

BULETIN ILMIAH LITBANG PERDAGANGAN

VOL.7 NO.1, JULI 2013

ISSN: 2089-4287

PENGARAH:

Kepala Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan

PENANGGUNG JAWAB:

Sekretaris Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan
Kepala Pusat Data dan Informasi Perdagangan

DEWAN REDAKSI/EDITOR

Ketua: Ir. Tjahya Widayanti, MSc (*Domestic Trade*)

Wakil Ketua: Dr. Ir. Kasan, MM (*Foreign Trade*)

Anggota:

Dr. Tri Mardjoko, SH, MA (*International Trade*)

Dr. Masyhuri, APU (*Economic History*)

Dr. Wayan R. Susila, APU (*Trade and Agricultural Economics*)

Zamroni Salim, Ph.D (*International Trade and Development*)

Drs. M. Bashori Imron, MSi (*Media and Communication*)

MITRA BESTARI:

Prof. Dr. Abuzar Asra, MSc (*Trade and Poverty*)

Prof. Dr. Carunia Mulya Firdausy, MA (*Trade and Development*)

Dr. Choiril Maksum, MSc (*Domestic Trade*)

Dr. Ir. Hartoyo, MSc (*Consumers Protection and Trade Standards, Agricultural Economics*)

Prof. Dr. Rina Oktaviani (*International Trade – CGE Modelling*)

Prof. Drs. Sukarna Wiranta, MA (*Domestic Trade*)

Dr. Slamet Sutomo (*Domestic Trade*)

Prof. Zainudin Djafar, MA, Ph.D (*International Relationship*)

REDAKSI PELAKSANA:

Puspita Dewi, SH, MBA

Maulida Lestari, SE, ME

I Made Dodi Narindra, SE. M.SM

Neneng Uliyah, SE

Asmirawati Ismail, ST

ALAMAT REDAKSI:

Sekretariat Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan

Kementerian Perdagangan, RI

Gedung Utama Lantai 3 dan 4

JL.M.I. Ridwan Rais No.5, Jakarta Pusat 10110

Telp. (021) 23528681

Fax. (021) 23528691

evalap-bppkp@kemendag.go.id

Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan dapat diakses melalui:
<http://www.kemendag.go.id/id/economic-profile/research-buletin>

Terakreditasi

Berdasarkan SK. Kepala LIPI No.742/E/2012 tanggal 7 Agustus 2012
(Sertifikat No.494/AU2/P2MI-LIPI/08/2012)

Diterbitkan 2 kali dalam satu tahun (Juli dan Desember)

Oleh Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan
Kementerian Perdagangan

**BULETIN ILMIAH LITBANG PERDAGANGAN
VOL.7 NO.1, JULI 2013**

DAFTAR ISI

PENGANTAR REDAKSI	iv
PENGARUH NILAI TUKAR TERHADAP EKSPOR INDONESIA <i>Ari Mulianta Ginting</i>	1
IMPLIKASI PERJANJIAN TEKNOLOGI INFORMASI TERHADAP KINERJA PERDAGANGAN PRODUK TEKNOLOGI INFORMASI INDONESIA <i>Rahayu Ningsih</i>	19
DAYA SAING, KINERJA PERDAGANGAN, DAN DAMPAK LIBERALISASI PRODUK KEHUTANAN <i>Adrian Lubis</i>	37
DAYA SAING DAN SALURAN PEMASARAN RUMPUT LAUT: KASUS KABUPATEN JENEPONTO, SULAWESI SELATAN <i>Erizal Mahatama, Miftah Farid</i>	55
DAYA SAING TEMBAKAU VIRGINIA LOKAL DI PASAR DALAM NEGERI <i>Yudha Hadian Nur, Devi Apriana</i>	73
PENERAPAN STANDAR EKSPOR GURITA DAN IKAN TERI PERUSAHAAN PERIKANAN DI KENDARI <i>Nurlia Listiani</i>	91
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PRODUSEN MIE INSTAN DALAM PENERAPAN STANDAR NASIONAL INDONESIA <i>Bagas Haryotejo</i>	111

PENGANTAR REDAKSI

Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan Volume 7 No.1 bulan Juli 2013 menampilkan 7 tulisan yang mengangkat tema mengenai daya saing Indonesia baik dari sisi perdagangan dalam negeri maupun perdagangan luar negeri. Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan yang terbit setiap semesternya merupakan salah satu media bagi Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan (BP2KP) untuk menyebarluaskan hasil kajian dan analisis yang telah dilakukannya kepada seluruh *stakeholders*.

Adapun judul yang dimuat dalam buletin edisi kali ini adalah Pengaruh Nilai Tukar Terhadap Ekspor Indonesia; Implikasi Perjanjian Teknologi Informasi Terhadap Kinerja Perdagangan Produk Teknologi Informasi Indonesia; Daya Saing, Kinerja Perdagangan, dan Dampak Liberalisasi Produk Kehutanan; Daya Saing dan Saluran Pemasaran Rumput Laut: Kasus Kabupaten Jeneponto, Sulawesi Selatan; Daya Saing Tembakau Virginia Lokal di Pasar Dalam Negeri; Penerapan Standar Ekspor Gurita dan Ikan Teri Perusahaan Perikanan di Kendari; Faktor-Faktor yang Mempengaruhi

Produsen Mie Instan Dalam Penerapan Standar Nasional Indonesia.

Tulisan dalam Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan cukup beragam, namun tetap merupakan bagian dari sektor perdagangan ataupun sektor yang terkait perdagangan. Redaksi mengucapkan terima kasih kepada seluruh penulis yang telah berpartisipasi dalam buletin ini. Secara khusus, Redaksi juga mengucapkan terima kasih kepada Prof.Drs. Sukarna Wiranta, MA; Prof. Dr. Abuzar Asra, MSc; Prof. Dr. Carunia Mulya Firdausy, MA; Prof. Dr. Rina Oktaviani; Prof. Zainudin Djafar, MA, Ph.D; Dr. Ir. Hartoyo, MSc; Dr. Slamet Sutomo; dan Dr. Choiril Maksum, MSc sebagai Mitra Bestari yang telah melakukan penelaahan terhadap naskah yang ada.

Akhir kata, semoga tulisan yang ada dalam Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan dapat menjadi referensi dan bahan masukan bagi para pembaca, bermanfaat bagi masyarakat, serta memberi kontribusi yang berarti terhadap pengembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang perdagangan maupun yang terkait perdagangan.

PENGARUH NILAI TUKAR TERHADAP EKSPOR INDONESIA

The Influence of Exchange Rate on Indonesia's Exports

Ari Mulianta Ginting

Pusat Pengkajian, Pengolahan Data dan Informasi (P3DI), Bidang Ekonomi dan Kebijakan Publik
Jl. Jendral Gatot Subroto, Sekjen DPR RI, Gedung Nusantara 1, Lt. 2, Jakarta,
ari.ginting@dpr.go.id

Naskah diterima: 15 Februari 2013

Disetujui diterbitkan: 26 Juni 2013

Abstrak

Studi ini menganalisis pengaruh nilai tukar Rupiah terhadap kinerja ekspor Indonesia menggunakan data tahun 2005 kuartal I sampai tahun 2012 kuartal III dengan menggunakan *Error Correction Model* (ECM). Dalam kurun waktu 2005-2012 ekspor Indonesia secara umum menunjukkan perkembangan yang positif walaupun terjadi penurunan pada periode 2008-2009 dan tahun 2012 terutama ke negara-negara tujuan Eropa dan Amerika. Ini menunjukkan bahwa ekspor Indonesia perlu ditujukan ke negara-negara yang menjadi target atau sasaran baru. Studi ini menemukan bahwa nilai tukar dalam jangka panjang dan jangka pendek memiliki pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap ekspor Indonesia. Ini menunjukkan pentingnya kebijakan nilai tukar untuk memicu peningkatan ekspor Indonesia.

Kata Kunci : Nilai Tukar, Kinerja Ekspor, ECM

Abstract

This paper examines the influence of Indonesia's exchange rate on the performance of Indonesia's exports using the data from the first quarter of 2005 until the third quarter of 2012 using an Error Correction Model (ECM). During 2005-2012 Indonesia's exports increased, except in 2008-2009 and 2012 when they declined especially to Europe and America. This suggests that Indonesia's exports should now be directed at newly targeted countries. This study finds that the appreciation of the exchange rate, in both the long run and the short run, has a significant negative impact on exports. It shows the importance of exchange rate policy in improving Indonesia's export performance.

Keywords : Exchange Rate, Export Performance, ECM

JEL Classification : F31, F41, C23

PENDAHULUAN

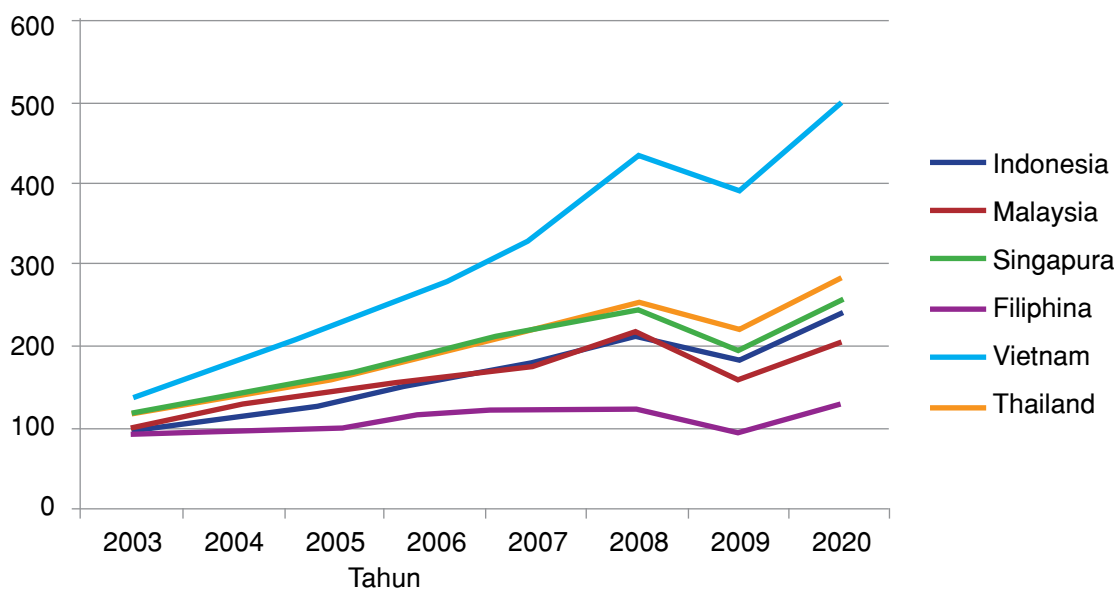
Hampir setiap negara pada saat ini tidak bisa mengabaikan interaksi ekonominya dengan luar negeri. Hal ini disebabkan oleh semakin banyak dan beragamnya kebutuhan masyarakat yang tidak dapat dipenuhi oleh produksi dalam negeri. Kapasitas produksi dari berbagai komoditi dalam negeri memiliki keterbatasan dalam meningkatkan jumlah dan jenis barang atau jasa yang diproduksi. Keadaan seperti inilah yang mendorong terjadinya kegiatan perdagangan luar negeri baik berupa barang maupun jasa antar negara.

Hal tersebut berlaku pula bagi Indonesia. Perkembangan ekonomi internasional yang semakin pesat, menyebabkan terjadinya hubungan antar negara yang saling terkait dan meningkatnya arus perdagangan barang maupun uang serta modal antar negara. Gambar 1 memperlihatkan perkembangan nilai indeks ekspor dari

beberapa negara di ASEAN. Diantara negara-negara ASEAN, Vietnam memiliki indeks ekspor tertinggi, sedangkan Filipina memiliki indeks ekspor terendah. Sementara itu nilai indeks ekspor Indonesia berada di tengah-tengah antara Malaysia dan Singapura, dengan nilai indeks ekspor tahun 2010 sebesar 241,3.

Dengan semakin meningkatnya perkembangan ekspor, maka hubungan perdagangan antara Indonesia dengan negara-negara lain baik secara langsung maupun tidak langsung berdampak pada perubahan indikator makro suatu negara. Apalagi dengan diberlakukannya sistem nilai tukar mengambang bebas (*freely floating system*) yang dimulai sejak Agustus 1997, maka posisi nilai tukar rupiah terhadap mata uang asing ditentukan oleh mekanisme pasar.

Perkembangan manajemen nilai tukar Indonesia telah mencatat perubahan yang cukup drastis dengan



Gambar 1. Perkembangan Indeks Ekspor Negara-Negara ASEAN, 2003-2010

Sumber: World Bank (2012)

keputusan Bank Indonesia yang menetapkan perubahan manajemen nilai tukar menjadi sistem mengambang. Perubahan manajemen yang drastis ini berawal dari kondisi moneter yang berubah pada saat memasuki pertengahan tahun 1997 (Goeltom dan Suardhani, 1997). Rupiah mendapatkan tekanan-tekanan depresiatif yang sangat besar diawali dengan krisis nilai tukar di Thailand dan menyebar ke negara ASEAN lainnya. Nilai tukar rupiah secara simultan mendapatkan tekanan yang cukup berat karena besarnya kapital *outflow* akibat hilangnya kepercayaan investor asing terhadap prospek perekonomian Indonesia. Tekanan terhadap nilai tukar tersebut diperberat lagi dengan semakin maraknya kegiatan spekulatif *bubble*, sehingga sejak krisis berlangsung nilai tukar sempat mengalami depresiasi hingga mencapai 75% (Goeltom, 1998).

Perubahan nilai tukar dapat mengubah harga relatif suatu produk menjadi lebih mahal atau lebih murah, sehingga nilai tukar terkadang digunakan sebagai alat untuk meningkatkan daya saing (mendorong ekspor). Perubahan posisi ekspor inilah yang kemudian berguna untuk memperbaiki posisi neraca perdagangan. Pemahaman mengenai hubungan antara nilai tukar dengan neraca perdagangan maupun *output* merupakan hal yang penting bagi pengambil kebijakan ekonomi. Berdasarkan uraian di atas, kajian ini bertujuan untuk (1) mempelajari perkembangan ekspor Indonesia; dan (2) mengkaji ulang hubungan antara nilai tukar dengan ekspor berdasarkan data Indonesia.

TINJAUAN PUSTAKA

Nilai Tukar Nominal, Nilai Tukar Riil dan Hubungannya dengan Neraca Perdagangan

Nilai tukar mata uang suatu negara dibedakan atas nilai tukar nominal dan nilai tukar riil. Nilai tukar nominal merupakan harga relatif mata uang dua negara. (Mankiw, 2003:127). Misalnya, USD 1 bernilai seharga Rp 9.500,- di pasar uang. Sedangkan nilai tukar riil berkaitan dengan harga relatif dari barang-barang di antara dua negara. Nilai tukar riil menyatakan tingkat, dimana pelaku ekonomi dapat memperdagangkan barang-barang dari suatu negara untuk barang-barang dari negara lain.

Nilai tukar riil di antara kedua mata uang kedua negara dihitung dari nilai tukar nominal dikalikan dengan rasio tingkat harga di kedua negara tersebut. Hubungan nilai tukar riil dengan nilai tukar nominal itu, dapat diformulasikan sebagai berikut :

$$REER = ER * \frac{FP}{DP}$$

dimana :

- REER : *Real Effective Exchange Rate* (Nilai Tukar Riil)
- ER : *Exchange Rate* nominal yang dapat dinyatakan dalam *direct term* (dalam rupiah/1 dollar) maupun *indirect term* (dollar/1 rupiah)
- FP : *Foreign Price* Indeks harga mitra dagang (luar negeri)
- DP : *Domestic Price*/ Indeks harga domestik

Dari formulasi di atas dapat dijelaskan bahwa pada dasarnya daya saing perdagangan luar negeri ditentukan oleh dua hal, yaitu ER dan rasio harga kedua negara. Jika ER (*direct term*) meningkat (terapresiasi), dengan asumsi rasio harga konstan, maka ada hubungan positif dengan neraca perdagangan. Hal ini disebabkan ER yang lebih tinggi akan memberikan indikasi rendahnya harga produk Indonesia (domestik) relatif terhadap harga produk lain, karena dengan Dollar yang sama akan memberikan jumlah Rupiah yang lebih banyak. Sebaliknya dengan asumsi kurs tidak fluktuatif, maka daya saing sangat ditentukan oleh kemampuan negara (domestik) atau otoritas moneter dalam mengendalikan laju harga dengan berbagai instrumen yang menjadi kewenangannya.

Singkatnya, nilai tukar riil suatu negara akan berpengaruh pada kondisi perekonomian makro suatu negara, khususnya dengan ekspor *netto* atau neraca perdagangan. Pengaruh ini dapat dirumuskan menjadi suatu hubungan antara nilai tukar riil dengan ekspor *netto* atau neraca perdagangan (Mankiw, 2003:130).

$$NX = NX(e, Y, Y^*)$$

Persamaan di atas dapat diartikan bahwa ekspor *netto* (neraca perdangan) merupakan fungsi dari nilai tukar riil. Dimana NX adalah *net export*,

e adalah nominal *exchange rate*, Y adalah domestik GDP dan Y^* adalah *combined GDP of countries* yang menjadi mitra perdagangan. Hubungan nilai tukar riil dengan *net ekspor* pada ide Mundell-Flemming adalah negatif (pengukuran kurs didekati dengan *indirect term*). Namun, jika nilai tukar dinyatakan dalam *direct term* (Rupiah per USD), ide Fleming tersebut dapat digambarkan dalam suatu kurva IS (*Investment Saving*)¹ yang berkoefisien arah (*slope*) positif. Dengan kata lain, REER yang lebih tinggi menunjuk pada suatu peristiwa menurunnya nilai tukar rupiah atau depresiasi. REER yang rendah dalam konteks *direct term* dapat diartikan barang-barang domestik relatif mahal terhadap *foreign country*, yang berarti daya saing rendah. Daya saing rendah ekspor menurun dan sebaliknya impor meningkat. Hal ini berarti rendahnya REER (menguatnya mata uang domestik relatif terhadap mitra dagang) menekan neraca perdagangan sehingga penduduk domestik hanya akan membeli sedikit barang impor. Keadaan sebaliknya adalah ketika nilai tukar tinggi, maka barang-barang domestik menjadi relatif lebih mahal dibandingkan barang-barang luar negeri. Kondisi ini mendorong penduduk domestik membeli lebih banyak barang impor dan masyarakat luar negeri membeli barang domestik dalam jumlah yang lebih sedikit.

¹ Kurva IS merupakan kurva yang menyatakan hubungan antara tingkat bunga dan tingkat pendapatan yang muncul di pasar barang dan jasa. Kurva IS juga menyatakan kombinasi dari tingkat bunga dan tingkat pendapatan yang konsisten dengan keseimbangan dalam pasar barang untuk barang dan jasa. Dengan kata lain kurva IS adalah kurva yang mewakili peristiwa yang terjadi di sektor riil atau pasar barang.

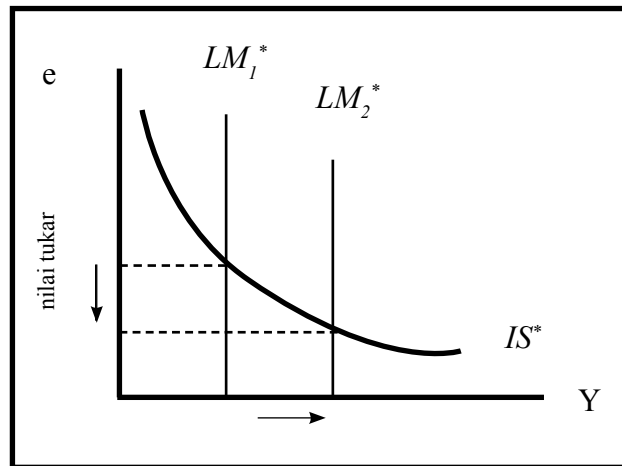
Perekonomian Kecil terbuka dengan Sistem Nilai Tukar Mengambang

Setiap negara melakukan perdagangan internasional karena dua alasan utama, yang masing-masing menjadi sumber bagi adanya keuntungan perdagangan (*gains from trade*) bagi negara tersebut. Alasan pertama adalah negara-negara berdagang antara lain karena mereka berbeda satu sama lain. Bangsa-bangsa di dunia ini, sebagaimana halnya individu-individu, selalu berpeluang memperoleh keuntungan dari perbedaan-perbedaan di antara mereka melalui suatu peraturan sedemikian rupa sehingga setiap pihak dapat melakukan sesuatu relatif lebih baik. Kedua, negara-negara berdagang satu sama lain dengan tujuan untuk mencapai apa yang lazim disebut sebagai skala ekonomis (*economies of scale*) dalam produksi. Maksudnya, seandainya setiap negara bisa membatasi kegiatan produksinya untuk menghasilkan sejumlah barang tertentu saja, maka negara tersebut berpeluang memusatkan perhatian dan segala macam sumber dayanya untuk dapat menghasilkan barang-barang tertentu tersebut dengan skala yang lebih besar dan karenanya lebih efisien dibandingkan dengan jika negara tersebut mencoba untuk memproduksi berbagai jenis barang secara sekaligus (Krugman dan Obstfeld, 2004).

Penggunaan sistem nilai tukar mengambang (*floating exchange rate*) oleh suatu perekonomian negara terbuka akan menghasilkan nilai tukar yang berfluktuatif secara bebas menyesuaikan dengan perubahan kondisi ekonomi. Akibatnya ketika Bank Sentral menaikkan penawaran uang, dengan asumsi tingkat harga tetap, maka hal tersebut akan menyebabkan peningkatan keseimbangan riil dengan menggeser kurva LM (*Liquidity Money*)² ke arah kanan. Gambar 2 memperlihatkan dampak adanya kenaikan penawaran uang. Kondisi tersebut mengakibatkan pendapatan akan meningkat dan nilai tukar menurun (Mankiw, 2003).

Dalam perekonomian terbuka kecil, tingkat suku bunga ditentukan oleh tingkat bunga dunia. Kenaikan penawaran uang akan menekan tingkat bunga domestik, akan terjadi aliran modal keluar investor untuk mencari penerimaan yang lebih tinggi. Adanya kenaikan *capital outflow* meningkatkan persediaan mata uang domestik yang kemudian terjadi depresiasi nilai tukar. Penurunan nilai tukar ini akan membuat harga barang domestik relatif lebih murah terhadap barang luar negeri sehingga mendorong ekspor. Hal ini bermakna bahwa dalam perekonomian terbuka kecil, kebijakan moneter melalui nilai tukar sangat mempengaruhi *output* dan pendapatan.

² Kurva LM menggambarkan tempat kedudukan kombinasi tingkat bunga dengan tingkat pendapatan, menghasilkan persamaan antara permintaan dan penawaran uang. Kurva LM juga menggambarkan pasar uang dalam keadaan ekuilibrium.



Gambar 2. Ekspansi Moneter dalam Sistem Nilai Tukar Mengambang

Sumber: Mankiw (2003)

Dalam sistem kurs mengambang, depresiasi atau apresiasi nilai mata uang akan mengakibatkan perubahan terhadap ekspor maupun impor. Jika kurs mengalami depresiasi, yaitu nilai mata uang dalam negeri secara relatif terhadap mata uang asing menurun, volume ekspor akan menaik. Dengan kata lain, apabila nilai kurs dollar menguat, maka volume ekspor juga akan meningkat (Sukirno, 2004).

Pengaruh fluktuasi nilai tukar terhadap ekspor ini menarik perhatian beberapa ekonom untuk menelitinya. Susilo (2001) misalnya menemukan bahwa fluktuasi nilai tukar memiliki dampak yang signifikan terhadap ekspor riil non migas pada jangka pendek. Lebih lanjut penelitian yang dilakukan oleh Huchet-Bourdon dan Korinek (2012) tentang pengaruh nilai tukar terhadap perdagangan antara negara Chile dan New Zealand juga menghasilkan analisis yang sama, yaitu perubahan nilai tukar mempengaruhi neraca perdagangan pada perekonomian terbuka kecil (Huchet-Bourdon dan Korinek, 2012).

Hubungan yang negatif dan signifikan antara nilai tukar dan ekspor ini juga telah diungkapkan oleh Doroodian (1999) untuk India, Malaysia, dan Korea Selatan dan Arize (2000) untuk berbagai negara, termasuk Indonesia, Filipina, dan Thailand. Bahkan Saure (2001) yang meneliti 91 negara mendukung pandangan adanya hubungan yang negatif dan signifikan antara nilai tukar dan ekspor (seperti dikutip oleh Hall, *et al* (2010)).

Penelitian empirik lainnya mengenai pengaruh nilai tukar terhadap ekspor dapat dilihat pada Tabel 1. Terlihat bahwa hanya ada beberapa penelitian yang menemukan bentuk hubungan yang berbeda (bagi beberapa negara) (misalnya Rey, 2006) dan bahkan hubungan yang tidak ada atau lemah (Tenreyro, 2007 dan Egert, 2010, seperti dikutip oleh Hall, *et al* (2010)). Dengan demikian masih diperlukan kajian ulang untuk mempelajari kembali hubungan antara nilai tukar dan ekspor.

Tabel 1. Penelitian Empirik Pengaruh Nilai Tukar Terhadap Ekspor

Nama Peneliti	Tahun	Negara Yang Diteliti	Hasil Penelitian
Doglanlar	2002	Turki, Korea, Malaysia, Indonesia, Pakistan	Memiliki pengaruh negatif dan signifikan
Rahmatszar	2002	Thailand	Memiliki pengaruh negatif dan signifikan
Esquivel Larrain	2002	Jerman, Jepang, Amerika Serikat dan 40 Negara di Asia, Afrika, Eropa dan Amerika Latin	Perubahan nilai tukar di Jepang, Jerman dan Amerika Serikat memiliki pengaruh negatif terhadap negara berkembang
Bahmani-Oskooe	2002	Iran	Memiliki pengaruh negatif dan signifikan
Arize, Malindretos dan Kasighatla	2003	Burkina Faso, Kolombia, Kosta Rika, Yordan, Kenya, Korea Selatan, Myanmar, Pakistan, Afrika Selatan, Venezuela	Memiliki pengaruh negatif dan signifikan
Poon	2005	Indonesia, Jepang, Korea Selatan, Singapura, Thailand	Memiliki pengaruh negatif dan signifikan, kecuali Thailand memiliki pengaruh yang positif
Rey	2006	Algeria, Mesir, Tunisia, Turki, Israel, Maroko	Memiliki pengaruh negatif dan signifikan untuk Algeria, Mesir, Tunisia dan Turki, dan pengaruh yang positif untuk Israel dan Maroko
Wang, Barret	2007	Taiwan	Volatilitas nilai tukar hanya mempengaruhi perdagangan produk pertanian
Baak	2007	Hongkong, Korea Selatan, Singapura, Thailand	Volatilitas nilai tukar hanya mempengaruhi perdagangan produk pertanian
Tenreiro	2007	87 negara	Nilai tukar tidak memiliki pengaruh terhadap ekspor
Arize	2008	Bolivia, Kolombia, Kosta Rika, Dominika, Equador, Honduras, Peru, dan Venezuela	Memiliki pengaruh negatif dan signifikan dalam jangka pendek dan jangka panjang
Egert, Morales-Zumaquero	2010	Bulgaria, Kroasia, Republik Czech, Hongaria, Polandia, Romania, Slovakia, Slovenia, Rusia, Ukraina	Slovenia, Rusia, Romania memiliki pengaruh yang lemah, untuk negara lain memiliki pengaruh yang kuat dan negatif

Sumber: Hall, et al (2010)

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Kajian ini menggunakan data sekunder berupa data *time series* dengan metode analisis yang digunakan berupa analisis *time series* dengan pendekatan Model Koreksi Kesalahan (*Error Correction Model: ECM*). Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan *software Eviews 6.0*. Penggunaan data *time series* menyimpan banyak permasalahan, salah satunya adalah

otokorelasi. Otokorelasi ini merupakan penyebab yang mengakibatkan data menjadi tidak stasioner.³

Oleh karena itu, tahap awal sebelum melakukan analisis lebih lanjut perlu dilakukan pengujian stasioneritas suatu data yaitu dengan melakukan Uji Unit Root atau *Unit Roots Test*. Gujarati (2013) memformulasikan bentuk pengujian stasioneritas dengan *Unit Root Test* yang diuraikan dengan model

³ Sekumpulan data dinyatakan stasioner jika nilai rata-rata dan varian dari *time series* tersebut tidak mengalami perubahan secara sistematis sepanjang waktu, atau sebagian ahli menyatakan rata-rata dan variannya konstan.

Augmented Dickey-Fuller (ADF) Test sebagai berikut :

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 t + \delta Y_{t-1} + \alpha_i \sum_{i=1}^m \Delta Y_{t-1} + u_t$$

Dimana t adalah variabel waktu atau tren dan untuk setiap kasus hipotesis nol adalah $= 0$ berarti ada *unit roots*.

Uji kointegrasi digunakan untuk memecahkan masalah data *time series* yang non-stasioner. Sebagai dasar pendekatan kointegrasi adalah bahwa sejumlah data *time series* yang menyimpang dari rata-ratanya dalam jangka pendek, akan bergerak bersama-sama menuju kondisi keseimbangan dalam jangka panjang. Dengan kata lain, jika sejumlah variabel memiliki keseimbangan dalam jangka panjang dan saling berintegrasi pada orde yang sama, dapat dikatakan bahwa variabel-variabel dalam model tersebut saling berkointegrasi.

Teknik kointegrasi ini pertama kali diperkenalkan oleh Engle Granger (1987) dan dikembangkan oleh Johansen (1988) (seperti dikutip oleh Gujarati, 2013). Granger mencatat bahwa kombinasi linier dari dua atau lebih series yang tidak stasioner mungkin stasioner. Jika kombinasi linier dari dua atau lebih *series* yang tidak stasioner tersebut maka *series* tersebut dapat dikatakan berkointegrasi. Kombinasi linier yang stasioner tersebut dinamakan persamaan kointegrasi dan dapat diinterpretasikan sebagai hubungan jangka panjang diantara *series*, dimana deviasi dari kondisi *equilibrium* adalah stasioner meskipun *series* tersebut bersifat non-stasioner (Gujarati, 2003).

Dalam uji kointegrasi seperti yang ditunjukkan bahwa adanya kombinasi

linier dari *series* yang tidak stasioner menggambarkan adanya hubungan keseimbangan dalam sistem ekonomi. Dalam jangka pendek mungkin saja ada ketidakseimbangan (*disequilibrium*). Ketidakseimbangan inilah yang sering ditemui dalam perilaku ekonomi. Artinya, bahwa apa yang diinginkan pelaku ekonomi belum tentu sama dengan apa yang terjadi sebenarnya. Adanya perbedaan dari apa yang diinginkan pelaku ekonomi dan apa yang terjadi maka diperlukan adanya penyesuaian (*adjustment*). Oleh karena itu, diperlukan suatu teknik untuk mengoreksi ketidakseimbangan jangka pendek menuju keseimbangan jangka panjang. Atau dengan kata lain diperlukan model yang memasukkan penyesuaian untuk melakukan koreksi bagi ketidakseimbangan yaitu Model Koreksi Kesalahan. Rumusan ECM yang digunakan pada kajian ini mengacu pada Model Koreksi Kesalahan Engle Granger.

Kajian ini bertujuan untuk meneliti pengaruh nilai tukar terhadap ekspor Indonesia, dengan mengadopsi penelitian yang dilakukan oleh Huchet-Bourdon dan Korinek (2012). Dengan demikian, dilakukan perubahan terhadap pendekatan yang digunakan oleh Huchet-Bourdon dan Korinek (2012) dengan antara lain merubah metode estimasi menggunakan ECM, dan penyederhanaan persamaan sesuai dengan tujuan kajian dengan melakukan pengurangan persamaan yang digunakan. Marilyne dan Jane (2012) menggunakan persamaan ekspor dua negara dan nilai tukar kedua negara yaitu Chili dan New Zealand, sedangkan kajian ini memfokuskan pengaruh nilai

tukar satu negara (yaitu Indonesia) terhadap nilai total ekspor Indonesia.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka model yang digunakan adalah:

$$\Delta \ln X = c_0 + c_2 \Delta \ln Y_{it} + c_3 \Delta \ln ER_{it} + c_3 ECT_{it} + \mu_{it}$$

Dimana X_i adalah ekspor Indonesia, Y_{it} adalah pertumbuhan ekonomi yang diukur dengan PDB, ER_{it} adalah nilai tukar, ECT_{it} adalah *Error Correction Term* dan μ_{it} adalah *error*.

Data

Pengumpulan data dilakukan melalui studi pustaka (*library research*), berupa dokumen atau arsip yang didapat dari Badan Pusat Statistik (BPS), Bank Indonesia (BI), situs internet dan buku terkait. Jenis data yang digunakan dalam kajian ini adalah data sekunder kuartalan dari tahun 2005 kuartal I sampai dengan 2012 kuartal III.

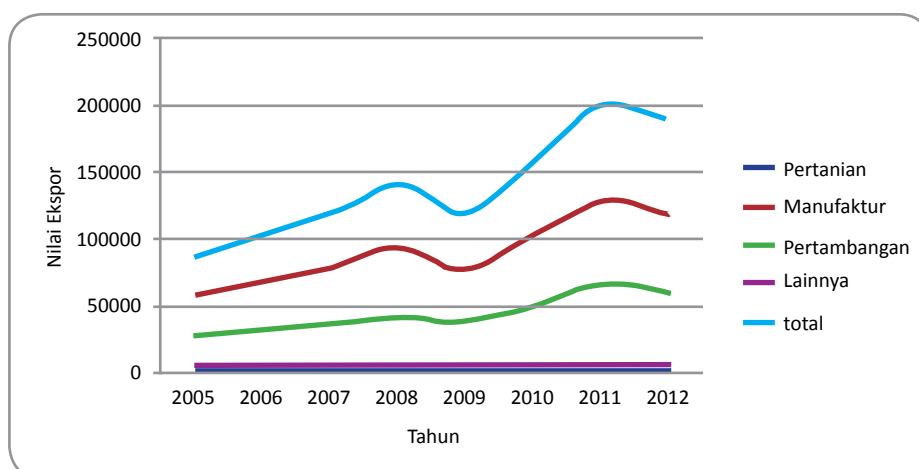
HASIL DAN PEMBAHASAN

Perkembangan Ekspor Indonesia

Perkembangan ekspor Indonesia dapat dilihat pada Gambar 3. Terlihat bahwa perkembangan ekspor Indonesia ke luar negeri didominasi oleh sektor

manufaktur sebagai sektor utama ekspor. Sektor kedua terbesar dalam ekspor Indonesia adalah sektor pertambangan, meliputi minyak bumi, gas alam, batu bara dan lainnya, sedangkan sektor pertanian dan lainnya masih belum dapat memberikan kontribusi yang cukup besar dalam ekspor Indonesia.

Gambar 3 menunjukkan bahwa ekspor Indonesia memang secara umum mengalami tren pertumbuhan yang positif. Hal ini bisa terlihat dari total ekspor Indonesia pada tahun 2005 yang berkisar sebesar USD 86.995.295.000 naik sebesar 116,46% menjadi USD 188.311.539.000 pada tahun 2012. Namun ada kalanya ekspor Indonesia mengalami penurunan, yaitu dalam kurun waktu 2005-2012 seperti pada tahun 2008, 2009, dan tahun 2012. Penurunan ekspor pada tahun 2008 dan 2009 tersebut terjadi akibat dari krisis global pada tahun 2008.



Gambar 3. Perkembangan Ekspor Indonesia, 2005-2012 (Juta USD)

Sumber: Bank Indonesia (2012), diolah

Penurunan ekspor Indonesia tidak lepas dari krisis yang dialami oleh hampir semua negara di Eropa dan Amerika. Krisis finansial di Benua Eropa bergerak ke arah yang semakin tidak menguntungkan. Badai krisis tidak cukup menyerang negara non inti zona euro seperti Yunani, Portugal, dan Irlandia, tetapi juga mengguncang inti zona *Euro* termasuk Italia dan Spanyol karena interkoneksi sistem perekonomian antar negara anggota. Pertumbuhan ekonomi telah berhenti di Eropa. Kondisi yang sama nyaris terjadi di Amerika Serikat yang belum sepenuhnya pulih dari krisis utang sejak tahun 2008. Lembaga *Capital Economics* memprediksi pertumbuhan ekonomi Amerika hanya 2% pada tahun 2013 (Bisnis Indonesia, 2013).

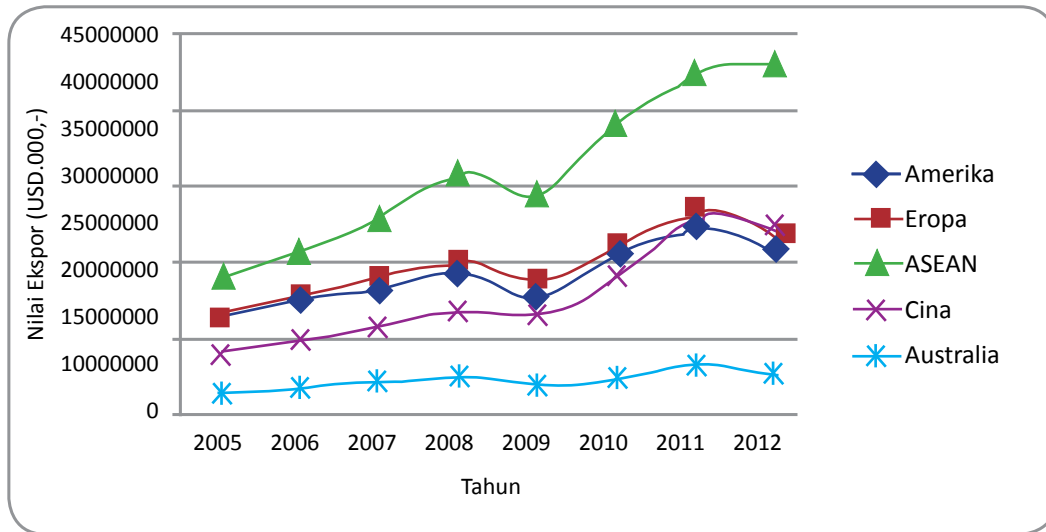
Keadaan yang terjadi di Eropa dan Amerika tentu sangat berdampak bagi ekspor Indonesia, mengingat kawasan tersebut merupakan pasar tradisional yang menyerap hampir dari 30% produk tanah air. Gambar 4 memperlihatkan bahwa ekspor Indonesia dari tahun 2005 hingga tahun 2012 terutama ditujukan ke negara-negara ASEAN. Kemudian negara tujuan lainnya yang merupakan juga target pasar dari barang-barang ekspor Indonesia adalah negara-negara yang berada di Eropa dan diikuti oleh Amerika, Cina, dan Australia.

Lesunya perekonomian negara tujuan tersebut mengakibatkan negara-negara tersebut menurunkan permintaan mereka terhadap barang dan jasa dari Indonesia. Penurunan ini tentunya berdampak kepada turunnya ekspor Indonesia. Terlebih lagi pada tahun 2012 seperti yang telah diuraikan di atas bahwa perekonomian negara-negara Eropa dan Amerika masih belum bisa

mengatasi krisis dan berdampak pada penurunan ekspor Indonesia. Pada saat inilah negara-negara yang menjadi pasar non tradisional perlu dilirik, seperti Amerika Latin, Timur Tengah, dan Afrika yang masih menyisakan ruang untuk tumbuh secara ekonomi sehingga mampu mendorong permintaan produk nusantara.

