negatif dengan tipe kepemilikan keluarga. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh UMKM yang terdaftar pada Departemen Koperasi dan UMKM tahun 2009 yang terlibat dalam perdagangan internasional (melakukan ekspor).. Hasil penelitian ini menunjukkan strategi internasionalisasi tidak dapat dijelaskan dengan bentuk kepemilikan keluarga , tetapi pada model 1 dapat dijelaskan oleh variabel kontrol, sedangkan pada model 2 variabel yang berpengaruh yaitu inovasi dan penjualan.

**Kata kunci :** Tipe kepemilikan keluarga, propensity to exsport, export intensity,

## PENDAHULUAN

Pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan langkah yang strategis dalam meningkatkan dan memperkuat dasar kehidupan perekonomian dari sebagian besar rakyat Indonesia, khususnya melalui penyediaan lapangan kerja dan mengurangi kesenjangan dan tingkat kemiskinan. Sebuah publikasi yang dikeluarkan oleh harian *KOMPAS* (14 Desember 2007) kontribusi UMKM dalam penyerapan tenaga kerja di Indonesia mencapai 85 juta atau 96,18% dan kontribusi terhadap pendapatan domestik bruto mencapai 53,28%. Dengan demikian upaya untuk memberdayakan UMKM harus terencana, sistematis dan menyeluruh baik makro, dan mikro.

Hal ini sebenarnya merupakan cerminan dari sifat adaptif dan fleksibel UMKM dalam menghadapi persaingan usaha sejalan dengan pertumbuhan liberalisasi pasar yang membuka peluang UMKM untuk menjalankan strategi internasionalisasi. Ukuran usaha tidaklah menjadi hambatan bagi perusahaan untuk melakukan persaingan sampai ke internasional, namun untuk dapat bersaing secara global diperlukan adanya indentifikasi faktor-faktor yang menjadikan UMKM tersebut kesulitan dalam melakukan akses sampai ke internasional (Bonaccorsi, 1992; Knight, 2001; Lu dan Beamish, 2001).

Dalam pengambilan keputusan mengenai keterlibatan internasional suatu UMKM, maka *ownership structure* menjadi sesuatu yang perlu ditekankan. *Ownership structure*

pada prinsipnya mencerminkan struktur kepemilikan mayoritas. Dalam hal ini *ownership structure* dilihat dari perspektif yang berbeda yaitu dari bentuk/tipe kepemilikannya. Apakah tipe kepemilikan tersebut mempengaruhi UMKM dalam mengambil keputusan untuk terlibat secara internasional. Sehingga tipe kepemilikan menjadi salah satu faktor yang menarik, karena tipe kepemilikan dari UMKM sangat menentukan strategi dan kinerja dari UMKM. Thomson dan Perdersen (2000) mengatakan bahwa tipe kepemilikan menentukan strategi usaha dan kinerja usaha suatu bentuk usaha yang berhubungan dengan keengganan pemilik terhadap risiko.

Tipe kepemilikan UMKM umumnya sama dengan tipe kepemilikan perusahaan, yang dapat dikategorikan menjadi tiga, yaitu kepemilikan keluarga, kepemilikan korporasi, dan kepemilikan kombinasi antara keluarga dan presentase tertentu yang dimiliki oleh korporasi (*corporate blockholder*). Dalam penelitian ini lebih menekankan pada tipe kepemilikan keluarga dikarenakan UMKM di Jawa Timur mayoritas dimiliki dan dikelola oleh keluarga. Penelitian yang dilakukan akan berkontribusi bagi pembentukan *corporate governance* UMKM yang pada akhirnya akan membantu penguatan UMKM dalam bersaing secara internasional. UMKM yang terdapat di Jawa Timur dapat memiliki strategi bersaing yang dapat di aplikasikan untuk terlibat dalam internasional.

