

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SERTIFIKASI.....	ii
PENGESAHAN TESIS.....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
ABSTRACT	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
1.4.1 Manfaat Teoritis	8
1.4.2 Manfaat Praktis	9
BAB II TELAAH PUSKATA DAN PENGEMBANGAN MODEL.....	10
2.1 Telaah Pustaka	10
2.1.1 <i>Theory of Reasoned Action (TRA)</i>	10
2.1.2 <i>Theory of Planned Behavior (TPB)</i>	11
2.1.3 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)	14
2.1.4 Keberhasilan UMKM.....	18
2.1.5 Efektivitas	19
2.1.6 Efektivitas program FTA (<i>Free Trade Agreement</i>).....	27
BAB III METODE PENELITIAN	32
3.1 Jenis Penelitian	32
3.2 Pendekatan Penelitian.....	33

3.3	Tempat Penelitian.....	36
3.4	Fokus Penelitian	36
3.5	Subjek Penelitian	36
3.6	Objek Penelitian	38
3.7	Metode Pengumpulan Data	39
3.7.1	Observasi	39
3.7.2	Wawancara.....	40
3.7.3	Dokumentasi.....	40
3.8	Teknik Analisis Data	41
3.8.1	Reduksi Data	42
3.8.2	Display data.....	42
3.8.3	Kesimpulan dan Verifikasi	43
3.8.4	Keabsahan Data	43
BAB IV PEMBAHASAN.....		45
4.1	Efektivitas.....	45
4.1.1	Program mana yang lebih efektif untuk membantu UMKM dalam meningkatkan kinerja ekspornya? Apakah program penyediaan informasi, pendidikan dan pelatihan, bantuan melalui kegiatan ataupun fasilitasi internasional (seperti pameran dagang, kantor perwakilan luar negeri/ITPC, matchmaking bisnis), bantuan kredit ekspor atau lainnya?.....	45
4.1.2	Hal-hal apa yang mungkin diperlukan untuk meningkatkan efektivitas dari program yang disediakan oleh unit kerja Saudara?	50
4.1.3	Menurut pandangan Saudara, apakah PPI dapat membantu pelaku usaha untuk mengembangkan strategi yang lebih baik untuk kegiatan ekspor? Mohon dapat dijelaskan dalam hal apa (terkait dengan produk, harga, biaya, atau distribusi) dan bagaimana PPI dapat membantu mereka?	56
4.2	Hambatan.....	61

4.2.1	Apa hambatan utama eksportir untuk meningkatkan ekspor (dalam hal volume/nilai maupun memasuki pasar baru?	61
4.2.2	Apa hambatan utama calon eksportir untuk menjadi eksportir?	64
4.2.3	Bantuan apa yang sudah dan dapat diberikan oleh unit kerja Saudara untuk mengurangi hambatan dalam meningkatkan kinerja ekspor pelaku usaha?	69
4.3	Pembahasan	73
BAB V PENUTUP		77
5.1	Kesimpulan	77
5.2	Saran	78
DAFTAR PUSTAKA		80
LAMPIRAN		82