Perlu digarisbawahi bahwa pada saat memberikan sambutan pada Peresmian Pembukaan *Trade Expo* Indonesia ke-27, Presiden Susilo Bambang Yudhoyono menyampaikan bahwa diversifikasi tujuan perdagangan merupakan suatu keharusan mengingat masih berlanjutnya ketidakpastian perekonomian global. Pada kesempatan lain Menteri Perdagangan, Gita Wirjawan tampaknya menyadari kemampuan Indonesia untuk memenuhi kebutuhan pasar-pasar non tradisional belum banyak dilirik, untuk itu perlu dilakukan diversifikasi kepada pasar-pasar tersebut (Bisnis Indonesia, 2013).

Pendapat yang sama dikemukakan oleh BPS, yang dikutip oleh Detik Finance pada Senin tanggal 4 Februari 2013, bahwa terdapat beberapa negara non tradisional yang memiliki tingkat kebutuhan tinggi terhadap produk Indonesia. Diantara negara-negara non tradisional yang menjadi potensi besar ekspor produk tanah air diantaranya adalah Belanda, Filipina, Hongkong, Italia, dan Vietnam. Menurut BPS ada beberapa komoditas favorit asal Indonesia yang diminati negara-negara tersebut seperti kertas/karton, mesin/peralatan listrik, lemak, dan minyak hewan/nabati, kopi, teh, rempah-rempah, tembaga, ikan, dan udang, plastik dan barang dari plastik, mesin, bahan bakar mineral, kendaraan, dan bagiannya (Detik Finance, 2013).



Gambar 4. Ekspor Indonesia Ke Beberapa Negara Tujuan, 2005-2012

Sumber: Bank Indonesia (2012).

Hasil Analisis Kuantitatif

Uji Akar Unit (*Unit Roots Test*)

Sebagaimana diuraikan di atas, uji stasioneritas dimaksud untuk mengetahui sifat dan kecenderungan data yang dianalisis apakah mempunyai pola stabil (stasioner) atau tidak. Apabila ditemukan data yang tidak memiliki sifat-sifat di atas (non-stasioner), maka berbagai indikator yang menyertai hasil empirik tidak menunjukkan sifat yang valid. Bila hasil regresi diinterpretasikan maka

dikhawatirkan hasil analisisnya akan salah atau tidak sesuai dengan kenyataan sesungguhnya. Dengan demikian, tahapan analisis empirik dalam kajian ini dimulai dengan pengujian stasioneritas terhadap berbagai data variabel ekonomi yang digunakan.

Pengujian stasioneritas data yang digunakan terhadap seluruh variabel dalam model kajian didasarkan pada *Augmented Dickey Fuller test* (*ADF test*), yang perhitungannya menggunakan bantuan program *Eviews*.

Tabel 2. Hasil Pengujian Uji Akar Unit

Variabel	Level		First Difference	
	ADF	P-Value	ADF	P-Value
Ekspor	-1,081221	0,7100	-3,900608	0,0058
Nilai Tukar	-2,923525	0,6258	-4,381528	0,0001
PDB	-0,534963	0,9474	-2,046160	0,0410

Sumber: Data yang diolah dengan *Eviews* 6.0

Hasil perhitungan uji stasioner yang disajikan dalam Tabel 2, memperlihatkan bahwa semua variabel yang dimasukkan

dalam model pada tingkat level signifikansi 5%, belum mencapai kestasioneran. Namun pada uji ADF dalam bentuk

data beda (*difference*) tingkat pertama, variabel Ekspor, Nilai Tukar dan PDB sudah mencapai stasioner. Kesimpulan ini berdasarkan kenyataan bahwa semua variabel tersebut di atas memiliki *P-value* yang lebih kecil pada tingkat signifikansi 5%, sehingga hipotesa nol ditolak yang berarti dapat disimpulkan bahwa data sudah stasioner pada tingkat *difference* pertama.

Pengujian Kointegrasi.

Uji kointegrasi merupakan salah satu bentuk uji dalam model dinamis dimana tujuan dari uji tersebut adalah untuk mengetahui ada tidaknya hubungan jangka panjang di antara variabel-variabel. Pengujian kointegrasi ini menggunakan metode Engle-Granger; sedangkan untuk memperoleh persamaan jangka panjang pada model penelitian yang diajukan,

dapat digunakan pendekatan Kointegrasi Johansen.

Hasil uji ADF dari *residual* (ECT) untuk model penelitian adalah -3,01 dan *P-valuenya* lebih kecil dari pada tingkat signifikansi 5%. Hal ini menunjukkan terdapat kointegrasi dalam jangka panjang antara variabel Ekspor dengan Nilai Tukar dan PDB.

Tabel 3 memperlihatkan bahwa nilai ADF untuk *Error Correction Term* (ECT) merupakan hasil yang signifikan, nilai *P-valuenya* lebih kecil dari pada signifikansi level 5%. Kondisi tersebut disimpulkan bahwa variabel-variabel yang diamati dalam kajian ini berkointegrasi pada derajat yang sama. Hal ini berarti telah terjadi keseimbangan jangka panjang antar seluruh variabel. Dengan kata lain variabel nilai tukar dan PDB memiliki keterkaitan dan terkointegrasi dengan variabel Ekspor.

Tabel 3. Hasil Perhitungan ADF Test ECT

Null Hypothesis: D(ECT1) has a unit root			
Exogenous: None			
Lag Length: 1 (Fixed)			
		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-3,008650	0,0040
Test critical values:	1% level	-2,650145	
	5% level	-1,953381	
	10% level	-1,609798	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.			

Sumber: Hasil pengolahan dengan Eviews.

Analisis Model Dinamis

Estimasi Model Jangka Panjang

Konsep kointegrasi menyatakan bahwa jika satu atau lebih variabel yang tidak stasioner terkointegrasi maka kombinasi linier antar variabel-variabel dalam sistem akan bersifat stasioner sehingga didapatkan

suatu sistem persamaan jangka panjang yang stabil.

Berdasarkan perhitungan Tabel 4 persamaan jangka panjang untuk model ekspor Indonesia adalah sebagai berikut:

$$\text{Log(Ekspor)} = 2,379 + 1,893 * \text{Log(PDB)} - 1,214 * \text{Log(ER)} \dots \dots \dots (1)$$

Dari persamaan jangka panjang di atas dapat diinterpretasikan bahwa nilai tukar memiliki pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap ekspor Indonesia. Perkiraan elastisitas sebesar -1,214 menunjukkan bahwa setiap terjadi kenaikan nilai tukar (apresiasi) sebesar 1% maka hal tersebut akan menurunkan ekspor sebesar 1,214% *ceteris paribus*. Atau dengan kata lain dalam jangka panjang, terjadinya apresiasi nilai tukar akan menurunkan ekspor Indonesia.

Hasil kajian sejalan dengan yang dijumpai oleh berbagai penelitian antara lain Omojime dan Akpokodje pada tahun (2010) untuk Nigeria. Penelitian tersebut dengan menggunakan data untuk periode tahun 1986-2007 menyimpulkan bahwa nilai tukar memiliki pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap kinerja ekspor. Penelitian lainnya yang dilakukan oleh Carmen dan Nicolae (2011) di Romania dengan metode *Vector Auto Regression* (VAR), juga menemukan bahwa nilai tukar memiliki pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap ekspor.

Tabel 4. Hasil Estimasi Model Jangka Panjang Ekspor

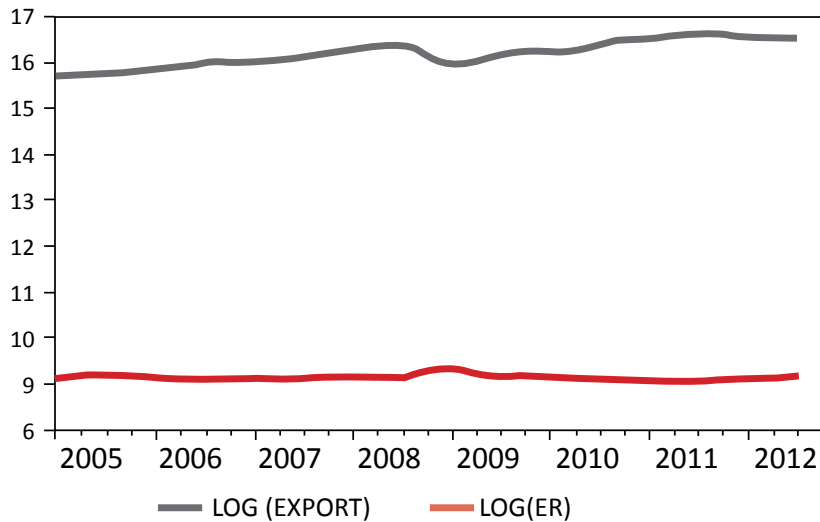
Dependent Variable: LOG(EXPORT)				
Method: Least Squares				
Date: 02/11/13 Time: 13:09				
Sample (adjusted): 2005Q1 2012Q3				
Included observations: 31 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2,379106	2,617582	0,908895	0,3712
LOG(PDB)	1,892719	0,108787	17,39846	0,0000
LOG(ER)	-1,214232	0,208130	-5,834005	0,0000
R-squared	0,934359	Mean dependent var		16,21678
Adjusted R-squared	0,929671	S.D. dependent var		0,287150
S.E. of regression	0,076151	Akaike info criterion		-2,220425
Sum squared resid	0,162372	Schwarz criterion		-2,081652
Log likelihood	37,41659	Hannan-Quinn criter.		-2,175189
F-statistic	199,2828	Durbin-Watson stat		1,409362
Prob(F-statistic)	0,000000			

Sumber: Data Sekunder (2013), diolah

Hasil kajian ini ternyata juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ekananda (2004). Salah satu hasil penelitian tersebut adalah bahwa depresiasi mendorong harga barang ekspor semakin murah sehingga

permintaan ekspor meningkat (Ekananda, 2004).

Grafik pada Gambar 5 memperlihatkan hubungan antara nilai tukar rupiah dengan ekspor yang berlawanan arah atau negatif dan signifikan.



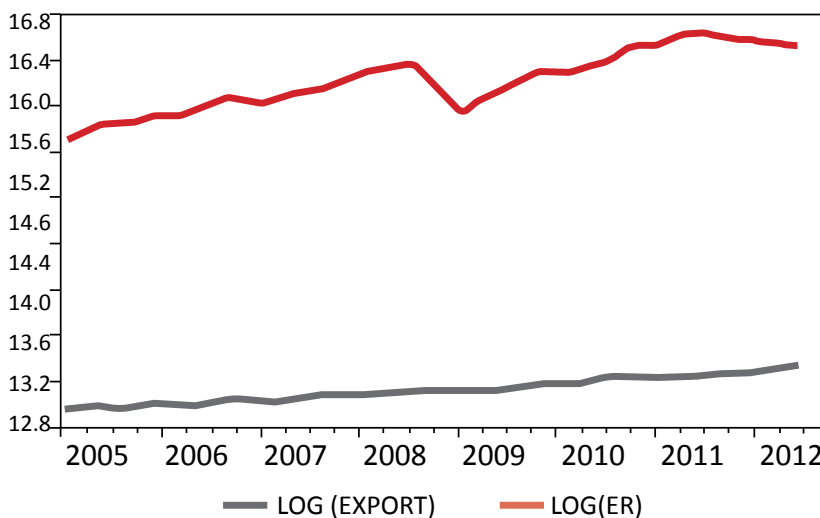
Gambar 5. Pertumbuhan Nilai Tukar dan Ekspor Indonesia Tahun 2005-2012

Sumber: Bank Indonesia dan BPS (2012), diolah

Pendapat yang senada dikemukakan oleh Darmin Nasution dalam satu kesempatan mengatakan bahwa depresiasi nilai tukar terhadap dollar AS sebenarnya memiliki efek yang positif terhadap neraca berjalan Indonesia (Koran Tempo, 2012). Kalau Rupiah melemah maka hal tersebut akan mendorong ekspor menjadi lebih besar lagi. Namun menurut Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Indonesia (Apindo) Sofjan Wanandi, Indonesia akan sulit meningkatkan volume ekspornya karena

dipengaruhi oleh faktor intern dalam negeri. Kenaikan upah minimum provinsi (UMP), kenaikan Tarif Dasar Listrik (TDL), dan bahan bakar minyak secara tidak langsung akan mempengaruhi biaya produksi. Akibatnya produk-produk dalam negeri semakin sulit bersaing dengan produk-produk dari negara-negara lain di pasar internasional (Metrotvnews, 2013).

Gambar 6 memperlihatkan hubungan yang positif searah dan signifikan antara PDB dengan ekspor Indonesia.



Gambar 6. Pertumbuhan PDB dan Ekspor Indonesia Tahun 2005-2012

Sumber: Bank Indonesia dan BPS (2012), diolah

Setelah hasil regresi terhadap persamaan jangka panjang ekspor di atas diperoleh maka langkah selanjutnya adalah membuat residual dari persamaan tersebut. Hasil itu akan menunjukkan apakah koreksi terhadap ekspor disebabkan oleh disequilibrium dari nilai tukar dan PDB. Residual yang telah dibuat dari persamaan

ekspor akan dimasukkan sebagai variabel ECT didalam persamaan jangka pendek.

Estimasi Jangka Pendek

Dari persamaan jangka pendek berdasarkan hasil estimasi menggunakan ECM, diperoleh hasil estimasi sebagaimana Tabel 5.

Tabel 5. Hasil Estimasi ECM Ekspor Indonesia

Dependent Variable: D(LOG(EXPORT))				
Method: Least Squares				
Date: 02/11/13 Time: 14:13				
Sample (adjusted): 2005Q3 2012Q3				
Included observations: 29 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0,019764	0,012800	-1,544096	0,1356
Δ [LOG(ER)]	-1,536066	0,180335	-8,517850	0,0000
ECT	-0,416608	0,142850	2,916390	0,0076
Δ [LOG(PDB)]	0,933977	0,450879	2,071459	0,0492
R-squared	0,800457	Mean dependent var		0,025671
Adjusted R-squared	0,767200	S.D. dependent var		0,090866
S.E. of regression	0,043842	Akaike info criterion		-3,260861
Sum squared resid	0,046131	Schwarz criterion		-3,025120
Log likelihood	52,28248	Hannan-Quinn criter.		-3,187030
F-statistic	24,06869	Durbin-Watson stat		1,731596
Prob(F-statistic)	0,000000			

Sumber: Data Sekunder (2013), diolah
 Catatan: *Signifikansi dengan Derajat Signifikansi 5%

Tabel 5 menunjukkan bahwa nilai koefisien ECT pada model tersebut signifikan dan bertanda negatif untuk estimasi ekspor di Indonesia. Hasil estimasi ECM di atas memperlihatkan bahwa dalam jangka pendek maupun jangka panjang variabel yang digunakan dalam kajian ini berpengaruh secara signifikan terhadap ekspor Indonesia. Dengan nilai R2 sebesar sekitar 0,8

atau 80% dapat dikatakan bahwa jenis variabel bebas yang dimasukkan dalam model sudah cukup baik, sebab hanya sekitar 20% keragaman variabel terikat yang dipengaruhi oleh variabel bebas di luar model.

Berdasarkan data yang ada maka estimasi model jangka pendek ekspor Indonesia dapat dirumuskan dalam persamaan berikut :

$$\Delta[\text{Log(Ekspor)}] = -0.019764 - 1.536066 * \Delta[\text{Log(ER)}] + 0.933977 * \Delta[\text{Log(PDB)}] - 0.416608 * \text{ECT} \dots \dots \dots (2)$$

Hasil estimasi di atas menggambarkan bahwa dalam jangka pendek perubahan nilai tukar mempunyai pengaruh yang negatif terhadap ekspor Indonesia, *ceteris paribus*. Demikian pula halnya dengan PDB yang memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap kinerja ekspor Indonesia.

Akhirnya berdasarkan persamaan jangka pendek tersebut dengan menggunakan metode ECM menghasilkan koefisien ECT. Koefisien ini mengukur respon *regressand* setiap periode yang menyimpang dari keseimbangan. Menurut Widarjono (2007) koefisien koreksi ketidakseimbangan ECT dalam bentuk nilai absolut menjelaskan seberapa cepat waktu diperlukan untuk mendapatkan nilai keseimbangan. Nilai koefisien ECT sebesar 0,4166 mempunyai makna bahwa perbedaan antara ekspor dengan nilai keseimbangannya sebesar 0,4166 yang akan disesuaikan dalam waktu 1 tahun.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI KEBIJAKAN

Berdasarkan pembahasan di atas, terdapat tiga kesimpulan sebagai berikut. Pertama, ekspor Indonesia dari berbagai sektor dari tahun 2005 sampai tahun 2012 secara keseluruhan menunjukkan perkembangan tren yang positif, walaupun pada tahun 2008-2009 serta tahun 2012 menunjukkan terjadinya penurunan ekspor Indonesia. Demikian pula halnya dengan ekspor ke negara tujuan utama ekspor barang dan jasa Indonesia secara keseluruhan menunjukkan tren positif dengan negara tujuan utama yaitu negara-negara ASEAN, Eropa, dan Amerika. Namun

pada tahun 2008-2009 serta tahun 2012 telah terjadi penurunan ekspor Indonesia.

Kedua, berdasarkan hasil analisis regresi jangka panjang ternyata nilai tukar memiliki pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap ekspor Indonesia. Hal ini menunjukkan semakin kuatnya nilai tukar (apresiasi) akan menyebabkan semakin menurunnya ekspor Indonesia. Demikian pula halnya dengan PDB yang memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap ekspor. Hal ini menunjukkan semakin tingginya pertumbuhan ekonomi Indonesia semakin meningkat kinerja ekspornya.

Ketiga adalah dalam jangka pendek nilai tukar memiliki pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap ekspor Indonesia. Koefisien ECT menghasilkan tanda negatif dan signifikan yang mengandung arti bahwa konvergensi variabel ekspor untuk menuju keseimbangan terjadi jika terjadi *shock* dalam perekonomian.

Kajian ini mendukung pandangan bahwa nilai tukar memiliki pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap ekspor Indonesia. Oleh karena itu, kebijakan menjaga nilai tukar pada level yang tepat merupakan kebijakan yang perlu dilakukan agar peningkatan ekspor Indonesia dapat terjadi. Disamping itu, perlu diciptakan situasi yang kondusif bagi perusahaan pengekspor untuk memproduksi di Indonesia. Ekspor Indonesia pada negara-negara tujuan tradisional, seperti negara-negara Eropa dan Amerika, sudah jenuh dan cenderung menurun. Oleh karena itu, perlu dilakukan diversifikasi pasar ekspor Indonesia ke negara-negara baru atau non tradisional.

DAFTAR PUSTAKA

- Bisnis Indonesia. (2013, 7 Januari). Ekspor Dibayangi Krisis Eropa.
- Bank Indonesia. (2013). *Statistik Ekonomi dan Keuangan Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.
- BPS. (2012). Statistik Ekspor dan Impor. Jakarta: BPS.
- Carmen, S. and Nicolae. (2011). The Relationship Between Exchange Rate and Exports in Romania Using a Vector Autoregressive Model. *Anales Universitatis Apulensis Series Oeconomica No.13 (2)*. Romania.
- Detik Finance. (2013, 13 Februari). 5 Negara Ini Berpotensi Dongkrak Ekspor Indonesia. Diunduh tanggal 15 Februari 2013 dari (<http://finance.detik.com/read/2013/02/04/141430/2160534/4/5-negara-ini-berpotensi-dongkrak-ekspor-indonesia>).
- Ekananda, M. (2004). *Analisis Pengaruh Volatilitas Nilai Tukar pada Ekspor Komoditi Manufaktur di Indonesia Penerapan Estimasi dengan Menggunakan Distribusi Lag Poissons pada Persamaan Non Linier Seemingly Unrelated Regression*. Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan. Jakarta: Bank Indonesia.
- Goeltom, M dan M. Suardhani. (1997). Analisa Dampak Intervensi Bank Sentral Dalam Penerapan Ekspor-Impor di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Indonesia*. Volume XIV No.1.
- Goeltom, M.S. (1998). *Manajemen Nilai Tukar di Indonesia dan Permasalahannya*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Gujarati, D.N. (2003). *Basic Econometrics, 4th Edition*. New York: Mc. Graw-Hills International.
- Hall, S. et al. (2010). *Exchange Rate Volatility and Export Performance: Do Emerging Market Economies Resemble Industrial Countries or other Developing Countries*. Economic Modeling.
- Huchet-Bourdon, M. and J. Korinek. (2012). Trade Effects of Exchange Rate and their Volatility: Chile and New Zealand. *OECD Trade Policy Papers No. 136*.
- Koran Tempo. (2012, 21 Agustus). Depresiasi Rupiah Akibat Dampak Transaksi Berjalan.
- Krugman, P. dan M. Obstfeld. (2004). *Ekonomi Internasional, Teori dan Kebijakan*. Jakarta: Indeks.
- Mankiw, G.N. (2003). *Macroeconomics 5th Edition*. New York: Worth Publishers.
- Marilyne Hucher-Bourdon dan Jane Korinek. (2012). Trade Effects of Exchange Rate and their Volatility: Chili and New Zealand. *OECD Trade Policy Paper No. 136*. OECD Publishing.
- Metrotvnews. (2013, 15 Februari). Ekspor Indonesia Terus Melambat di 2013. Diunduh tanggal 15 Februari 2013 dari (<http://www.metrotvnews.com/metronews/read/2013/01/03/2/120059/Ekspor-Indonesia-Terus-Melambat-di-2013>).
- Omojimate, B.U. and G. Akpokodje. (2010). The Impact of Exchange Rate Reforms on Trade Performance in Nigeria. *Journal Social Science No. 23(1): 53-62*. Nigeria.
- Sobri. (2001). *Ekonomi Pembangunan Proses, Masalah dan Dasar Kebijakannya*. Yogyakarta: BPFE UII.
- Sukirno, S. (2004). *Makro Ekonomi Modern*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Perkasa.
- Susilo, A. (2001). Dampak Ketidakpastian Nilai Tukar Indonesia Terhadap Pertumbuhan Ekspor Periode 1979-1988: Suatu Pendekatan Kointegrasi dan Model Koreksi Kesalahan. *Tesis Universitas Indonesia*. Jakarta.
- Widarjono, A. (2007). *Ekonometrika Teori dan Aplikasi untuk Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: Penerbit Ekonisia.
- World Bank. (2012). World Development Indicators. Diunduh 26 Februari 2013 dari <http://data.worldbank.org/country/indonesia>.
- Yudhoyono, S.B. (2012). Transkrip Sambutan Presiden Republik Indonesia Peresmian Pembukaan Trade Expo Indonesia (TEI) ke-27 dan Pernyataan Penghargaan Primaniyarta JI-Expo Kemayoran 17 Oktober 2012. Diunduh 10 Februari 2013 dari <http://www.presidentri.go.id/index.php/pidato/2012/10/17/1995.html>

IMPLIKASI PERJANJIAN TEKNOLOGI INFORMASI TERHADAP KINERJA PERDAGANGAN PRODUK TEKNOLOGI INFORMASI INDONESIA

The Implication of Information Technology Agreement on Trade Performance of Information Technology Products of Indonesia

Rahayu Ningsih

Pusat Pengkajian Kebijakan Perdagangan Internasional, Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan, Kementerian Perdagangan-RI,
Jl. M. I. Ridwan Rais No.5 Jakarta Pusat, ningchemist@yahoo.com

Naskah diterima: 11 Februari 2013

Disetujui diterbitkan: 4 Juli 2013

Abstrak

Information Technology Agreement (ITA) merupakan perjanjian liberalisasi atas produk *Information Technology (IT)* yang telah ditandatangani oleh 29 ekonomi pada tahun 1996 yang bertujuan untuk mendorong keberlanjutan pengembangan teknologi dan industri informasi teknologi di berbagai negara. Dalam perkembangannya, Amerika Serikat dan Uni Eropa mengusulkan adanya perluasan liberalisasi produk IT (ITA Tahap 2). Studi ini bertujuan untuk menganalisis dan mengevaluasi kinerja produk IT Indonesia dan hasilnya menunjukkan bahwa neraca perdagangan produk IT Indonesia terus mengalami defisit. Oleh karena itu, usulan perluasan cakupan produk IT yang akan diliberalisasikan perlu dipertimbangkan kembali mengingat kinerja industri IT yang tercakup dalam ITA Tahap 1 belum menunjukkan kinerja sebagaimana yang diharapkan.

Keywords: Liberalisasi, *Information Technology Agreement (ITA)*, Produk IT

Abstract

Signed by 29 economies in 1996, the Information Technology Agreement (ITA) liberalizes trade in Information Technology (IT) products promoting sustainable development of the technology and the information technology industries in various countries. The United States and the European Union now propose to extend the agreement to cover more IT products (ITA stage 2). The objective of this study is to analyze and evaluate the performance of Indonesia's IT sector. We show that Indonesia's IT product trade balance continues to be in deficit. Therefore, Indonesia should reconsider joining ITA stage 2 as the performance of the Indonesian IT industry covered by the ITA stage 1 has not been as strong as hoped.

Keywords: Liberalisation, *Information Technology Agreement (ITA)*, IT Product

JEL Classification: F13, F43, F53

PENDAHULUAN

Pada bulan Desember tahun 1996, sebagian anggota *World Trade Organization* (WTO) yang berjumlah 29 ekonomi¹ telah menandatangani *Information Technology Agreement* (ITA) pada Konferensi Pertama Tingkat Menteri yang diselenggarakan di Singapura. Tujuan yang ingin dicapai dalam perjanjian ITA tersebut adalah (a) mendorong keberlanjutan pengembangan teknologi dan industri informasi teknologi di berbagai negara, (b) liberalisasi produk *Information Technology* (IT) dunia melalui penghapusan tarif diharapkan dapat memperluas kontribusi Teknologi Informasi terhadap pertumbuhan dan kesejahteraan ekonomi global. Adapun perjanjian ITA tersebut mulai diterapkan sejak tahun 1997.

Sejak penandatanganan pada tahun 1996, tingkat partisipasi keanggotaan dalam perjanjian ITA terus mengalami peningkatan. Bahkan, partisipasi keanggotaan dalam perjanjian ITA semakin menunjukkan tingkat keragaman dalam profil perdagangan dan ekonomi negara anggota. Keragaman dari profil keanggotaan ITA menunjukkan meningkatnya kepentingan negara anggota dalam liberalisasi perdagangan produk IT (Anderson dan Mohs, 2010).

Indonesia sebagai anggota WTO telah ikut serta dalam perjanjian ITA sejak tahun 1996. Meskipun Indonesia telah memiliki komitmen dalam perjanjian ITA tersebut, namun industri IT nasional mengeluhkan bahwa perjanjian ITA yang membawa konsekuensi liberalisasi atas produk IT dinilai telah berdampak buruk terhadap kinerja dan

pengembangan industri IT nasional. Selain itu berbagai pihak juga merasa pesimis Indonesia akan memperoleh manfaat dari liberalisasi tersebut. Hal ini disebabkan belum ada bukti bahwa Indonesia berhasil mengembangkan industri IT dan meningkatkan kinerja perdagangan produk sejenis ke dunia.

Berdasarkan data BPS, total nilai perdagangan produk IT Indonesia secara nasional mengalami perkembangan sejak tahun 1996 hingga 2011. Pada tahun 1996, ekspor produk IT tercatat senilai USD 1,39 miliar sedangkan impornya senilai USD 1,64 miliar. Neraca perdagangan produk IT pada tahun 1996 mengalami defisit sebesar USD 254 juta. Secara keseluruhan pada tahun 1996, total nilai perdagangan produk IT Indonesia sebesar USD 3,03 miliar.

Pada tahun 2011 ekspor produk IT meningkat menjadi USD 3,80 miliar, demikian juga impornya meningkat menjadi USD 8,65 miliar. Neraca perdagangan produk IT pada tahun 2011 juga mengalami peningkatan defisit menjadi USD 4,85 miliar. Secara keseluruhan pada tahun 2011 total nilai perdagangan produk IT Indonesia meningkat menjadi USD 12,45 miliar.

Dalam perkembangan perjanjian ITA selanjutnya, Amerika Serikat dan Uni Eropa telah mengusulkan adanya perluasan liberalisasi produk IT Tahap 2 dan meminta agar Indonesia ikut berpartisipasi dalam perjanjian tersebut. Dalam rangka menyikapi usulan atas perluasan liberalisasi tersebut, perlu dilakukan analisis yang mengkaji implikasi perjanjian ITA Tahap 1 terhadap kinerja perdagangan produk IT nasional.

¹ Ekonomi di sini merupakan *custom territory* atau suatu entitas (tidak harus negara) yang memiliki kewenangan untuk mengelola perekonomian secara otonomi, misalnya Taiwan. Taiwan bukan suatu negara namun memiliki kewenangan ekonomi dan merupakan anggota dalam WTO. Dalam istilah WTO, ekonomi lazim digunakan sebagai suatu entitas ekonomi/*custom territory*.

Kajian ini bertujuan untuk (a) mengidentifikasi produk yang mengalami peningkatan dan penurunan kinerja perdagangan, (b) menganalisis implikasi perjanjian ITA terhadap kinerja perdagangan produk IT nasional, dan (c) merumuskan rekomendasi posisi Indonesia atas usulan perluasan liberalisasi ITA.

TINJAUAN PUSTAKA

Perjanjian dan Profil Keanggotaan ITA

Studi yang dilakukan oleh Anderson dan Mohs (2010) menunjukkan bahwa

tingkat partisipasi keanggotaan ITA memiliki keragaman jika ditinjau dari status ekonominya. Tabel 1 menggambarkan status ekonomi keanggotaan ITA serta tahun bergabungnya negara-negara tersebut ke dalam ITA. Sebagian besar negara-negara maju telah bergabung dalam ITA sejak tahun 1996. Sedangkan negara berkembang yang berstatus ekonomi *upper* dan *lower middle income* mulai bergabung sejak tahun 1997 hingga 2008. Cina baru bergabung dalam ITA pada tahun 2003 sedangkan Peru dan Ukraina bergabung dalam ITA pada tahun 2008.

Tabel 1. Negara Anggota ITA Berdasarkan Status Ekonomi, 1997-2008

Tahun bergabung ITA	Negara Maju	Negara Berkembang		
	Status Ekonomi			
	Pendapatan Tinggi	Pendapatan Menengah Keatas	Pendapatan Menengah Kebawah	Pendapatan Rendah
1996	Australia, Austria, Belgia, Kanada, Denmark, Finlandia, Perancis, Jerman, Yunani, Hongkong, Islandia, Irlandia, Italia, Jepang, Korea Selatan, Liechtenstein, Luxemburg, Belanda, Norwegia, Portugal, Singapura, Spanyol, Swedia, Swiss, Cina Taipei, Inggris, Amerika Serikat	Turki	Indonesia	
1997	Rep.Czech, Estonia, Israel, Macao, Selandia Baru, Slovakia	Costa Rica, Malaysia, Polandia, Rumania	El Savador, India, Philipina, Thailand	
1998		Panama		
1999	Kroasia	Latvia, Lituania, Mauritania	Albania, Georgia, Jordania	Kyrgystan
2000	Cyprus, Oman, Slovenia			
2001		Bulgaria	Moldova	
2003	Bahrain		Cina, Mesir, Maroko	
2004	Hungaria, Malta			
2005			Nikaragua	
2006	Arab Saudi	Rep.Dominika	Guatemala, Honduras	
2007	Uni Emirat Arab			Vietnam
2008		Peru	Ukraina	

Sumber: Anderson dan Mohs (2010)

Tabel 2 menggambarkan tingkat status ekonomi, besaran GDP serta total perdagangan produk IT dari masing-masing anggota ITA. Cina dengan status ekonomi sebagai negara *lower middle income* dengan GDP sebesar USD 1.270 tercatat sebagai negara dengan total perdagangan IT terbesar yakni senilai USD 250,2 miliar. Urutan kedua untuk total perdagangan IT terbesar yakni Malaysia yang terkategori sebagai *upper middle income* dengan nilai GDP dan total perdagangan masing-masing sebesar USD 4.693 dan USD 58,4 miliar. Sementara urutan ketiga negara dengan total perdagangan terbesar adalah Hungaria dengan nilai GDP sebesar USD 10.090 (*high income*) dan nilai total perdagangan sebesar USD 33,67 miliar.

Tabel 2. Profil Ekonomi dan Perdagangan Beberapa Negara Anggota ITA

Negara	Tahun Bergabung ITA	Status Ekonomi	GDP per kapita (USD)	Total Perdagangan Produk ITA (USD Juta)
Hungaria		2004	Pendapatan Tinggi	10.090 33.673
Israel	1997	Pendapatan Tinggi	18.993	8.169
Arab Saudi	2006	Pendapatan Tinggi	8.490	6.600
Rep. Czech	1997	Pendapatan Tinggi	5.545	5.885
Uni Emirat Arab	2007	Pendapatan Tinggi	40.147	4.000
Malta	2004	Pendapatan Tinggi	13.987	2.770
Selandia Baru	1997	Pendapatan Tinggi	17.656	1.942
Slovakia	1997	Pendapatan Tinggi	3.984	1.406
Slovenia	2000	Pendapatan Tinggi	10.045	1.148
Estonia	1997	Pendapatan Tinggi	3.581	788
Kroasia	1999	Pendapatan Tinggi	5.058	617
Cyprus	2000	Pendapatan Tinggi	13.425	278
Bahrain	2003	Pendapatan Tinggi	13.726	273
Oman	2000	Pendapatan Tinggi	8.271	255
Malaysia	1997	Pendapatan Menengah Keatas	4.693	58.416
Polandia	1997	Pendapatan Menengah Keatas	4.064	4.542
Rumania	1997	Pendapatan Menengah Keatas	1.567	948
Peru	2008	Pendapatan Menengah Keatas	4.453	948
Bulgaria	2001	Pendapatan Menengah Keatas	1.712	654
Costa Rica	1997	Pendapatan Menengah Keatas	3.508	629
Lithuania	1999	Pendapatan Menengah Keatas	3.098	361
Panama	1998	Pendapatan Menengah Keatas	3.954	316
Latvia	1999	Pendapatan Menengah Keatas	3.038	275
Mauritania	1999	Pendapatan Menengah Keatas	3.571	144
Cina	2003	Pendapatan Menengah Kebawah	1.270	250.202
Thailand	1997	Pendapatan Menengah Kebawah	2.496	22.368
Philipina	1997	Pendapatan Menengah Kebawah	1.170	21.460
India	1997	Pendapatan Menengah Kebawah	410	3.077
Maroko	2003	Pendapatan Menengah Kebawah	1.688	2.664
Ukraina	2008	Pendapatan Menengah Kebawah	3.920	2.338
Guatemala	2006	Pendapatan Menengah Kebawah	2.325	941
Mesir	2003	Pendapatan Menengah Kebawah	1.197	625
Honduras	2006	Pendapatan Menengah Kebawah	1.474	361
Nicaragua	2005	Pendapatan Menengah Kebawah	843	173
Yordania	1999	Pendapatan Menengah Kebawah	1.720	169
Moldova	2001	Pendapatan Menengah Kebawah	407	46
Georgia	1999	Pendapatan Menengah Kebawah	627	38
Albania	1999	Pendapatan Menengah Kebawah	1.130	37
El Salvador	1997	Pendapatan Menengah Kebawah	2.077	0
Vietnam	2007	Pendapatan Rendah	835	5.375
Rep. Kirgistan	1999	Pendapatan Rendah	260	26

Sumber: Anderson dan Mohs (2010)

Tinjauan Liberalisasi dan Usulan Perluasan ITA

ITA merupakan perjanjian liberalisasi produk IT yang ditandatangani pada tahun 1996 oleh 29 negara/ekonomi, salah satu diantaranya adalah Indonesia. Saat ini jumlah negara/pelaku ekonomi yang ambil bagian dalam liberalisasi tersebut mencapai 73 negara dan mencakup 97% dari total perdagangan produk IT di dunia. Meskipun demikian, masih terdapat beberapa negara utama yang belum bersedia ikut serta dalam ITA yaitu Argentina, Brazil, dan Meksiko (Erwidodo, 2012).

Sesuai dengan perjanjian yang dilaksanakan pada tahun 1996, terdapat lima kelompok produk IT yang diliberalisasi yaitu *Semiconductors, Semiconductors Equipments, Computers, Telecommunications Equipments and Software, dan Electronic Consumer Goods (Video Audio Components, dan DVD)*. Meskipun demikian, masih terdapat perbedaan antara produk yang tercakup dan tidak tercakup dalam liberalisasi ITA. ITA mencakup sebagian produk *computer dan Telecommunications Consumer Goods*, seperti : *Flat Screen Monitors, Video Games* untuk *computers*. Namun Perjanjian ITA tidak mencakup produk yang fungsinya sama dengan apa yang tercakup pada ITA yang tidak digunakan untuk Komputer, seperti TV *flat-screen*, konsol *video games (Microsoft Xbox, Sony Play Station, dan MP3 players)*.

Selanjutnya terdapat usulan perluasan liberalisasi produk IT yang disampaikan oleh Amerika Serikat dan Uni Eropa. Amerika Serikat mengusulkan bentuk liberalisasi dengan rincian sebagai berikut :

1. Perluasan liberalisasi mencakup produk diluar ITA Tahap 1 yakni *Consumer Electronic Products* meliputi *CTR TV sets, Video Camera, dan Photocopy*, dengan cakupan produk berjumlah 200 item.
2. Liberalisasi tidak termasuk di dalamnya pengurangan hambatan non tarif berupa standar maupun prosedur impor.

Selanjutnya terdapat usulan dari Uni Eropa yang mencakup sekitar 100 item produk yang termasuk didalamnya penurunan hambatan non tarif untuk produk *Printing, Drawing (HS 3215), Chemical Preparations for Photographic Uses (HS 3707), Other Articles of Plastic (HS 3926), Parts Accesories of Refined Cooper (HS 741021), Machinery and Mechanical Appliances (HS 84), Electrical Machinery and Equipment (HS 85), Optical and Photographic Instrument (HS 90)*.

Indonesia mulai melakukan liberalisasi produk ITA pada tanggal 1 Maret 1997. Selanjutnya, berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor: 187/KMK.01/2000 pada tanggal 30 Mei 2000, Indonesia memberlakukan tarif bea masuk atas impor 216 produk IT sebagai berikut :

1. 40% dari 216 pos tarif (86 pos tarif) dikenakan tarif 0%
2. 27% dari 216 pos tarif (58 pos tarif) dikenakan tarif 5%
3. Sisanya tidak mengalami perubahan tarif bea masuknya

Semenjak tahun 1998, produk dengan tarif sebesar 10% (24 pos tarif) dan 15% diturunkan tarifnya 5% per tahun. Adapun produk dengan tarif sebesar 20% pada tahun 1997 akan

diturunkan 5% per tahun dan selambatnya menjadi 0% pada tahun 2000.

Pada tahun 2005 Indonesia meningkatkan cakupan liberalisasi produk IT dengan penambahan 11 produk sebagaimana tertuang dalam Tabel 3. Sebagian besar produk tersebut, yaitu

industri kabel dan serat optik telah berada di daerah kawasan ekonomi khusus, dimana atas impor produk tersebut tarif bea masuknya ditanggungkan dan dibebaskan jika produk tersebut ditujukan untuk pasar ekspor.

Tabel 3. Perluasan Produk ITA yang Diliberalisasi Indonesia pada Tahun 2005

No.	HS	Produk
1.	8517.11.000	Pesawat telepon tanpa kabel
2.	8517.19.000	Pesawat telepon
3.	8517.30.000	Peralatan <i>switching</i> telepon
4.	8517.50.000	Peralatan lainnya
5.	8527.80.000	<i>Portable Calling, Allerting or calling</i>
6.	8544.90.000	<i>Optical Fibre Optic</i>
7.	8544.41.000	Kabel/ <i>conductor</i> dg <i>connector</i> , teg>80V
8.	8544.49.000	Kabel/ <i>conductor</i> tidak terpasang <i>connector</i>
9.	8544.51.000	Kabel/ <i>conductor</i> lainnya dg teg>80V
10.	8528.10.000	Peralatan transmisi
11.	8528.20.900	Peralatan transmisi lainnya

Sumber: Kementerian Perindustrian (2012)

Tabel 4 memperlihatkan komitmen liberalisasi yang telah disepakati beberapa negara dalam liberalisasi ITA. Pada awal liberalisasi tahun 1997 Indonesia telah menyepakati meliberalisasi 99 pos tarif, namun berkembang menjadi 216 pos tarif berdasarkan kriteria *Harmonizes System* terbaru. Adapun penambahan pos tarif disebabkan adanya pengembangan beberapa pos tarif dalam kriteria produk IT. Dari total 216 pos tarif tersebut, semuanya telah diliberalisasi pada tahun 2005.