## Tinjauan Pustaka dan Hipotesis

### Strategi Internasional

Kebijakan pemberdayaan koperasi dan UMKM dalam tahun 2005 secara umum diarahkan untuk mendukung upaya-upaya penanggulangan kemiskinan dan kesenjangan, penciptaan kesempatan kerja dan peningkatan ekspor, serta revitalisasi pertanian dan perdesaan, yang menjadi prioritas pembangunan nasional dalam tahun 2005. Dalam kerangka itu, pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) diarahkan agar memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penciptaan kesempatan kerja, peningkatan ekspor dan peningkatan daya saing, sementara itu pengembangan usaha skala mikro diarahkan untuk memberikan kontribusi dalam peningkatan pendapatan masyarakat berpendapatan rendah, khususnya di sektor pertanian dan perdesaan. Namun dengan adanya pencanangan tersebut, UMKM menghadapi masalah klasik yaitu terbatasnya akses UMKM terhadap permodalan, rendahnya produktivitas, penguasaan teknologi, rendahnya kualitas SDM, dan buta akan aspek hukum usaha termasuk dalam hal perijinan dan informasi pasar (*KOMPAS*, 29 Februari 2008). Selain itu terdapat pula masalah klasik lainnya yaitu sumber daya dan kemampuan yang dimiliki oleh UMKM sehingga UMKM pada umumnya memilih jenis usaha yang sumber dayanya mudah didapatkan dan hanya menggunakan kemampuan yang relatif sederhana.

Masalah-masalah yang dihadapi oleh UMKM diatas dapat

menjadi hambatan untuk mampu menentukan strategi bersaing secara global. Salah satu strategi yang dapat dilakukan adalah dengan strategi internasionalisasi. Ada dua pendapat mengenai teori internasionalisasi perusahaan yang dikenal dengan teori internalisasi atau *internalization theory* (Bucley dan Casson, 1976) dalam Fernandez dan Nieto (2006) dan *eclectic theory* (Dunning (1977,1981) dalam Fernandez dan Nieto (2006). Teori internalisasi muncul dikarenakan berkembangnya perusahaan besar pada era tahun 1970 yang dapat mengancam keberadaan UMKM.

Proses internasionalisasi merupakan suatu proses belajar untuk sebuah UMKM. Faktor-faktor yang menjelaskan tentang internasionalisasi seperti *age, size*, dan sektor industri yang dipilih menjadi aspek yang digunakan dalam penelitian di negara lain (Fernandez dan Nieto, 2006). Strategi internasionalisasi UMKM juga perlu memperhatikan aspek kepribadian karena akan sangat berpengaruh dalam menentukan pencapaian kerja UMKM dalam menjalankan strategi internasionalisasinya.

Sedangkan untuk *Eclectic theory* dalam strategi internasionalisasi lebih menekankan pada sumber daya *intangible* dan pengetahuan UMKM dalam menentukan pasar dan jaringan yang akan dipilih dalam memasarkan produknya. Pemahaman ini didasarkan pada kebutuhan untuk menjaga kesinambungan sumber daya (*resource endowment*) sehingga perlu dilakukan motivasi untuk melakukan internasionalisasi menjadi semakin kuat.

## **Corporate Governance**

*Corporate governance* muncul karena adanya pemisahan antara kepemilikan dengan pengendalian perusahaan, atau sering dikenal dengan istilah masalah agensi. Masalah keagenan dalam hubungannya antara pemilik dengan manajer adalah bagaimana sulitnya pihak pemilik dalam memastikan kinerja dari manajer. *Corporate governance* diperlukan untuk mengurangi masalah keagenan antara pemilik dengan manajer.

Beberapa konsep tentang *corporate governance* antara lain yang dikemukakan oleh Shleifer dan Vishny (1997) yang menyatakan *corporate governance* berkaitan dengan cara atau mekanisme untuk meyakinkan para pemilik dalam memperoleh hasil yang sesuai. Selain itu *corporate governance* (Tjager, 2005) didefinisikan sebagai sistem yang mengarahkan dan mengendalikan perusahaan dengan tujuan agar mencapai keseimbangan antara kekuatan kewenangan yang diperlukan oleh perusahaan untuk menjamin kelangsungan eksistensinya dan pertanggungjawaban kepada pemilik. Pengertian lainnya dikemukakan oleh *Price Waterhouse Coopers* dalam Surya dan Yustiavandana (2006) yang menyatakan bahwa *corporate governance* terkait dengan pengambilan keputusan yang efektif. Yang dibangun melalui kultur organisasi, nilai-nilai, sistem, berbagai proses dan kebijakan-kebijakan yang bertujuan untuk mencapai bisnis yang menguntungkan, efisien, dan efektif dalam mengelola risiko dan

bertanggungjawab dengan memperhatikan kepentingan pemilik.