Selain itu, tingkat liberalisasi tarif antar negara maju dan berkembang bervariasi. Menurut laporan WTO², *average bound tariff rates produk ITA*

untuk negara maju turun dari 4,9% menjadi 0%. Untuk negara maju, *initial rates* berkisar dari 1% hingga 12,1%, sedang kan untuk negara berkembang *initial rate* berkisar dari 1,2% hingga 66,4%. Oleh karena itu, tingkat liberalisasi negara berkembang jauh lebih signifikan dibandingkan negara maju. Negara dengan konsesi terbesar berdasarkan pre-ITA *bound rates* adalah India (66,4%), Thailand (30,9%), dan Turki (24,9%). Sama halnya untuk pre-ITA *bound rates*, penurunan *applied tariff rates* bagi negara-negara berkembang juga lebih besar dari negara maju yang hanya rata-rata 2,7%. Negara berkembang dengan penurunan *applied tariff rates*

² Status of Implementation: Note by Secretariat G/IT/1/Rev.41.

Tabel 4. Keragaman Komitmen Liberalisasi Produk dalam ITA

	Tahun Mulai ITA	Tahun Implementasi Akhir ITA	Jumlah Pos Tarif Produk ITA dengan Tarif 0		Rata-rata Pos Tarif			Pangsa Produk ITA terhadap Produk Non Pertanian (Tarif Akhir 0)	Rata-rata Tarif Produk Non Pertanian	
			Final Bound (UR)	Final Dasar ITA (1996)	Tarif Dasar ITA	Applied Tarif Sebelum ITA	Final Bound Tarif		Final Bound	Final Applied
Negara Maju (Anggota)										
Australia	1997	2000	9	190	12,1	3,3	0	19,7	11	3,9
Kanada	1997	2000	69	345	4,3		3,4	12	5,3	3,7
Uni Eropa (15)	1997	2000	69	358	4	3,9	0	14,2	3,9	3,9
Jepang	1997	2000	145	332	1	0,1	0	10,1	2,8	2,8
Norwegia	1997	2000	15	226	5,2	2,4	0	8,6	3,2	0,6
Amerika Serikat	1997	2000	81	327	2,8	2,8	0	7,4	3,3	3,3
Rata-rata Negara Maju (Anggota)		2000	65	296	4,9	2,7	0	-	4,9	3
Negara Berkembang (Anggota)										
Cina	2001	2005	14	317	6,5	12,7	0	55,9	9,1	9,2
Costa Rica	1997	2005	270	6	5	0	100	42,9	4,9	
Mesir	2003	2007	190	13	12,1	0	99	27,7	12,5	
El Salvador	1997	2005	213	192	1,2	3,2	0	100	35,7	5
Hongkong	1997	1997	168	168	0	0	0	11,1	0	0
India	1997	2005	217	66,4	36,3	0	99,5	36,7	16,4	
Indonesia	1997	2005	99	216	5,9	4,7	0	100	35,6	6,8
Israel	1997	2005	150	358	5,1	4,2	0	50,8	11,3	4,9
Yordania	2000	2005	248	19,5	9,4	0	51,5	15,2	10,4	
Rep. Korea	1997	2004	386	14,4	7,9	0	27,5	10,2	6,7	
Macao	1997	1997	255	25	0	0	0	31,6	0	0
Malaysia	1997	2005	2	237	12,4	4,1	0	66,4	14,9	7,9
Maroko	2004	2010	210	12,8	11,9	0	98,6	39,2	21,2	
Arab Saudi	2005	2008	199	5,8	0	28	10,5	4,8		
Singapura	1997	2000	58	253	13,2	0	0	28,5	6,3	0
Cina Taipei	1997	2002	29	253	4,7	4,8	0	12,4	4,8	4,7
Thailand	1997	2005	194	30,9	0	99,5	26,9	8,3		
Turki	1997	2000	365	24,9	4,2	0	86,5	17,1	4,7	
Negara Berkembang (Non Anggota)										
Brazil	-	-	-	-	31,7	17,2	10,1	-	30,8	12,6
Meksiko	-	-	-	-	34,8	11,8	9,7	-	34,9	13,3
Afrika Selatan	-	-	-	-	11,5	2	-	15,8	7,9	

Sumber: World Trade Report 2007 dalam Anderson dan Mohs (2010)

terbesar adalah India (dari 36,3%), Cina (dari 12,7%), dan Mesir (dari 12,1%).

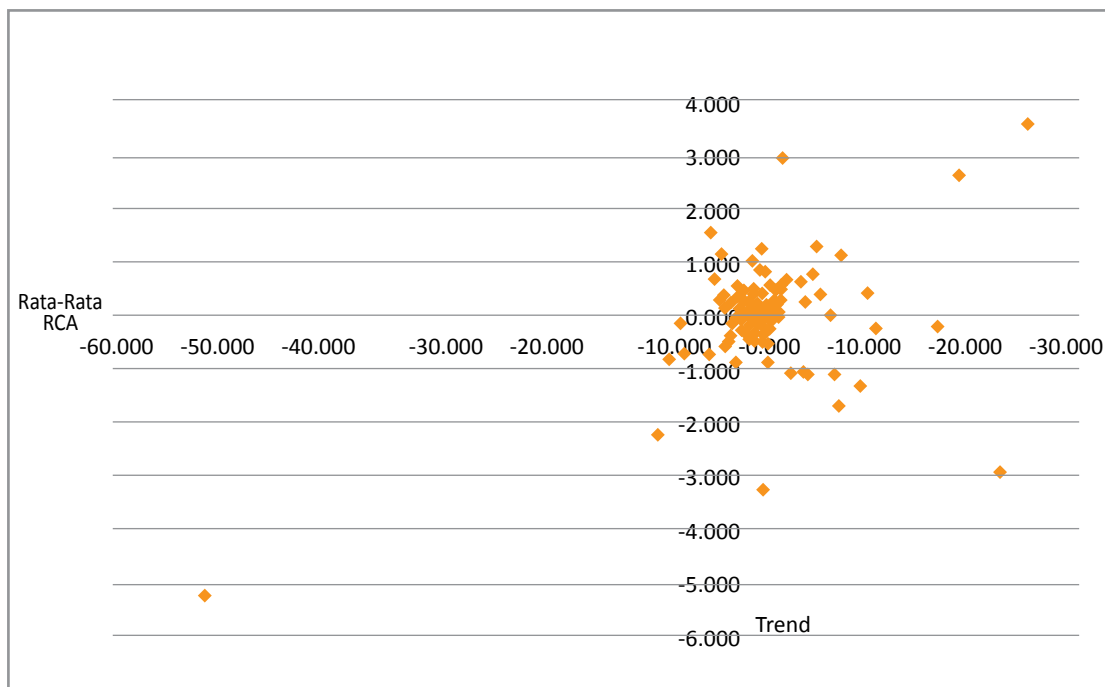
Tabel 4 juga memperlihatkan bahwa India, Cina, dan Mesir memberikan

komitmen yang lebih banyak dalam meliberalisasikan produk IT-nya dibandingkan negara lainnya. Hal ini merupakan salah satu alasan adanya

usulan perluasan cakupan liberalisasi produk IT tersebut di atas. Salah satu kendala utama bagi Indonesia dalam meningkatkan komitmen dalam liberalisasi di sektor IT adalah rendahnya daya saing nasional.

Gambar 1 memperlihatkan bahwa sebagian besar produk elektronik dan IT nasional masih belum berdaya saing. Hal ini diindikasikan dengan nilai RCA yang hanya berkisar 0. Ini artinya bahwa produk IT Indonesia belum mampu bersaing

dengan produk sejenis dari negara lain. Sementara, tren pertumbuhan ekspor produk IT Indonesia berada pada rentang -2000 hingga 2000. Hal ini menunjukkan bahwa tren perdagangan produk IT Indonesia di pasar global masih cukup rentan. Berdasarkan kondisi tersebut, dikhawatirkan Indonesia tidak dapat memaksimalkan keikutsertaannya dalam liberalisasi ITA sebelum berhasil meningkatkan daya saing nasional di sektor IT.



Gambar 1. Daya Saing Produk IT Indonesia di Dunia

Sumber: Kementerian Perindustrian (2012)

Kekhawatiran atas ketidakmampuan Indonesia bersaing di pasar global nampaknya cukup beralasan. Hal ini sebagaimana diamati oleh Anderson dan Mohs (2010) yang menyatakan bahwa liberalisasi produk IT telah mengakibatkan peningkatan serta pergeseran pola perdagangan produk IT dunia. Amerika Serikat sebagai negara maju yang menjadi pelopor liberalisasi

ITA juga terbukti mengalami penurunan kinerja ekspornya. Antara tahun 1996 hingga tahun 2000, perdagangan negara berkembang meningkat dengan laju rata-rata pertumbuhan tahunan sebesar 33,6% dibandingkan negara maju yang hanya meningkat sebesar 7,2%. Bukti empiris juga membuktikan bahwa Cina adalah negara yang paling mampu memanfaatkan liberalisasi ini. Meskipun

baru bergabung dalam ITA pada tahun 2003, terbukti bahwa Cina mampu menguasai produk IT di pasar global bahkan menggeser posisi negara maju, seperti Amerika Serikat dan Eropa yakni dengan total perdagangan mencapai lebih dari USD 250 milyar³.

Masih menurut Anderson dan Mohs (2010), bahwa berdasarkan klasifikasi produk ITA yang terdiri dari *Computers, Scientific & Measuring Devices, Software, Office Machines, Semiconductors, Telecom, others dan Semiconductors Manufacturing Equipment (SME)*, *Produk computers dan Semiconductors* merupakan produk dengan komposisi total perdagangan terbesar.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Analisis kinerja perdagangan produk IT Indonesia dilakukan dengan

menggunakan metode dua indeks daya saing yaitu Grubel Lloyd dan Spesialisasi Perdagangan. Melalui penggunaan dua metode ini akan diperoleh pola perdagangan produk IT Indonesia. Pola perdagangan produk IT Indonesia pada tahun 1996 akan dibandingkan dengan pola perdagangan di tahun 2011 sehingga diperoleh perbandingan kinerja perdagangan pada dua kurun waktu tersebut.

Indeks Spesialisasi Perdagangan

Untuk menganalisis posisi atau tahapan perkembangan produk IT, maka digunakan Indeks Spesialisasi Perdagangan (ISP). Selain itu, ISP juga digunakan untuk menggambarkan apakah Indonesia cenderung menjadi negara eksportir atau importir atas suatu jenis produk tertentu. Secara matematika, ISP dirumuskan sebagai berikut:

$$ISP = \frac{(X_{ia} - M_{ia})}{(X_{ia} + M_{ia})}$$

dimana X dan M masing-masing adalah ekspor dan impor, serta i dan a masing-masing adalah barang jenis i dan negara a. Secara implisit, indeks ini mempertimbangkan sisi permintaan dan sisi penawaran, dimana ekspor identik dengan suplai domestik dan impor adalah permintaan domestik dan selanjutnya ekspor terjadi apabila ada kelebihan atas barang tersebut di pasar domestik.

Intra Industry Trade (IIT indeks)

Selain Indeks Spesialisasi Perdagangan, kajian ini juga menggunakan *Intra-Industry Trade* (IIT) untuk menggambarkan keterkaitan perdagangan kedua negara. *Intra Industry Trade Index* (IIT indeks) digunakan untuk menganalisis tingkat integrasi dalam suatu kawasan tertentu. Integrasi yang tinggi menunjukkan

³ Hal ini diperkuat oleh Sun P dan Heshmati A (2010) yang menyatakan bahwa volume perdagangan maupun struktur perdagangan produk ekspor berteknologi tinggi telah secara positif meningkatkan produktifitas regional Cina terutama untuk wilayah Cina bagian timur. Tercatat bahwa 90% ekspor produk berteknologi tinggi Cina merupakan produk informasi dan komunikasi.

kedekatan perdagangan di antara negara-negara di kawasan tersebut. IIT

indeks yang umum digunakan adalah *Grubel-Lloyd Index* dengan rumus:

$$IIT = \frac{\sum(X + M) - \sum|X - M|}{\sum(X + M)} \times 100 \quad \text{atau} \quad 1 - \frac{\sum|X - M|}{\sum(X + M)} \times 100$$

dimana:

X = ekspor

M = impor

Nilai *Grubel Lloyd index* berkisar antara 0 sampai 100. Jika jumlah yang diekspor sama dengan jumlah yang diimpor untuk suatu produk, maka indeksnya akan bernilai 100. Sebaliknya apabila perdagangan suatu negara hanya melibatkan satu pihak saja (ekspor atau impor saja) maka nilai indeksnya adalah 0.

Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini sebagian besar merupakan data sekunder. Data sekunder yang digunakan dalam analisis menggunakan data ekspor dan impor HS 6 digit (tahun 1996-2011) yang berasal dari Pusdatin Kementerian Perdagangan, UN *Statistic* (COMTRADE) dan Badan Pusat Statistik (BPS).

Ruang lingkup penelitian ini dibatasi hanya untuk analisis produk IT yang masuk dalam skema liberalisasi perjanjian ITA yang berjumlah 102 pos tarif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

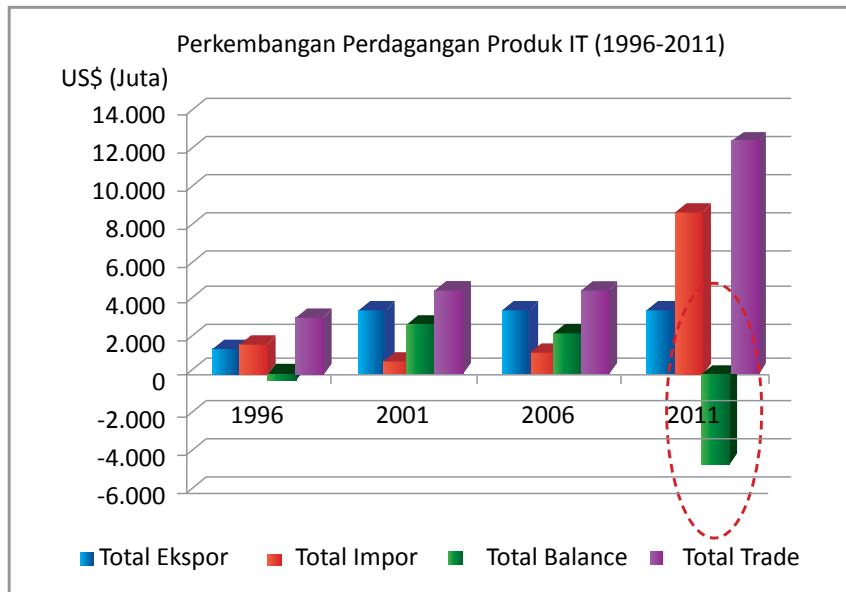
Analisis Kinerja Perdagangan Produk IT Indonesia

Pola perdagangan produk IT Indonesia sejak tahun 1996 hingga

2011 terus mengalami perubahan. Pada tahun 1996, perdagangan produk IT Indonesia mengalami defisit senilai US\$ 254 juta. Namun, pada tahun 2001 dan 2006, perdagangan produk IT Indonesia mengalami surplus masing-masing sebesar USD 2,65 miliar dan USD 2,20 miliar.

Jika diperhatikan perkembangan data perdagangan produk IT sebagaimana terlihat pada Gambar 2, perkembangan ekspor sejak tahun 1996 hingga 2011 naik sebesar 35,42% sedangkan impor mengalami kenaikan sebesar 73,67%. Secara keseluruhan, selama periode 1996-2011 neraca perdagangan produk IT Indonesia mengalami defisit yang cukup besar pada tahun 2011 yakni senilai USD 4,85 miliar.

Selanjutnya, secara rinci nilai serta indeks perdagangan untuk masing-masing produk IT tertuang dalam Tabel 5 hingga Tabel 8. Tabel 5 berisi daftar produk IT yang mengalami peningkatan kinerja perdagangan. Produk-produk tersebut mengalami defisit pada tahun 1996 namun surplus pada tahun 2011. Nilai rata-rata indeks spesialisasi perdagangan produk-produk tersebut sebesar 0,46 sementara rata-rata indeks Grubel Lloyd sebesar 0,54.



Gambar 2. Perdagangan Produk IT Indonesia, 1996-2011

Sumber: BPS (2012), diolah oleh Pusdatin Kemendag

Tabel 6. Produk IT dengan Nilai Perdagangan Surplus Tahun 1996 dan 2011

NO	HS	Dunia 1996 (USD Juta)				Dunia 2011 (USD Juta)			
		Ekspor	Impor	Neraca Perdagangan	Total Perdagangan	Ekspor	Impor	Neraca Perdagangan	Total Perdagangan
1	850440	50,42	33,91	16,51	84,32	393,11	207,18	185,93	600,29
2	847160	122,96	51,18	71,78	174,14	165,74	39,80	125,93	205,54
3	847190	214,58	16,44	198,13	231,02	206,84	125,38	81,47	332,22
4	853321	14,19	1,29	12,90	15,49	70,57	27,08	43,50	97,65
5	854160	34,68	2,95	31,73	37,63	60,61	17,95	42,66	78,57
6	851829	72,37	8,61	63,76	80,98	72,05	48,97	23,08	121,02
7	847350	55,13	23,12	32,01	78,25	27,68	5,06	22,62	32,73
8	851830	28,65	0,46	28,18	29,11	41,31	33,26	8,05	74,56
9	851711	16,17	2,82	13,35	18,99	7,95	2,86	5,08	10,81

Sumber: Pusdatin Kemendag (2012), diolah

Produk IT yang mengalami surplus baik pada tahun 1996 maupun 2011 mencakup 9 produk dalam HS 6 digit sebagaimana disajikan pada Tabel 6. Produk-produk tersebut meliputi HS 850440 (*static converters, nes*), HS 847160 (*computer input/outputs, with/without storage*), HS 847190 (*automatic data processing equipment nes*), HS 853321 (*electrical resistors, fixed, other than heating resistors,*

nes), HS 854160 (*moued piezo-electric crystals*), HS 851829 (*loudspeakers, nes*), HS 847350 (*parts and accessories for more than one office machine*), HS 851830 (*headphones, earphones and combined microphone/speaker sets*), dan HS 851711 (*line telephone sets with cordless heandsets*).

Produk yang memiliki kinerja perdagangan terbesar yaitu produk *static converters* (HS 850440)

dengan nilai total perdagangan pada tahun 2011 sebesar USD 600,29 juta dengan surplus senilai USD 185,93 juta. Meskipun perdagangan produk tersebut

menunjukkan nilai surplus, namun nilainya masih cukup kecil dikarenakan produk ini merupakan produk dengan nilai tambah yang rendah.

Tabel 7. Produk IT dengan Nilai Perdagangan Defisit Tahun 1996 dan 2011

HS	Tahun 1996		Tahun 2011	
	Neraca Perdagangan (Juta USD)	Total nilai Perdagangan (Juta USD)	Neraca Perdagangan (Juta USD)	Total nilai Perdagangan (Juta USD)
852990; 847950; 853690; 848071; 854449; 847710; 852910	-553,94	1114,06	-1734,9	3522,42
847990; 0; 853400; 854470; 847141; 847790; 847290; 847989; 902780; 847149; 847150	-248,83	355,23	-1231,76	2156,89
902610; 846490; 846420; 902680; 847180; 902620; 902690; 903040; 850450; 846693; 851410; 851430	-141,14	157,67	-258,9	371,37
847170; 846410; 854110; 854129; 851420; 853120; 853329; 853669; 902730; 853340; 854330; 902750; 851490; 903190; 854130; 853310; 846691; 847050; 902720; 847090; 903090; 903141; 903082; 854121; 903149	-108,68	120,38	-771,97	1243,38
901090; 901720; 901110; 847030; 853224; 845610; 847321; 853331; 853390; 901210; 901120; 901290; 901190; 847021	-5,27	6,58	-101,86	144,39

Sumber: Pusdatin Kemendag (2012), diolah

Untuk produk IT yang mengalami defisit pada tahun 1996 maupun 2011 mencakup 71 produk dalam HS 6 digit sebagaimana disajikan pada Tabel 7. Adapun lima produk yang mengalami penurunan kinerja perdagangan terbesar pada tahun 2011 meliputi HS 852990 (*parts suitable for use solely with the application of heading 85.25 to 85.28*), HS 847150 (*digital processing units not sold as complete systems*), HS 853400 (*printed circuits*), HS 847710 (*injection-moulding machines for working rubber or plastics nes*), dan HS 854110 (*dioes, other than photosensitive or light emitting diodes*). Produk yang mengalami penurunan kinerja perdagangan terbesar pada tahun 2011 yaitu produk *parts suitable for use solely*

with the application of heading 85.25 to 85.28 (HS 852990) dengan nilai total perdagangan sebesar USD 1,84 miliar dan defisit senilai USD 1,1 miliar.

Untuk produk IT yang mengalami surplus pada tahun 1996 namun defisit pada 2011 mencakup 15 produk dalam HS 6 digit sebagaimana disajikan pada Tabel 8. Adapun lima produk yang mengalami defisit terbesar meliputi HS 847130 (*portable digital computers <10 Kg*), HS 853290 (*parts of electrical capacitors*), HS 854140 (*photosensitive semiconduct device, photovoltaic cells & light emit diodes*), HS 854290 (*parts of electric integrated circuits and microassemblies*), dan HS 853210 (*fixed capacitors design for use in 50/60 Hz circuits*).

Tabel 8. Produk IT dengan Nilai Perdagangan Surplus Tahun 1996 dan Defisit Tahun 2011

NO	HS	Dunia 1996 (US \$ Juta)				Dunia 2011 (US \$ Juta)			
		Ekspor	Impor	Neraca Perdagangan	Total Perdagangan	Ekspor	Impor	Neraca Perdagangan	Total Perdagangan
1	847130	16,96	7,45	9,50	24,41	13,06	1.223,97	(1.210,91)	1.237,02
2	853290	2,66	0,39	2,28	3,05	1,38	126,78	(125,40)	128,15
3	854140	7,48	3,76	3,72	11,23	39,50	161,02	(121,52)	200,53
4	854290	4,43	1,81	2,62	6,24	113,18	178,38	(65,19)	291,56
5	853210	11,32	6,43	4,90	17,75	0,50	48,24	(47,74)	48,75
6	854190	3,66	1,91	1,76	5,57	2,43	35,30	(32,86)	37,73
7	853221	0,90	0,78	0,12	1,68	0,01	24,38	(24,37)	24,39
8	853230	8,56	1,81	6,75	10,37	1,03	12,66	(11,63)	13,69
9	854390	18,01	2,03	15,98	20,05	38,65	47,58	(8,93)	86,23
10	853190	32,16	0,65	31,51	32,82	2,45	11,02	(8,58)	13,47
11	847330	293,64	10,93	282,71	304,57	292,44	300,16	(7,72)	592,60
12	847010	7,28	0,25	7,02	7,53	0,02	4,82	(4,81)	4,84
13	847029	9,56	0,52	9,03	10,08	0,00	2,30	(2,29)	2,30
14	853339	5,01	0,54	4,47	5,55	2,08	3,70	(1,62)	5,77
15	847329	0,02	0,01	0,01	0,02	2,17	2,74	(0,57)	4,91

Sumber: Pusdatin Kemendag (2012), diolah

Produk yang mengalami defisit terbesar pada tahun 2011 yaitu produk *digital computers* <10 Kg (HS 847130) dengan nilai total perdagangan pada tahun 2011 sebesar USD 1,24 miliar dan defisit senilai USD 1,21 miliar. Tidak dapat dipungkiri bahwa nilai defisit tersebut sangat fantastis. Hal ini dikarenakan bahwa di era teknologi yang terus berkembang, dimana kebutuhan masyarakat akan produk IT (telepon seluler, laptop dan *netbook*) terus bertambah tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan dalam pendidikan, namun juga dalam memenuhi kebutuhan para tenaga kerja di berbagai sektor^{4,5}. Indonesia dengan jumlah penduduk

lebih dari 240 juta jiwa merupakan pasar yang sangat besar. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, dimana ketersediaan barang/produk tidak dapat dipenuhi dari dalam negeri, maka untuk memenuhi kebutuhan tersebut hal yang harus ditempuh adalah melalui impor.

Berdasarkan hal tersebut di atas, dapat dikatakan bahwa secara keseluruhan kinerja perdagangan produk IT Indonesia pada tahun 2011 mengalami defisit. Hal ini mengindikasikan bahwa Indonesia belum dapat memanfaatkan skema ITA Tahap 1 untuk meningkatkan kinerja perdagangannya. Oleh karena itu, usulan perluasan cakupan produk IT yang

⁴ Peansupap (2005) mengamati bahwa proses difusi teknologi dalam suatu organisasi konstruksi terbukti dapat meningkatkan efektivitas dari proses konstruksi serta menciptakan peluang bisnis baru.

⁵ Li M dan Ye LR (1999) mengamati adanya peningkatan produktifitas dan efisiensi suatu perusahaan yang melakukan investasi dalam pengembangan IT dalam manajemen perusahaannya.

akan diliberalisasikan sebagaimana disampaikan oleh Amerika Serikat dan Eropa perlu dipertimbangkan kembali mengingat kinerja industri IT yang tercakup dalam ITA Tahap 1 belum menunjukkan kinerja sebagaimana yang diharapkan. Hal ini sejalan dengan Kementerian Perindustrian yang berpendapat agar Indonesia tidak ikut dalam ITA *expansion*.

Implikasi ITA Terhadap Kinerja Industri IT Nasional

Dampak liberalisasi ITA terhadap kinerja industri IT Nasional dapat dilihat berdasarkan keterkaitan industri dan daya saingnya. Pada Tabel 9 disajikan angka keterkaitan Industri dan daya saingnya untuk 10 produk IT utama Indonesia yang mengalami surplus perdagangan terbesar pada tahun 2011.

Tabel 9. Keterkaitan Industri dan Daya Saing Produk IT Utama

HS	TLs	IMPLEMENTASI	INR	Dunia 1996 (USD Juta)				Dunia 2011 (USD Juta)				Keterangan		
				Export (1)	Import (2)	Net (3=1-2)	Total Trade Value (4=1+2)	Export (1)	Import (2)	Net (3=1-2)	Total Trade Value (4=1+2)	Kinerja 96 - 2011	Grubel Lloyd	ISP
850440	5	[1995][2000]		50.42	33.91	16.51	84.32	393.11	207.18	185.93	600.29	1.00	0.69	0.31
853229	1	[1997]		2.45	28.17	(25.72)	30.62	205.37	70.27	135.10	275.65	4.00	0.51	0.49
847160	4	[1995][1997][2003]	[USA]	122.96	51.18	71.78	174.14	165.74	39.80	125.93	205.54	1.00	0.39	0.61
854150	1	[1997]		0.16	14.82	(14.66)	14.97	142.15	20.72	121.43	162.87	4.00	0.25	0.75
847190	1	[1997]		214.58	16.44	198.13	231.02	206.84	125.38	81.47	332.22	1.00	0.75	0.25
853222	1	[1997]		6.67	10.69	(4.02)	17.36	154.18	74.36	79.82	228.54	4.00	0.65	0.35
853321	1	[1997]		14.19	1.29	12.90	15.49	70.57	27.08	43.50	97.65	1.00	0.55	0.45
854160	1	[1997]		34.68	2.95	31.73	37.63	60.61	17.95	42.66	78.57	1.00	0.46	0.54
381800	1	[2000]		0.02	0.27	(0.25)	0.29	35.36	6.20	29.16	41.56	4.00	0.30	0.70
851829	2	[1995][2000]	[JPN]	72.37	8.61	63.76	80.98	72.05	48.97	23.08	121.02	1.00	0.81	0.19
		Subtotal 10 Surplus Utama		518.48	168.34		686.82	1,505.99	637.92		2,143.91			
		Total ITA		1,390.12	1,644.25		3,034.37	3,801.62	8,653.50		12,455.12		Rata-2	Rata-2
		Persentase		37.30%	10.24%		22.63%	39.61%	7.37%		17.21%		0.54	0.46

Sumber: Pusdatin Kemendag dan Comtrade (2012), diolah

Berdasarkan Tabel 9 tersebut dapat dilihat bahwa nilai keterkaitan industri yang dihitung dengan menggunakan Grubel Lloyd indeks masih kurang baik, yang diindikasikan dengan nilai indeks rata-rata sebesar 0,54. Kondisi ini diperburuk dengan nilai ISP atas produk yang relatif rendah, yaitu rata-rata sebesar 0,46. Relatif rendahnya nilai ISP tersebut mengindikasikan bahwa Indonesia masih lebih banyak mengimpor produk sejenis dibandingkan mengekspornya. Hal ini berarti daya saing produk nasional masih

relatif kalah dibandingkan substitusinya dari negara lain.

Total perdagangan 10 produk IT utama Indonesia yang mengalami surplus perdagangan pada tahun 2011, tercatat senilai USD 686,82 juta pada tahun 1996, kemudian meningkat menjadi USD 2,14 miliar pada tahun 2011. Pada tahun 1996 pangsa ekspor 10 produk IT utama Indonesia yang mengalami surplus perdagangan pada tahun 2011 tersebut terhadap total ekspor produk ITA tercatat sebesar 37,30%, kemudian

pada tahun 2011 meningkat menjadi 39,61%. Sedangkan pangsa impor 10 produk IT utama Indonesia yang mengalami surplus perdagangan pada tahun 2011 tersebut terhadap total impor produk ITA, pada tahun 1996 tercatat sebesar 10,24%, kemudian pada tahun 2011 turun menjadi 7,37%.

Dari 10 produk IT utama tersebut yang mengalami surplus perdagangan pada tahun 1996 dan 2011 meliputi 6 pos tarif, yaitu HS 850440, HS 847160, HS 847190, HS 853321, HS 854160, dan HS 851829. Sedangkan 4 pos tarif lainnya mengalami defisit perdagangan pada tahun 1996, namun surplus pada tahun 2011, yaitu HS 853229, HS 854150, HS 853222, dan HS 381800. Adapun data selengkapnya atas pembahasan di atas dapat dilihat dalam Tabel 9.

Masalah paling utama yang dihadapi Indonesia pada saat ini hanya mengekspor produk bahan setengah jadi dengan nilai tambah relatif rendah. Jika kinerja ini terus dipertahankan, diyakini Indonesia akan kesulitan meningkatkan nilai tambah di sektor IT sekaligus menembus pasar ekspor di masa depan.

Permasalahan lain di Indonesia adalah masih rendahnya investasi di sektor IT terutama atas produk bernilai tambah tinggi. Cina sekalipun memiliki nilai impor yang tinggi atas produk IT namun mampu mengembangkannya menjadi produk bernilai tambah tinggi. Hal ini sebagaimana diamati Bloom, Draca dan Reenen (2012) bahwa impor Cina meningkat dari Uni Eropa dan

Amerika Serikat namun ekspor produk turunannya juga cukup tinggi ke negara asal impornya. Dan terbukti bahwa Cina sebagai negara dengan tingkat upah buruh yang rendah menjadi insentif bagi investor untuk mengembangkan basis produksinya di Cina dan hal ini sekaligus mampu mendorong kemajuan inovasi teknologi di Cina (faktor eksternal positif dari investasi).

Pada Tabel 10 disajikan angka keterkaitan industri dan daya saingnya untuk 10 Produk IT Utama Indonesia yang mengalami defisit perdagangan terbesar pada tahun 2011. Berdasarkan Tabel 10 tersebut dapat dilihat bahwa nilai keterkaitan industri yang dihitung dengan menggunakan Grubel Lloyd indeks masih kurang baik, yang diindikasikan dengan angka indeks rata-rata sebesar 0,24. Relatif rendahnya angka indeks Grubel Lloyd tersebut mengindikasikan keterkaitan yang rendah antara produk impor yang pada umumnya berupa komputer, *handphone* dan alat komunikasi dengan produk industri dalam negeri. Kondisi tersebut diperparah dengan angka rata-rata indeks spesialisasi perdagangan sebesar -0,76 yang mengindikasikan bahwa Indonesia belum mampu mengekspor produk sejenis atau bersaing dengan produk substitusi yang berasal dari impor. Rendahnya daya saing produk IT nasional tersebut merupakan salah satu kendala utama dalam keikutsertaan Indonesia untuk meningkatkan liberalisasi di sektor IT tahap berikutnya.

Tabel 10. Pola Perdagangan dan Daya Saing Produk Impor IT Nasional

HS	TLs	IMPLEMENTASI	INR	Dunia 1996 (USD Juta)				Dunia 2011 (USD Juta)				Keterangan		
				Export (1)	Import (2)	Net (3=1-2)	Total Trade Value (4=1+2)	Export (1)	Import (2)	Net (3=1-2)	Total Trade Value (4=1+2)	Kinerja 96-2011	Grubel Lloyd	ISP
847130	1	[1997]		16.96	7.45	9.50	24.41	13.06	1,223.97	(1,210.91)	1,237.02	2.00	0.02	(0.98)
852990	3	[1995][2000]		209.06	366.58	(157.52)	575.64	367.39	1,468.53	(1,101.14)	1,835.92	3.00	0.40	(0.60)
847150	2	[1997][2000]		1.01	21.34	(20.33)	22.35	6.86	329.80	(322.94)	336.66	3.00	0.04	(0.96)
853400	1	[2003]		16.93	21.11	(4.18)	38.04	233.26	465.84	(232.58)	699.10	3.00	0.67	(0.33)
847710	2	[1995][2000]	[EEC]	0.74	68.90	(68.16)	69.63	3.15	198.71	(195.56)	201.86	3.00	0.03	(0.97)
854110	1	[1997]		0.05	8.34	(8.29)	8.39	1.40	188.75	(187.35)	190.15	3.00	0.01	(0.99)
847149	2	[1997]	[USA]	6.40	17.21	(10.81)	23.61	1.30	181.19	(179.89)	182.48	3.00	0.01	(0.99)
853690	7	[1995][2000][2005]		37.38	70.32	(32.94)	107.70	370.78	537.46	(166.67)	908.24	3.00	0.82	(0.18)
853290	1	[1997]		2.66	0.39	2.28	3.05	1.38	126.78	(125.40)	128.15	2.00	0.02	(0.98)
854140	2	[1997][2000]		7.48	3.76	3.72	11.23	39.50	161.02	(121.52)	200.53	2.00	0.39	(0.61)
		Subtotal 10 Defisit Utama		298.67	585.40		884.06	1,038.08	4,882.04		5,920.12			
		Total ITA		1,390.12	1,644.25		3,034.37	3,801.62	8,653.50		12,455.12		Rata-2	Rata-2
		Persentase		21.48%	35.60%		29.13%	27.31%	56.42%		47.53%		0.24	-0.76

Sumber: Pusdatin Kemendag dan Comtrade (2012), diolah

Total perdagangan 10 produk IT utama Indonesia yang mengalami defisit perdagangan pada tahun 2011, tercatat senilai USD 884,06 juta pada tahun 1996, kemudian meningkat menjadi USD 5,92 miliar pada tahun 2011. Pada tahun 1996 pangsa ekspor 10 produk IT utama Indonesia yang mengalami defisit perdagangan pada tahun 2011 tersebut terhadap total ekspor produk ITA tercatat sebesar 21,48%, kemudian pada tahun 2011 meningkat menjadi 27,31%. Sedangkan pangsa impor 10 produk IT utama Indonesia yang mengalami defisit perdagangan pada tahun 2011 tersebut terhadap total impor produk ITA, pada tahun 1996 tercatat sebesar 35,60%, kemudian pada tahun 2011 meningkat menjadi 56,42%.

Dari 10 produk IT utama tersebut yang mengalami surplus perdagangan

pada tahun 1996, namun defisit pada tahun 2011 meliputi 3 pos tarif, yaitu HS 847130, 853290 dan HS 854140. Sedangkan 7 pos tarif lainnya mengalami defisit perdagangan pada tahun 1996 dan tahun 2011, yaitu HS 852990, HS 847150, HS 853400, HS 847710, HS 854110, 847149, dan HS 853690.

Berdasarkan data empiris nilai perdagangan produk IT Indonesia baik ekspor maupun impor sebagaimana dijabarkan sebelumnya, terlihat bahwa meskipun total nilai perdagangan meningkat namun Indonesia masih menjadi net importer atas produk IT. Di samping itu, masih rendahnya nilai indeks Grubel Lloyd atas produk IT Indonesia menunjukkan bahwa belum adanya peningkatan kinerja industri IT nasional. Nampaknya Indonesia belum memanfaatkan momentum liberalisasi

produk IT secara baik sebagaimana Cina maupun Meksiko⁶. Hal ini terlihat bahwa Indonesia terlambat membuat kebijakan dalam negeri yang berupaya mendorong pengembangan industri IT nasional. Peta jalan (*roadmap*) industri IT nasional baru tersusun pada akhir tahun 2009 dimana rencana aksi baru dimulai pada tahun 2011 (Kementerian Perindustrian, 2009). Melihat kondisi tersebut, sulit bagi Indonesia untuk mampu mengejar ketertinggalan dari negara lain seperti Cina maupun Meksiko.

Meskipun sebagian pihak meyakini bahwa adanya perluasan liberalisasi produk IT akan memberi manfaat ekonomi namun dalam kasus Indonesia masih banyak yang harus diperbaiki. Oleh karena itu Indonesia harus menyiapkan paket regulasi yang mampu menarik minat investor untuk mau mengembangkan industri IT di tanah air.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI KEBIJAKAN

Berdasarkan uraian dan analisis mengenai kinerja perdagangan produk IT nasional pasca liberalisasi, maka dapat disimpulkan bahwa Indonesia belum dapat memanfaatkan skema ITA Tahap 1 untuk meningkatkan kinerja perdagangannya. Liberalisasi ITA yang telah dilakukan semenjak tahun 1997

belum terbukti meningkatkan kinerja perdagangan produk IT. Hal ini diindikasikan dari neraca perdagangan produk IT masih defisit sebesar USD 4,85 miliar meskipun total perdagangan meningkat hingga mencapai USD 12,45 miliar di tahun 2011.

Selain itu, selama beberapa tahun terakhir ditemukan indikasi peningkatan impor lebih besar dibandingkan ekspor. Hal ini mengindikasikan Indonesia semakin tergantung dengan produk IT asing. Hasil indeks Grubel Lloyd mengindikasikan Indonesia belum menjadi salah satu produsen utama produk IT atau dengan kata lain tingkat keterkaitan industri produk IT Indonesia di pasar global masih sangat rendah. Hal ini berdasarkan dari nilai indeks rata-rata sebesar 0,54-0,21, jauh dari nilai harapan 0,75. Hasil indeks ISP juga mengindikasikan Indonesia masih merupakan net importer untuk produk IT. Hal ini berdasarkan nilai indeks rata-rata sebesar -0,55.

Usulan perluasan cakupan produk IT yang akan diliberalisasikan sebagaimana disampaikan oleh Amerika Serikat dan Eropa perlu dipertimbangkan kembali mengingat kinerja industri IT yang tercakup dalam ITA Tahap 1 belum menunjukkan kinerja sebagaimana yang diharapkan.

Menyadari hal tersebut, direkomendasikan agar Indonesia

⁶ Thelle, Sunesen dan Jensen (2010) menyimpulkan bahwa Meksiko mampu memanfaatkan momentum liberalisasi ITA meskipun Meksiko bukan penandatangan ITA. Hal ini dikarenakan Meksiko (sebagai *free rider*) mampu memanfaatkan MFN dari perjanjian ITA. Selain itu berdasarkan Padiema-Peralta (2008) dalam Thelle, Sunesen dan Jensen (2010), Meksiko juga secara unilateral melakukan penurunan tarif atas beberapa produk *input*, mesin dan produk akhir untuk produk elektronik dan IT dimana dengan harga *input* yang lebih murah menjadikan produk IT Meksiko lebih kompetitif. Meksiko sebagai anggota NAFTA juga mampu memanfaatkan *production networking linking* dengan Amerika Serikat dan Kanada sehingga mampu merebut pangsa pasar ekspor di kedua negara tersebut hingga 87%.

memilih satu dari dua pilihan strategi yakni apakah Indonesia ikut serta dalam perjanjian ITA Tahap 2 dengan syarat Indonesia mengeluarkan paket regulasi/kebijakan yang mendorong pengembangan investasi industri IT yang berteknologi dan bernilai tambah tinggi melalui insentif bagi para investor sebagaimana yang dilakukan oleh

Cina, ataukah Indonesia melakukan moratorium dalam perjanjian ITA Tahap 2 namun tetap melakukan penurunan tarif secara unilateral atas beberapa produk impor yang strategis yang diperlukan dalam mengembangkan produk bernilai tambah tinggi sebagaimana yang dilakukan oleh Meksiko.

DAFTAR PUSTAKA

- Anderson, M. and Mohs, J. (2010). *The Information Technology Agreement: an Assessment of World Trade in Information Technology Products. Journal of International Commerce and Economics*.
- Bloom N, Draca M, and Reenen J.V. (2012). *Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity*.
- BPS. (2012). *Data Ekspor dan Impor tahun 1996-2011*. Jakarta: BPS
- Commerce and Trade (Comtrade). (2011). *Trade Data Base. World Integrated Trade Solution*. Washington: World bank.
- Erwidodo. (2012). *ITA Expansion, PTRI Jenewa*. Disampaikan sebagai bahan presentasi pada rapat internal di Hotel Akmani, Tanggal 9 Maret, Jakarta.
- Kementerian Perindustrian. (2009). *Peta Panduan (Road Map) Pengembangan Klaster Industri Prioritas Industri Elektronika dan Telematika Tahun 2010-2014 Roadmap Industri Telematika*. Jakarta: Kementerian Perindustrian.
- Li, M. and Ye, L,R. (1998). *Information Technology and Firm Performance: Linking with Environmental. Strategic and Managerial Context, Information & Management 35 (1999) 43-51*.
- Ministry of Industri. (2012). *The Glance of Indonesia as Contracting Parties on ITA. Director General IIC, Akmani Hotel, Jakarta*.
- Peasupap,V. (2005). *Factor Enabling Information and Communication Technology Diffusion and Actual Implementation in Construction Organisations, ITcon Vol 10*.
- Pusat Data dan Informasi (Pusdatin), Kementerian Perdagangan. (2012). *Data Perdagangan Produk IT Indonesia (HS 6 Digit) Tahun 1996-2011*.
- Sun, P and Heshmati, A. (2010). *International Trade and Its Effects on Economic Growth in China, Discussion Paper Series*.
- Thelle, M.H, Sunesen,E.R, and Jensen,H.N. (2010). *Expanding The Information Technology Agreement (ITA) Economic and Trade Impacts, Final Report, Copenhagen Economics*.

DAYA SAING, KINERJA PERDAGANGAN, DAN DAMPAK LIBERALISASI PRODUK KEHUTANAN

Competitiveness, Trade Performance, and Liberalization Impact of Forestry Product

Adrian Lubis

Pusat Pengkajian Kebijakan Perdagangan Internasional, Badan Pengkajian dan Pengembangan
Kebijakan Perdagangan, Kementerian Perdagangan-RI,

Jl. M. I. Ridwan Rais No.5 Jakarta Pusat, adrian.lubis@kemendag.go.id

Naskah diterima: 15 Januari 2013

Disetujui diterbitkan: 11 Juli 2013

Abstrak

Produk kehutanan Indonesia telah diliberalisasi sejak tahun 2007, namun kinerja perdagangannya belum membaik. Hal ini terlihat dari 127 pos tarif produk yang dibina Kementerian Kehutanan, hanya 34 pos tarif yang mengalami surplus perdagangan, 62 pos tarif mengalami defisit. Sebanyak 13 pos tarif dari 62 pos tarif yang defisit merupakan bahan baku yang banyak digunakan oleh industri kehutanan nasional. Berdasarkan hasil perhitungan Indeks Intra-Industry Trade dan Indeks Spesialisasi Perdagangan, serta hasil simulasi yang menggunakan GTAP GMig2, produk kehutanan yang memiliki daya saing tinggi adalah *Pulp of Wood*, jauh diatas daya saing produk *Paper and Paper Board* serta *Woods and Article of Wood*. Keterbatasan bahan baku menjadi penyebab utama gagalnya Indonesia untuk memanfaatkan liberalisasi perdagangan. Sebanyak 34 pos tarif yang surplus semenjak liberalisasi sebaiknya tetap diliberalisasi dan dijadikan produk ekspor utama. Adapun 13 pos tarif yang menjadi bahan baku utama industri nasional, meskipun mengalami defisit, sebaiknya tetap diliberalisasi. Sebanyak 49 pos tarif yang defisit dan tidak menjadi bahan baku utama sebaiknya diberlakukan *trade remedies* dan dijadikan produk sensitif.

Kata Kunci : Dampak Liberalisasi, Daya Saing, Kinerja Perdagangan

Abstract

Since 2007 the forestry product has been liberalized, but its trading performance has not improved yet. From 127 product tariff lines fostered by the Ministry of Forestry, there are only 34 lines which gained trade surplus and 62 lines which experienced trade deficit. Out of 62 products tariff lines which experienced trade deficit, 13 products are raw materials which are widely used by forest industry. Based on the Intra-Industry Trade and Trade Specialization Indexes, as well as simulation results using the GTAP GMig 2, forestry product with high competitiveness is Pulp of Wood, far above the competitiveness of Paper and Paper Board and Woods and Articles of Wood. The limited availability of raw materials is the main cause of Indonesia's failure to take advantage of trade liberalization. The 34 product tariff lines which experienced surpluses should remain liberalized and become the main export products. Although experiencing deficits, the 13 product tariff lines which are the main raw materials for the industrial sector should be continually liberalized, while the remaining 49 product tariff lines which are not key raw materials should be provided with trade remedies and they should be considered as sensitive products.

Keywords : Competitiveness, Trade Performance, Liberalization Impact

JEL Classification: F13, F17, F18

PENDAHULUAN

Indonesia telah melakukan kesepakatan liberalisasi perdagangan semenjak berlakunya perjanjian liberalisasi ASEAN-Republik Korea di tahun 2007. Selanjutnya, telah terjadi secara berturut-turut, liberalisasi Indonesia dengan Jepang di tahun 2008, dengan negara ASEAN di tahun 2009, dengan Cina di tahun 2010, dan saat ini menunggu proses ratifikasi untuk liberalisasi regional antara ASEAN-Jepang, ASEAN-Australia-Selandia Baru dan ASEAN-India.

Sektor kehutanan sebagai salah satu industri utama di Indonesia tidak terlepas dari dampak akibat liberalisasi tersebut. Liberalisasi perdagangan pada mulanya bertujuan untuk meningkatkan kinerja perdagangan, khususnya ekspor, yang selanjutnya diharapkan mendorong peningkatan produksi, investasi, dan penyerapan tenaga kerja dalam industri kehutanan. Namun sayangnya, harapan tersebut belum sepenuhnya terwujud.

Liberalisasi perdagangan yang dilakukan melalui berbagai bentuk *Free Trade Agreement* (FTA) antara Indonesia dan mitra dagangnya sejak tahun 2007 ternyata belum berhasil meningkatkan kinerja perdagangan produk kehutanan, khususnya kelompok *Woods and article of wood atau Harmonized System* (HS) 44. Nilai ekspor produk HS 44 ke dunia turun sebesar 13,86% per tahun selama tahun 2000-2011. Nilai ekspor Indonesia ke dunia di tahun 2000 mencapai USD 4.678,32 juta, lalu turun menjadi USD 3.151,09 juta di tahun 2011. Turunnya kinerja ekspor Indonesia disebabkan terutama oleh hilangnya pasar di Jepang, Uni Eropa,

Amerika Serikat, Republik Korea, dan Cina. Adapun pasar tujuan ekspor yang mengalami peningkatan adalah negara ASEAN, Australia, dan Selandia Baru. Namun sayangnya peningkatan ekspor ke wilayah tersebut tidak dapat menutupi hilangnya pasar di negara tujuan ekspor lainnya.

Sebaliknya dalam kinerja impor nasional, terjadi peningkatan impor yang luar biasa, mencapai 50,32% per tahun. Pertumbuhan impor yang sangat tinggi tersebut didorong oleh peningkatan impor untuk produk HS 44 dari ASEAN, Cina dan Uni Eropa. Produk impor tersebut umumnya masuk sebagai bahan baku, sebagaimana contoh kasus impor dari Cina sebagian besar terdiri dari *wood sawn or chipped* (HS 4407), *fuel wood* (HS 4401) dan *wood charcoal* (HS 4402).

Kenaikan kinerja ekspor produk *pulp of wood* (HS 47) dan *paper and paper board* (HS 48) dari Indonesia ke dunia selama tahun 2000-2011 telah terlihat, antara lain dengan pertumbuhan ekspor produk bubur kertas dan kertas yang mencapai 21,72% per tahun. Namun impor produk tersebut naik sebesar 40,30% per tahun, paling banyak berasal dari Cina dan ASEAN. Pertumbuhan impor yang lebih besar dibandingkan pertumbuhan ekspor kembali membuktikan kegagalan Indonesia dalam memanfaatkan liberalisasi untuk meningkatkan surplus perdagangan produk bubur kertas dan kertas nasional.

Terkait dengan ketersediaan bahan baku, industri kehutanan nasional dan pemerintah sepakat untuk memenuhinya dengan produk hutan lestari. Indonesia saat ini sudah memiliki sertifikasi yang

dapat memenuhi kriteria hutan lestari tersebut dengan memenuhi Sistem Verifikasi Legalitas Kayu (SVLK). Adapun latar belakang kebijakan tersebut adalah a) maraknya kegiatan *illegal logging* dan *illegal trading*, b) perlunya perbaikan tata kelola hutan di Indonesia, c) tren dalam perdagangan kayu internasional yang memerlukan bukti legalitas, d) rendahnya daya saing produk Indonesia, dan e) perlunya *positioning* Indonesia dalam perdagangan global (Direktur Bina luran Kehutanan dan Peredaran Hasil Hutan, 2012).

Pencapaian SVLK tersebut tidak terlepas dari kemampuan Indonesia dalam menyediakan bahan baku kayu dari hutan lestari. Saat ini produksi hutan lestari diperkirakan sebesar 25-30 juta m³ per tahun, jauh dibawah kebutuhan industri kayu nasional yang mencapai 50-60 juta m³ per tahun. Jika produksi hutan tanaman dapat terus ditingkatkan seperti yang ditargetkan, diprediksikan baru di tahun 2020 produksi nasional dapat menyamai konsumsi kayu nasional saat ini (Departemen Kehutanan dan ITTO, 2005).

Studi ini menganalisis kinerja produk kehutanan semenjak liberalisasi dan merumuskan usulan kebijakan untuk meningkatkan surplus perdagangan produk kehutanan. Kajian ini diharapkan memberikan informasi dampak liberalisasi dan usulan posisi runding produk kehutanan nasional.

TINJAUAN PUSTAKA

Model keseimbangan umum mengalami evolusi yang panjang dari teori ekonomi, matematika ekonomi dan teknik komputasi. Fondasi teoritis dari

model ini adalah Hukum Walras. Aplikasi secara numerik dan empiris dari model keseimbangan umum disebut model *Applied General Equilibrium* (AGE) atau model *Computable General Equilibrium* (CGE) (Sugiyono, 2009).

Model *Global Trade Analysis Project* (GTAP) adalah model standar dengan banyak negara dan banyak komoditas dengan mengaplikasikan model ekonomi keseimbangan umum. Pada model GTAP secara eksplisit dilakukan pemodelan pada margin transportasi internasional. Suatu global bank juga dibentuk dalam model sebagai intermediasi dari investasi dan tabungan dunia. Sistem permintaan konsumen diduga dengan menggunakan *Constant Difference of Elasticities* (CDE) untuk menangkap kepekaan terhadap perbedaan harga dan pendapatan antar negara (Hertel, *et al*, 1997).

Selain itu, aliran barang dalam perdagangan internasional mengikuti model *Armington* (1969) dimana setiap produk dibedakan berdasarkan asal negara. Setiap barang diasumsikan substitusi yang tidak sempurna satu sama lainnya untuk komoditas yang diproduksi didalam negeri. Dengan asumsi ini, model dapat menangkap aliran perdagangan antar dua negara. Kelemahan model ini adalah mengasumsikan sistem pasar persaingan sempurna dan skala usaha yang konstan pada aktivitas produksi. Hertel (1997) mengakui bahwa pada konteks negara kecil dan terbuka, asumsi pasar persaingan sempurna mengakibatkan simulasi dampak penurunan tarif menjadi lebih besar dari yang sesungguhnya.

Chirativat (2002) dan Park *et.al* (2008) menemukan bahwa persiapan

menghadapi liberalisasi merupakan kunci keberhasilan peningkatan kinerja industri dan perekonomian dalam menghadapi liberalisasi. Sebagai kasus, liberalisasi ACFTA terbukti meningkatkan kinerja perdagangan antara kedua Negara. Namun karena Cina jauh lebih siap dengan daya saing lebih tinggi, pertumbuhan kinerja ekspor Cina jauh lebih tinggi dibandingkan negara ASEAN.

Sementara itu, temuan awal dari Kementerian Perdagangan (2012) mengungkapkan bahwa liberalisasi ACFTA memberikan peluang peningkatan ekspor dan investasi dari Cina. Hal ini perlu diikuti pengamanan pasar domestik, peningkatan daya saing global, dan penguatan ekspor melalui pelatihan dan investasi untuk meningkatkan nilai tambah (Lubis *et.al.*, 2011). Berbeda dengan itu adalah temuan dari Kementerian Perindustrian (2011), yang mengungkapkan bahwa liberalisasi ACFTA berdampak buruk terhadap kinerja beberapa industri nasional, salah satunya adalah kinerja sektor elektronik, dan terdapat indikasi *dumping* untuk beberapa produk tertentu.

Berkaitan dengan kebijakan perdagangan dan industrialisasi yang diambil oleh suatu negara maka secara garis besar hal tersebut dapat dikategorikan ke dalam dua kelompok yaitu kebijakan substitusi impor atau ekspansi ekspor. Substitusi impor sering dikaitkan dengan kebijakan proteksi dan ekspansi ekspor berhubungan dengan kebijakan liberalisasi. Ogujiuba, Nwogwugwu, dan Dike (2011) mengungkapkan bahwa Industrialisasi

Substitusi Impor (ISI) merupakan *learning process*. Fase substitusi impor merupakan basis pengembangan teknologi dan bisnis internasional. Negara-negara Asia Timur, seperti Korea Selatan dan Taiwan, dianggap berhasil memberlakukan kebijakan ini dan menggunakannya untuk meningkatkan kompetensi teknologi industri.

Senada dengan hal tersebut, temuan Kim, J.K., D.S. Sang, dan I.K. Jun (1995), mengungkapkan bahwa mulai tahun 1962 Pemerintah Republik Korea lebih memilih untuk mengadopsi strategi promosi ekspor dibandingkan kebijakan substitusi impor. Pemerintah memberikan dukungan yang sangat besar bagi perusahaan eksportir dengan memberikan berbagai insentif, termasuk perlakuan istimewa dalam alokasi kredit dan pajak. Hal serupa diungkapkan oleh Harvie dan Lee (2003) yang menyatakan bahwa transformasi dan pertumbuhan ekonomi Korea Selatan yang mengesankan selama periode 1962-1989 didorong oleh adopsi pertumbuhan ekonomi dan strategi industrialisasi yang berorientasi ekspor.

METODE PENELITIAN

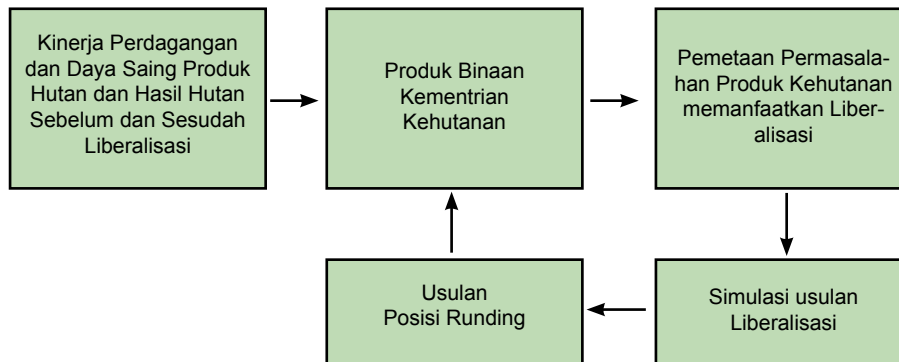
Metode Analisis

Studi ini menggunakan tiga metode yaitu dua indeks daya saing yang meliputi Indeks Spesialisasi Perdagangan (ISP) dan Indeks Grubel Lloyd, serta model keseimbangan umum (*general equilibrium*) dengan menggunakan GTAP versi *Global Migration* (GMig)2. Indeks Spesialisasi Perdagangan dan *Grubel Lloyd* memberikan informasi perubahan daya saing sebelum dan setelah liberalisasi (Lubis *et.al.*, 2011).

Berdasarkan daya saing produk tersebut dapat diusulkan posisi runding untuk liberalisasi perdagangan.

Analisis dalam tulisan ini dilakukan dengan melalui beberapa tahapan, seperti yang dijelaskan dalam Gambar 1. Pertama dilakukan analisis kinerja perdagangan

dan daya saing dari produk kehutanan dan hasil hutan yang termasuk kelompok HS 44, HS 47, dan HS 48. Selanjutnya dilakukan analisis khusus untuk produk kehutanan dan hasil hutan yang merupakan binaan Kementerian Kehutanan.



Gambar 1. Analisis dan Simulasi Produk Kehutanan

Kemudian dipetakan kemampuan produk kehutanan dalam memanfaatkan liberalisasi khususnya dalam upaya meningkatkan kinerja ekspor. Terakhir dilakukansimulasiuntukmemprediksikan kebijakan yang perlu dilakukan untuk meningkatkan kinerja perdagangan produk dan hasil hutan serta usulan posisi runding yang diperlukan untuk mencapai hal tersebut.

Indeks Spesialisasi Perdagangan (ISP)

Indeks Spesialisasi Perdagangan (ISP) digunakan untuk menganalisis posisi atau tahapan perkembangan suatu produk. Indeks SpesialisasiPerdagangan ini dapat menggambarkan apakah untuk suatu jenis produk, Indonesia cenderung menjadi negara eksportir atau importir. Secara matematika, ISP dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$ISP = \frac{(X_{ia} - M_{ia})}{(X_{ia} + M_{ia})}$$

dimana X dan M masing-masing adalah ekspor dan impor, serta i dan a masing-masing adalah barang jenis i dan negara a.

Secara implisit, indeks ini mempertimbangkan sisi permintaan dan sisi penawaran, dimana ekspor identik dengan suplai domestik dan impor adalah permintaan domestik dan selanjutnya ekspor terjadi apabila ada kelebihan atas barang tersebut di

pasar domestik. Indeks Spesialisasi Perdagangan merupakan indikator untuk mengetahui pola perdagangan dan pentahapan industrialisasi suatu komoditas berdasarkan periode, sehingga kinerja komoditas tersebut dapat diukur. Adapun tahap-tahap perkembangan komoditas berdasarkan ISP adalah :

1. Tahap Pengenalan; suatu produk dapat diperkenalkan kedalam suatu negara melalui impor, konsumsi domestik berkembang perlahan dan produk domestik masih sederhana, ditandai Angka ISP -1 sampai -0,5 (catatan nilai ISP -1 artinya semua produk di impor, belum ada ekspor).
2. Tahap Substitusi Impor; produk domestik mulai menggantikan barang-barang impor, nilai impor mulai berkurang, ekspor mulai meningkat, nilai ISP -0.5 sampai 0 (catatan: nilai ISP = 0 berarti sudah seimbang impor dengan ekspor komoditas).
3. Tahap Perluasan Ekspor, pada tahap ini persaingan ekspor menjadi lebih ketat, angka ISP berkisar antara 0 sampai 0,8.

4. Tahap Pematangan/Pendewasaan; pada tahap ini ekspor mempunyai daya saing tinggi, ditandai dengan nilai ISP 0,8 sampai 1 (catatan bila nilai ISP = 1 berarti tidak ada impor untuk komoditas tersebut) (Kementerian Perdagangan, 2012).

Intra-Industry Trade (IIT Indeks)

Untuk menggambarkan keterkaitan perdagangan kedua negara digunakan *Intra Industry Trade Index* (IIT Indeks) yang menggambarkan tingkat integrasi perdagangan suatu produk dalam suatu kawasan tertentu. Nilai IIT indeks yang tinggi menunjukkan adanya keterkaitan yang bersifat dua arah (*two-way trade*) dimana Indonesia melakukan ekspor dan juga impor produk industri tertentu. Nilai IIT yang cenderung semakin menurun menunjukkan keterkaitan perdagangan yang ada cenderung bersifat satu arah dan Indonesia cenderung lebih menjadi importir (Lubis *et.al.*, 2011).

IT indeks yang umum digunakan adalah Grubel-Lloyd *Index* dengan rumus:

$$IIT = \frac{\sum(X+M) - \sum|X-M|}{\sum(X+M)} \times 100 \quad \text{atau} \quad 1 - \frac{\sum|X-M|}{\sum(X+M)} \times 100$$

dimana:

X = ekspor

M = impor

Global Trade Analysis Project (GTAP)

Simulasi dilakukan dengan menggunakan model keseimbangan

umum GTAP versi GMig2. Untuk keperluan ini, dilakukan agregasi produk sesuai standar GTAP GMig2 yang dibangun oleh Walmsley, *et.al.*, 2007, dan

dilakukan simulasi berupa penghapusan tarif antara Indonesia dengan negara mitra FTA. Selanjutnya akan dipetakan hambatan selain tarif yang dihadapi eksportir domestik di pasar mitra utama, serta hambatan yang dihadapi di pasar alternatif (*emerging market*).

Simulasi kebijakan yang digunakan bertujuan untuk melihat dampak liberalisasi sektor kehutanan terhadap perekonomian nasional. Adapun dampak liberalisasi tersebut yang dianalisis mencakup dampak liberalisasi terhadap perubahan kesejahteraan, indeks volume dan indeks harga pendapatan nasional (GDP), perubahan *output* nasional, perubahan impor, perubahan ekspor, perubahan surplus perdagangan dan permintaan tenaga kerja terlatih maupun tidak terlatih.

Simulasi dilakukan dengan merujuk perkembangan liberalisasi saat ini yaitu

minat Indonesia untuk ikut serta dalam liberalisasi *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP) yang terdiri dari liberalisasi antara ASEAN, Australia, Cina, Jepang, Republik Korea, dan Selandia Baru. Liberalisasi ini merupakan pengembangan liberalisasi ASEAN plus mitra yang terdiri dari liberalisasi antara ASEAN dengan Australia, Cina, Jepang, Republik Korea, dan Selandia Baru. Salah satu usulan utama dalam liberalisasi tersebut adalah penghapusan tarif untuk 95% pos tarif dan peningkatan investasi dengan tujuan peningkatan teknologi dan nilai tambah.

Adapun beberapa persamaan yang relevan dengan hasil yang ditampilkan sebagai berikut (Hertel, 1997):

Trade Balance (DTBALi)

Adapun persamaan tersebut dirumuskan dengan :

$$DTBALi(i,r) = [VXW(i,r) / 100] * vxwfob(i,r) - [VIW(i,r) / 100] * viwcif(i,r)$$

Persamaan ini menunjukkan perubahan neraca perdagangan yang disebabkan oleh 1) VXW: perubahan ekspor, 2) vxwfob : perubahan harga

FOB, 3) VIW: perubahan impor berdasarkan harga CIF, 4) Viwcif : perubahan harga CIF, dan 5) i, r : negara atau region.

Kesejahteraan (EV)

Adapun persamaan tersebut dirumuskan dengan :

$$EV(r) = [INCOMEEV(r) / 100] * yev(r)$$

Persamaan ini menunjukkan perubahan kesejahteraan yang disebabkan oleh: 1) INCOMEEV :

perubahan pendapatan regional dan 2) yev : perubahan pendapatan rumah tangga.

Permintaan Tenaga Kerja (qfe)

Adapun persamaan tersebut dirumuskan dengan :

$$qfe(i,j,r) = -afe(i,j,r) + qva(j,r) - ESUBVA(j) * [pfe(i,j,r) - afe(i,j,r) - pva(j,r)]$$

Persamaan ini menunjukkan perubahan permintaan tenaga kerja yang disebabkan oleh: (a) qfe: perubahan permintaan kepemilikan faktor produksi/ bahan baku terkait, (b) afe : perubahan harga faktor produksi, (c) qva : perubahan permintaan faktor produksi komposit, (d) ESUBVA : elastisitas substitusi dari faktor produksi berdasarkan nilai tambah, (e) pfe : perubahan harga dan permintaan faktor produksi domestik dan (f) pva : perubahan nilai tambah industri.

Simulasi dibagi atas tiga bagian yaitu (a) simulasi penghapusan tarif sesuai proposal RCEP yaitu liberalisasi 95% pos tarif nasional, (b) simulasi bagian a ditambah peningkatan produktifitas sebagai akibat peningkatan investasi sebesar 5%, dan (c) simulasi bagian b ditambah peningkatan akses bahan baku untuk industri kayu dan kertas sebesar 5%.

Analisis dalam kajian ini dikhususkan pada produk yang dibina oleh Kementerian Kehutanan. Selanjutnya, dilakukan survei kecil dan *desk study* untuk mengetahui penyebab kegagalan memaksimalkan kinerja ekspor melalui skema liberalisasi. Berdasarkan hasil

survei dan *desk study*, dilakukan simulasi untuk menguji usulan pemecahan masalah, yang selanjutnya akan dikoordinasikan dengan instansi terkait dan jika diterima akan diusulkan menjadi posisi runding sektor kehutanan untuk liberalisasi perdagangan.

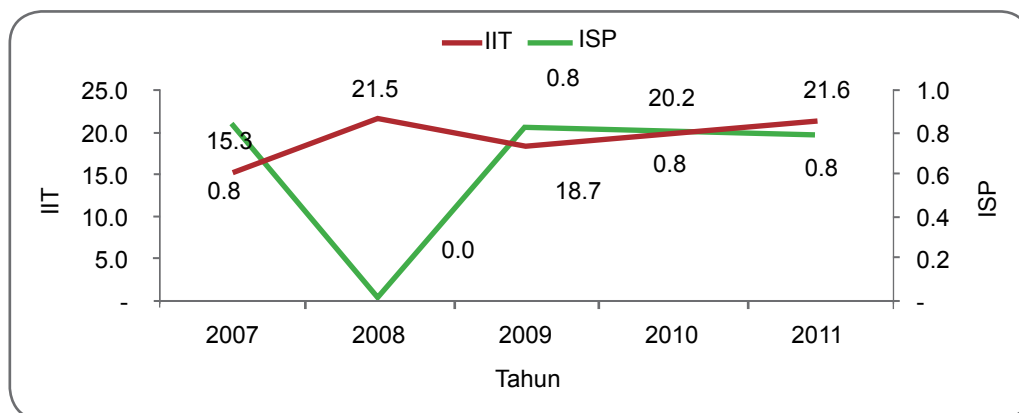
Data

Data yang digunakan dalam studi ini adalah data perdagangan Indonesia dengan mitra dagang utama dan pasar potensial yang diperoleh dari GTAP Database, *World Integrated Trade Solution* (WITS) dari *World Bank*, UN Comtrade dan Statistik Indonesia. Data kinerja perdagangan seluruh produk kehutanan, dan olahannya terdiri dari HS 44, HS 47, dan HS 48 sebelum dan setelah liberalisasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peta Daya Saing Komoditi Kehutanan

Integrasi perdagangan Indonesia dengan dunia untuk komoditi kayu produk kehutanan masih lemah dan belum berdaya saing, sebagaimana terlihat

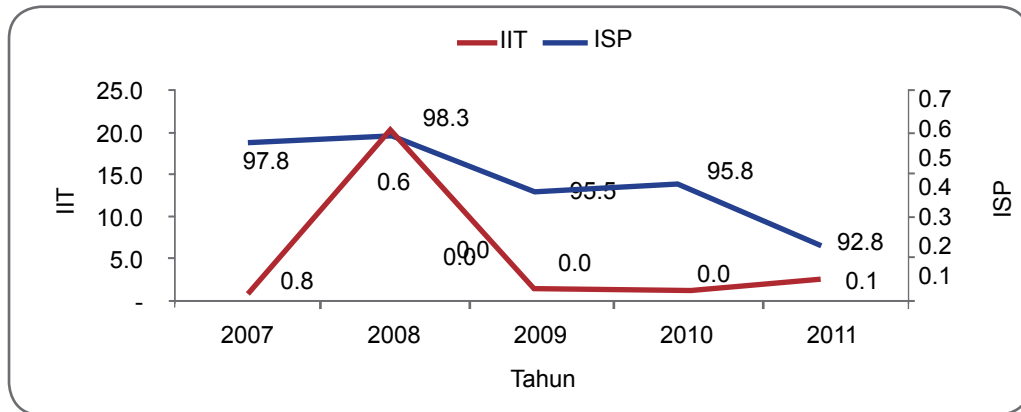


Gambar 2. Perkembangan Nilai IIT dan ISP Produk *Woods and Article of Wood* (HS 44)

Sumber : UN Comtrade (2012), diolah

dalam Gambar 2. Daya saing komoditi kayu Indonesia semakin rendah selama periode 2007-2011 dan bahkan pada tahun 2008 ketika integrasi perdagangan Indonesia mulai meningkat, daya saing

Indonesia ternyata malah turun. Kondisi ini mengindikasikan bahwa Indonesia semakin tergantung pada impor untuk komoditi kayu terutama untuk bahan industri kertas.



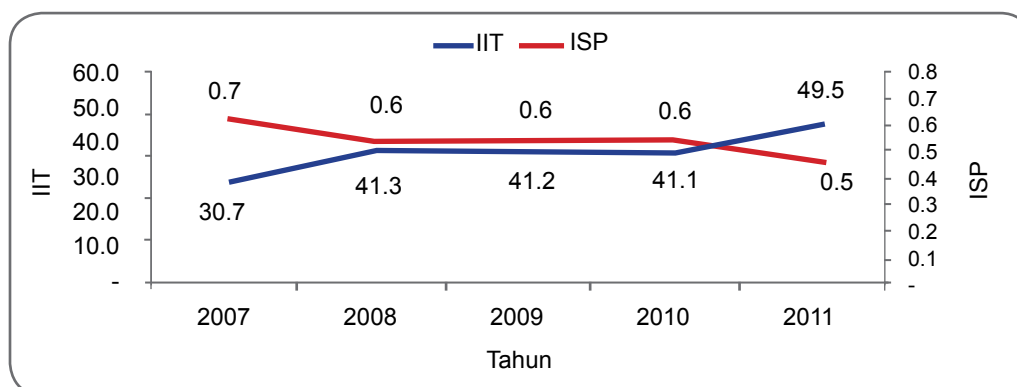
Gambar 3. Perkembangan Nilai IIT dan ISP Produk *Pulp of Wood* (HS 47)

Sumber : UN Comtrade (2012), diolah

Sebagaimana terlihat dalam Gambar 3, integrasi perdagangan produk *pulp* Indonesia dengan negara mitra dagang sangat kuat selama periode 2007-2011, bahkan jauh lebih kuat dibandingkan dengan produk kayu. Akan tetapi, produk *pulp* yang diekspor tersebut masih berupa produk bahan baku dengan nilai tambah yang rendah. Peningkatan integrasi perdagangan terjadi pada tahun 2008 dan setelah itu mengalami penurunan, begitu juga dengan daya saing produk *pulp* Indonesia. Meskipun industri *pulp* merupakan industri yang prospektif, tetapi terdapat beberapa permasalahan serius yang dihadapi oleh industri *pulp* Indonesia (Rosadi, 2005). Diantara permasalahan tersebut adalah kenyataan bahwa kayu untuk

bahan baku *pulp* belum tersedia dalam jumlah yang memadai untuk kebutuhan produksi walaupun potensi yang luas ada. Kebutuhan bahan baku kayu untuk *pulp* yang dipasok dari hutan tanaman industri 5 (HTI-*pulp*) hanya dapat memenuhi kebutuhan bahan baku bagi sebagian perusahaan *pulp* saja.

Masalah lain yang dihadapi oleh industri pulp Indonesia adalah semakin meningkatnya biaya untuk memproduksi *pulp*, meskipun pada periode sebelum tahun 2000-an biaya produksi tersebut relatif lebih murah (Ibnusantoso, 2000). Berdasarkan Ibnusantoso (2000), adapun penyebab peningkatan biaya produksi tersebut disebabkan oleh peningkatan harga energi, upah buruh, dan biaya transportasi (*transport cost*).



Gambar 4. Perkembangan Nilai IIT dan ISP Produk Paper and Paper Board (HS 48)

Sumber : UN Comtrade (2012), diolah

Berdasarkan data dalam Gambar 4, produk *paper and paper board* memiliki daya saing dan integrasi perdagangan yang kuat dan stabil selama periode 2007-2011 dibandingkan *produk wood and article of wood* namun masih dibawah *produk pulp of wood*. Indonesia memiliki beberapa keunggulan yang menyebabkan posisi produk *paper and paper board* sebagai industri yang paling diandalkan. Salah satu keunggulan tersebut adalah kondisi iklim Indonesia yang mendukung perkembangan industri tersebut. Dibandingkan dengan salah satu penghasil produk *paper and paper board* utama dunia, yaitu Finlandia, misalnya, negara ini membutuhkan waktu sekitar 60 tahun untuk memperoleh satu batang pohon akasia sebagai *input*, sedangkan Indonesia hanya membutuhkan waktu hanya sekitar 1 tahun.

Kinerja Perdagangan Setelah Liberalisasi

Liberalisasi perdagangan yang telah disepakati Indonesia mewajibkan setiap produk yang mendapatkan pemotongan atau penghapusan tarif untuk memenuhi kandungan produk lokal (*local content*).

Nilai ambang batas untuk kandungan lokal minimum dalam liberalisasi Indonesia umumnya 40%, yang berarti harus terdapat minimal 40% biaya produksi berasal dari belanja dalam negeri dan sisanya impor. Khusus untuk liberalisasi dengan ASEAN, Jepang dan ASEAN dengan mitra disepakati minimum kandungan lokal 40% berasal dari negara ASEAN.

Berdasarkan perbandingan data penggunaan bahan baku industri besar dan sedang dari BPS, ternyata seluruh produk kehutanan Indonesia memenuhi kriteria kandungan lokal minimal sebesar 40% (Tabel 1). Penggunaan bahan baku lokal untuk industri kehutanan nasional bervariasi antara 47,4% sampai dengan 99,8%. Industri kehutanan yang paling banyak menggunakan bahan baku impor adalah industri panel kayu, dimana bahan baku lokal sebesar 47,4% dan bahan baku impor mencapai 52,6% dari total bahan baku yang digunakan. Adapun industri dengan kandungan lokal terbesar adalah industri pengolahan rotan dengan persentase kandungan lokal mencapai 99,8%. Dengan berdasarkan temuan

ini, dapat diasumsikan seluruh produk industri kehutanan memenuhi syarat untuk mendapatkan fasilitas liberalisasi di negara mitra.

Tabel 1. Kandungan Lokal Produk Kehutanan

Produk		Nilai Lokal	Nilai Impor	Kandungan Lokal
KBLI	Deskripsi	Satuan: Rp Juta		
20101	Industri penggergajian kayu	478,618	72,853	86,8%
20104	Industri pengolahan rotan	18,800	31	99,8%
20211	Industri kayu lapis	471,313	201,414	70,1%
20212	Industri kayu lapis laminasi, termasuk decorative plywood	1,260,164	267,108	82,5%
20213	Industri panel kayu lainnya	81,885	90,828	47,4%
20214	Industri veneer	12,868	801	94,1%
20220	Industri moulding dan komponen bahan bangunan	1,598,548	308,652	83,8%
20291	Industri anyam-anyaman dari rotan dan bambu	582	265	68,7%
20293	Industri kerajinan ukir-ukiran dari kayu kecuali furnitur	100,441	41,185	70,9%
20294	Industri alat-alat dapur dari kayu, rotan dan bambu	1,123	7	99,4%
20299	Industri barang dari kayu, rotan, gabus yang tidak diklasifikasikan ditempat lain	143,457	23,481	85,9%

Sumber : BPS (2012), diolah

Setelah pemberlakuan liberalisasi Indonesia dengan ASEAN, Australia, Cina, India, Jepang, Republik Korea, dan Selandia Baru, ternyata hasilnya tidak seperti yang diharapkan. Tabel 2 memperlihatkan kinerja perdagangan produk *woods and article of wood* (HS 44) yang terdiri dari total 153 pos tarif dalam kriteria *Harmonized System* (HS) 10 digit berdasarkan Buku Tarif Bea Masuk Indonesia (BTBMI) tahun 2009 (Depkeu, 2009).

Berdasarkan data ekspor dan impor kelompok produk *Woods and Article of Wood* (HS 44) di tahun 2011, ternyata dari total 153 pos tarif dikelompok ini, hanya 35 pos tarif (22,78%) yang memperoleh surplus perdagangan di atas US \$ 1 juta, sedangkan 55 pos tarif (28,10%) memperoleh surplus dibawah

USD 1 juta. Selanjutnya terdapat 63 pos tarif (41,17%) defisit, yang terdiri dari 29 pos tarif defisit dibawah USD 1 juta, dan 34 pos tarif defisit dibawah USD 34 juta.

Hasil perhitungan dalam Tabel 2 khususnya indeks IIT mengindikasikan bahwa keterkaitan antara produk Indonesia dengan negara lain di dunia masih rendah. Hal ini ditunjukkan sangat sedikit produk kehutanan yang memperoleh surplus perdagangan memiliki nilai indeks IIT di atas 50, yang berarti keterkaitan atau daya tawar produk Indonesia untuk produk kehutanan di negara lain relatif rendah. Kasus yang sejalan dengan kondisi ini adalah penolakan ekspor produk kehutanan yang banyak dikaitkan dengan kelestarian lingkungan, antara lain oleh Uni Eropa¹.

¹ Informasi lebih lanjut dapat dibaca di Indonesia Finance (2011), edisi 21 Sept. 2011. Ekspor Kehutanan Terhambat Isu Lingkungan

Tabel 2. Kinerja Perdagangan *Woods and Article of Wood* (HS 44) Setelah Liberalisasi

Deskripsi	Satuan Tarif	Jumlah Pos Tinggi	Keterkaitan Tinggi	Spesialisasi
Surplus > USD 1 Juta	Pos Tarif	35	1	26
Surplus ≤ USD 1 Juta	Pos Tarif	55	3	24
Defisit ≤ USD 1 Juta	Pos Tarif	29	6	22
Defisit > USD 1 Juta	Pos Tarif	34	4	28

Sumber : BPS (2012), diolah

Akan tetapi, dari produk *woods and article of wood* (HS 44) yang mengalami defisit neraca perdagangan, ternyata terdapat 10 produk dengan nilai indeks IIT di atas 50, atau mengindikasikan keterkaitan industri produk impor dengan industri domestik kuat. Khusus produk kehutanan impor yang memiliki nilai indeks IIT tinggi, diusulkan untuk diliberalisasikan karena produk tersebut dibutuhkan oleh industri atau konsumen nasional.