*Corporate governance* juga merupakan masalah yang timbul sebagai akibat dari pihak-pihak yang terlibat dalam perusahaan yang memiliki kepentingan yang berbeda-beda, adanya perbedaan kepentingan tersebut maka muncul masalah pada tipe kepemilikan yang berbeda. Masalah tata kelola pada tipe kepemilikan yang dikuasai oleh satu keluarga (*family blockowners*) umumnya akan mengalami kesulitan dalam memantau kinerja perusahaan dikarenakan tidak adanya pemisahan antara pemilik dan manajer, kecuali perusahaan merekrut manajer dari pihak luar keluarga. Sehingga masalah keagenan pada kasus kepemilikan keluarga berpotensi menjadi *zero agency cost base case*. Pada dasarnya perusahaan yang terkonsentrasi pada kepemilikan keluarga lebih fokus pada kemakmuran keluarga, identitas keluarga, sehingga apabila terjadi masalah agensi pada perusahaan ini akan sangat sulit untuk di monitor dikarenakan pemilik merangkap sebagai manajer perusahaan (Davis, Schroorman, & Donaldson, 1997; Shleifer & Vishny, 1997).

## **Tipe Kepemilikan**

Tipe kepemilikan dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu: (1) tipe kepemilikan keluarga (*family ownership*), (2) tipe kepemilikan korporasi (*corporate ownership*), dan (3) tipe kepemilikan campuran antara keluarga dan korporasi (*corporate blockholder*). Dari setiap tipe kepemilikan akan menentukan strategi UMKM dan kinerja yang

berhubungan dengan risiko dalam pengambilan keputusan. Tipe kepemilikan juga sangat berpengaruh terhadap sistem insentif dan control atas operasional perusahaan.

Menurut Poza (2004) dalam Fernandez dan Nieto (2006), kepemilikan keluarga memiliki keunggulan antara lain orientasi jangka panjang, fleksibilitas, kecepatan dalam pengambilan keputusan, dan struktur keluarga yang memiliki komitmen dan kebanggaan. Tetapi tipe kepemilikan keluarga juga memiliki beberapa kelemahan, yang paling utama dalam akses pendanaan dari luar dan akses sumber daya yang diperlukan guna kelangsungan usaha mengenai pengetahuan teknologi, merek yang jarang dikenal serta keterbatasan kapabilitas sumber daya manusia. Konflik antara kepentingan usaha dan pribadi umumnya menjadi tidak ada, dikarenakan UMKM yang dimiliki oleh keluarga memiliki sumber daya manusia yang tidak memiliki pengalaman secara internasional. Pengambilan keputusan keuangan juga akan tergantung pada kepentingan keluarga yang tidak ada kontrol dari pihak lain. Dengan demikian hambatan ini menjadikan UMKM dengan tipe kepemilikan keluarga tidak memiliki keterlibatan secara internasional dalam perilaku strategiknya.

Untuk UMKM dengan tipe kepemilikan korporasi tidak akan menghadapi kendala seperti yang dihadapi oleh UMKM dengan tipe kepemilikan keluarga. Tipe kepemilikan korporasi lebih mudah dalam akses pendanaan karena ada

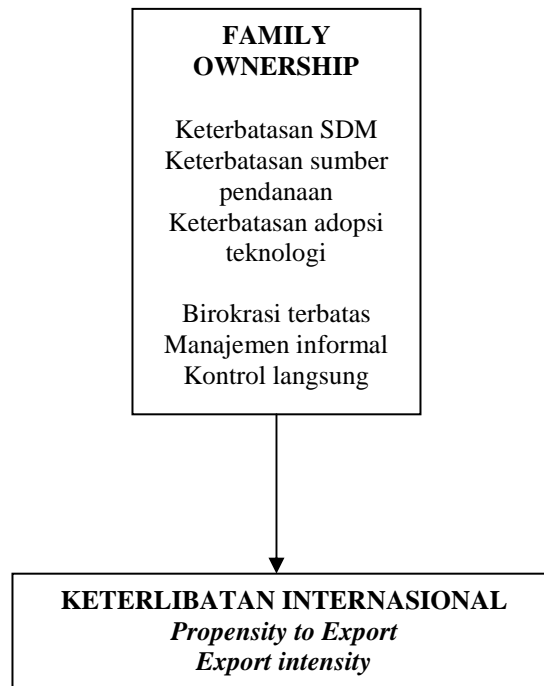
jaminan dari pemegang saham. Tipe kepemilikan ini juga memungkinkan UMKM mendapat akses teknologi, komersial maupun pengetahuan organisasional (Allen dan Phillips, 2000). Dengan memiliki struktur organisasi yang baik dan kendali atas kualitas produk yang tinggi dalam pemilihan manajemen organisasi, maka akan memungkinkan akses yang lebih luas untuk masuk dalam pasar modal dalam hal pendanaan maupun dalam keterlibatan internasional.

*Blockholder ownership* atau kepemilikan keluarga dengan sebagian dimiliki oleh pihak luar memungkinkan bentuk UMKM seperti ini untuk mendapatkan keuntungan yaitu: (1) *corporate blockholder* akan membantu dalam strategi untuk menghadapi pasar luar negeri terutama mengenai masalah sumber daya, (2) *corporate blockholder* memungkinkan untuk membantu pemecahan masalah konflik kepentingan dalam system kepemilikan keluarga yang relative tradisional. Sehingga UMKM dengan bentuk ini akan mampu untuk menjalankan strategi internasionalisasi dan mampu bersaing secara global. Dalam penelitian ini lebih menekankan pada tipe kepemilikan keluarga karena mayoritas UMKM yang berada di Jawa Timur masih dikuasai oleh keluarga.

### **Hipotesis**

Keterlibatan internasional UMKM berhubungan negatif dengan bentuk kepemilikan keluarga (*family ownership*)

## Kerangka Berpikir



## METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian replikasi dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Fernandez dan Nieto (2006). Dimana belum ada penelitian yang melihat pengaruh dari tipe kepemilikan terhadap strategi internasional. Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian dengan menggunakan hipotesis dimana rancangan penelitian menggunakan kuesioner yang dibagikan kepada UMKM yang berada di Jawa Timur. Dan penelitian ini menekankan pada pengujian hipotesis yang menyatakan suatu hubungan.

Terdapat tiga strategi utama internasionalisasi yaitu ekspor, lisensi dan *foreign direct investment* (FDI). Penelitian ini hanya memfokuskan pada strategi ekspor

karena strategi ini paling umum dilakukan oleh UMKM (Fernandez dan Nieto, 2002)

## Populasi dan Sampel

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah 2910 UMKM yang terdaftar dalam Dinas Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah propinsi Jawa Timur yang terlibat dalam perdagangan internasional. Sedangkan sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 315 UMKM yang melakukan ekspor. Dari 315 kuesioner yang telah didistribusikan, sebanyak 60 kuesioner telah kembali. 23 mengatakan tidak ekspor dan 37 mengatakan ekspor.

Hasil observasi berdasarkan kuisisioner yang kembali sebanyak 60 kuisisioner, terdiri dari 36 UMKM

yang melakukan ekspor dan 23 ekspor selama tiga tahu berturut-turut yaitu mulai tahun 2007 hingga 2009. Data tersebut dianalisis dengan menggunakan bantuan program SPSS dengan pengujian model 1 dilakukan dengan regresi logistik untuk mengklarifikasi keputusan ekspor didasarkan pada variable-variabel UMKM yang berpotensi mempengaruhi pengambilan keputusan untuk ekspor. Sedangkan model 2 diuji dengan menggunakan regresi linier berganda untuk menentukan determinan *export intensity* yang didasarkan pada tipe kepemilikan sebagai penentu dimensi perilaku dalam melakukan ekspor. Disamping itu, temuan menarik

UMKM yang tidak melakukan lainnya adalah mengenai klasifikasi skala usaha antara pihak UMKM memandang dirinya dan skala UMKM berdasarkan ketentuan pemerintah UU pasal 6 No. 20 tahun 2008, berbeda dalam mendefinisikan skala usaha seperti yang terlihat pada Tabel 1 dan Tabel 2. yaitu 63.3% mendefinisikan dirinya berskala kecil, namun berdasarkan kriteria menurut undang-undang terdapat perbedaan skala berdasarkan aset yaitu dominasi terbanyak skala usaha adalah kecil (51.4%) dan berdasarkan penjualan kategori terbanyak adalah skala usaha mikro (67%).

**Tabel 1**  
**Skala UMKM menurut pengelola UMKM di Jawa Timur**

	Freque ncy	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Mikro	21	19.3	19.4	19.4
Kecil	69	63.3	63.9	83.3
Menengah	18	16.5	16.7	100.0
Total	108	99.1	100.0	
Missing System	1	.9		
Total	109	100.0		

Sumber: data diolah

**Tabel 2**  
**Skala UMKM berdasarkan kriteria Aset dan Penjualan UMKM di Jawa Timur**

Skala Usaha (bedasarkan UU pasal 6 No. 20 tahun 2008)	Aset	Penjualan (penghasilan)
Mikro	28.4%	<b>67.0%</b>
Kecil	<b>51.4%</b>	30.3%
Menengah	19.3%	1.8%