Indeks Spesialisasi Perdagangan (ISP) untuk *woods and article of wood*

(HS 44) menunjukkan bahwa ternyata sebagian besar produk surplus sudah terspesialisasi dengan nilai tambah tinggi. Selain itu, dari 63 pos tarif produk yang mengalami defisit, 50 pos tarif (79,4%) sudah terspesialisasi atau industri sudah mencapai tahap kematangan produk. Indeks ISP dan IIT mengindikasikan bahwa, bahan baku yang diimpor memang dibutuhkan di Indonesia, karena tidak diperoleh bahan baku sejenis dengan kualitas dan harga sama dari industri domestik.

Tabel 3. Kinerja Perdagangan *Pulp of Wood* (HS 47) Setelah Liberalisasi

Deskripsi	Satuan Tarif	Jumlah Pos Tinggi	Keterkaitan Tinggi	Spesialisasi
Surplus > USD 1 Juta	Pos Tarif	1	1	1
Surplus ≤ USD 1 Juta	Pos Tarif	5	3	3
Defisit ≤ USD 1 Juta	Pos Tarif	5	1	3
Defisit > USD 1 Juta	Pos Tarif	14	0	14

Sumber : BPS (2012), diolah

Tabel 3 memperlihatkan kinerja perdagangan produk *pulp of wood* (HS 47) setelah liberalisasi. Berdasarkan data tersebut, ternyata dari total 25 pos tarif produk *pulp of wood* (HS 47), terdapat satu pos tarif surplus di atas USD 1 juta, terdapat lima pos tarif surplus kurang dari USD 1 juta, dan

terdapat 19 pos tarif defisit, dimana 5 pos tarif defisit kurang dari USD 1 juta dan 14 pos tarif defisit lebih dari USD 1 juta. Satu pos tarif yang surplus di atas USD 1 juta adalah *chemical wood pulp, soda, other than dissolving grades, bleached, non coniferous* (HS 4703290000). Namun sayangnya berdasarkan indeks

IIT, keterkaitan produk tersebut dengan negara importir masih rendah, yang berarti daya tawar produsen produk tersebut dipasar internasional rendah.

Akan tetapi, indeks ISP mengindikasikan bahwa sebagian besar industri *pulp of wood* Indonesia sudah mapan dan mampu memproduksi produk tersebut. Namun nilai ISP tersebut tidak diikuti dengan kemampuan menjaga keterkaitan antara bahan baku *pulp of wood* Indonesia dengan pasar industri kertas dunia. Kondisi tersebut dialami produk dengan surplus perdagangan kurang dari USD 1 juta maupun 19 pos

tarif produk *Pulp of Wood* (HS 47) yang mengalami defisit.

Tabel 4 memperlihatkan kinerja *paper and paper board* (HS 48) setelah liberalisasi, dimana dari total 176 pos tarif, terdapat 46 pos tarif (25,69%) surplus di atas USD 1 juta, 15 pos tarif (8,37%) surplus kurang dari USD 1 juta, dan 119 pos tarif (66,48%) defisit, yang terdiri dari 55 pos tarif defisit kurang dari USD 1 juta dan 64 pos tarif defisit melebihi USD 1 juta. Kondisi ini cukup mengkhawatirkan karena sebagian besar pos tarif produk *Paper and Paper Board* (HS 48) semakin defisit setelah liberalisasi.

Tabel 4. Kinerja Perdagangan *Paper and Paper Board* (HS 48) Setelah Liberalisasi

Deskripsi	Satuan Tarif	Jumlah Pos Tinggi	Keterkaitan Tinggi	Spesialisasi
Surplus > USD 1 Juta	Pos Tarif	46	10	22
Surplus ≤ USD 1 Juta	Pos Tarif	15	7	3
Defisit ≤ USD 1 Juta	Pos Tarif	55	7	38
Defisit > USD 1 Juta	Pos Tarif	64	10	43

Sumber : BPS (2012), diolah

Indeks IIT memperlihatkan bahwa produk dengan keterkaitan industri tinggi hanya 10 dari 46 pos tarif yang surplus di atas USD 1 juta, dan hanya 7 pos tarif dari total 15 pos tarif yang memperoleh surplus kurang dari USD 1 juta. Kondisi ini semakin buruk untuk produk yang mengalami defisit, dimana untuk 119 pos tarif yang defisit, hanya 17 pos tarif memiliki keterkaitan industri tinggi.

Rendahnya keterkaitan perdagangan antar industri nasional dengan negara mitra untuk produk *pulp* dan *paper* disebabkan oleh rendahnya daya saing nasional, meskipun Indonesia dapat memproduksi produk tersebut. Indeks ISP memperlihatkan bahwa dari total

176 pos tarif *paper and paper board* (HS 48), hanya terdapat 63 pos tarif yang memiliki kinerja perdagangan baik, namun 113 pos tarif lain sebaliknya.

Kondisi daya saing produk *pulp* dan kertas Indonesia di era liberalisasi sangat berbeda dengan kondisi diakhir tahun 1990. Menurut Wiranta (1997), pada periode 1990an, industri *pulp dan paper* nasional sangat kuat dan berdaya saing, disebabkan oleh serangkaian kebijakan pemerintah berupa pemberian izin membangun Hutan Tanaman Industri (HTI) dan peningkatan jumlah pabrik. Kondisi ini menyebabkan peningkatan industri *pulp*, ekspor dan peluang bagi calon investor swasta untuk mendirikan

pabrik *pulp*. Jika tidak dilakukan kembali kebijakan tersebut di atas, diyakini daya saing industri *pulp* dan kertas Indonesia tidak mungkin kembali seperti periode 1990-an.

Prediksi Dampak Liberalisasi

Hasil simulasi dalam Tabel 5 menunjukkan perubahan neraca perdagangan produk kayu dan kertas² untuk Indonesia, Australia-Selandia Baru, Cina, Jepang, Republik Korea, India, dan negara ASEAN Lainnya.

Tabel 5 memperlihatkan bahwa dalam ketiga alternatif simulasi, total kinerja perdagangan Indonesia selalu berkurang, tidak sebaik hasil yang diperoleh Jepang dan Republik Korea. Hal ini disebabkan Indonesia banyak mengimpor produk konsumsi (produk jadi) dan hanya mengeksport produk bahan baku. Saat ini sudah disadari bahwa ekspor Indonesia yang bergantung pada bahan baku menjadi penyebab utama defisit neraca perdagangan nasional³.

Tabel 5. Simulasi Liberalisasi dan Dampaknya Terhadap Neraca Perdagangan

Satuan: USD Juta	Indonesia	Australia-Selandia Baru	Cina	Jepang	Rep. Korea	India	ASEAN lain
A. Liberalisasi RCEP							
Kayu dan Kertas	(144.57)	(10.12)	(495.86)	86.23	74.17	(89.89)	(268.49)
Seluruh Sektor	(1,511.04)	(92.63)	(1,854.80)	487.78	343.04	(1,597.59)	(2,806.22)
B. Liberalisasi RCEP dan Peningkatan Produktifitas 5%							
Kayu dan Kertas	(47.08)	(24.23)	(568.22)	48.28	59.45	(95.18)	(87.81)
Seluruh Sektor	(2,352.42)	(105.80)	(1,934.66)	614.68	333.19	(1,624.79)	(4,368.78)
C. Liberalisasi RCEP, Peningkatan Produktifitas 5% dan Peningkatan Pasokan Bahan Baku 5% Untuk Kayu dan Kertas							
Kayu dan Kertas	1,060.21	(146.73)	(1,036.60)	(299.83)	(94.75)	(142.39)	1,968.97
Seluruh Sektor	(2,426.55)	(89.93)	(1,929.42)	508.20	330.08	(1,611.60)	(4,506.44)

Sumber : GTAP GMig2 (2012), diolah

Hasil simulasi dalam Tabel 6 memperlihatkan perubahan kesejahteraan yang diperoleh dari peningkatan konsumsi rumah tangga sebagai akibat meningkatnya pendapatan regional. Terlihat bahwa kesejahteraan penduduk Indonesia semakin meningkat jika Indonesia ikut serta dalam liberalisasi

RCEP. Lebih lanjut, kesejahteraan tersebut semakin meningkat ketika pelaksanaan liberalisasi diikuti dengan peningkatan produktivitas dan kemudahan memperoleh bahan baku. Peningkatan kesejahteraan Indonesia jauh lebih tinggi dibandingkan dengan peningkatan kesejahteraan negara ASEAN Lainnya.

²Model GTAP Gmig 2 hanya memiliki sektor kehutanan untuk industri kayu dan kertas.

³Puska Daglu (2012). Belum pulihnya ekonomi global menghambat akselerasi pemulihan ekspor nasional.

Meningkatnya kesejahteraan tersebut disebabkan oleh meningkatnya penggunaan tenaga kerja domestik. Tabel 6 juga menunjukkan bahwa liberalisasi RCEP, meningkatnya produktivitas dan penggunaan bahan baku mendorong meningkatnya produksi Indonesia dan

penyerapan tenaga kerja baik bagi industri kayu dan kertas maupun bagi seluruh sektor di Indonesia. Kondisi serupa terjadi untuk negara ASEAN lainnya, Australia-Selandia Baru, Cina, dan India. Jepang dan Republik Korea mengalami keadaan yang sebaliknya.

Tabel 6. Simulasi Liberalisasi dan Dampaknya Terhadap Perubahan Kesejahteraan

Satuan: USD Juta	Indonesia	Australia- Selandia Baru	Cina	Jepang	Rep. Korea	India	ASEAN lain
A. Liberalisasi RCEP	2,650.72	(21.63)	(616.73)	321.81	(1,509.27)	(842.88)	8,835.72
B. Liberalisasi RCEP dan 5% Peningkatan Produktifitas	37,959.65	43.15	(452.93)	809.73	(1,336.72)	(120.83)	(754.13)
C. Liberalisasi RCEP, Peningkatan Produktifitas 5% dan Peningkatan Pasokan Bahan Baku 5% Untuk Kayu dan Kertas	39,146.96	44.29	(397.84)	925.06	(1,302.71)	(119.41)	(754.69)

Sumber : GTAP GMig2 (2012), diolah

Turunnya produksi nasional di Jepang menyebabkan turunnya penggunaan tenaga kerja, namun di sisi lain liberalisasi menyebabkan konsumen memperoleh alternatif barang konsumsi murah sehingga kesejahteraan mereka meningkat. Namun, untuk Republik Korea, turunnya produksi nasional menyebabkan turunnya penyerapan tenaga kerja dan langsung mengurangi kemampuan belanja rumah tangga, sehingga kesejahteraan mereka berkurang dibandingkan sebelum liberalisasi.

Usulan Posisi Runding Produk Kehutanan

Tabel 7 memperlihatkan produk kehutanan yang dibina oleh Kementerian

Kehutanan, seluruhnya terdapat 127 pos tarif dalam HS 10 digit, menurut BTBMI 2009. Berdasarkan kinerja produk tersebut di tahun 2011, ternyata sebanyak 17 pos tarif mengalami surplus di atas USD 1 juta, 17 pos tarif surplus kurang dari USD 1 juta, 32 pos tarif defisit kurang dari USD 1 juta dan 30 pos tarif defisit melebihi USD 1 juta. Selain itu terdapat 31 pos tarif yang tidak ditemukan data perdagangannya, baik ekspor maupun impor, sebagian besar merupakan produk kayu log.

Indeks IIT dalam Tabel 8 memperlihatkan keterkaitan industri untuk pos tarif yang surplus ternyata relatif rendah, meskipun berdasarkan indeks ISP, Indonesia mampu memproduksi produk tersebut. Indeks

tersebut mengindikasikan bahwa Indonesia semakin kehilangan pasar khusus untuk produk yang sebelumnya merupakan andalan ekspor Indonesia. Semakin turunnya kinerja ekspor tersebut disebabkan oleh berkurangnya pesanan

mebel dan *plywood* dari luar negeri akibat krisis global, serta peningkatan biaya dan prosedur pengiriman akibat pemberlakuan kebijakan Nomor Induk Kependudukan (NIK) dan Sistem Verifikasi Legalitas Kayu (SVLK)⁴.

Tabel 7. Kinerja Perdagangan Produk yang Dibina Kementerian Kehutanan

Deskripsi	Surplus > USD 1 Juta	Surplus < USD 1 Juta	Defisit < USD 1 Juta	Defisit > USD 1 Juta	Mendekati 0*
Pos Tarif (Total 127)	17 pos tarif	17 pos tarif	32 pos tarif	30 pos tarif	31 pos tarif
Keterkaitan Industri					
IIT > 50	0 pos tarif	0 pos tarif	7 pos tarif	4 pos tarif	
IIT < 50	17 pos tarif	17 pos tarif	25 pos tarif	26 pos tarif	
Spesialisasi Produk					
ISP > 0.8	14 pos tarif	16 pos tarif	0 pos tarif	0 pos tarif	
ISP 0 - 0.8	3 pos tarif	1 pos tarif	0 pos tarif	0 pos tarif	
ISP < 0	0 pos tarif	0 pos tarif	32 pos tarif	30 pos tarif	

Sumber : BPS (2012), diolah

Sebaliknya untuk produk binaan Kementerian Kehutanan yang defisit di tahun 2011, sebanyak 62 pos tarif memiliki keterkaitan industri rendah dan hampir tidak diproduksi didalam negeri, sebagaimana terlihat dalam nilai indeks IIT dan ISP. Produk binaan yang defisit neraca perdagangan, dengan nilai ISP negatif namun memiliki indeks

IIT di atas 50, mengindikasikan bahwa produk tersebut banyak digunakan oleh industri pengolahan kayu di Indonesia. Khusus untuk produk dengan kriteria ini diusulkan untuk diliberalisasi sebagai upaya membantu industri kehutanan nasional memperoleh bahan baku murah. Adapun hasil selengkapnya dapat dilihat dalam Tabel 8.

Tabel 8. Usulan Posisi Runding Kementerian Kehutanan

Deskripsi	Jumlah Pos Tarif	Posisi
Dibina Kementerian Kehutanan	127	Sudah diliberalisasi
Usulan Posisi:		
1. Surplus	34	Liberalisasi
2. Defisit	62	
a. Bahan Baku*	13	Liberalisasi
b. Bukan Bahan Baku	49	Trade Remedies*
3. Tidak ada data perdagangan	31	Liberalisasi

Sumber : BTBMI (2009), BPS (2012), diolah

Keterangan : * Pemberlakuan *trade remedies* jika pengusaha dan *stakeholders* setuju

⁴ Hidayat, Januari 2012. Ekspor produk kayu turun.

Selanjutnya, sesuai dengan Tabel 8, produk binaan yang defisit dengan memiliki nilai ISP negatif dan indeks IIT di bawah 50, mengindikasikan bahwa produk tersebut tidak efisien di produksi di Indonesia, dan bukan menjadi bahan baku untuk produk yang dibina oleh Kementerian Kehutanan. Khusus untuk produk seperti ini, diusulkan dilakukan kebijakan *trade remedies* yang meliputi kebijakan *safeguard* atau *anti dumping*. Kemudian, untuk produk yang diharapkan memperoleh *trade remedies* diusulkan menjadi *sensitive list* bagi Kementerian Kehutanan. Adapun untuk produk yang meraih surplus perdagangan dapat tetap diliberalisasi.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI KEBIJAKAN

Berdasarkan Indeks IIT dan ISP, produk kehutanan yang memiliki daya saing adalah *pulp of wood*, jauh diatas daya saing produk *paper and paper board* serta *woods and article of wood*. Hasil simulasi dengan GTAP GMig 2 juga mengindikasikan bahwa keterbatasan

bahan baku menjadi penyebab utama Indonesia gagal memanfaatkan liberalisasi perdagangan.

Produk kehutanan yang dibina Kementerian Kehutanan mencapai 127 pos tarif, namun hanya 34 pos tarif yang surplus perdagangan, 62 pos tarif defisit dan 31 pos tarif tidak ditemukan data perdagangannya. Sebanyak 13 pos tarif dari 62 pos tarif defisit merupakan bahan baku yang banyak digunakan industri kehutanan nasional.

Berdasarkan kesimpulan di atas, dapat dirumuskan usulan posisi runding produk kehutanan sebagai berikut: (a) Untuk seluruh pos tarif yang surplus semenjak liberalisasi sebaiknya diusulkan untuk tetap diliberalisasi dan menjadi produk ekspor utama dari Kementerian Kehutanan, (b) Untuk 13 pos tarif yang menjadi bahan baku utama industri nasional sebaiknya tetap diliberalisasi meskipun defisit, (c) Untuk 49 pos tarif yang defisit dan tidak menjadi bahan baku utama industri nasional sebaiknya diberlakukan *trade remedies* dan dijadikan produk sensitif dari Kementerian Kehutanan.

DAFTAR PUSTAKA

- Armington, P.A. (1969). A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production. *International Monetary Fund Staff Papers*, 16 (5): 159-78.
- Badan Pusat Statistik. (2012). *Ekspor Impor Indonesia*. Jakarta: BPS
- Chirathivat, S. (2002). ASEAN-China Free Trade Area: Background, Implications and Future Development. *Journal of Asian Economics* 13 (5): 671-86.
- Depkeu. (2009). *Buku Tarif Bea Masuk Indonesia* (BTBMI). Diunduh 22 November 2012 dari www.tarif.depkeu.go.id/tarif/?menu=info...book.

Direktur Bina luran Kehutanan dan Peredaran Hasil Hutan, (2012). Penguatan Kelembagaan Masyarakat Untuk Sistem Verifikasi Legalitas Kayu (SVLK). Makalah Seminar, disampaikan pada acara Retreat Perdagangan Internasional, Bandung, 4 - 5 Oktober 2012.

Departemen Kehutanan dan ITTO. (2005). *Sintesis: Restrukturisasi dan Revitalisasi Industri Kehutanan Indonesia*. EC Asia Pro Eco Program. Diunduh 3 Desember 2012 dari http://www.cifor.org/publications/pdf_files/research/governance/foresttrade/Jakarta/Attachment36-Sarsito-JakartaWshop011205-1000-1020.pdf

- Harvie, C dan Lee. (2003). Export Led Industrialisation and Growth – Korea’s Economic Miracle 1962-89. *Economics Working Paper Series 2003*. University of Wollongong.
- Hertel. (1997). *Global Trade Analysis, Modeling and Applications*. New York: Cambridge University Press.
- Hidayat, S.N. (2012). Ekspor Produk Kayu Turun. Diunduh 6 Januari 2012 dari <http://industri.kontan.co.id/news/ekspor-produk-kayu-turun>.
- Ibnusantoso G. (2000). *Kemandegan Pengembangan Minyak Atsiri Indonesia [abstrak]*. Di dalam: Seminar Pengusahaan Minyak Atsiri Hutan Indonesia; Bogor, 23 Mei 2000. Bogor: Fakultas Kehutanan IPB Dramaga.
- Indonesia Finance. (2011, 21 September). Ekspor Kehutanan Terhambat Isu Lingkungan. Diunduh 9 Januari 2013 dari <http://old.indonesiainancetoday.com/read/14809/contact>.
- Kementerian Perdagangan. (2012). Indeks Spesialisasi Perdagangan. Diunduh 5 Agustus 2012 dari http://www.kemendag.go.id/addon/depdag_isp.
- Kementerian Perindustrian. (2011). Ekspor dan Impor. Diunduh 8 Maret 2011 dari <http://www.kemenperin.go.id/Ind/Statistik/Indikator/exim.aspx>.
- Kim, J.K., D.S. Sang, dan I.K. Jun. (1995). *The Role of the Government in Promoting Industrialization and Human Capital Accumulation in Korea*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lubis, A. D., et al. (2011). *Analisis Kepentingan Indonesia Dalam Usulan Liberalisasi Produk Elektronik*. Jakarta: Puska KPI, BPPKP.
- Ogujiuba, Nwogwugwu, dan Dike. (2011). Import Substitution Industrialization as Learning Process: Sub Saharan African Experience as Distortion of the “Good” Business Model. *Business and Management Review* Vol. 1(6) pp. 08-21.
- Park, et, al. (2008). Prospects of an ASEAN– People’s Republic of China Free Trade Area: A Qualitative and Quantitative Analysis. *Economics Working Paper Series* No. 30, Asian Development Bank.
- Puska Daglu. (2012). *Belum Pulihnya Ekonomi Global Menghambat Akselerasi Pemulihan Ekspor Nasional*. Jakarta: BPPKP, Kementerian Perdagangan.
- Rosadi, A.H.Y. (2005). Strategi Peningkatan Daya Saing Industri Pulp Indonesia. Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor. Diunduh tanggal 13 Desember 2012 dari <http://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle/123456789/182/2005ahy.pdf>.
- Sugiyono, A. (2009). Dampak Kebijakan Energi Terhadap Perekonomian Di Indonesia : Model Komputasi Keseimbangan Umum. Kolokium Seminar Doktor, UGM. Diunduh 6 Juni 2013 dari <http://sugiyono.webs.com/paper/p0902.pdf>.
- UN Comtrade. (2012). United Nations Commodity Trade Statistics Database. Diunduh 9 Agustus 2012 dari <http://comtrade.un.org/>
- Walmsley, T.L., Winters, L.A., and Ahmed, A.A. (2007). Measuring the Impact of the Movement of Labor Using a Model of Bilateral Migration Flows. GTAP Technical Paper no 28. Diunduh 20 Desember 2012 dari www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/5663.pdf.
- Wiranta, S. (1997). Daya Saing Dan Prospek Komoditas Pulp Dan Kertas Indonesia. Pusat Pengkajian, Pengolahan Data, dan Informasi, Dewan Perwakilan Rakyat, Jakarta. Diunduh 5 Desember 2012 dari <http://isjd.pdii.lipi.go.id/index.php/Search.html?act=tampil&id=20238&idc=72>.
- World Bank. (2012). World Integrated Trade Solution (WITS). Diunduh 3 November 2012 dari <http://www.wits.worldbank.org>.

DAYA SAING DAN SALURAN PEMASARAN RUMPUT LAUT: KASUS KABUPATEN JENEPONTO, SULAWESI SELATAN

Seaweed Competitiveness and Marketing Channels: The Case of Jeneponto Regency, South Sulawesi

Erizal Mahatama, Miftah Farid

Pusat Pengkajian Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri, Badan Pengkajian dan Pengembangan
Kebijakan Perdagangan, Kementerian Perdagangan-RI,
Jl. M. I. Ridwan Rais No.5 Jakarta Pusat, maha_tama@yahoo.com, miftah.farid21@gmail.com

Naskah diterima: 7 Februari 2013

Disetujui diterbitkan: 4 Juli 2013

Abstrak

Dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat di daerah tertinggal, pemerintah menetapkan pengembangan komoditas rumput laut sebagai salah satu pintu masuk pembangunan. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis daya saing dan efisiensi pemasaran produk budidaya rumput laut Kabupaten Jeneponto. Daya saing budidaya rumput laut diukur dengan menggunakan metode *Policy Analysis Matrix* (PAM) dan efisiensi pemasaran rumput laut diukur dengan menggunakan indeks efisiensi teknis dan ekonomi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha budidaya rumput laut memiliki daya saing, namun kebijakan pemerintah saat ini masih bersifat disinsentif terhadap pengembangannya. Petani umumnya tidak memperoleh subsidi input dan fasilitas proteksi dari pemerintah. Bahkan petani harus mengeluarkan biaya produksi yang lebih besar dari yang seharusnya. Saluran pemasaran yang paling efisien baik secara teknis maupun ekonomis adalah dari petani ke pedagang pengumpul ke eksportir.

Kata kunci : Rumput laut, Daya Saing, Efisiensi, Pemasaran

Abstract

The government is promoting seaweed cultivation as a means to improve the welfare of poorer regions. This study examines (a) the competitiveness of seaweed cultivation and (b) the technical and economic efficiency of seaweed marketing in Jeneponto Regency as representative of development backward region. The competitiveness of seaweed cultivation was estimated using a Policy Analysis Matrix (PAM). The efficiency of seaweed marketing was estimated using a technical and economic efficiency index. This study shows that seaweed cultivation is competitive but is undermined by government policy. Farmers generally do not receive input subsidies or protection from government facilities and actually pay more than necessary for some inputs. The most efficient marketing channels both technically and economically is from farmers to merchant collectors to exporters.

Keywords : Seaweed, Competitiveness, Efficiency, Marketing

JEL Clasification: O13, Q22, Q28

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara kepulauan yang memiliki keanekaragaman jenis rumput laut dengan potensi produksi rumput laut kering rata-rata 16 ton per ha (BEI News, 2005; ADB, 2006 dalam Bank Indonesia 2006). Area untuk budidaya rumput laut juga cukup luas, mencapai 1,1 juta ha lebih. Meskipun demikian, pemanfaatannya baru mencapai 222.180 ha atau 20% dari luas areal potensial (Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2012).

Secara nasional produksi rumput laut pada tahun 2011 hanya 4,3 juta ton (Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2012). Padahal apabila seluruh potensi dimanfaatkan, produksi rumput laut yang dapat dihasilkan bisa mencapai sekitar 17,774 juta ton per tahun. Apabila dihitung dengan tingkat harga rata-rata Rp 9.000,-/kg, pendapatan dari penjualan rumput laut akan mencapai sekitar Rp 159,970 triliun. Dengan demikian, apabila industri pengolahan rumput dikembangkan, maka rumput laut dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, peningkatan pendapatan dan kesejahteraan serta penurunan angka kemiskinan di Indonesia.

Sulawesi Selatan merupakan salah satu sentra produksi rumput laut, dan rumput laut merupakan salah satu komoditas unggulan daerah ini. Areal budidaya rumput laut daerah ini mencapai seluas 193.700 ha untuk budidaya di laut dan 32.000 ha untuk budidaya di tambak. Potensi produksinya mencapai 785.306 ton, yang terdiri dari *Euचेuma cotonii* 465.306 ton dan *Gracillaria varrucosa* 320.000 ton. Namun potensi tersebut baru dimanfaatkan sekitar 10%.

Meskipun rumput laut merupakan komoditas yang potensial untuk dikembangkan, namun permasalahan masih sering muncul dalam pengembangan komoditas tersebut, terutama di daerah tertinggal. Diantaranya adalah usaha budidaya rumput laut umumnya berskala kecil dengan lokasi yang tersebar sehingga biaya transportasi per unit tinggi (Zakirah, 2008). Permasalahan lain yang menghambat pengembangan komoditas rumput laut adalah struktur pasarnya yang cenderung oligopsoni, yang ditandai oleh terbatasnya jumlah pedagang pengumpul.

Sebagai upaya untuk mengakselerasi dan mensinergikan pengembangan rumput laut, khususnya di daerah tertinggal, telah diterbitkan Surat Kesepakatan Bersama No. 262/M-DAG/MOU/2/2011 antara lima Kementerian (Kementerian Negara Pembangunan Daerah Tertinggal, Kementerian Kelautan dan Perikanan, Kementerian Perdagangan, Kementerian Perindustrian, dan Kementerian Koperasi dan UKM) dan satu Badan (Badan Koordinasi Penanaman Modal). Dalam konteks Kesepakatan Bersama tersebut, perhatian utama Kementerian Perdagangan adalah pada aspek pemasaran rumput laut.

Dalam upaya meningkatkan efisiensi usaha tani dan pemasaran rumput laut, daya saing dan pemasarannya merupakan hal yang sangat penting. Pemahaman mendalam tentang hal tersebut adalah sangat diperlukan, dan karena itu perlu dilakukan penelitian terhadap kedua masalah yang dimaksud. Secara rinci, penelitian ini bertujuan: (a) menganalisis daya saing usaha budidaya komoditas

rumput laut di tingkat petani; dan (b) menganalisis efisiensi teknis dan ekonomis pemasaran komoditas rumput laut.

TINJAUAN PUSTAKA

Daya Saing

Istilah daya saing (*competitiveness*), meskipun setidaknya telah “diawali” oleh konsep keunggulan komparatif (*comparative advantage*) Ricardo abad 18, mendapat perhatian yang semakin besar terutama pada tiga dekade belakangan ini. Daya saing, satu dari sekian jargon yang sangat populer, tetapi tetap tidak sederhana untuk dipahami. Menurut Porter (1990), istilah daya saing sama dengan *competitiveness* atau *competitive*. Sedangkan istilah keunggulan bersaing sama dengan *competitive advantage*. Dengan demikian daya saing dapat bermakna kekuatan untuk berusaha menjadi unggul dalam hal tertentu yang dilakukan seseorang, kelompok atau institusi tertentu.

Kuncoro (2008), menjelaskan bahwa keunggulan bersaing merupakan kegiatan spesifik yang dikembangkan oleh perusahaan agar lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya. Wolff (2007) mendefinisikan daya saing pada tiga tingkatan, yakni pada level perusahaan, industri, dan juga level nasional atau negara. Pada level perusahaan, daya saing didefinisikan sebagai kemampuan perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasa lebih efisien dan efektif dibanding dengan perusahaan lain (pesaing) yang sejenis. Daya saing ini juga mencakup kepada keberhasilan perusahaan di pasar internasional dengan sedikit pengaruh (intervensi) pemerintah, ataupun subsidi.

Pada prakteknya, daya saing pada tingkat perusahaan dapat dilihat dari sisi dalam perusahaan (internal), ataupun sisi luar perusahaan (eksternal).

Munurut Rajagukguk (2009), pada tingkat industri daya saing merupakan kemampuan perusahaan-perusahaan dalam skala nasional untuk dapat bertahan secara berkesinambungan di tengah-tengah perusahaan-perusahaan pesaing. Sedangkan daya saing dalam skala negara, diartikan sebagai kemampuan bangsa untuk mencapai keberhasilan yang lebih tinggi. Daya saing dalam batasan ini biasanya diukur melalui produktivitas dan sebaran modal yang dimiliki.

Pendekatan yang dipandang efisien untuk menganalisis daya saing usaha budidaya rumput laut adalah metode PAM (*Policy Analysis Matrix*), yang dikembangkan oleh Monke dan Pearson (1987). Kelebihan model PAM ini adalah selain diperoleh koefisien DRCR (*Domestic Resource Cost Ratio*) sebagai indikator keunggulan komparatif, analisis ini juga dapat menghasilkan beberapa indikator lain yang berkaitan dengan variabel daya saing, seperti PCR (*Private Cost Ratio*) untuk menilai keunggulan kompetitif, NPCO (*Nominal Protection Coefficient on Tradable Output*), NPCI (*Nominal Protection Coefficient on Tradable Inputs*), EPC (*Effective Protection Coefficient*), PC (*Profitability Coefficient*), dan SRP (*Subsidy Ratio to Producers*).

Menurut laporan Bank Indonesia Kupang (2005), usaha budidaya rumput laut dinilai lebih banyak menghasilkan manfaat dibandingkan usaha kelautan lainnya karena: (a) budidaya rumput laut tidak membutuhkan biaya investasi

ataupun biaya operasional yang besar; (b) usaha budidaya rumput laut menggunakan teknologi yang relatif sederhana; (c) tingkat pengembalian usaha budidaya rumput laut cukup cepat karena masa panen yang singkat (45 hari); dan (d) tingkat permintaan pasar sangat tinggi dan menunjukkan kecenderungan meningkat dari waktu ke waktu.

Konsep Pemasaran

Perbaikan pemasaran pada dasarnya adalah upaya perbaikan posisi tawar produsen terhadap pedagang, pedagang terhadap konsumen, dan sebaliknya. Perbaikan pemasaran juga berarti persaingan memperebutkan keuntungan dalam perdagangan, baik pada pasar domestik maupun internasional secara adil dan transparan yang bebas dan kompetitif.

Keberhasilan dalam perbaikan pemasaran rumput laut akan memberikan dampak multi-fungsi terhadap pengembangan budidaya rumput laut. Pemasaran yang baik akan dapat menjadi penghela bagi peningkatan produksi, produktivitas dan kualitas produk, memperluas kesempatan kerja, dan semua itu pada gilirannya akan menjadi kunci utama meningkatnya pendapatan pembudidaya. Dengan kata lain, perbaikan pemasaran komoditas rumput laut merupakan ujung tombak untuk mengakselerasi pengembangan rumput laut saat ini, khususnya di daerah tertinggal (Zakirah, 2008).

Purcell (1997), Dahl dan Hammond (1977) telah mendefinisikan pemasaran sebagai sesuatu yang berbeda-beda sesuai sudut pandangnya. Pemasaran dapat didefinisikan sebagai suatu

proses manajerial dimana individu atau kelompok di dalamnya mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Purcell, 1979). Pemasaran dapat juga diartikan sebagai suatu tempat atau wahana dimana ada kekuatan *supply* dan *demand* yang bekerja, ada proses pembentukan harga dan terjadinya proses pengalihan kepemilikan barang maupun jasa (Dahl and Hammond, 1977).

Berdasarkan pengertian pemasaran di atas, maka pengertian pemasaran komoditas rumput laut secara umum dalam kajian ini adalah segala kegiatan yang berhubungan dengan perpindahan hak milik dan fisik barang-barang hasil usaha budidaya rumput laut dari tangan produsen ke tangan konsumen. Pada kenyataannya, struktur pasar yang terbentuk pada pemasaran komoditas rumput laut adalah struktur pasar bersaing tidak sempurna yang mendekati bentuk oligopsoni, dengan ditandai hanya ada beberapa pembeli. Ada salah satu pihak yang berperan dalam proses pembentukan harga, dalam hal ini adalah lembaga pemasaran yang berperan sebagai pembeli. Setiap lembaga pemasaran yang terlibat memiliki perilaku yang berbeda-beda dalam sistem pemasaran.

Keterlibatan lembaga pemasaran akan menyebabkan harga yang diterima petani produsen dan yang dibayarkan konsumen jauh berbeda. Hal ini disebabkan adanya fungsi-fungsi yang harus dilakukan oleh lembaga tersebut yaitu fungsi pertukaran (*exchange*), fungsi penyediaan fisik dan logistik, dan fungsi pemberian fasilitas (*facilitating function*)

sehingga menimbulkan adanya biaya pemasaran. Besarnya biaya pemasaran dan keuntungan yang diterima lembaga pemasaran merupakan margin pemasaran.

Secara konseptual, margin pemasaran dapat diartikan sebagai selisih antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen (Maharany, 2007). Besaran margin ini terkait dengan tingkat efisiensi pemasaran. Pada umumnya semakin besar margin yang diperoleh lembaga pemasaran, semakin tidak efisien pemasaran komoditas tersebut. Hal ini berarti semakin besar perbedaan harga yang dibayar konsumen dan harga yang diterima petani.

Besar kecilnya margin pemasaran juga ditentukan banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran sehingga akan mempengaruhi panjang pendeknya rantai pemasaran (saluran pemasaran) dan besarnya biaya pemasaran (Saliem, 2004). Menurut Sudiyono (2001), komponen margin pemasaran terdiri dari: (a) biaya yang diperlukan lembaga-lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran yang disebut biaya pemasaran atau biaya fungsional, dan (b) keuntungan (profit) lembaga pemasaran. Limbong dan Sitorus (1985) mengungkapkan bahwa sifat umum dari margin pemasaran adalah:

1. Margin pemasaran berbeda-beda antara satu komoditas dengan komoditas lainnya.
2. Margin pemasaran produk pertanian termasuk komoditas perikanan dan kelautan cenderung akan naik dalam jangka panjang dengan menurunnya bagian harga yang diterima petani.

Besarnya biaya pemasaran akan mengarah pada semakin besarnya perbedaan harga antara petani produsen dengan konsumen. Hubungan antara harga yang diterima petani produsen dengan harga yang dibayar oleh konsumen sangat bergantung pada struktur pasar yang menghubungkannya dan biaya transfer. Semakin besar margin pemasaran akan menyebabkan harga yang diterima petani produsen menjadi semakin kecil dan semakin mengindikasikan sebagai sistem pemasaran yang tidak efisien (Tomek and Robinson, 1990).

Saluran pemasaran dapat dibedakan menurut jumlah tingkatannya. Menurut Kotler (1997) bentuk-bentuk saluran pemasaran yang umum digunakan, antara lain :

1. Saluran nol tingkat (saluran pemasaran langsung). Saluran pemasaran ini terdiri dari seorang produsen yang langsung menjual ke konsumen akhir.
2. Saluran satu tingkat. Saluran ini berisi satu perantara penjualan.
3. Saluran dua tingkat. Saluran ini berisi dua perantara, biasanya adalah pedagang besar dan pedagang eceran.
4. Saluran tiga tingkat. Saluran ini berisi tiga perantara, yaitu pedagang besar, pemborong, dan pedagang eceran.

Saluran pemasaran dengan tingkat yang lebih tinggi juga dapat ditemukan tetapi saluran ini jarang terjadi. Dalam kasus saluran pemasaran rumput laut Indonesia, secara garis besar pemasaran tersebut mempunyai saluran distribusi yang sama, dimana terdapat simpul-simpul sebagai lokasi pengumpulan

dan distribusi. Simpul-simpul tersebut antara lain: pedagang besar, koperasi dan pedagang pengumpul. Dari simpul-simpul tersebut didistribusikan ke pengumpul kota dan pedagang antar pulau. Pedagang antar pulau menjualnya ke pabrikan dan ke eksportir.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Alat analisis yang akan dipergunakan dalam kajian ini adalah Matriks Analisis Kebijakan/*Policy Analysis Matrix* (PAM), *technical* dan *economic efficiency index*, serta *Regulatory Mapping* (RegMap).

Metode *Policy Analysis Matrix* (PAM) adalah metode yang dapat digunakan untuk membantu pengambil kebijakan baik di pusat maupun di daerah dalam menelaah tiga permasalahan pokok, yaitu (a) daya saing usaha, (b) investasi publik, dan (c) investasi teknologi dan kajian/riset (Monke and Pearson. 1989; 1995). Hal pertama berkaitan dengan pertanyaan apakah sistem

usaha budidaya rumput laut memiliki daya saing pada tingkat harga dan teknologi yang ada yaitu apakah petani, pedagang, dan pengolah mendapatkan keuntungan pada tingkat harga aktual. Sebuah kebijakan harga akan merubah nilai *output* atau biaya *input* dan dengan sendirinya keuntungan privat. Perbedaan keuntungan privat sebelum dan sesudah kebijakan menunjukkan pengaruh perubahan kebijakan atas daya saing pada tingkat harga aktual (harga pasar).

Hal kedua adalah dampak investasi publik, dalam bentuk pembangunan infrastruktur baru, terhadap tingkat efisiensi sistem usaha budidaya rumput laut. Efisiensi diukur dengan tingkat keuntungan sosial (*social profitability*), yaitu tingkat keuntungan yang dihitung berdasarkan harga efisiensi. Hal ketiga adalah berkaitan erat dengan hal kedua, yaitu dampak investasi baru, dalam bentuk kajian/riset atau teknologi budidaya rumput laut terhadap tingkat efisiensi sistem usaha budidaya rumput laut.