Sumber: Data diolah,

Berdasarkan hasil observasi, selama tiga tahun terdapat 51 data export dan 58 data tidak melakukan ekspor yang keseluruhannya dimiliki oleh keluarga atau dengan tipe kepemilikan keluarga. UMKM yang melakukan ekspor memiliki intensitas ekspor sebesar 56.76% dari total keseluruhan penjualan dengan hanya menyisihkan dana untuk riset dan pengembangan (*R&D*) sebesar 1% dari total penjualan. Ini menunjukkan investasi pada pengembangan masih sangat kecil, sementara keberlanjutan dalam kegiatan ekspor sangat ditentukan oleh spesifikasi yang ditopang inovasi

Model satu terdapat 111 data tahun perusahaan (2007-2009), tetapi karena ada beberapa UMKM yang tidak melakukan pengisian data secara lengkap selama tiga tahun berturut-turut maka muncul *missing data* sehingga diperoleh data akhir sebanyak 108 tahun perusahaan. Sedangkan untuk model dua dari 37 UMKM yang menyatakan melakukan ekspor, hanya 17 UMKM yang memberikan data. Hal ini terlihat dari penjualan ekspor dan total penjualan dari tahun 2007-2009. Dari 17 UMKM tidak semuanya memberikan data tiga tahun berturut-turut sehingga diperoleh data akhir sebanyak 51 tahun perusahaan.

### Identifikasi Variabel

Variabel dalam penelitian ini diidentifikasi menjadi tiga, yaitu:

1. Variabel terikat (Y)
 

Terdapat dua variabel terikat (Y) karena menggunakan dua model analisis dalam penelitian ini. Variabel terikat untuk model pertama ( $Y_1$ ) adalah *propensity*

*to export* (PEXP). Dan variable terikat untuk model dua ( $Y_2$ ) adalah *intensity export* (EXPINT).

2. Variabel bebas ( $X_1$ )
 

Baik dalam model satu ataupun model dua menggunakan variable bebas yang sama, yaitu variabel kepemilikan keluarga (FAM)
3. Variabel kontrol
 

Variabel kontrol juga digunakan pada model satu dan model dua. Barangkali variabel kontrol menjadi faktor yang mempengaruhi keputusan untuk melakukan strategi internasional. Dimana variabel kontrol digunakan untuk memperjelas hubungan antara tipe kepemilikan keluarga dengan keterlibatan internasional dan intensitas ekspor UMKM. Variabel kontrolnya antara lain:

  - a)  $X_2 =$  Inovasi (*R&D*)
  - b)  $X_3 =$  Penghasilan/penjualan (*sales*)
  - c)  $X_4 =$  *Assets* (*assets*)

### Definisi Operasional

1. *Propensity to export* ( PEXP ) yang mengindikasikan apakah usaha mikro di Jawa Timur melakukan export atau tidak.
2. *Export intensity* (EXPINT) yaitu suatu ukuran rasio penjualan ekspor terhadap total penjualan UMKM di Jawa Timur.
3. Kepemilikan keluarga (FAM) yaitu struktur tipe kepemilikan yang dalam hal ini bila proporsi kepemilikan mayoritas dikuasai oleh keluarga maka perusahaan tersebut dimasukan dalam kategori kepemilikan keluarga (minimal 51%).



4. Inovasi (R&D) yaitu variabel yang menjelaskan kinerja ekspor dan untuk mengontrol dampak inovasi dalam perilaku strategik. Pada penelitian terdahulu dan kebanyakan penelitian lainnya, menyimpulkan bahwa inovasi merupakan faktor yang sangat penting dalam menjelaskan kinerja ekspor (Ito, dan Pucik, 1993; Wakelin, 1998; Molero, 1998; Basile, 2001).
5. Penghasilan/penjualan (*sales*) yaitu variabel yang menjelaskan mengenai total penjualan tahunan. Variabel ini dapat merefleksikan efektifitas pengelolaan perusahaan yang sangat ditentukan oleh kemampuan finansial dan kapasitas pengelola perusahaan. Ang et. Al (2000).
6. *Assets (assets)* yaitu variabel yang digunakan untuk mengetahui kekayaan bersih yang dimiliki oleh UMKM (tidak termasuk tanah dan bangunan). Variabel ini juga merupakan indikator efektifitas pengelolaan perusahaan guna menghasilkan kekayaan Ang et. Al (2000).