Tabel 1. Kerangka Matriks Analisis Kebijakan (MAK)

Indikator	Penerimaan	Biaya		Keuntungan
		Tradable	Domestik	
Harga Privat *)	A	B	C	D=A-B-C
Harga Sosial **)	E	F	G	H=E-F-G
Divergensi	I=A-E	J=B-F	K=C-G	L=I-J-K=D-H

Sumber : Monke dan Pearson (1987)

Keterangan : *) Harga Privat : harga yang berlaku di bawah kondisi aktual kebijakan yang ada;

**) Harga Sosial : harga di mana pasar dalam kondisi efisien (tidak ada distorsi pasar).

Tabel 1 menunjukkan Matriks Analisis Kebijakan (MAK), dimana pada baris pertama menunjukkan perhitungan keuntungan privat atau daya saing

usaha budidaya rumput laut pada tingkat harga pasar atau harga aktual. Baris kedua merupakan tingkat keuntungan sosial usaha budidaya rumput laut

yang dihasilkan dengan menilai *output* dan biaya pada tingkat harga efisiensi (*social opportunity costs*). Selanjutnya, baris ketiga merupakan efek transfer dari sebuah kebijakan atau dampak dari sebuah kebijakan.

Huruf A pada baris pertama adalah simbol untuk pendapatan pada tingkat harga privat, huruf B adalah simbol untuk biaya *input tradable* pada tingkat harga privat, huruf C adalah simbol biaya faktor domestik pada tingkat harga privat, dan huruf D adalah simbol keuntungan privat. Sementara huruf E pada baris kedua adalah simbol pendapatan yang dihitung dengan harga sosial (pendapatan sosial), huruf F adalah simbol biaya *input tradable* sosial, huruf G adalah simbol biaya faktor domestik sosial, dan huruf H adalah simbol keuntungan sosial, yang diperoleh dari identitas keuntungan, yaitu $H = E - (F+G)$.

Keuntungan privat merupakan selisih antara penerimaan penjualan pada harga aktual dengan biaya-biaya (baik pada *input tradable* maupun domestik). Sedangkan, keuntungan sosial merupakan selisih antara penerimaan sosial (*social revenues*) dengan biaya sosial (*social costs*). Perhitungan keuntungan sosial dilakukan dengan mengalikan estimasi harga sosial dengan *input-output* fisik. Pada analisis ini harga sosial (harga efisiensi) untuk *input* maupun *output tradable* adalah harga internasional untuk barang yang sejenis (*comparable*) – harga impor untuk komoditas impor, dan harga ekspor untuk komoditas ekspor. Sementara harga sosial (harga efisiensi) untuk faktor domestik (lahan, tenaga kerja, dan modal) diestimasi dengan prinsip *social opportunity cost*.

Mengingat faktor domestik tersebut tidak diperdagangkan secara internasional, sehingga tidak memiliki harga internasional. Untuk itu, *social opportunity cost*-nya diestimasi melalui pengamatan lapangan atas pasar faktor domestik di pedesaan. Tujuannya adalah untuk mengetahui seberapa besar *output* atau pendapatan yang hilang karena faktor domestik yang digunakan untuk memproduksi komoditas tersebut dibandingkan dengan apabila digunakan untuk komoditas lainnya (*the next best alternative commodity*).

Selanjutnya pada baris ketiga disebut sebagai baris *effects of divergences*, yang merupakan selisih antara baris pertama dengan baris kedua. Divergensi timbul karena adanya distorsi kebijakan dan atau kegagalan pasar. Kedua hal tersebut menyebabkan harga aktual berbeda dengan harga efisiensi. Oleh karena itu efek divergensi dihitung berdasarkan formula; $I = A - E$, $J = B - F$, $K = C - G$, dan $L = D - H$. Simbol huruf I mengukur tingkat *divergensi revenue* atau pendapatan (yang disebabkan oleh distorsi pada harga *output*), simbol J mengukur tingkat divergensi biaya *input tradable* (disebabkan oleh distorsi pada harga *tradable input*), simbol K mengukur divergensi biaya faktor domestik (disebabkan oleh distorsi pada harga faktor domestik), dan simbol L mengukur net *transfer effects* (mengukur dampak total dari seluruh divergensi/penyimpangan).

Dengan menggunakan analisis MAK tersebut dapat dihasilkan indikator-indikator sebagai berikut:

1. *Private cost ratio* (PCR): $C/(A - B)$. $PCR < 1$, berarti sistem komoditas yang diteliti memiliki keunggulan kompetitif.

2. *Domestic resource cost ratio* (DRC): $G/(E - F)$, DRC < 1 berarti sistem komoditas yang diteliti mempunyai keunggulan komparatif.
3. *Nominal protection coefficient* (NPC)
- a. *On tradable outputs* (NPCO): A/E , jika nilai NPCO > 1 berarti kebijakan bersifat protektif terhadap *output*.
- b. *On tradable inputs* (NPCI): B/F , jika nilai NPCI < 1 berarti kebijakan bersifat protektif terhadap *input*, berarti ada kebijakan subsidi terhadap *input tradable*.
- Alat analisis kedua yang digunakan adalah mengukur tingkat efisiensi teknis pemasaran komoditas rumput laut, dengan menggunakan *technical efficiency index*. Indeks ini dihitung berdasarkan formula sebagai berikut (Calkins dan Wang, 1984):

$$T_{ij} = V_{ij}/W_{ij}/d_{ij}$$

dimana T = Total biaya pemasaran per kg dalam per satuan jarak (km)
 i = Jenis komoditas
 j = Saluran pemasaran

w_{ij} = Berat akhir (kg) yang dikirim dalam per satuan jarak (km)
 d_{ij} = Total jarak (km)
 V_{ij} = Biaya pemasaran

Dari formula tersebut dapat dijelaskan bahwa semakin kecil nilai T, semakin besar efisiensi teknisnya. Dengan kata lain pergerakan barang dari produsen sampai ke konsumen melalui saluran pemasaran tertentu adalah efisien secara teknis karena biaya kehilangan hasilnya relatif kecil.

Alat analisis ketiga yang digunakan adalah mengukur tingkat efisiensi ekonomi pemasaran rumput laut, dengan menggunakan *economic efficiency index*. Indeks ini dihitung berdasarkan formula sebagai berikut (Calkins dan Wang, 1984):

$$E_{ij} = \frac{\sum_k \{\pi_{ijk}\}}{V_{ij}}$$

dimana E_{ij} = Total keuntungan dari aktivitas pemasaran
 k = Pelaku pemasaran ke- k

π_{ijk} = Keuntungan setiap pelaku pemasaran
 V_{ij} = Biaya pemasaran

Dari formula tersebut dapat dijelaskan bahwa semakin kecil nilai E, semakin besar efisiensi ekonominya. Dengan kata lain pergerakan barang

dari produsen sampai ke konsumen melalui saluran pemasaran tertentu adalah efisien secara ekonomi karena keuntungan yang diperoleh dari masing-

masing pelaku pemasaran adalah relatif kecil, namun kemampuan setiap pelaku pemasaran untuk meningkatkan kepuasan konsumen (*consumer utility*) relatif cukup tinggi.

Data

Data yang digunakan dalam kajian ini terdiri dari data sekunder dan primer. Data sekunder terdiri dari volume produksi, sentra produksi, potensi produksi, dan potensi lahan. Sumber data sekunder tersebut diperoleh melalui pendekatan *Desk Study* Data yang diperoleh dari instansi terkait seperti Kementerian Kelautan dan Perikanan, Kementerian Percepatan Pembangunan Daerah Tertinggal, Bank Indonesia, Bank Ekspor Indonesia, *Asian Development Bank* (ADB) dan lainnya.

Data primer diperoleh dari wawancara terstruktur dengan responden yang dipilih secara *purposive*¹, yaitu 12 pembudidaya rumput laut dan lima pedagang pengumpul/pedagang besar dari Desa Bonnto Ranu, Kecamatan Bangkala, Kota Makassar. Dasar pemilihan responden adalah pembudidaya rumput laut dan pedagang pengumpul yang berusaha di daerah tertinggal, dalam hal ini adalah Kabupaten Jeneponto.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Daya Saing Usaha Budidaya Rumput Laut

Analisis terhadap daya saing budidaya rumput laut dapat dilakukan dengan menggunakan Matriks Analisis Kebijakan.

Tabel 2. Hasil Analisis Matriks Kebijakan Terhadap Penerimaan, Biaya dan Keuntungan Usaha Budidaya Rumput Laut di Kabupaten Jeneponto (Rp/ha)

Indikator	Penerimaan	Biaya		Keuntungan
		Tradable	Domestik	
Harga Privat	16.000.000	12.316.000	1.869.600	1.814.400
Harga Sosial	28.416.000	12.316.000	1.439.733	14.660.267
Divergensi	-12.416.000	0	429.867	-12.845.867

Sumber: Data primer (2012), diolah

Pada Tabel 2 terlihat bahwa divergensi yang dihasilkan semuanya bernilai negatif, kecuali *input tradable* dan faktor domestik. Divergensi negatif tersebut terjadi karena harga sosial rumput laut lebih tinggi dari harga yang diterima petani. Untuk divergensi *input tradable* menunjukkan bahwa harga sosial dari *input-input tradable* sama

dengan harga yang diterima petani. Sebaliknya, divergensi positif pada biaya faktor domestik terjadi karena biaya sosial faktor domestik lebih rendah daripada biaya privatnya. Artinya, petani rumput laut harus mengeluarkan biaya lebih atas faktor domestik dibandingkan dengan biaya sosial faktor domestik yang bersangkutan. Kondisi seperti ini

¹ Menurut Given (2008), metode pengambilan responden *purposive* adalah teknik penarikan sampel yang dilakukan berdasarkan karakteristik yang ditetapkan terhadap elemen populasi target yang disesuaikan dengan tujuan atau masalah penelitian.

diduga terjadi karena adanya kebijakan pemerintah atau kegagalan pasar pada penggunaan faktor domestik.

Divergensi negatif pada nilai pendapatan juga terjadi karena pendapatan finansial petani rumput laut lebih kecil daripada pendapatan sosialnya. Kondisi ini mengindikasikan bahwa petani rumput laut di Kabupaten Jeneponto, Sulawesi Selatan, kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan per ha sebesar Rp 12.416.000,-.

Masih rendahnya pendapatan petani rumput laut ini menunjukkan bahwa usaha budidaya rumput laut di tiap lokasi penelitian masih menghadapi

banyak kendala dalam meningkatkan produksi dan mutu rumput laut. Adapun kendala utama yang dihadapi petani/pembudidaya di tiap lokasi kajian adalah hama dan penyakit, degradasi kualitas bibit dan setelah panen.

Dari hasil perhitungan lainnya (Tabel 3) diperoleh nilai PCR sebesar 0,41. Angka tersebut bermakna bahwa untuk mendapatkan nilai tambah *output* sebesar Rp 1.000.000,- pada harga privat diperlukan tambahan biaya faktor domestik sebesar Rp 410.000,-. Hal ini juga berarti usaha budidaya rumput laut yang dilakukan oleh petani/pembudidaya efisien secara finansial dan memiliki keunggulan kompetitif.

Tabel 3. Indikator Rasio Usaha Budidaya Rumput Laut di Kabupaten Jeneponto

Uraian	Nilai
DCR	0,08
PCR	0,41

Sumber: Data primer (2012), diolah

Nilai *Domestic Resource Cost Ratio* (DCR) sebesar 0,08 berarti bahwa untuk memperoleh nilai tambah sebesar Rp 1.000.000,-, petani/pembudidaya rumput laut di Kabupaten Jeneponto

memerlukan tambahan biaya faktor domestik sebesar Rp 80.000,-. Angka DCR ini menunjukkan bahwa usaha budidaya rumput laut efisien dalam menggunakan sumberdaya ekonomi.

Tabel 4. Penerimaan Berdasarkan Harga Paritas Ekspor

No	Uraian	Volume	Rp/kg
1.	Harga Ekspor [FOB] (Rp/kg)*		9,400
2.	<i>Transportation and Handling</i> (Rp/kg)		
	a. Pelabuhan-Provinsi		100
	b. Provinsi-Kabupaten		150
	c. <i>Handling</i>		150
	d. Biaya distribusi dari petani (Rp/kg)		120
3.	Harga sosial di petani (Rp/kg)		8,880
4.	Produksi (kg)	3,200	
5.	Penerimaan (Rp)		28,416,000

Sumber: Data primer (2012), diolah

Keterangan: * Hasil wawancara dengan pelaku usaha (eksportir) di Provinsi Sulawesi Selatan (2012)

Dampak Kebijakan Pengembangan Usaha Budidaya Rumput laut

1. Dampak Kebijakan *Input*

Dalam kasus usaha budidaya rumput laut, tidak ada kebijakan *input* dari pemerintah yang dapat memacu peningkatan produksi petani. Hal

tersebut tercermin dalam Tabel 4. Harga *input* yang benar-benar dibayar oleh petani/pembudidaya Sulawesi Selatan sama dari seharusnya, yang disebabkan karena tidak adanya keterlibatan pemerintah secara langsung dalam memberikan subsidi *input* untuk pengembangan budidaya rumput laut.

Tabel 5. Dampak Kebijakan Terhadap Harga *Tradable Input* pada Usaha Budidaya Rumput Laut di Kabupaten Jeneponto (Per ha)

Uraian	Nilai
NPCI	1.00
IT	0.00

Sumber: Data primer (2012), diolah

2. Dampak Kebijakan *Output*

Hasil analisis seperti terlihat pada Tabel 5, menunjukkan bahwa nilai *Output Transfer* (OT) dari komoditas rumput laut di Sulawesi Selatan adalah Rp 12.128.000,- (negatif). Hal ini berarti harga komoditas rumput laut di pasar domestik jauh lebih rendah dari harga ekspornya sehingga

transfer output dari produsen kepada konsumen terjadi. Implikasi dari adanya *transfer output* tersebut adalah konsumen membeli rumput laut dengan harga yang lebih rendah dari harga yang seharusnya dibayarkan. Kondisi seperti ini merugikan petani rumput laut karena adanya disinsentif untuk meningkatkan produksi.

Tabel 6. Dampak Kebijakan Terhadap *Output* Pada Usaha Budidaya Rumput Laut di Kabupaten Jeneponto (Per ha)

Provinsi	Nilai
OT	(12,128,000)
NPCO	0.58

Sumber: Data primer (2012), diolah

Nilai NPCO pada komoditas rumput laut di Sulawesi Selatan lebih kecil dari satu ($NPCO < 1$). Angka ini menunjukkan bahwa produsen rumput laut di Sulawesi Selatan hanya menerima harga 58% dari harga yang seharusnya diterima bila tidak ada distorsi pada pasar *output*.

Analisis Efisiensi Pemasaran Komoditas Rumput Laut

Dalam memasarkan rumput laut terdapat berbagai lembaga pemasaran yang terlibat, yaitu pedagang pengumpul, pedagang besar kabupaten, pedagang besar provinsi, eksportir, dan pabrik

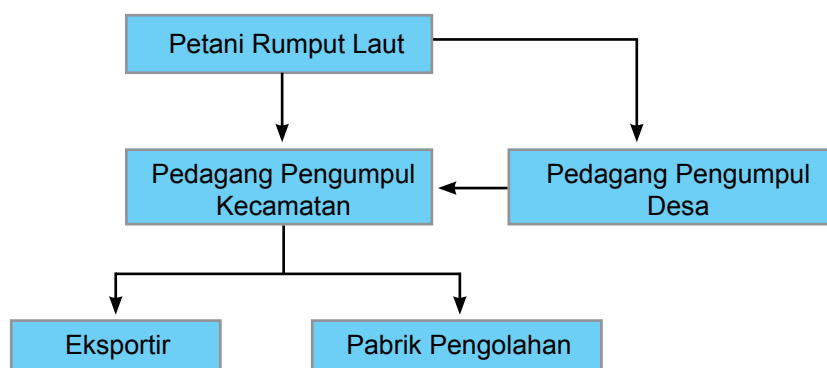
pengolahan. Pada tingkat pedagang pengumpul fungsi pemasaran yang dilakukan adalah fungsi penyedia fisik dan fungsi penyediaan fasilitas. Fungsi penyedia fisik meliputi pengumpulan, pengemasan, dan pengangkutan, sedangkan fungsi penyediaan fasilitas hanya terkait dengan informasi harga yang diperoleh dari sesama pedagang pengumpul dan dari pedagang besar. Sementara fungsi pengangkutan dilakukan dari tempat petani ke rumah pedagang tersebut. Pengangkutan biasanya dilakukan dengan menggunakan kendaraan pribadi maupun angkutan umum.

Pada tingkat pedagang besar, baik di kabupaten maupun di provinsi fungsi pemasaran yang dilakukan meliputi fungsi pertukaran, fungsi penyedia fisik, dan fungsi penyediaan fasilitas. Fungsi penyedia fisik meliputi pengumpulan, pengemasan, penyimpanan, pemilihan (sortasi), dan pengangkutan, sedangkan fungsi penyediaan fasilitas meliputi informasi harga. Fungsi pengangkutan dilakukan dari tempat kediaman

pedagang besar tersebut ke pedagang selanjutnya, yaitu eksportir dan atau pabrik pengolahan. Fungsi informasi pasar diperoleh dari eksportir dan pabrik pengolahan.

Pada tingkat pedagang ekportir fungsi pemasaran yang dilakukan adalah fungsi pertukaran, fungsi pengangkutan, fungsi pengemasan, dan fungsi penyimpanan. Pengangkutan dilakukan untuk membawa rumput laut dari tempat eksportir sampai ke pasar internasional. Sebaliknya, pada tingkat pabrik pengolahan umumnya melakukan fungsi pertukaran (pembelian), dan fungsi penyedia fisik yang meliputi pengumpulan, penyimpanan, dan pemilihan (sortasi).

Saluran pemasaran rumput laut yang ada di Provinsi Sulawesi Selatan umumnya melalui beberapa lembaga diantaranya petani/produsen rumput laut, pedagang pengumpul, pedagang besar, eksportir, dan pabrik pengolahan. Adapun saluran distribusi atau penyaluran rumput laut dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Saluran Pemasaran Komoditas Rumput Laut di Kabupaten Jeneponto

Sumber: Data primer (2012), diolah

Gambar 1 tersebut menunjukkan bahwa pemasaran rumput laut mulai dari petani sampai eksportir/pabrik dilakukan melalui empat saluran yaitu: (a) Saluran

I: Petani → Pedagang Pengumpul Kecamatan → Eksportir; (b) Saluran II: Petani → Pedagang Pengumpul Kecamatan → Pabrik Pengolahan; (c) Saluran III: Petani → Pedagang Pengumpul Desa → Pedagang Pengumpul Kecamatan → Eksportir; dan (d) Saluran IV: Petani → Pedagang Pengumpul Desa → Pedagang Pengumpul Kecamatan → Pabrik Pengolahan.

Tabel 7. Biaya Pemasaran Rumput Laut pada Tiap-tiap Saluran Pemasaran di Kabupaten Jeneponto

Lembaga Pemasaran	Saluran (Rp/kg)			
	I	II	III	IV
1. Pedagang pengumpul tingkat Kecamatan				
- Pengumpulan	150	150	150	150
- Muat	50	50	50	50
- Angkut	125	100	125	100
- Bongkar	50	50	50	50
- Timbang	50	50	50	50
- Lainnya	50	50	50	50
Jumlah	475	450	475	450
2. Pedagang pengumpul tingkat Desa				
- Pengumpulan			150	150
- Muat			50	50
- Angkut			75	75
- Bongkar			50	50
- Timbang			50	50
- Lainnya			50	50
Jumlah			425	425
3. Eksportir/Pedagang Besar (tk. Provinsi)				
- Muat	50		50	
- Angkut	150		150	
- Bongkar	50		50	
- Timbang	50		50	
- Lainnya	150		150	
Jumlah	450		450	
4. Pabrik Pengolahan				
- Muat		50		50
- Angkut		150		150
- Timbang		50		50
Jumlah		250		250
Total	925	700	1350	1125

Sumber: Data primer (2012), diolah

Pada saluran I petani menjual rumput laut ke pedagang pengumpul di kecamatan. Selanjutnya pedagang pengumpul menjual langsung ke eksportir. Pada saluran II petani menjual rumput laut ke pedagang pengumpul di kecamatan ke pabrik pengolahan. Pada saluran III, petani menjual ke pedagang pengumpul desa kemudian dijual ke pedagang pengumpul kecamatan yang memiliki hubungan kerjasama dengan eksportir di Surabaya. Pada saluran IV, petani menjual ke pedagang pengumpul tingkat desa kemudian dijual ke pedagang pengumpul kecamatan, dan pabrik pengolahan di Kabupaten Takalar.

Dari keempat saluran tersebut sekitar 50% petani menggunakan saluran pemasaran I. Saluran ini banyak dipilih oleh petani karena pedagang pengumpul membeli rumput laut dalam

volume yang lebih banyak dibandingkan pedagang lain. Rumput laut ini oleh pedagang pengumpul kemudian dijual langsung ke eksportir.

Secara umum fungsi pemasaran yang dilakukan di tiap saluran pemasaran berbeda-beda, sehingga biaya pemasaran yang dikeluarkan tiap saluran juga berbeda. Besarnya biaya pemasaran ini sangat tergantung pada kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh tiap-tiap lembaga pemasaran tersebut (Tabel 6). Biaya pemasaran tertinggi terdapat pada saluran III dan IV, yaitu sebesar Rp 1.350,-/kg dan Rp 1.125,-/kg. Di lain pihak biaya pemasaran terendah terdapat pada saluran II, yang besarnya Rp 700,-/kg. Rendahnya biaya pemasaran ini karena sedikitnya fungsi pemasaran yang dilakukan.

Selanjutnya margin pemasaran pada berbagai saluran pemasaran tersebut

Tabel 8. Margin pemasaran Rumput Laut pada Tiap-tiap Saluran Pemasaran di Kabupaten Jeneponto, Tahun 2012

Uraian	Saluran			
	I	II	III	IV
Harga jual (Rp/kg)				
- Petani	6.500	6.500	6.500	6.500
- Pedagang pengumpul kecamatan	8.000	8.000	8.000	8.000
- Pedagang pengumpul desa			7.000	7.000
- Eksportir	9.000		9.000	
- Pabrik Pengolahan		50.000		50.000
Margin pemasaran (Rp/kg)				
- Petani				
- Pedagang pengumpul kecamatan	1.500	1.500	1.000	1.000
- Pedagang pengumpul desa			500	500
- Eksportir	1.000		1.000	
- Pabrik Pengolahan		42.000		42.000
Total margin pemasaran	2.500	43.500	2.500	43.500

Sumber: Data primer (2012), diolah

juga berbeda, karena tergantung pada panjang pendeknya saluran serta biaya yang dikeluarkan untuk mengolah rumput laut menjadi bentuk lain (*chip*), aktivitas-aktivitas lain dilaksanakan serta keuntungan yang diharapkan oleh lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran tersebut.

Tabel 8 menggambarkan bahwa saluran IV dan II memiliki margin terbesar yaitu sebesar Rp 43.500,-/kg dibanding dengan saluran lainnya. Hal ini terjadi karena lembaga pemasaran

yang terlibat pada saluran tersebut lebih banyak dibandingkan dengan saluran I dan III. Hal lainnya adalah adanya nilai tambah dari penjualan rumput laut dalam bentuk *chip*.

Pada Tabel 9 terlihat bahwa keuntungan pemasaran pada saluran IV lebih besar dibanding dengan keuntungan pada saluran lainnya. Hal ini karena lebih banyaknya simpul pemasaran yang terlibat dan adanya simpul pengolahan rumput laut yang mengambil keuntungan lebih banyak.

Tabel 9. Keuntungan Lembaga Pemasaran Rumput Laut pada Tiap-tiap Saluran Pemasaran di Kabupaten Jenepono, Tahun 2012

Uraian	Saluran			
	I	II	III	IV
1. Pedagang pengumpul Kec.				
- Biaya pemasaran (Rp/kg)	475	450	475	450
- Margin pemasaran (Rp/kg)	1.500	1.500	1.000	1.000
- Keuntungan (Rp/Kg)	1.025	1.050	525	550
2. Pedagang pengumpu Desa				
- Biaya pemasaran (Rp/kg)			425	425
- Margin pemasaran (Rp/kg)			500	500
- Keuntungan (Rp/Kg)			75	75
3. Eksportir				
- Biaya pemasaran (Rp/kg)	450		450	
- Margin pemasaran (Rp/kg)	1.000		1.000	
- Keuntungan (Rp/Kg)	550		550	
4. Pabrik Pengolahan				
- Biaya pemasaran (Rp/kg)		250		250
- Biaya Pengolahan (Rp/kg)		36.000		36.000
- Margin pemasaran (Rp/kg)		42.000		42.000
- Keuntungan (Rp/kg)		5.750		5.750
Total Keuntungan	1.575	6.800	1.150	6.375

Sumber: Data primer (2012), diolah

Dari aspek efisiensi pemasaran, secara teknis saluran III lebih efisien dibandingkan dengan saluran lainnya.

Hal ini kemungkinan dikarenakan dalam penanganan setelah panen yang dilakukan pada saluran III relatif lebih

baik sehingga kualitas rumput laut yang di pasarkan ke pabrik pengolahan lebih baik dibandingkan ke eksportir. Saluran I juga terlihat secara teknis lebih efisien dibanding dengan saluran II dan IV. Hal ini disebabkan jarak pemasarannya jauh, sementara biaya pemasaran yang dikeluarkan untuk per satuan

jarak relatif kecil. Sedangkan secara ekonomis, saluran II dan IV lebih efisien dibandingkan dengan saluran lainnya. *Value added* dari pengolahan rumput laut yang dihasilkan pabrik memberikan kontribusi besar terjadinya efisiensi ekonomis pada saluran II dan IV.

Tabel 10. Margin Pemasaran, Keuntungan, Indeks Efisiensi Teknis dan Ekonomis Pemasaran Rumput Laut di Kabupaten Jeneponto 2012

Uraian	Saluran			
	I	II	III	IV
Total Margin Pemasaran	2.500	43.500	2.500	43.500
Total Keuntungan	1.575	6.800	1.150	6.375
Indeks Efisiensi Teknis	19,23	435,00	15,63	334,62
Indeks Efisiensi Ekonomis	0,63	0,16	0,46	0,15

Sumber: Data primer (2012), diolah

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI KEBIJAKAN

Dari hasil analisis daya saing menunjukkan bahwa usaha budidaya rumput laut di tingkat petani memiliki daya saing, walaupun saat ini umumnya petani tidak memperoleh subsidi *input* dan fasilitas proteksi dari pemerintah. Bahkan, petani harus mengeluarkan biaya *input* produksi yang lebih besar dari seharusnya dan harga komoditas tersebut di pasar domestik jauh lebih rendah dari harga ekspornya.

Pada dasarnya, petani atau pedagang desa memiliki kemampuan untuk menjangkau langsung pihak eksportir dan pabrik pengolahan, seperti hasil temuan di lapangan yang menggambarkan beberapa pedagang di desa menggunakan saluran petani ke pedagang pengumpul dan ke eksportir

atau ke pabrik pengolahan. Di antara beberapa saluran pemasaran yang digunakan, saluran yang berakhir di simpul eksportir lebih unggul dalam efisiensi teknis, sedangkan saluran pemasaran yang akhir simpulnya di pabrik pengolahan lebih unggul dalam efisiensi ekonomis.

Hasil penelitian ini berguna bagi Pemerintah Daerah, Kementerian Perdagangan, Kementerian Percepatan Pembangunan Daerah Tertinggal. Bagi Pemerintah Daerah dan Kementerian Perdagangan, hasil penelitian ini berguna untuk meningkatkan sinergi mengefektifkan program pasar lelang sebagai wadah menjalin jaringan antara pelaku rumput laut di daerah tertinggal dengan eksportir maupun industri pengolahan.

Dalam rangka meningkatkan nilai tambah, penciptaan efisiensi ekonomis

dan teknis, ada dua hal yang perlu dilakukan secara simultan, yaitu: (a) mendorong terwujudnya wadah pemasaran yang dikelola oleh petani atau pedagang pengumpul desa. Wadah ini penting untuk meningkatkan skala produksi dan penjualan yang lebih ekonomis, dan untuk memasarkan rumput lautnya langsung ke simpul pemasaran yang paling menguntungkan; dan (b) mendorong investasi pabrik pengolahan rumput laut di dekat lokasi produksi atau titik pengumpulan.

Selain itu, insentif pasar/harga merupakan sumber utama untuk keberlanjutan produksi, peningkatan daya saing, dan modernisasi usaha budidaya rumput laut karena pengambilan keputusan petani dan pelaku usaha rumput laut lainnya dalam mengembangkan produk-produk dari rumput laut sangat dipengaruhi oleh harga yang berlaku. Untuk itu, diperlukan kebijakan pemerintah yang terintegrasi dan lintas sektoral dalam usaha mendorong peningkatan produksi dan pengembangan industri hilir rumput laut.

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia. (2006). *Pola Pembiayaan Usaha Kecil* (PPUK): Budidaya Rumput Laut (*Metode Tali Letak Dasar*). Jakarta: Bank Indonesia.
- Bank Indonesia Kupang. (2005). *Perkembangan Ekonomi Regional: Nusa Tenggara Timur*. Kupang: Bank Indonesia Kupang.
- BEI. (2005). Industri Perikanan Masih Kaya Protein. BEI News Edisi 25 Tahun V, Maret-April 2005
- Calkins, P.H. and H.Wang. (1980). Improving the Marketing of Perishable Commodities: A Study of Selected Vegetables in Taiwan. *Asian Vegetable Research and Development Center Technical Bulletin* No. 9, Shanhua.
- Dahl, D.C, and J.W. Hammond. (1977). *Market and Price Policy*. New York: McGraw-Hill Book Company.
- Given, LM. (2008). *The Sage Encyclopedia of Qualitative Research Methods*. Sage: Thousand Oaks (2): 697-698.
- Kementerian Kelautan dan Perikanan. (2012). DKP Dorong Rumput Laut Sebagai Sumber Pangan Dan Energi. Siaran Pers. Jakarta: Kementerian Kelautan dan Perikanan.
- Kotler, P. (1997). *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1. Edisi ke-9. Jakarta: PT Prenhalindo.
- Kuncoro, E. A. (2008). *Leadership sebagai Primary Forces dalam Competitive Strength, Competitive area, Competitive Result guna meningkatkan Daya Saing Perguruan Tinggi*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Limbong, W.H. dan Sitorus, P. (1985). *Bahan Kuliah Pengantar Tataniaga Pertanian*. Bogor: Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor.
- Maharany, D. (2007). *Analisis Usaha Tani Dan Tataniaga Jamur Tiram Putih*. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Monke, E.A, and S.R. Pearson (1989). *The Policy Analysis Matrix for Agricultural Development*. Ithaca and London: Cornell University Press.
- Monke, E.A, and S.R. Pearson. (1995). *The Policy Analysis Matrix for Agricultural Development (2nd Edition)*. Ithaca and London: Cornell University Press.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.

- Purcell, W. O. (1979). *Agricultural Marketing, Systems. Coordination, Cash and Future Prices*. Reston: Reston Publishing Company Inc.
- Saliem, H.P. (2004). *Analisis Margin Pemasaran : Salah Satu Pendekatan dalam Sistem Distribusi Pangan. Dalam Prospek Usaha dan Pemasaran Beberapa Komoditas Pertanian*. Monograph Series No. 24. Bogor: Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian.
- Sudiyono, A. (2001). *Pemasaran Pertanian*. Malang: Penerbit Universitas Muhamadiyah Malang (UMM Press).
- Rajagukguk, Mark Majus. (2009). *Analisis Daya Saing Rumput Laut Indonesia di Pasar Internasional*. Skripsi. Departemen Agribisnis, Fakultas Pertanian. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Tomek, W.E, and K.L. Robinson. (1990). *Agricultural Product Prices* Second Edition. Ithaca: Cornell University Press.
- Wolff F., K. Schmitt., C. Hochfeld. (2007). *Competitiveness, Innovation and Sustainability – Clarifying the Concepts and Their Interrelations*. Berlin: Institut fur Angewandte Okologie.
- Zakirah, R.Y. (2008). *Prospek Pengembangan Rumput Laut di Kabupaten Morowali*. J. Agroland 15 (2) : 144 – 148.

DAYA SAING TEMBAKAU VIRGINIA LOKAL DI PASAR DALAM NEGERI

Competitiveness of Local Virginia Tobacco in Domestic Market

Yudha Hadian Nur¹, Devi Apriana²

¹Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri,
Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan-RI
Jl.M.I. Ridwan Rais No.5 Jakarta Pusat, yudha_hn@yahoo.com

²Pusat Penelitian Sistem Mutu dan Teknologi Pengujian (P2SMTP) LIPI, devriana@yahoo.com

Naskah diterima: 12 Februari 2013

Disetujui diterbitkan: 2 Juli 2013

Abstrak

Sebagai bahan baku utama industri rokok Indonesia terutama untuk pembuatan rokok sigaret putih, tembakau Virginia lokal belum mampu memenuhi kebutuhan industri rokok dalam negeri. Studi ini mengkaji kemampuan daya saing tembakau Virginia lokal di pasar domestik dibandingkan dengan tembakau Virginia impor dengan menggunakan *Competitive Position Analysis* (CPA) yang menitikberatkan kepada *cost based* dan *quality based competitiveness*. Data yang dianalisa didasarkan kepada data tembakau Virginia yang diproduksi di Bojonegoro (Jawa Timur) dan Lombok Timur (Nusa Tenggara Barat). Daya saing tembakau ditentukan oleh harga yang kompetitif, kualitas, rasa, dan pasokan yang stabil dan berkesinambungan. Ternyata harga jual tembakau Virginia lokal kurang kompetitif. Dari sisi kualitas, tembakau lokal mempunyai kualitas yang relatif rendah karena diferensiasi, varietas, dan rasa yang lebih terbatas. Secara umum, posisi daya saing tembakau Virginia lokal di pasar dalam negeri masih kalah dengan produk sejenis dari impor. Budidaya yang efektif dan efisien dengan bimbingan teknis dan tersedianya varietas unggul yang beragam harus diupayakan untuk meningkatkan daya saingnya di pasar domestik.

Kata kunci : Tembakau Virginia Lokal, Daya Saing, *Competitive Position Analysis*, Pasar Domestik

Abstract

Local Virginia tobacco is the main material for the production of white cigarettes in Indonesia, but local supply is unable to meet increasing domestic demand. This paper studies the competitiveness of local Virginia tobacco in the domestic market compared to imported products by applying Competitive Position Analysis (CPA). CPA analyzes both quality and cost based competitiveness. The data used in this study are from field research in Bojonegoro (Jawa Timur) and Lombok Timur (Nusa Tenggara Barat). This study finds that the factors affecting the competitiveness of local tobacco are price, quality, taste, and stable and continue supply. The price of local Virginia tobacco is less competitive and the quality is low due to limited products and variety and poor taste. Therefore, the competitive position of local Virginia tobacco is low. To improve the competitiveness of Indonesian tobacco, the government should provide farmers with extension services on effective and efficient farming techniques and promote the availability of better varieties of tobacco seeds.

Keywords : *Local Virginia Tobacco, Competitiveness, Competitive Position Analysis, Domestic Market*

JEL Classification : L66, Q12, Q18

PENDAHULUAN

Tembakau merupakan salah satu bahan baku pembuatan rokok putih di Indonesia. Tembakau jenis Virginia sering digunakan sebagai *filler* rokok. Kelebihan tembakau Virginia adalah pada kendali kandungan tar dan nikotin. Selain tuntutan kualitas tembakau yang harus baik, rasa (*taste*) dengan kadar nikotin yang rendah mempengaruhi tingkat persaingan dalam industri rokok. Hal ini terkait dengan alasan kesehatan. Rokok kretek khas Indonesia biasanya merupakan campuran antara tembakau Virginia sebesar 30% dan sisanya adalah tembakau rajangan (varietas oriental), ditambah dengan saus sebagai penambah rasa (Maryono, 2010).

Di Indonesia tembakau yang baik (secara komersial) hanya dihasilkan di daerah-daerah tertentu. Beberapa daerah produsen penghasil utama tembakau Virginia lokal adalah Nusa Tenggara Barat (NTB), dan Jawa Timur. Karena tembakau Virginia lokal memiliki peran terhadap perekonomian daerah dan juga Indonesia, misalnya sebagai salah satu sumber penerimaan negara dari cukai rokok (Direktorat Jenderal Industri Agro dan Kimia, 2009), maka kelangsungan produksi tembakau Virginia lokal perlu diperhatikan. Berdasarkan studi Hamidi (2007), tembakau Virginia (di Lombok) ternyata lebih efisien bila digunakan untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri atau substitusi impor dari pada diekspor. Oleh karena itu, makalah ini ingin mengetahui tingkat daya saing tembakau Virginia lokal khususnya di kedua daerah (Lombok Timur dan Jawa Timur) sebagai pemasok utama tembakau Virginia lokal

di pasar dalam negeri. Dengan demikian, diharapkan pemerintah sebagai pengambil keputusan dapat merumuskan kebijakan dalam upaya untuk meningkatkan produksi dan daya saing tembakau Virginia lokal di dalam negeri.

TINJAUAN PUSTAKA

Tulisan mengenai analisis tembakau dari sisi sosial ekonomi di Indonesia masih relatif terbatas. Beberapa diantaranya dilakukan oleh Isdijoso (1994) mengenai budidaya tembakau di Bojonegoro, Jawa Timur dan Lombok, NTB; Keyser (2007) tentang budidaya tembakau di Indonesia, khususnya di Jawa, dan Hamidi (2007) tentang daya saing tembakau Virginia dari Lombok di pasar luar negeri (ekspor).

Hamidi (2007) melakukan analisis ekonomi terhadap budidaya tembakau Virginia di Lombok. Hamidi melihat bagaimana sebaiknya tembakau Virginia itu dipasarkan, apakah di dalam negeri sebagai substitusi impor atau ke luar negeri (ekspor). Dalam studinya, Hamidi memperoleh hasil bahwa daya saing tembakau Virginia Lombok di pasar ekspor adalah lemah, yang ditunjukkan oleh koefisien *Domestic Resource Cost Ratio* (DRCR) rezim perdagangan Promosi Ekspor (PE) sebesar 1,23439. Usaha tani tembakau Virginia di Lombok lebih efisien untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri atau substitusi impor seperti ditunjukkan oleh nilai koefisien DRCR rezim perdagangan Substitusi Impor (SI) sebesar 0,61076. Dengan nilai DRCR yang lebih kecil dari satu menunjukkan bahwa tembakau Virginia lokal lebih menguntungkan bila digunakan untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri

(substitusi impor) dibandingkan bila diekspor.

Tidak efisiennya tembakau Virginia lokal untuk ekspor dikarenakan beberapa hal berikut ini (Hamidi, 2007): (a) Rata-rata biaya produksi daun tembakau yang lebih tinggi dibanding dengan produksi luar negeri. Ekspor selama ini kualitasnya lebih jelek dan yang dijual adalah posisi daun bagian bawah; (b) produktivitas daun tembakau kualitas baik (posisi daun tengah dan atas) relatif masih rendah dibanding luar negeri; (c) terbatasnya produksi tembakau dalam negeri yang hanya pada satu musim tanam, sehingga mengganggu kontinuitas pasokan ke pasar. Sementara itu, produsen tembakau Virginia *flue cured* (fc) terutama dari Cina bisa menjamin kontinuitas pasokan sepanjang tahun.

Bojonegoro meskipun sebagai penghasil tembakau Virginia terbesar di Jawa Timur, namun sebenarnya masih ada beberapa kendala untuk bisa memperoleh hasil produksi yang tinggi. Mutu tembakau dipengaruhi oleh kondisi geografis/daerah asal, iklim, dan kultur teknis. Tingkatan kualitas tembakau ditentukan juga oleh posisi daun, warna, dan ukuran daun. Kadar nikotin dan gula menentukan rasa tembakau Virginia. Kadar nikotin yang ideal adalah antara 1,5 – 3,5% dan kadar gula antara 10–25% (Isdijoso, 1994). Hal ini terkait dengan kualitas tanah (kadar *litany* lebih dari 80%, irigasinya tidak menyeluruh dan juga permasalahan *drainase*). Tembakau Virginia memerlukan tanah yang ringan/tidak liat, air yang cukup dan tidak tergenang (Isdijoso, 1994). Lebih lanjut terkait dengan budidaya tanam ini adalah adanya kecenderungan pengelolaan tanah yang tidak intensif,

pemupukan yang kurang dari standar/dosis kebutuhan, tidak dilakukan pemangkasan, dan benih berasal dari petani sendiri. Hal-hal tersebut masih sering dijumpai dalam proses produksi tembakau di Indonesia umumnya, dan Bojonegoro pada khususnya yang mempengaruhi produktivitas (kurang dari 1 ton/ha) dan tidak konsistennya mutu dari tahun ke tahun (Isdijoso, 1994).

Lombok relatif lebih baik dalam memproduksi tembakau (kadar nikotin dan gula yang lebih tinggi). Kondisi tanah di Lombok, secara umum, lebih baik dengan tekstur tanah ringan (tekstur lempung berpasir, atau pasir berlempung). Di samping itu, teknik budidaya di Lombok juga lebih baik, dengan pengairan yang cukup sehingga produktivitasnya lebih tinggi yaitu antara 1,2–2 ton/ha (Isdijoso, 1994). Kualitas tembakau juga dipengaruhi lokasi penanaman dan pengolahannya. Dengan demikian, hanya beberapa wilayah di Indonesia yang memiliki kesesuaian dengan kualitas tembakau terbaik (Suwanto dan Octavianty, 2010). Curah hujan yang cukup, kesuburan tanah, dan juga kelembaban yang relatif tinggi diperlukan untuk memproduksi tembakau yang baik (FAO, 2003).

Iklim merupakan faktor penentu terhadap produksi tembakau. Apabila curah hujan tinggi produksi tembakau cenderung menurun dan sebaliknya apabila curah hujan sedikit produksi tembakau akan meningkat. Untuk Kabupaten Bojonegoro diketahui bahwa pada tahun 2010 curah hujan tinggi, sebesar 2718 mm/tahun meningkat 77% dibanding tahun sebelumnya. Sebagai akibatnya pada periode tersebut

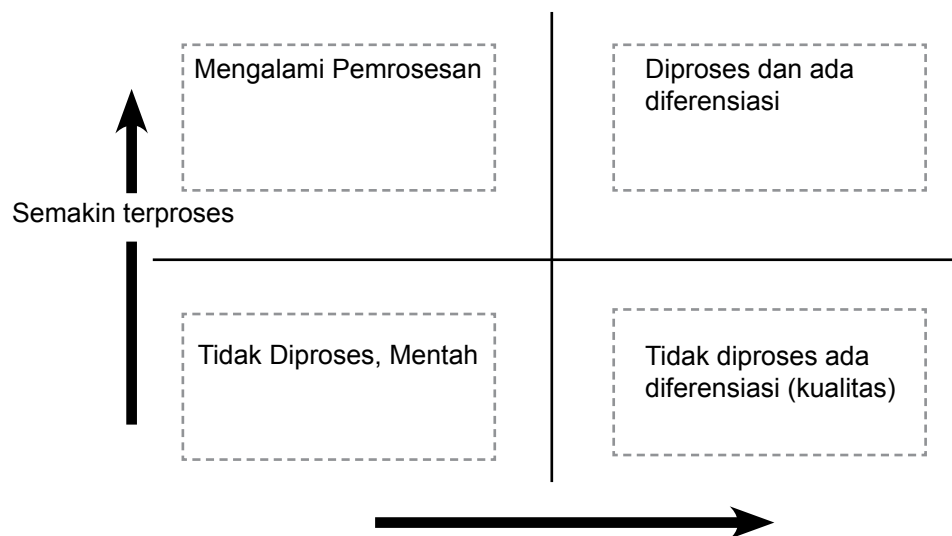
produksi tembakau menurun sebesar 69% dibandingkan tahun sebelumnya. Selain itu, rotasi tanaman juga menentukan. Keyser (2007) melakukan kajian tentang budidaya tanaman tembakau di Indonesia, khususnya di Jawa. Keyser menyimpulkan bahwa selain kondisi geografis, rotasi tanaman memegang peranan penting dalam meningkatkan produksi, produktivitas dan kualitas tembakau.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam studi ini adalah analisis deskriptif. Analisis ini digunakan untuk mengetahui posisi daya saing tembakau lokal dan impor di pasar domestik. Metode ini

didasarkan pada *Competitive Position Analysis* (CPA) digunakan untuk mengetahui segmentasi produk yang ada dan juga pesaing (Gambar 1). Apakah tembakau lokal ingin melakukan reposisi pada segmentasi produk dengan nilai tambah yang lebih besar (pergerakan dari kuadran IV ke kuadran II) atau pada posisi dengan diferensiasi yang lebih besar atau *more differentiated products* (pergerakan dari kuadran IV ke kuadran III). Dalam CPA ini, produsen juga bisa melakukan reposisi dari kuadran IV menuju kuadran I (dimana nilai tambah dan juga kualitas tembakau meningkat secara bersamaan). Diferensiasi bisa dilihat melalui berbagai jenis keragaman tembakau dari sisi kualitas, varietas dan rasa.



Gambar 1. Competitive Position Analysis

Sumber: Diadopsi dari World Bank - International Trade Department (2009)

Gambar 1 menjelaskan posisi daya saing tembakau di pasar (domestik). Produk yang berada pada kuadran IV adalah produk tembakau yang dijual langsung di pasar oleh petani tanpa

pengolahan terlebih dahulu. Produk tembakau pada posisi ini mempunyai daya saing yang paling lemah dengan tingkat harga jual yang paling rendah. Produk pada kuadran III mempunyai

daya saing yang lebih baik (dibanding kuadran I) karena produk yang dijual mempunyai keragaman dalam kualitas (yang biasanya ditentukan salah satunya oleh kandungan air dan juga kualitas daun tembakau). Pada kuadran II, daun tembakau mengalami proses mulai dari pengeringan dan pemotongan (rajangan), namun dari sisi diferensiasi produk masih seragam (tidak ada perbedaan dalam hal kualitas). Pada kuadran I, produk tembakau yang dijual mempunyai tingkat daya saing yang tinggi, karena disamping sudah diproses juga mempunyai kualitas yang beragam (baik dari sisi bentuk rajangan, tingkat kekeringan, dan kualitas).

Dalam CPA ini, daya saing suatu produk didasarkan pada *quality based competitiveness* yaitu daya saing yang didasarkan pada kualitas tertentu yang menjadi standar umum atau *standard* tertentu yang diminta oleh pemakai (*user*) atau pabrik rokok. *Quality based competitiveness* muncul karena adanya proses produksi yang dilakukan pada lembaran daun tembakau (baik itu proses pengeringan, rajangan dan aroma). Perusahaan rokok lebih menentukan tingkat kualitas tembakau yang diinginkannya. Kualitas ini sulit diukur secara kuantitatif terutama menyangkut aroma (tembakau) dan rasa (*taste*). Hal yang bisa didekati secara kuantitatif dari kualitas tembakau adalah masalah kandungan air/tingkat kekeringan serta ukuran tertentu sesuai yang diminta oleh pasar (perusahaan).

Di samping itu, posisi daya saing ini juga dilihat melalui perbedaan harga yang terjadi antara tembakau lokal dan impor di pasar domestik. Di sini *cost based competitiveness* juga berperan,

karena akan menentukan harga jual akhir di pasar. Di pasar domestik, persaingan dilihat antara tembakau Virginia lokal dan tembakau sejenis yang berasal dari impor. Dalam *cost competitiveness*, kajian ini hanya melihat harga akhir yang terjadi yang dibayar oleh pemakai (perusahaan rokok) kepada petani atau penjual akhir.

Data

Data yang digunakan dalam tulisan ini didasarkan pada data lapangan yang berasal dari Jawa Timur dan Nusa Tenggara Barat (NTB). Kedua daerah ini dipilih karena merupakan pemasok utama tembakau Virginia di dalam negeri (Suwanto Octavianty, 2010; Ikatan Ahli Kesehatan Masyarakat Indonesia, 2012). Untuk Jawa Timur dipilih Bojonegoro dan untuk NTB dipilih Lombok Timur. Kedua kabupaten di masing-masing propinsi tersebut merupakan sentra produsen tembakau Virginia.

Daya saing yang dibahas dalam makalah ini dibatasi pada daya saing tembakau Virginia di dalam negeri. Karena lingkungannya di dalam negeri, maka persaingan yang terjadi dilihat hanya pada persaingan antara tembakau Virginia lokal dan impor di pasar dalam negeri. Di samping itu, data lain yang digunakan dalam mendukung analisis daya saing adalah data produksi, ekspor dan impor, juga data harga yang di pasar dalam negeri (baik yang untuk tembakau lokal maupun impor). Data pelengkap dan pembanding ini penting untuk lebih memahami posisi daya saing tembakau Virginia yang diproduksi di dalam negeri.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tembakau Virginia di Jawa Timur

Produksi tembakau di provinsi Jawa Timur selama lima tahun terakhir cenderung turun. Jumlah produksi tembakau Jawa Timur pada tahun 2006 sebesar 81.887 ton, kemudian pada tahun 2010 menurun menjadi hanya 59.992 ton (Tabel 1). Ada beberapa

faktor yang menyebabkan penurunan produksi tersebut, diantaranya adalah menurunnya luas areal tanam dan curah hujan yang tinggi¹. Menurunnya luas areal lahan tidak diimbangi dengan kenaikan produktivitas tembakau. Produktivitas juga mengalami penurunan dari tahun ke tahun sehingga jumlah produksinya menurun.

Tabel 1. Perkembangan Produksi dan Produktivitas Tembakau di Jawa Timur, 2007 - 2010

Indikator	Satuan	2006	2007	2008	2009	2010
Luas areal	ha	100.200	108.701	109.408	112.007	107.209
Produksi	ton	81.887	78.343	77.852	76.278	59.922
Produktivitas	kg/ha	817,24	727,95	711,58	681,01	681,14

Sumber : Dinas Perkebunan Propinsi Jawa Timur (2011)

Bila tahun 2001 produksinya masih mampu mencapai 24.787 ton, pada tahun 2010 hanya sebesar 5.374 ton. Hal ini diantaranya disebabkan oleh faktor alam berupa tingginya curah hujan sehingga menyebabkan tanaman tembakau banyak yang mati atau gagal panen. Penyebaran lokasi penanaman juga mengalami penurunan dari 14 kabupaten (tahun 2001) menjadi hanya empat kabupaten pada tahun 2011. Oleh karena itu, sekarang ini Jawa Timur

berusaha untuk meningkatkan produksi tembakau Virginia dengan melakukan intensifikasi di Bojonegoro. Daerah ini merupakan sentra produksi tembakau Virginia karena mempunyai iklim yang lebih cocok untuk budidaya tembakau dibandingkan daerah lain di Jawa Timur. Di Bojonegoro ditargetkan intensifikasi tanaman tembakau di areal seluas 500 ha, kemudian juga ada upaya ekstensifikasi di kabupaten lain, yaitu Lamongan seluas 300 ha (Indonesia Tobacco, 2011).

Tabel 2. Perkembangan Produksi dan Produktivitas Tembakau Virginia dan Jawa di Kabupaten Bojonegoro, 2007 - 2011

	Tembakau Virginia			Tembakau Jawa		
	Areal panen (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (kg/ha)	Areal panen (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (kg/ha)
2007	6.054	7.380	1.219	592	733	1.238
2008	9.026	12.405	1.374	811	1.213	1.496
2009	9.127	9.264	1.015	804	904	1.124
2010	4.685	3.769	804	457	342	748
2011	11.725	14.509	1.237	1.742	2.402	1.379

Sumber: Dinas Perhutanan dan Perkebunan Kabupaten Bojonegoro (2011)

¹Curah hujan di tahun 2010 sangat tinggi (dengan rata-rata curah hujan adalah 226 mm/tahun)

Bila melihat kondisi di daerah sentra produksi tembakau Virginia di Jawa Timur, kabupaten Bojonegoro, terlihat bahwa selama lima tahun terakhir meski berfluktuasi (secara tajam) namun jumlah produksinya mengalami peningkatan (Tabel 2). Untuk tahun 2011, jumlah tembakau Virginia lokal yang diproduksi di Bojonegoro menyumbang lebih dari 20% dari total produksi di Jawa Timur. Produksi tembakau pada tahun 2007 sebesar 7.380 ton, kemudian meningkat menjadi 14.509 ton di tahun 2011, dengan produktivitas yang relatif sama (meski terjadi penurunan di tahun 2010). Terlihat bahwa produksi dan produktivitas pada masa tanam tahun 2010 mengalami penurunan, yang disebabkan oleh masalah tingginya curah hujan. Turunnya produksi dan produktivitas tembakau Virginia dicoba untuk diatasi melalui program intensifikasi dan ekstensifikasi lahan (non-padi) di Jawa Timur, khususnya di Bojonegoro dan Lamongan. Disamping itu, upaya budidaya yang lebih baik terus diupayakan termasuk model kemitraan dengan perusahaan rokok.

Pasokan tembakau Virginia di Jawa Timur, selain berasal dari petani swadaya

juga berasal dari petani mitra yang menjalin kemitraan dengan perusahaan rokok nasional (berskala besar) maupun perusahaan lokal (berskala kecil). Untuk tahun 2011, jumlah luas areal kemitraan petani tembakau Virginia di Bojonegoro sekitar 2.225 ha. Dengan adanya kemitraan ini, maka petani memperoleh bantuan teknis budidaya. Di samping itu dengan adanya pola kemitraan, petani lebih memperoleh jaminan bahwa produk tembakau yang dihasilkannya bisa diserap oleh perusahaan rokok.

Tembakau Virginia di Nusa Tenggara Barat

Produksi tembakau di Provinsi NTB selama enam tahun terakhir cukup fluktuatif, tetapi menunjukkan tendensi yang meningkat. Naiknya produksi tembakau di NTB selain disebabkan oleh luas areal tanam yang meningkat juga ditunjang oleh kondisi iklim dan curah hujan di daerah tersebut yang lebih kondusif (bila dibandingkan dengan Jawa Timur). Tabel 3 menjelaskan lebih rinci luas area, produksi, produktivitas, dan jumlah petani tembakau yang ada di NTB.

Tabel 3. Areal Dan Produksi Tembakau Provinsi Nusa Tenggara Barat, 2004 - 2009

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Tembakau Virginia						
Luas (ha)	16.421	18.116	18.113	16.125	22.059	24.565
Produksi (ton) Produktivitas	28.371	31.443	31.472	27.242	39.577	42.922
Per Hektar (ton) Tembakau Rakyat	1.692	1.736	1.736	1.689	1.794	1.747
Luas (ha)	6.421	5.787	5.879	5.877	6.596	6.825
Produksi (ton) Produktivitas	5.025	4.295	4.413	3.352	3.369	3.287
Per Hektar (ton)	783	742	751	570	511	481

Sumber : Dinas Perkebunan Provinsi Nusa Tenggara Barat (2010)

Pada tahun 2004, produksi tembakau Virginia di NTB adalah 28.371 ton, kemudian meningkat pada tahun-tahun berikutnya, kecuali tahun 2007, dimana produksinya hanya mencapai 27.242 ton. Kemudian pada tahun 2009 produksinya meningkat menjadi 42.922 ton. Produksi tembakau Virginia di NTB terus mengalami peningkatan dan pada tahun 2011 sekitar 48.000 ton. Produktivitasnya juga mengalami peningkatan secara signifikan dari tahun ke tahun. Bila pada tahun 2001 produktivitas per hektar sekitar 1,69 ton, kemudian pada tahun 2009 meningkat menjadi 1,75 ton dan menjadi 1,9 ton tahun 2011 (*Investor Daily*, 2011).

Produksi tembakau Virginia di Lombok selain diproduksi oleh petani tembakau swadaya juga dikelola oleh petani mitra. Petani mitra ini bekerjasama dengan perusahaan rokok. Dari sisi produktivitas, petani mitra ini mempunyai produktivitas yang lebih tinggi (lebih dari 2 ton/ha) dibandingkan dengan produktivitas tembakau Virginia di Indonesia pada umumnya; bahkan produktivitasnya melebihi rata-rata produktivitas tembakau Virginia di NTB. Adanya bimbingan teknis sejak mulai masa tanam sampai pemanenan dan juga penanganan pasca panen membantu petani untuk memperoleh tembakau yang lebih baik (kualitasnya) dan dalam jumlah yang lebih tinggi (produktivitasnya).

Kondisi Pasar Domestik

Pasokan tembakau Virginia di pasar domestik, selain disuplai oleh petani tembakau juga berasal dari impor. Impor tembakau Indonesia berasal dari

berbagai negara dimana Cina tercatat sebagai negara pengekspor utama tembakau ke Indonesia, disusul Brazil, Amerika Serikat, Turki, Zimbabwe serta beberapa negara lainnya. Total nilai impor tembakau Virginia tahun 2010 mencapai USD 202 juta. Negara asal dari tembakau Virginia tersebut adalah Cina sebesar USD 102 juta (51%), Brazil sebesar USD 30,1 juta (15%) dan Amerika Serikat sebesar USD 24,5 juta (12,1%) (Ikatan Ahli Kesehatan Masyarakat Indonesia, 2012). Impor yang berasal dari Cina dipatok dengan harga rata-rata hanya USD 1.996/kg (atau hanya 83,21% dari harga rata-rata impor). Ini mengindikasikan bahwa tembakau Virginia yang berasal dari Cina ini sangat kompetitif (dilihat dari sisi harga), bila dibandingkan dengan produk sejenis dari negara lain seperti Brazil dan Amerika Serikat yang berkisar antara USD 2-3 /kg maupun dari produksi lokal (Tirtosastro, 2012).

Impor tembakau selama tahun 2000 sampai dengan 2010 juga berfluktuasi. Tercatat impor tembakau tertinggi pada tahun 2008 sebesar 71.060 ton (Tabel 4). Impor dilakukan karena produksi dalam negeri belum mampu mencukupi kebutuhan tembakau Virginia di Indonesia. Jumlah produksi di dalam negeri hanya mencukupi sekitar 52,67% pada tahun 2001. Jumlah kebutuhan yang bisa dipenuhi oleh produksi dalam negeri tidak mengalami banyak perubahan. Pada tahun 2008 produksi dalam negeri bahkan hanya mampu memenuhi sekitar 48,13%. Kemudian pada akhir tahun 2010, ada perbaikan peran produksi domestik yang mampu memasok sekitar 60,15%. Dari angka

ini, nampak bahwa kita masih sangat tergantung dari impor tembakau Virginia, karena rendahnya produksi di dalam negeri.

Tabel 4. Produksi, Konsumsi dan Perdagangan Tembakau Virginia, 2001 - 2010

	Produksi, Konsumsi dan Perdagangan (ton)				Ekspor		Impor
	Produksi	Impor	Ekspor	Konsumsi	Nilai (US\$)	Harga/kg	Nilai (US\$)
2001	64.951	62.258	3.897	123.312	5.700.194	1.463	110.619.993
2002	50.319	41.972	7.920	84.371	5.113.707	646	72.677.179
2003	47.767	36.711	4.865	79.613	4.446.751	914	69.687.949
2004	42.828	43.722	12.608	73.942	18.959.495	1.504	91.836.559
2005	45.594	53.658	15.826	83.426	24.682.829	1.560	107.859.117
2006	43.184	55.889	11.115	87.958	17.676.881	1.590	105.119.363
2007	46.765	67.484	13.841	100.408	30.322.927	2.191	149.199.913
2008	53.634	71.060	13.258	111.436	32.545.509	2.455	187.139.612
2009	59.506	44.907	17.720	86.693	58.556.358	3.305	175.244.696
2010	42.504	52.439	24.282	70.661	79.484.385	3.273	202.106.117

Sumber : Direktorat Jendral Perkebunan (2010)

Bila dilihat dari nilai impornya, nampak bahwa harga jual (USD/kg) tembakau Virginia Indonesia di pasar luar negeri lebih rendah dari tahun ke tahun dibandingkan dengan harga impor yang harus dibayarkan oleh pembeli di Indonesia. Sebagai contoh, untuk tahun 2010 harga jual adalah sebesar USD 3,27/kg, sementara harga yang dibayar untuk impor sekitar USD 3,85. Dari sisi harga, seharusnya ekspor tembakau Virginia tersebut lebih tepat digunakan untuk memasok pasar dalam negeri. Hal ini terjadi karena adanya berbagai faktor yang mempengaruhi permintaan tembakau Virginia lokal, diantaranya adalah kualitas yang lebih rendah (yang cenderung ditentukan sepihak oleh perusahaan rokok), dan tidak adanya jaminan keberlanjutan dan kontinuitas pasokan yang diinginkan oleh produsen rokok di Indonesia. Harga krosok fc impor berkisar antara USD 1.777- 3.902/kg, dengan harga rata-rata USD 2.400/kg.

Lebih dari 50 negara menjadi pemasok krosok fc nasional. Krosok dengan harga USD 2-3/kg atau sekitar Rp 20.000,- sampai Rp 30.000,-/kg dianggap sebagai mutu sedang, sedangkan lebih dari Rp 30.000,- atau USD 3/kg dianggap krosok mutu tinggi. Harga Krosok fc yang berasal dari Lombok, dengan mutu baik mencapai Rp 30.000,- sampai Rp 40.000,-/kg. Krosok fc yang diperlukan untuk konsumsi dalam negeri, sebagian besar adalah krosok mutu sedang yang sebenarnya bisa dipasok oleh beberapa daerah di Provinsi Jawa Timur dan NTB.

Produsen rokok di Indonesia jumlahnya sangat besar mencapai 3.961 perusahaan pada tahun 2006 baik perusahaan besar maupun kecil. Sebagian besar industri rokok tersebut berada di Jawa Timur (75%), Jawa Tengah (20%), dan sisanya berada di daerah lain seperti Sumatera, Jawa Barat dan Yogyakarta. Produk olahan tembakau yang dihasilkan berupa rokok

(kretek dan putih), cerutu dan tembakau iris (*shag*).

Diperkirakan pada tahun 2020 industri rokok nasional membutuhkan tembakau Virginia sebesar 226.200 ton untuk memproduksi sekitar 260 miliar batang rokok putih. Tingkat permintaan tembakau Virginia tertinggi untuk memproduksi Sigaret Kretek Tangan (SKT) sebesar 78.000 ton, kemudian disusul Sigaret Kretek Mesin (SKM) sebesar 70.000 ton dan yang paling sedikit untuk memproduksi Sigaret Putih Mesin (SPM) sebesar 23.000 ton.

Permintaan yang sangat besar tersebut harus diantisipasi dengan baik oleh produsen tembakau di dalam negeri. Disamping jumlah produksinya yang harus meningkat, tembakau Virginia dalam negeri juga dituntut bisa meningkatkan kualitas sekaligus kompetitif dari segi harga jual. Sampai tahun 2010, produksi dalam negeri hanya mencukupi sekitar 60% kebutuhan dalam negeri.

Dengan demikian harus ada upaya bersama untuk memperhatikan masalah produksi dan kualitas tembakau Virginia ini. Untuk memenuhi permintaan dalam negeri yang masih belum mampu dipenuhi selama ini, maka tidak ada jalan lain bahwa petani harus mampu meningkatkan produksi dan produktivitasnya. Dalam upaya untuk mendorong mereka lebih produktif, selain pembinaan budidaya tembakau yang baik, mereka harus memperoleh harga jual tembakau yang layak. Upaya sosialisasi dan pendampingan bagi petani untuk melakukan penanganan pasca produksi dan juga peningkatan nilai tambah daun tembakau melalui pengeringan dan rajangan juga harus ditingkatkan.

Upaya Peningkatan Produksi, Kualitas dan Daya Saing

Tingkat daya saing produk tembakau Virginia lokal ditentukan oleh kualitas (*quality based*) dan harga yang kompetitif (*cost based*). Di samping itu kontinuitas pasokan juga dipandang penting oleh pemakai (perusahaan rokok), karena secara langsung maupun tidak langsung akan mempengaruhi proses produksinya. Dari sisi harga yang kompetitif, kemampuan petani dalam melakukan usaha tani yang efektif dan efisien akan mempengaruhi nilai jualnya. Semakin efisien, maka petani akan mampu memproduksi tembakau yang kompetitif di pasar dalam negeri. Beberapa cara untuk memperoleh biaya produksi yang murah dengan tanpa mengorbankan kualitas adalah melalui usaha bersama, baik itu melalui sistem mitra dengan perusahaan rokok maupun melalui usaha bersama lainnya seperti koperasi.

Harga daun tembakau selain ditentukan oleh berbagai faktor seperti kualitas daun tembakau, jenis tembakau, dan persediaan (stok) daun tembakau di pabrik rokok, peran penilai kualitas (*grader*) sangat menentukan nilai harga jual tembakau. *Grade* (kualitas) harga daun tembakau ditentukan secara sepihak oleh mereka. Petani tidak mengetahui bagaimana para *grader* menilai kualitas tembakau mereka. Dengan demikian harga tembakau sangat bervariasi (bahkan sampai 40 tingkatan) dan berkisar Rp 500,- hingga Rp 25.000,-/kg (Ikatan Ahli Kesehatan Masyarakat Indonesia, 2012).

Kualitas yang baik hanya bisa diperoleh melalui sistem pengontrolan yang ketat, mulai dari penentuan lokasi,

tanah, bibit, budi daya, pemanenan, dan proses produksi pasca panen yang tepat. Kualitas tembakau Virginia dipengaruhi oleh keseluruhan aktivitas produksi (budidaya), pemanenan, pengeringan dan proses lainnya (Nikolova, Drachev, Nikolov, 2004; Reed, *et al.*, 2011). Kontrol dalam proses budidaya sangat menentukan karena akan mempengaruhi karakteristik daun, kandungan kimia termasuk kadar nikotin dan gula, dan tingkat pembakaran.

Penanganan pasca panen, termasuk penjemuran/pengering (*curing*) juga menentukan kualitas daun tembakau yang bisa dijual di pasar. Secara umum, terkait dengan iklim, kualitas tanah dan geografi, kualitas tembakau dipengaruhi oleh daerah produksi (*geographical aspect*), sistem produksi (budidaya), dan metode pengeringan yang dipakai (udara, sinar matahari, atau *flue-curing*) (Wigand, 2006). Lebih detail mengenai upaya peningkatan kualitas tembakau Virginia diantaranya meliputi pemilihan varietas, rotasi tanaman, pemupukan, dan pengeringan diuraikan berikut ini:

Varietas tembakau. Kualitas produksi tembakau ditentukan tidak hanya kondisi tanah dan teknik budidaya tetapi juga kemampuan dalam memilih varietas tanaman tembakau Virginia yang ada (FAO, 2003; Nikolova, 2007). Disamping itu, pemilihan varietas tembakau Virginia mempengaruhi kemampuan daya saingnya (Drachev dan Nikolova, 2005). Langkah yang dilakukan adalah dengan pemilihan varietas yang sesuai dengan (iklim, kondisi tanah), dan perbaikan teknik budidaya (pengolahan tanah, pemangkasan, pemupukan yang tepat).

Rotasi tanaman. Ada beberapa cara lain untuk meningkatkan produksi,

produktivitas dan kualitas. Diantaranya adalah melalui rotasi tanaman. Rotasi tanaman adalah cara yang paling efektif dan tidak mahal untuk meningkatkan produksi dan produktivitas tembakau Virginia. Rotasi tanaman bisa meningkatkan perbaikan struktur tanah, nutrisitanah, efisiensi tanam tembakau dalam menyerap air dan pupuk (Reed, 2011). Penanaman tembakau secara terus menerus, meski dilakukan di tanah yang bagus, bisa menyebabkan erosi dan rusaknya struktur tanah yang bisa menyebabkan penurunan produktivitas tembakau. Di samping itu, rotasi tanaman juga bisa mengontrol penyakit yang muncul, hama dan penyakit lainnya (yang berarti juga berkurangnya biaya produksi karena beban untuk pemberantasan hama berkurang). Jumlah luas lahan tembakau Virginia di Indonesia mencapai 36 ribu hektar atau 17,1% dari lahan tembakau di Indonesia (Ikatan Ahli Kesehatan Masyarakat Indonesia, 2012).

Namun demikian, rotasi tanaman ini agak sulit direalisasikan di Indonesia, khususnya di Pulau Jawa karena keterbatasan lahan. Karakteristik petani tembakau yang memiliki luas lahan yang terbatas (antara 0,25-0,5 ha) mempengaruhi proses rotasi tanaman yang sebaiknya dilakukan oleh petani tembakau. Ada beberapa tanaman penyela yang bisa digunakan sebagai variasi tanaman tembakau seperti jagung, kedelai terutama sebelum musim penghujan tiba (Keyser, 2007). Lamanya rotasi tanaman akan mempengaruhi kualitas dan produksi tembakau. Semakin lama rotasinya semakin bagus (bisa sampai 3 tahun) dan pilihan tanaman penyela juga harus

diperhatikan. Proses penanganan pasca panen, seperti *curing flue-cured* juga berpengaruh besar terhadap kualitas tembakau. Namun demikian, aktivitas ini cukup kompleks dan tergantung pada jenis tembakau yang ada (posisi daun, kelembaban dan lainnya), fasilitas pengeringan dan kondisi cuaca (Reed, *et al.*, 2011).

Pemupukan. Pemupukan yang optimal (gabungan antara N, P₂O₅, dan MgO) juga mempengaruhi tingkat produksi dan produktivitas tembakau (Khan, 2008). Bila hal tersebut dilakukan maka akan mampu meningkatkan produksi dan produktivitas, yang akhirnya akan mampu memenuhi kekurangan pasokan tembakau yang terjadi selama ini.

Pengeringan. Tembakau Virginia fc bersifat unik karena dalam proses pengeringannya dipengaruhi oleh suhu dan juga tingkat kelembaban udara (Wigand, 2006). Tembakau Virginia dalam proses penanganan seperti pengeringan memerlukan pemanas khusus (*flue-cured*) dan juga penjemuran (*drying hangars, dark air-cured*) (FAO, 2003). Di sini perlu usaha untuk memperoleh sistem pengeringan yang baik. Bagi petani atau sekelompok petani, mesin atau alat oven ini tentu sangat mahal, sehingga perlu usaha bersama seperti melalui usaha bersama (koperasi). Bagi perusahaan mitra, sebagian biaya produksi ini ditanggung bersama antara petani dan juga perusahaan rokok.

Selain upaya yang bersifat teknis tersebut, secara keseluruhan, ada hal lain yang bisa dilakukan secara bersama untuk melakukan budidaya yang baik. Teknik usaha tani yang baik selama ini diperoleh petani, terutama petani yang melakukan mitra dengan

perusahaan pabrik rokok. Kemitraan dan dukungan teknis dari perusahaan induk akan membantu petani untuk meningkatkan produksi dan mengontrol kualitas, sehingga petani akan menghasilkan mutu tembakau yang baik. Mutu tembakau yang baik dapat diartikan bukan hanya produktivitasnya yang tinggi, akan tetapi juga mampu menghasilkan standar/*grade* yang tinggi (ketebalan daun, aroma, rasa, warna dan lain-lain) yang dikehendaki industri rokok. Selain budidaya yang baik, teknik pemrosesan pasca panen juga menentukan kualitas tembakau, seperti pemantau tingkat kandungan air (tingkat kekeringan), pemotongan dan *grading* yang terkontrol.

Dalam hal kualitas, petani mitra mempunyai keunggulan terutama dalam hal budidaya yang lebih baik karena adanya bimbingan teknis budi daya dari perusahaan mitra, dibandingkan dengan yang mengelola usaha taninya dengan sistem swadaya. Namun, dengan sistem mitra ini, petani tidak mempunyai kebebasan untuk menjual daun tembakaunya ke pasar, tetapi lebih kepada perusahaan pendampingnya/ perusahaan rokok. Dalam kondisi ini, kualitas tembakau yang lebih baik (dari hasil petani mitra) belum bisa memenuhi permintaan tembakau secara umum.

Posisi Daya Saing Tembakau Virginia Lokal

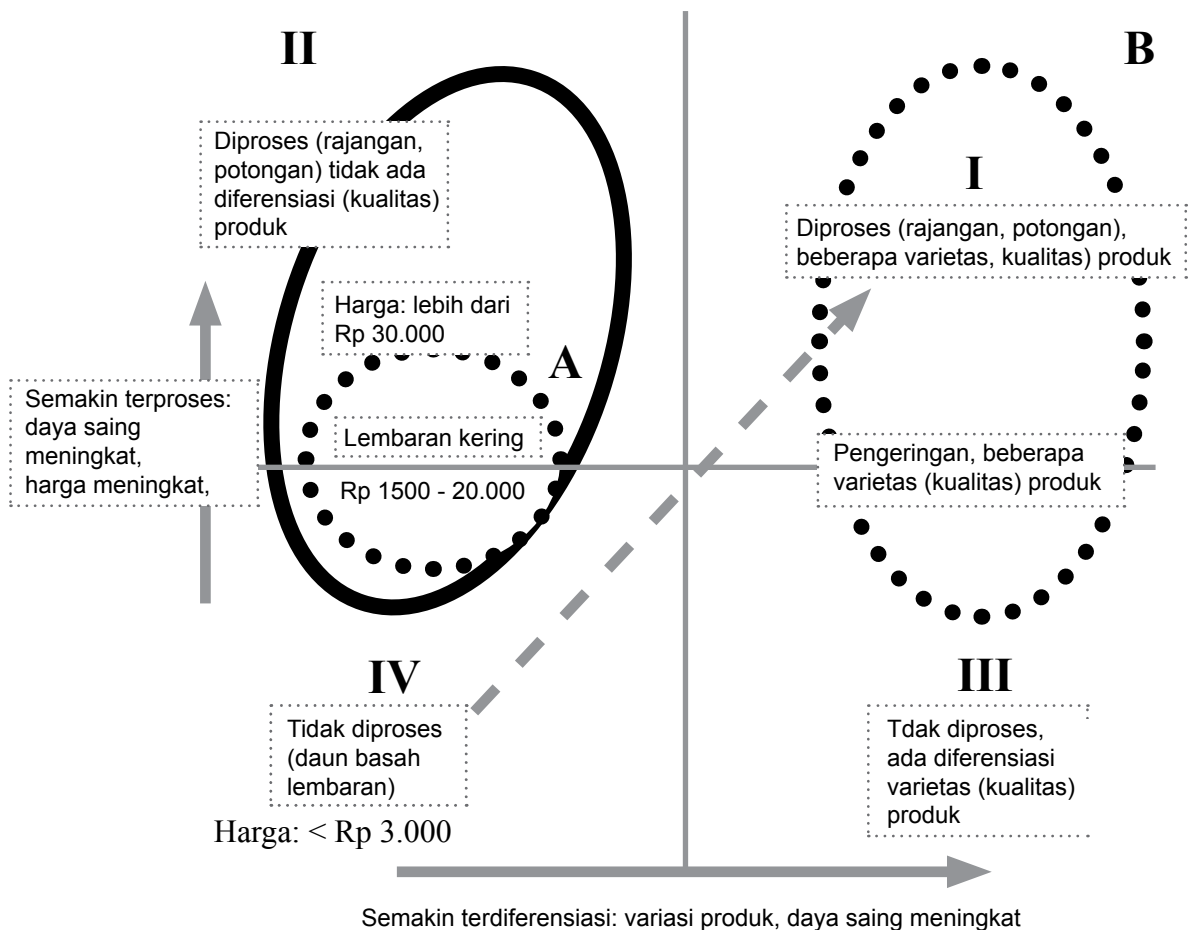
Berbagai kendala yang muncul terkait dengan upaya peningkatan daya saing adalah cukup besarnya impor tembakau Virginia. Selama ini sumber perolehan tembakau Virginia berasal dari petani tembakau di dalam negeri dan impor.

Impor tembakau Virginia tinggi karena tembakau Virginia lokal kalah bersaing dengan tembakau sejenis yang berasal dari impor.



Di samping masalah kualitas yang menjadi pertimbangan pabrik rokok dalam menyerap produksi tembakau dalam negeri, ternyata mahalnnya tembakau Virginia lokal tidak diimbangi oleh kualitas yang memadai. Impor tembakau Virginia di tahun 2011 sekitar 46.570 ton atau naik sekitar 19% dari tahun 2006 sebesar 39.149,8 ton. Produsen dalam negeri diharapkan bisa terus meningkatkan kualitas tembakau yang dihasilkannya dan

juga kontinuitas pasokan tembakau seperti melalui pemilihan varietas bibit yang unggul, budi daya yang baik dan juga penanganan pasca panen yang efektif dan efisien.

Penurunan jumlah produksi tembakau dalam negeri juga dikarenakan menurunnya jumlah areal tanaman tembakau karena peralihan fungsi lahan atau berganti untuk tujuan non-pertanian. Dengan demikian upaya intensifikasi dan ekstensifikasi lahan menjadi salah satu pilihan yang bisa dilakukan terutama ekstensifikasi lahan daerah pertanian non-padi yang tidak produktif.



Gambar 2. Posisi Daya Saing Tembakau Virginia Lokal di Pasar Domestik

Keterangan:  posisi tembakau Virginia impor
 posisi tembakau Virginia lokal

Secara diagram, posisi daya saing tembakau Virginia lokal terhadap tembakau impor di pasar domestik dijelaskan dalam Gambar 2. Dengan melihat lingkup produk yang dijual oleh petani kepada pabrik rokok, ada beberapa jenis daun tembakau yang dijual (berdasarkan pengolahannya) yaitu daun tembakau basah, daun tembakau lembaran kering, dan daun tembakau yang sudah diproses (rajangan/potongan). Jenis produk daun tersebut juga mempunyai berbagai kualitas dari yang rendah, sedang maupun tinggi. Dari sisi kualitas maupun proses, masing-masing daun tembakau mempunyai harga tersendiri.

Dalam Gambar 2, posisi daya saing tembakau Virginia yang dihasilkan oleh petani lokal berada pada kuadran IV dan II. Sebagian besar berada pada peralihan kuadran IV dan II, dimana daun tembakau yang ada hanya melalui pengeringan biasa tanpa adanya rajangan/pemotongan dan *grading*. Posisi yang demikian, cenderung memiliki kualitas yang tidak tinggi namun dengan harga yang cukup mahal (dibanding harga tembakau impor). Pada posisi ini harga tembakau lokal sekitar Rp 20.000,-. Sementara itu, tembakau impor cenderung berada di posisi rajangan/potongan dengan kualitas menengah dan tinggi yang ditunjukkan oleh kuadran I dan sebagian berada peralihan kuadran III dan I. Dengan posisi seperti ini maka posisi daya saing tembakau Virginia lokal cenderung kalah, meski di pasar dalam negeri sendiri.

Memang dari semua tingkatan kualitas yang ada bisa diserap oleh pasar. Namun demikian, kondisi ini tentu tidak selalu menguntungkan petani,

karena sebagian besar kenaikan harga tersebut tidak dinikmati oleh petani, tetapi oleh pihak lain (perantara, penjual, dan lainnya). Oleh karena itu, dalam upaya untuk memberikan nilai tambah yang lebih kepada petani, maka upaya penanganan budidaya dan setelah panen yang efektif dan efisien bisa meningkatkan daya saing tembakau di dalam negeri. Dengan upaya tersebut diharapkan ada perubahan posisi daya saing menuju kuadran I. Posisi kuadran I ini adalah yang paling optimal, karena daun tembakau yang dijual memiliki kualitas yang baik, tersedia dalam berbagai varietas dan rasa dengan harga yang kompetitif. Di samping itu, upaya tersebut di atas, juga bisa meningkatkan produksi dan produktivitas tembakau Virginia lokal dengan kualitas menengah dan tinggi dalam jumlah yang mampu untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri (sekaligus ekspor). Produksi tembakau di dalam negeri harus mampu menciptakan keunggulan-keunggulan tersendiri atau kekhasan dalam hal kualitas, sehingga lebih kompetitif dan mampu memenuhi tuntutan pasar.