### Model Analisis

Dalam penelitian ini menggunakan dua model. Model yang pertama digunakan untuk melihat apakah bentuk/ tipe kepemilikan mempengaruhi pengambilan keputusan UMKM mengenai keterlibatan internasional. Sedangkan untuk model dua digunakan untuk menentukan determinan *export intensity*.

Model 1 akan dianalisis dengan menggunakan regresi logistik

untuk menentukan apakah UMKM mengambil keputusan untuk melakukan export atau tidak

$$\text{Model 1: } Y_1 = \beta_0 + \beta_1(X_1) + \beta_2(X_2) + \beta_3(X_3) + \beta_4(X_4) + \varepsilon_i$$

Dimana:

$$Y_1 = \text{Propensity to export (PEXP)}$$

$$X_1 = \text{Kepemilikan keluarga (FAM)}$$

$$X_2 = \text{Variabel kontrol inovasi (R\&D)}$$

$$X_3 = \text{Variabel kontrol penghasilan/ penjualan (sales)}$$

$$X_4 = \text{Variabel kontrol assets (assets)}$$

Model 2 akan dianalisis dengan menggunakan regresi linier berganda dengan memasukkan variabel independen dan kontrol untuk mengetahui seberapa besar intensitas ekspor suatu UMKM.

$$\text{Model 2: } Y_2 = \beta_0 + \beta_1(X_1) + \beta_2(X_2) + \beta_3(X_3) + \beta_4(X_4) + \varepsilon_i$$

Dimana:

$$Y_2 = \text{Export intensity (EXPINT)}$$

$$X_1 = \text{Kepemilikan keluarga (FAM)}$$

$$X_2 = \text{Variabel kontrol inovasi (R\&D)}$$

$$X_3 = \text{Variabel kontrol penghasilan/ penjualan (sales)}$$

$$X_4 = \text{Variabel kontrol assets (assets)}$$

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis logistik dan regresi berganda dilakukan untuk melihat ada atau tidaknya pengaruh dari tipe kepemilikan keluarga pada UMKM untuk mengambil keputusan dalam melakukan keputusan ekspor dan pada besarnya intensitas ekspor UMKM. Hasil dari model 1 dan model 2 dapat dilihat pada Tabel 3

**Tabel 3.**  
**Hasil Analisis Model 1 dan Model 2**

	<b>PEXP (Model 1)</b>	<b>EXPINT (Model 2)</b>
<i>Family ownership</i>		
R & D	1696.256 (0.996)	- 6.378 * (0.001)
Assets	0.795 (0.056)	- 0.088 (0.368) (kecil) - 0.155 (0.230) (menengah)
Sales	- 1.401 * (0.020)	0.365 * (0.001)
Constanta	0.007 (0.991)	- 0.635 * (0.000)
Nagelkerke R square	0.284	0.337
-2 log likelihood	123.532	
Chi-Square t-test	0.000 *	
Fit test (Hosmer test)	0.242 *	F : 5.857 * (0.001)
Wald test	0.333	
ExpB	0.895	
t-statistic (prob)		Constanta : 0.000 *
		R&D : 0.001*
		Assets1 : 0.368
		Assets 2 : 0.230
		sales1 : 0.001 *

\*) signifikan pada  $\alpha$  5%

Sumber: Data diolah

Seluruh tipe kepemilikan UMKM adalah kepemilikan keluarga sehingga pengaruhnya tidak dapat dijelaskan dengan tipe kepemilikan .. Pada tabel 3 dapat dijelaskan model 1 maupun model 2, keputusan untuk melakukan ekspor dan intensitas UMKM untuk ekspor tidak dipengaruhi oleh bentuk/tipe kepemilikan, dengan tingkat signifikansi 5%, nilai -2 Log Likelihoodnya sebesar 123,532 yang berarti model signifikan pada alpha 5% ( $p > 0,05$ ) dan model dapat dikatakan *fit*. Sehingga keterlibatan internasional berhubungan negatif terhadap tipe kepemilikan menjadi

tidak terdukung. Ternyata pengambilan keputusan suatu UMKM untuk melakukan ekspor tidak dipengaruhi oleh tipe kepemilikan keluarga. Tetapi lebih dipengaruhi oleh variabel kontrol dalam model satu yaitu SALES yang berkontribusi negatif terhadap pengambilan keputusan dalam melakukan ekspor.

Berdasarkan Tabel 3 dapat disimpulkan hasil persamaan regresi logistik dan regresi linier berganda sebagai berikut:

Model 1:

$$PEXP = 0.007 + 1696.256R\&D + 0.795Assets - 1.401sales + \varepsilon_i$$

Model 2:

$$\text{EXPINT} = - 0.635 - 6.378R\&D + 0.365 \text{ Sales} - 0.088 \text{ asset1} - 0.155 \text{ assets2}$$

Pada Tabel.3. dilihat dari Exp(B) yang menunjukkan angka 0,895 (odds ratio 1: 0.895) ini berarti ada atau tidaknya tipe kepemilikan tidak dapat mempengaruhi suatu UMKM terhadap pengambilan keputusan dalam melakukan ekspor. , akan tetapi keputusan keterlibatan internasional dikontrol oleh penghasilan/ penjualan (*sales*) UMKM. Keseluruhan data menjelaskan bahwa tipe kepemilikan keluarga tidak bisa menjelaskan pengaruh suatu UMKM dalam pengambilan keputusan untuk melakukan ekspor. Penjualan/penghasilan (*sales*) memiliki peran negatif dalam UMKM untuk mengambil keputusan dalam melakukan ekspor..

Tetapi sebaliknya pengambilan keputusan lebih dipengaruhi oleh variabel kontrol yang dimasukkan dalam model. Hal ini bisa jadi karena adanya pihak luar atau sering disebut pengepul yang membantu UMKM dalam melakukan ekspor. Peran pengepul sangat disadari oleh UMKM sebagai pihak yang membantu dalam keterlibatan secara internasional. Dimana keterlibatan internasional adalah sebagai proses belajar. Untuk model satu terdapat variabel kontrol yang signifikan mempengaruhi pengambilan keputusan yaitu penjualan/penghasilan (*sales*) dengan nilai koefisien sebesar -1,401.

Penjualan/ penghasilan (*sales*) memiliki peran negatif dalam UMKM untuk mengambil keputusan dalam melakukan ekspor. Hal ini

dapat menjelaskan bahwa keputusan UMKM untuk terlibat secara internasional akan memberi pengaruh negatif karena keputusan internasional adalah untuk mencari pasar baru. Sehingga pada saat UMKM tersebut memutuskan untuk terlibat secara internasional maka akan berdampak pada berkurangnya pasar domestik yang sudah dimiliki oleh UMKM. Hal ini mendukung teori internasionalisasi perusahaan yang dikenal dengan teori internasionalisasi atau *internalization theory* (Bucley dan Casson, 1976) dalam Fernandez dan Nieto (2006) yang mengatakan bahwa teori internalisasi muncul dikarenakan berkembangnya perusahaan besar pada era tahun 1970 yang dapat mengancam keberadaan UMKM. Sehingga pada saat UMKM merasa terancam akan keberadaan perusahaan besar maka mereka harus memutuskan untuk mencari pasar baru tetapi mereka harus menerima risiko akan kehilangan pasar domestik yang selama ini menjadi pasar utama bagi UMKM.

Model dua secara signifikan dapat menjelaskan dimensi perilaku ekspor berupa intensitas ekspor dari UMKM di Jawa Timur. Pengaruh suatu UMKM terhadap intensitasnya melakukan ekspor tidak dapat dijelaskan dari tipe kepemilikan UMKM tersebut. Intensitas ekspor suatu UMKM lebih ditentukan dari *R&D* yang berperan negatif dalam perilaku ekspor serta pertimbangan penghasilan/penjualan (*sales*) yang dapat memberikan kontribusi positif terhadap intensitas ekspor. Pada model dua tipe kepemilikan keluarga juga tidak berpengaruh terhadap

pengambilan keputusan, tetapi besarnya intensitas UMKM untuk melakukan ekspor lebih mempertimbangkan aspek inovasi (R&D) yang memiliki peran negatif dalam perilaku ekspor dan penghasilan/ penjualan (*sales*) yang memberikan kontribusi positif. Peran yang negatif dari variabel kontrol inovasi (R&D) dikarenakan UMKM menganggap inovasi sebagai biaya transaksi, apabila UMKM mengeluarkan biaya untuk R&D maka akan mengurangi biaya produksi yang harus dikeluarkan oleh UMKM

### KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, maka simpulan yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan data bahwa UMKM di Jawa Timur memiliki struktur kepemilikan yang seluruhnya di pegang oleh keluarga. Keputusan untuk terlibat dalam strategi internasional khususnya ekspor tidak dapat dijelaskan oleh tipe kepemilikan.
2. Dari tipe kepemilikan berupa kepemilikan keluarga menyebabkan tipe kepemilikan keluarga tidak menjadi pengaruh dalam pengambilan keputusan untuk terlibat secara internasional sehingga hipotesis tidak terdukung. Tetapi ada variabel lain yang mengklarifikasi pengaruh pengambilan keputusan tersebut yaitu penghasilan/ penjualan (*sales*) yang berperan negatif signifikan.
3. Untuk model satu, tipe kepemilikan tidak bisa

menjelaskan pengaruhnya dalam pengambilan keputusan untuk terlibat secara internasional. Tetapi keputusan suatu UMKM untuk terlibat secara internasional lebih mempertimbangkan variabel penghasilan/ penjualan (*sales*) yang berkontribusi negatif.

4. Intensitas ekspor suatu UMKM untuk model dua juga tidak bisa dijelaskan oleh tipe kepemilikan. Intensitas ekspor suatu UMKM lebih mempertimbangkan variabel inovasi dan penghasilan/ penjualan (*sales*) yang signifikan mempengaruhi intensitas ekspor.
5. Terdapat perbedaan definisi skala usaha berdasarkan kriteria pemerintah atas dasar aset dan penghasilan/penjualan yang berpotensi terjadinya ketidakefisienan pengelolaan UMKM.

### Saran

1. Pemerintah perlu melakukan kajian ulang mengenai definisi skala, guna memperkuat potensi UMKM
2. Potensi penguatan UMKM dapat dilakukan melalui orang tua angkat dalam bentuk joint venture guna memperkuat UMKM dalam hal pendanaan dan Investasi.

### DAFTAR PUSTAKA

- Allen, J. Philips, GM., (2000) "Corporate equity ownership, strategic alliance and product market relationship", *Journal of Finance* 55 (6): 2791-2815
- Ang, J. S., Cole, R. A., and Lin, J. W (2000), "Agency costs and

- ownership structure” *The Journal of Finance* Vol. LV. No. 1: 81-106
- Bonaccorsi, A. (1992) “On the relationship firm size and export intensity” *Journal of International Business Studies* 23 (4): 605-635
- Cazzura, A. C., Maloney, M., and Manrakhan, S (2007) “Causes of the difficulties in internationalization” *Journal of International Business Studies* 37: 340-351
- Fernandez, Z and Nieto, M. J., (2006), “Impact of ownership on the international involvement of SME’s, *Journal of International Business Studies* 37 (3): 340-360
- Jensen, M. C., and Meckling, W. H., (1976), “Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure”, *Journal of Financial Economics* 3 (4): 305-360
- Knight, G., (2001), “Entrepreneurship and strategy in the international SME’s, *Journal of International Management* 7 (3): 155-172
- KOMPAS, 14 Desember 2007, “Usaha Mikro: Akselerasi pembiayaan UMKM” oleh Djoko Retnadi (2007)
- KOMPAS, 29 Februari 2008, “Fokus: Masalah besar di usaha kecil”
- Lu, J. W. and Beamish, P. W., (2001), “The internationalization and performance of SME’s, *Strategic Management Journal* 22(6/7): 565-586
- Luo, X., Chung, C. N., and Sobczak, M (2009), “How do corporate governance model differences affect foreign direct investment in emerging economies?”, *Journal of International Business Studies* 40: 444-467
- Shleifer, A. dan R.W. Vishny (1997), “A survey of corporate governance”, *Journal of Finance*, Vol.52. No.2. Juni, hal. 737-783
- Surya, Indra dan Yustianda. I (2006), “Penerapan good corporate governance: mengesampingkan hak-hak istimewa demi kelangsungan usaha”, Jakarta: Prenada Media Group
- Thomsen, S. and Pedersen, T., (2000), “Ownership structure and economic performance in the largest European companies”, *Strategic Management Journal* 21 (6): 689-705
- Tjager, Nyoman, dkk (2003), “Corporate governance: tantangan dan kesempatan bagi komunitas bisnis indonesia”, Jakarta:Prenhallindo
- Wu, F., Sinkovics, R., Cavusgil, S. T., and Roath, A. S., (2007), “Overcoming export manufacturers’ dilemma in international expansion”, *Journal of International Business Studies* 38: 283-302
- Zhang, Y., Li, H., Hitt, M. A., and Cui, G., (2007), ” R&D intensity and international joint venture performance in

an emerging market:  
moderating effects of market  
focus and ownership  
structure”, *Journal of  
International Business  
Studies* 38: 944-960