Tembakau Virginia yang berasal dari Lombok memiliki keunggulan tersendiri dibandingkan dengan tembakau sejenis dari daerah lain di Indonesia. Tembakau Virginia Lombok mempunyai mutu yang baik dengan warna dan aroma yang khas. Krosok Virginia Lombok memiliki kualitas dan karakter yang spesifik dengan fleksibilitas yang tinggi, sehingga hampir bisa dipakai oleh semua pabrik rokok di Indonesia. Diantara beberapa karakteristik tersebut adalah (Suara NTB, 2010): karakter merah (bisa bersaing dengan kualitas tembakau Brazil), karakter kuning (lebih baik dari

tembakau yang berasal dari Cina), dan karakter lainnya lebih baik dari tembakau Virginia Zimbabwe. Sekarang ini ada pergeseran tren permintaan tembakau Virginia di dunia yang lebih memilih tembakau dengan kandungan *low tar*, dan *low nicotine*. Tembakau Virginia NTB bisa dikembangkan secara serius untuk mengimbangi permintaan yang meningkat khususnya *flue curing*, selain juga semi *flavour* dan *sun cured* yang sekaligus bisa untuk memenuhi permintaan luar negeri.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI KEBIJAKAN

Permintaan domestik terhadap tembakau Virginia lokal ternyata sangat besar sehingga harus diantisipasi dengan baik oleh produsen tembakau di dalam negeri, yaitu dengan meningkatkan jumlah produksi, kualitas, dan harga jual yang kompetitif. Untuk dua daerah penelitian khususnya di Bojonegoro dan Lombok, produksi tembakau Virginia mengalami peningkatan. Untuk daerah NTB, secara keseluruhan, mempunyai produktivitas yang lebih tinggi daripada daerah lainnya di Indonesia.

Untuk meningkatkan produksi, upaya yang serius baik pemilihan lokasi geografis, budidaya (pengolahan tanah, pemilihan varietas, rotasi tanaman, pemupukan) yang baik, dan juga pengolahan setelah panen seperti pengeringan haruslah dilakukan dengan standar yang tinggi untuk menjaga kualitas dan tingkat daya saing di pasar. Impor hanya dilakukan bila produksi dalam negeri belum mampu mencukupi kebutuhan tembakau Virginia di Indonesia, karena tingginya impor akan

mengurangi minat petani tembakau lokal untuk menanam.

Dari sisi harga jual, tembakau Virginia lokal relatif mahal, karena dengan pengeringan saja, harganya sudah mendekati harga tembakau impor yang sudah diproses. Untuk itu, harga jual daun tembakau mentah (tanpa proses) hendaknya bisa menjadi pemicu bagi petani (khususnya petani swadaya) untuk bisa melakukan pengolahan pada level tertentu (pemotongan dan pengeringan), secara efektif dan efisien sehingga mereka bisa memperoleh kualitas yang baik dan dengan harga yang kompetitif.

Tersedianya stok dan kontinuitas pasokan serta cita rasa juga menjadi hal yang diperhatikan oleh pabrik rokok ketika harus membeli tembakau Virginia, antara lokal dan impor. Hal ini harus mendapat perhatian khusus dari petani.

Sementara itu, dari sisi kualitas, tembakau Virginia lokal perlu mempunyai diferensiasi yang lebih beragam mengikuti pola diferensiasi tembakau Virginia impor dengan harga yang relatif lebih murah mempunyai diferensiasi yang lebih beragam dalam varietas dan rasa. Varietas tembakau Virginia Lombok bisa dibudidayakan lebih banyak, karena memiliki keunggulan tersendiri (mutu yang baik dengan warna dan aroma yang khas) dan hampir bisa dipakai oleh semua pabrik rokok di Indonesia. Dengan demikian, diharapkan bahwa posisi daya saing tembakau Virginia lokal di pasar dalam negeri dapat bersaing dengan produk sejenis dari impor.

Terkait dengan proses budidaya yang benar dalam meningkatkan produksi, produktivitas dan kualitas, maka upaya pendampingan/ bimbingan

teknis harus dilakukan, misalnya melalui sistem kemitraan, koperasi dan penyuluhan intensif dari dinas terkait. Rendahnya daya saing tembakau lokal hendaknya bisa dilihat oleh eksportir untuk lebih melihat pasar domestik.

Jumlah yang diekspor sebenarnya bisa dikurangi untuk menambah jumlah pasokan di dalam negeri karena nilai DRCCR tembakau Virginia lokal rezim perdagangan substitusi impor yang lebih kecil dari satu.

DAFTAR PUSTAKA

- Dinas Perkebunan Propinsi Jawa Timur. (2011). *Produksi Tembakau Virginia Melorot Tajam*. Surabaya: Dinas Perkebunan Propinsi Jawa Timur.
- Dinas Perhutanan dan Perkebunan Bojonegoro. (2011). *Perkembangan Pelaksanaan Pertembakauan Tahun 2007 – 2011 di Kabupaten Bojonegoro*. Bojonegoro: Dinas Perhutanan dan Perkebunan Bojonegoro.
- Direktorat Jenderal Industri Agro Dan Kimia -Departemen Perindustrian. (2009). Roadmap Industri Pengolahan Tembakau. Diunduh tanggal 28 Februari 2012 dari http://pse.litbang.deptan.go.id/ind/pdf/files/pros-04_2004.pdf
- Drachev, D. and V. Nikolova (2005). Study on Tobacco Quality of Virginia Variety Group Grown in Bulgaria Technological Study on the Quality of Virginia Tobacco Introduced Varieties Grown in The Districts of North Bulgaria (Part II). *Biotechnol. & Biotechnol. Eq.* 19 (2).
- FAO. (2003). *Issues in the global tobacco economy: Selected case studies*. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Hamidi, H. (2007). Daya Saing Tembakau Virginia Lombok Di Pasar Ekspor. *Agroteksos Vol.17 No.2 Agustus 2007*.
- Ikatan Ahli Kesehatan Masyarakat Indonesia. (2012). Bunga Rampai Fakta Tembakau dan Permasalahannya di Indonesia Tahun 2012. Jakarta: Tobacco Control Support Center - Ikatan Ahli Kesehatan Masyarakat Indonesia.
- Indonesia Tobacco. (2011). Jatim Revitalisasi Tembakau Virginia. 5 Juni 2011
- Investor Daily. (2011). Produktivitas tembakau Virginia di Lombok Meningkat. 11 Oktober 2011.
- Isdijoso, S.H et al. (1994). Kiat Meningkatkan Produksi dan Mutu Tembakau Virginia FC Untuk Menekan Impor. Simposium II Hasil Penelitian dan Pengembangan Tanaman Industri: Prosiding, Bogor, 21-23 Nop 1994
- Keyser, JC. (2007). Crop Substitution and Alternative Crops for Tobacco. The Ad Hoc Study Group on Alternative Crops - the Conference of the Parties to the WHO Framework Convention on Tobacco Control, February 2007. Whashington: World Health Organization
- Khan, ZH.et al (2008). Yield and Quality of Flue-Cured Virginia Tobacco, *Nicotiana Tobacum L.* As Affected By Different Levels of Fico-Micron And Boron. *Sarhad J. Agric.* Vol.24, No.2, 2008.
- Maryono. (2010). Mengenal Tembakau Virginia. Diakses tanggal 12 Desember 2013 dari <http://www.pantambunselatan.com/2012/03/budi-daya-tembakau-virginia.html>
- Nikolova, N; D. Drachev, N. Nikolov. (2004). Investigation on Virginia Tobacco Quality. *Biotechnol. & Biotechnol. Eq.* 18/2004/3.
- Nikolova, V. (2007). Technological Investigation on Virginia Variety Group Tobacco. Message I: Technological Investigation on Virginia Type Tobacco from Different Regions of South Bulgaria. *Bulgarian Journal of Agricultural Science*, 13 (2007), 657-671
- Reed, TD. et al. (2011). 2012 Flue-Cured

- Tobacco Production Guide. Virginia State University, Publication 436-048. Virginia: Virginia State University, Publication 436-048.
- Suara NTB. (2010). Tembakau Virginia Impor Masih Tinggi, Produksi NTB Diharapkan Jadi Solusi. 21 April 2010
- Suwarto dan Y. Octavianty. (2010). Budidaya 12 Tanaman Perkebunan Unggulan. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Tirtosastro, S. (2012). Revitalisasi Kemitraan Tembakau Virginia Di Jawa Timur. mimeo.
- Wigand, J.S. (2006). Additives, Cigarette Design and Tobacco Product Regulation. A Report to: World Health Organization Tobacco Free Initiative Tobacco Product Regulation Group, Japan. Kobe: Smoke-Free Kids, Inc.
- World Bank - International Trade Department. (2009). *Clusters For Competitiveness: A Practical Guide & Policy Implications for Developing Cluster Initiatives*. February 2009. Washinton, DC: The World Bank

PENERAPAN STANDAR EKSPOR GURITA DAN IKAN TERI PERUSAHAAN PERIKANAN DI KENDARI¹

Implementation of Export Standard in Octopus and Anchovy Fishing Companies, Kendari

Nurlia Listiani

Pusat Penelitian Ekonomi (P2E) LIPI,
Widya Graha LIPI, Jl Jendral Gatot Subroto Kav.10 Jakarta, iiiliala@yahoo.com

Naskah diterima: 9 November 2012

Disetujui diterbitkan: 5 Juni 2013

Abstrak

Tulisan ini bertujuan mengkaji penerapan standar yang dilakukan oleh para pelaku usaha perikanan baik pemerintah ataupun pengusaha khususnya gurita dan ikan teri di kota Kendari. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif dengan menggunakan model *Performance, Vision, dan Strategy (PVS)* dan *Strength, Weakness, Opportunity, Threat (SWOT)*. Data berasal dari observasi langsung dan wawancara mendalam menggunakan kuesioner yang disesuaikan dengan CODEX Alimentarius. Hasil studi menunjukkan bahwa, pertama secara teknis perusahaan wajib menerapkan *Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP)* untuk menjamin keamanan produk dan memenuhi standar lain yang diminta oleh importir. Kedua, koordinasi antara pemerintah pusat, daerah dan swasta terjalin cukup baik. Ketiga, pihak perusahaan pengolahan ikan relatif sudah cukup dapat memenuhi standar yang diminta oleh pasar tujuan ekspor, meskipun dari sisi kemudahan untuk melakukan ekspor langsung dari Kendari masih terbatas. Keempat, dari sisi SDM di beberapa sampel perusahaan pengolahan ikan di Kendari sudah cukup baik karena adanya pelatihan terkait dengan standar yang dimiliki perusahaan, tapi dari sisi SDM laboratorium pengujian milik Pemda masih relatif kurang.

Kata Kunci: Standar, Perikanan, Gurita, IkanTeri, PVS

Abstract

This paper analyzes the implementation of fisheries standards for octopus and anchovy in Kendari, Southeast Sulawesi by the government and the private sector. It uses qualitative and quantitative analysis based on Performance, Vision, and Strategy (PVS) and Strength, Weakness, Opportunity, Threat (SWOT) analyses. The study uses data from observations and in-depth interviews using questionnaires based on CODEX Alimentarius to evaluate applied standards and their implementation. This study finds that companies are capable of implementing Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP) to ensure the safety of the product as well as other standards required by importers. Fisheries companies in Kendari generally have capable human resources for implementing standards because they have employee training and development programs. On the other hand, despite good coordination among the central and regional governments and the private sector, the only regional laboratory with the competence to test food has problems. Nevertheless, fisheries companies' are generally able to meet the standards required by the export market.

Key Words : Standardization, Fisheries, Octopus, Anchovy, PVS

JEL Classification: N5, Q22, Q27

¹ Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Zamroni Salim, Ph.D yang telah memberikan ide/konsep dasar tentang penulisan standardisasi dengan menggunakan metode PVS.

PENDAHULUAN

Provinsi Sulawesi Tenggara merupakan provinsi yang memiliki potensi perikanan laut yang cukup besar. Salah satu potensi sumber daya lautnya adalah gurita dan ikan teri. Gurita saat ini menjadi komoditi unggulan bagi para nelayan dan pengusaha perikanan di kota Kendari disamping ikan tuna. Akan tetapi, ikan teri relatif masih belum banyak diproduksi di Kota Kendari. Daerah penghasil ikan teri adalah kabupaten Kolaka, Kendari Barat.

Gurita dan ikan teri merupakan salah satu makanan laut yang banyak digemari baik oleh konsumen lokal maupun konsumen internasional. Negara tujuan ekspor gurita dan ikan teri adalah Jepang, Amerika Serikat, Korea Selatan, Taiwan, dan Hong Kong. Indonesia saat ini berada di peringkat ke-11 sebagai pengeksport gurita ke Jepang pada tahun 2012 (*Vietnam Association of Seafood Exporters and Producers*, 2012).

Berdasarkan data statistik tahunan perikanan tangkap Sulawesi Tenggara (KKP, 2010), sejak tahun 2007 sampai dengan 2009, volume ekspor gurita mencapai 3.104 ton. Adapun pada tahun 2009, terjadi penurunan sebesar 32% dibandingkan tahun 2008 yang mencapai 1.242 ton. Penurunan dalam jumlah ekspor gurita mayoritas disebabkan turunnya hasil tangkapan nelayan karena pengaruh cuaca yang kurang baik sehingga nelayan hanya melakukan penangkapan ikan di laut dangkal.

Sejalan dengan kondisi ekspor gurita, produksi ikan teri yang berasal dari provinsi Sulawesi Tenggara juga

mengalami penurunan setiap tahunnya sejak 2008 sampai dengan 2010 (Hasil wawancara dengan salah satu pengusaha ikan teri, 2012). Pada tahun 2008, produksi ikan teri di perusahaan X² mencapai 210 ton, kemudian pada tahun 2010 hanya 48 ton. Kondisi tersebut disebabkan sulitnya mendapatkan ikan teri di perairan laut Sulawesi Tenggara dan adanya fluktuasi musim.

Oleh sebab itu, pemerintah daerah bersama-sama dengan para pelaku usaha perikanan berusaha untuk selalu dapat memenuhi permintaan pasar, khususnya pasar internasional. Dalam rangka meningkatkan penjualan ke pasar internasional maka para pengusaha perikanan berusaha agar dapat memenuhi standar yang ditetapkan oleh negara tujuan ekspornya. Hal ini disebabkan masing-masing negara ekspor memiliki standar dan prosedur ekspor sendiri. Namun demikian, pada umumnya negara Asia seperti Jepang, Cina, Korea Selatan, Taiwan memiliki standar yang relatif sama.

Tulisan ini bertujuan untuk mengkaji standardisasi yang dilakukan oleh para pelaku usaha perikanan, khususnya gurita dan ikan teri di kota Kendari. Metode analisis yang digunakan yaitu dengan menggunakan metode *Performance, Vision, dan Strategy (PVS)*. Tulisan ini diawali dengan pemaparan mengenai PVS yang kemudian dilanjutkan pembahasan standar apa saja yang sudah diterapkan serta sejauhmana penerapan standar tersebut dilakukan dalam rangka meningkatkan ekspor gurita dan ikan teri. Kemudian, dibahas permasalahan serta tantangan ke

² Nama perusahaan ini bukan nama perusahaan yang sebenarnya, berlokasi di Kabupaten Buton, Kendari.

depan untuk memperluas akses pasar internasional dengan menggunakan metode PVS. Pada bagian akhir disampaikan rekomendasi terkait dengan upaya dalam memperbaiki standar yang diterapkan sehingga lebih berdaya saing internasional.

TINJAUAN PUSTAKA

Perkembangan Produksi dan Nilai Ekspor Gurita dan Ikan Teri

Berdasarkan data di pelabuhan perikanan Samudera Kendari, jumlah ekspor gurita setiap bulannya sepanjang tahun 2011 berfluktuasi tergantung pada musim tangkap. Sepanjang tahun terdapat empat kali musim tangkap puncak yaitu di bulan Maret, Mei, Oktober, dan November. Oleh sebab itu, total ekspor pada bulan-bulan tersebut mayoritas sangat tinggi, mencapai diatas 100 ton. Berdasarkan hasil wawancara, jenis gurita yang diekspor umumnya adalah *Octopus cyanea*. Harga gurita tersebut di pasar ekspor berkisar antara USD 5-6/kg. Sedangkan untuk pembelian di tingkat nelayan dibeli dengan harga antara Rp 30.000,-/kg hingga Rp 35.000,-/kg.

Apabila dilihat dari nilai ekspor, sepanjang tahun 2011 nilai ekspor gurita mengalami kenaikan rata-rata sebesar 49,69%, dengan nilai ekspor tertinggi adalah Rp 5.779.350.000,- di bulan November (KKP, 2011). Kenaikan nilai ekspor tersebut disebabkan tingginya permintaan gurita di pasar Amerika Serikat, Jepang, dan Uni Eropa. Selain itu, mayoritas gurita beku yang diekspor sudah diolah lebih lanjut sehingga memiliki nilai tambah. Misalnya, untuk ekspor ke Amerika Serikat, mayoritas

gurita beku yang diekspor sudah dalam bentuk *whole clean* yaitu tanpa isi kepala, paru, jantung (jeroan), gigi, mata dan berbentuk bunga (*flower type*).

Untuk ikan teri, dikarenakan tidak tersedianya data ekspor ikan teri, maka besaran ekspor diasumsikan dari data yang berasal dari salah satu perusahaan pengolahan ikan teri di Kendari. Perusahaan ini sudah mengekspor ikan teri sejak tahun 2002. Di awal tahun usaha, produksi ikan teri perusahaan tersebut mencapai 466 ton/tahun. Kemudian selalu mengalami penurunan produksi setiap tahunnya, bahkan mulai tahun 2009 hanya berproduksi dibawah 100 ton. Pada tahun 2011, perusahaan hanya memproduksi 56 ton ikan teri. Penurunan jumlah produksi disebabkan faktor cuaca dan sulitnya mendapatkan ikan teri di perairan Sulawesi Tenggara sehingga nelayan harus melakukan aktivitas penangkapan ikan yang lebih jauh (Hasil wawancara dengan pemilik perusahaan, 2011). Penangkapan ikan teri hampir sama dengan gurita yaitu ditangkap musiman selama 4-8 bulan. Pasar ekspor ikan teri dari perusahaan ini adalah Jepang dengan harga ekspor mencapai USD 8,2/kg. Dari total produksi ikan teri tersebut, sekitar 35% untuk pasar ekspor Jepang dan 65% untuk pasar lokal (Hasil wawancara dengan pemilik perusahaan, 2011).

Kebijakan Standardisasi

Untuk menghadapi proses globalisasi perdagangan dan menjamin perlindungan konsumen dari kemungkinan timbulnya bahaya akibat bahan pangan yang tercemar, maka diperlukan suatu standar wajib bagi produk yang dipasarkan ke

suatu negara. Oleh sebab itu, negara-negara importir memiliki suatu standar yang ketat bagi produk yang dipasarkan di negara mereka. Berbagai peraturan mengenai standardisasi produk impor berbeda satu sama lain tergantung pada jenis produk dan negara pengekspor serta pengimpor. Beberapa peraturan merupakan regulasi teknis yang bersifat wajib dan ada juga yang sifatnya tambahan dari pembeli di negara tujuan.

Berikut ini adalah bentuk-bentuk standardisasi yang wajib dipenuhi (regulasi teknis) oleh negara pengekspor (Lambaga, 2009).

1. Amerika Serikat
 - a. *Federal Food, Drug and Cosmetic Act*
 - b. *Code of Federal Regulation* (CFR) 123
 - c. *Bioterorism Act* (TBA)
2. Uni Eropa
 - a. *European Commission Regulation* (EC) No 178/2002 tentang persyaratan utama undang-undang pangan serta prosedur keamanan pangan
 - b. EC No. 882/2004 tentang pengawasan oleh pemerintah
 - c. EC No. 852/2004 tentang keamanan bahan pangan
 - d. EC No.853/2004 tentang peraturankhususuntukkeamanan bahan baku
 - e. EC No. 854/2004 tentang badan pengawas keamanan asal bahan pangan
 - f. EC No.446/2001 tentang batas maksimum kontaminasi dalam bahan pangan
 - g. EC No. 2073/2005 tentang kriteria mikrobiologi bagi bahan pangan

h. *Catch Certificate* berlaku tahun 2010

3. Jepang
The Food Sanitation Law No. 55 Tahun 2003

Selain persyaratan wajib tersebut, terdapat juga beberapa persyaratan tambahan yang disyaratkan oleh pembeli khususnya pembeli, dari negara Eropa seperti:

1. *Marine Stewardship Council* (MSC), fokus utamanya perlindungan lingkungan bagi perikanan tangkap dan juga dipersyaratkan oleh beberapa importir dari Amerika Serikat, Eropa, dan Jepang.
2. *International Organization for Standardization* (ISO), yaitu standar umum mengenai isu keamanan pangan (ISO 22000), lingkungan (ISO 14001) serta kualitas (ISO 9001).
3. *British Retail Consortium* (BRC), merupakan standar pengemasan, penyimpanan, dan distribusi produk yang wajib dipenuhi oleh eksportir negara tujuan Uni Eropa.

Namun demikian, pada dasarnya poin penting dari standar yang diterapkan adalah bagaimana eksportir dapat membuktikan bahwa produk yang dipasarkan telah memenuhi persyaratan standar yang dibutuhkan dan dibuktikan dengan adanya sertifikat. Oleh sebab itu, pemerintah Indonesia mewajibkan perusahaan pengolahan ikan yang berorientasi ekspor untuk memiliki standar *Hazard Analysis Critical Control Point* (HACCP), termasuk didalamnya mengenai analisis bahaya, metode penanganan yang baik untuk memproduksi suatu produk olahan

(GMP–*Good Manufacturing Practice*), dan standar operasional sanitasi dan higienitas. Konsep ini diakui sebagai konsep yang paling diterima dan digunakan untuk menguji keamanan pangan dan diaplikasikan kepada semua rantai penawaran makanan. Standar tersebut sudah disesuaikan dengan standardisasi yang dikeluarkan oleh Badan Standardisasi Nasional (BSN) dan standardisasi internasional, misalnya CODEX.

Berikut ini adalah standardisasi penanganan yang baik untuk memproduksi gurita beku dan ikan teri kering berdasarkan standar yang telah ditetapkan oleh BSN.

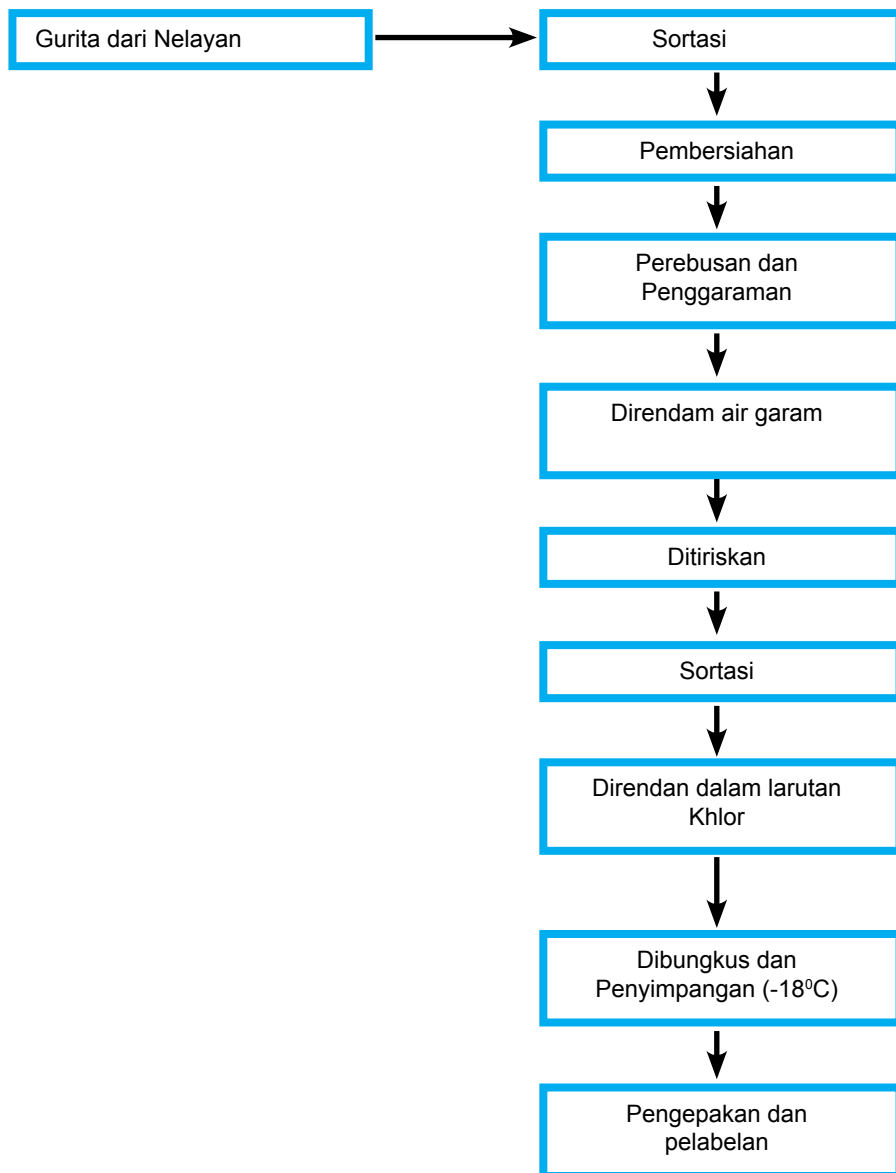
Gurita (*Octopus sp*)

Sebelum diolah lebih lanjut, gurita yang didapatkan dari nelayan harus sesuai dengan beberapa persyaratan bahan baku yang telah ditetapkan oleh BSN. Persyaratan tersebut tercantum dalam peraturan SNI 01-6941.1-2002. Kemudian, untuk pengolahan harus sesuai dengan peraturan SNI 01-6941.3-2002. Berdasarkan peraturan tersebut, pengolahan gurita terdiri dari sepuluh tahap. Tahap awal pengolahan gurita dimulai ketika gurita diterima dari nelayan (Gambar 1). Gurita yang akan diolah tersebut harus segera ditangani dengan cermat dan bersih dengan suhu 50°C. Selanjutnya disortir menurut mutu dan ukuran dengan tujuan untuk memperoleh mutu, jenis dan ukuran yang tepat dan sesuai dengan

persyaratansertamencegahkontaminasi bakteri patogen dan parasit.

Tahapan kedua, pembersihan dengan cara membuang mata, gigi, isi perut dan cairan hitam agar diperoleh gurita yang bersih. Kemudian, gurita yang bersih di cuci dengan air bersih dingin pada suhu maksimum 50°C. Tujuannya adalah untuk menghilangkan lendir dan benda asing dari dalam tubuh gurita. Selanjutnya, gurita akan direndam dalam air garam dengan konsentrasi 3–8% untuk membentuk kekenyalan sehingga gurita dapat dibentuk sesuai dengan yang diinginkan. Gurita yang telah direndam kemudian ditiriskan dan disortir agar bentuk, kualitas dan ukuran gurita menjadi seragam. Kemudian di rendam kembali dalam larutan khlor 5 ppm dengan suhu 50°C dan di bungkus dengan kantong plastik untuk dibekukan dengan suhu maksimum -180°C selama 8 jam.

Tahapan terakhir adalah pengepakan. Gurita yang sudah beku dikemas dalam kotak karton berlapis lilin dan bersih dari kontaminasi mikroba. Selanjutnya diberikan label keterangan mengenai informasi jenis produk olahan, berat bersih, *grade*, nama dan alamat unit pengolahan, serta negara dimana produk tersebut dibuat, tanggal, bulan, tahun saat produk tersebut dihasilkan (kode produksi), tanggal *expired*, tanggal produksi, dan tanggal dibekukan. Seluruh prosedur tersebut juga dilakukan oleh pihak perusahaan pengolahan.



Gambar 1. Tahapan Pengolahan Gurita Beku

Sumber: Hasil wawancara dengan perwakilan perusahaan pengolahan Gurita di Kendari (2012)

Ikan Teri

Proses pengolahan ikan teri terdiri dari beberapa tahapan. Tahapan terpenting adalah tahapan pencucian, perebusan dan pengeringan yang memiliki tujuan untuk menghasilkan ikan

teri kering yang berkualitas tinggi sesuai dengan standar mutu termasuk mutu mikrobiologis (SNI 01-3461-1994)³.

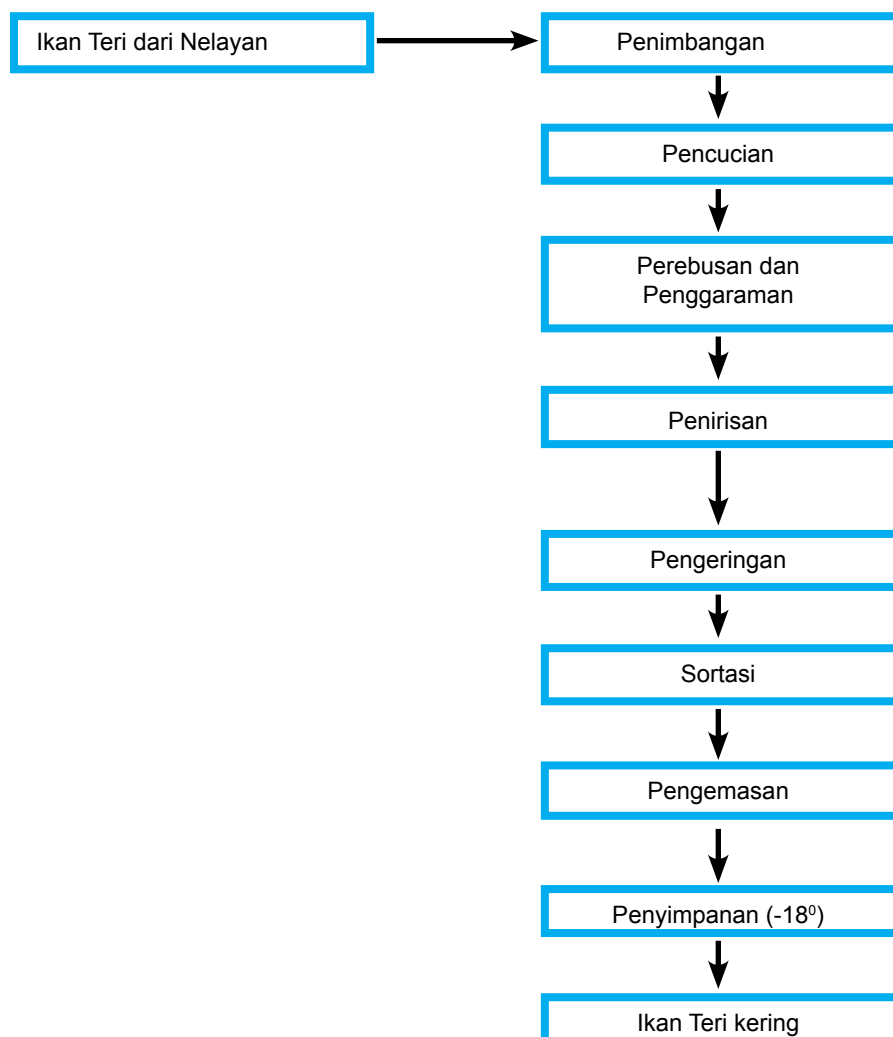
Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu pengusaha ikan teri di Kendari, tahap awal pengolahan diawali

³ Mutu mikrobiologis maksudnya adalah kualitas makanan ditentukan oleh jumlah dan jenis mikroorganisme yang terdapat dalam bahan pangan tersebut (Buckle et. al., 1987 dalam Faridz et. al., 2007).

semenjak ikan teri diterima dari nelayan dalam keadaan basah (Gambar 2). Ikan teri yang diterima harus memenuhi mutu yang baik yaitu berwarna putih, kebiruan dan cemerlang, berbau segar, kenyal, dan berserat halus (SNI 01-3466-1994). Selanjutnya, ikan teri tersebut harus segera diolah atau jika memang harus menunggu, maka ikan teri harus disimpan di pendingin dengan suhu 0-50°C. Ikan teri yang diterima dari nelayan dimasukkan ke dalam wadah berinsulasi atau tong plastik dan langsung dilakukan sortasi jenis serta mutunya.

Kemudian ditimbang dan dicuci dengan air bersih mengalir untuk menghilangkan kotoran. Tahapan selanjutnya adalah perendaman dan perebusan. Ikan teri yang telah dicuci kemudian direndam di dalam air es selama kurang lebih 10 menit dan setelah itu di rebus. Dalam proses perebusan air yang digunakan ditambahkan garam sebanyak 3-4% dari volume air yang direbus. Kemudian ikan teri ditiriskan untuk kemudian dikeringkan.

Dalam tahap pengeringan dilakukan langsung dibawah sinar matahari. Pada



Gambar 2. Pengolahan Ikan Teri

Sumber: Hasil wawancara dengan salah satu pengusaha ikan teri di Kendari (2012)

proses ini, jika keadaan cuaca sedang tidak memungkinkan atau kondisi sinar matahari tidak maksimal, maka akan sangat berpengaruh pada kualitas ikan teri yang dihasilkan. Hal ini dikarenakan hujan terus menerus dapat membuat warna ikan teri menjadi berubah kekuningan sehingga sudah tidak layak untuk dijual di pasar internasional.

Kemudian, tahap terakhir adalah pengemasan dan pelabelan. Bahan pengemas untuk ikan teri harus cukup kuat, tidak mudah ditembus minyak dan lemak, serta kedap udara. Untuk pelabelan, setiap produk ikan teri yang dihasilkan harus diberikan label yang berisi informasi mengenai jenis ikan teri, berat bersih, grade, alamat nama dan unit pengolahan, negara dimana produk tersebut dibuat, tanggal, bulan, tahun saat produk tersebut dihasilkan (kode produksi).

Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai *implementasi* standarisasi *Sanitary and Phytosanitary* (SPS) telah dilakukan oleh Ledezma dan Pena (2008) dengan mengacu pada model *Performance, Vision, and Strategy* (PVS) yang dikembangkan oleh *Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture* (IICA). Model ini juga digunakan oleh WTO untuk menganalisis kesiapan negara anggotanya dalam penerapan standarisasi SPS (WTO, 2011). Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui karakteristik, tingkat performa, dan kapasitas suatu institusi dalam mengimplementasikan standar keamanan pangan yang sesuai dengan standar internasional (standar SPS). Terdapat tiga komponen dasar yang digunakan oleh Ledezma (2008),

yaitu: (a) interaksi sektor swasta dan pemerintah baik dalam hal koordinasi program kegiatan ataupun kebijakan; (b) membuka peluang kerjasama dan akses pasar sampai ke tingkat internasional dengan mengikuti berbagai ajang pameran serta pemenuhan standar yang sesuai dengan permintaan internasional; (c) peningkatan modal dan SDM yang handal serta memenuhi standarisasi yang ditetapkan. Konsep tersebut dicoba untuk diterapkan dan kemudian diuji pada sekitar 28 perusahaan di Amerika Serikat. Dengan konsep tersebut terlihat bahwa mayoritas perusahaan di Amerika Serikat telah siap baik dalam hal sumber daya manusia ataupun permodalan serta teknologi dalam rangka implementasi standarisasi SPS.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Dalam penelitian ini, model PVS yang digunakan mengacu pada model PVS yang digunakan oleh Ledezma dan Pena (2008). Model tersebut dicoba diaplikasikan untuk melihat kesiapan para pemangku kebijakan di daerah dan di pusat, pelaku usaha (perusahaan) termasuk juga pemasok ikan (nelayan) ke perusahaan dalam implementasi standarisasi SPS. Model PVS yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari kemampuan teknis terkait dengan pengendalian mutu dan kualitas produk bahan pangan, kapasitas SDM dan modal, interaksi antara pemerintah pusat, daerah dan perusahaan, serta kapasitas dan akses pasar Internasional. Masing-masing variabel tersebut memiliki indikator yang berbeda antara satu dengan lainnya.

Variabel utama dalam model PVS dijadikan sebagai variabel dasar dalam penentuan tingkat performa, visi dan kapasitas suatu perusahaan dalam penentuan strategi yang akan dilakukannya agar dapat memiliki daya saing yang tinggi khususnya di pasar internasional. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Ledezma dan Pena (2008), penelitian ini juga menggunakan analisis SWOT⁴ untuk analisis mendalam mengenai indikator-indikator dari masing-masing variabel tersebut. Analisis ini digunakan untuk mengetahui kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*), baik yang berasal dari dalam perusahaan ataupun dari luar seperti koordinasi antara pemerintah pusat dan daerah.

Menurut Kotler (1997), pemilihan alternatif strategi yang terbaik untuk diterapkan dilakukan dengan memberikan bobot (nilai) pada setiap unsur SWOT yang ada sesuai dengan tingkat kepentingannya, yaitu: nilai 5 (sangat penting), 4 (penting), 3 (cukup penting), 2 (tidak penting), dan 1 (sangat tidak penting). Setiap alternatif strategi dihubungkan keterkaitannya dengan unsur SWOT yang ada, kemudian berdasarkan penjumlahan tersebut dapat

ditentukan rangking dari masing-masing alternatif strategi. Untuk pemilihan alternatif strategi dan implementasi yang utama, maka dipilih rangking 1 sampai 3 untuk diterapkan.

Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder (Tabel 1). Data primer didapatkan dari hasil wawancara mendalam dengan 25 responden yang terdiri dari para pemangku kebijakan baik di tingkat pusat seperti perwakilan Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan (Ditjen P2HP), Direktorat Manajemen Standardisasi, Badan Standardisasi Nasional, Kementerian Perdagangan, Asosiasi Perikanan, Pemerintah Daerah dan Dinas terkait di Kendari, Kepala laboratorium Kendari, beberapa staf laboratorium pengujian, dan empat perusahaan pengolahan ikan di Kendari, serta nelayan yang memiliki hubungan kemitraan dengan perusahaan pengolahan ikan. Selain itu, dilakukan juga pengamatan langsung pada pabrik pengolahan ikan dan laboratorium daerah sehingga penulis dapat melihat langsung bagaimana kondisi kenyataan di lapangan.

⁴ Analisis SWOT dipilih dibandingkan dengan analisis PEST (*Policy, Economic, Social dan Technology*) karena SWOT dapat menganalisis tidak saja faktor eksternal yang mempengaruhi perkembangan suatu usaha tetapi juga faktor internal perusahaan. Selain itu, analisis SWOT juga memiliki pendekatan yang lebih seimbang antara faktor internal perusahaan dengan faktor diluar perusahaan yang kemungkinan dapat menjadi hambatan dalam mencapai tujuan utama perusahaan, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi ancaman yang mungkin terjadi. Sebaliknya, analisis PEST hanya dapat menganalisis faktor-faktor diluar perusahaan seperti kondisi politik, peraturan yang terkait usaha, nilai tukar, penggunaan teknologi dan sebagainya. Namun demikian, analisis PEST dapat digunakan ketika ingin menganalisis lebih mendalam mengenai faktor eksternal yang menjadi ancaman berdasarkan analisis SWOT.

Tabel 1. Jenis dan Sumber Data

Aspek/Analisis	Variabel	Indikator	Jenis Data	Sumber
Perkembangan produksi dan nilai ekspor	Tren produksi dan nilai ekspor	Volume dan nilai produksi	Sekunder	KKP, BPS Provinsi Sulawesi Tenggara, Kendari, Pelabuhan perikanan Kendari
Performa, Vision, Strategy	Kemampuan teknis perusahaan	Standardisasi yang digunakan perusahaan	Primer	Wawancara
	Interaksi dengan Pemerintah Pusat dan daerah	1. Harmonisasi Kebijakan Pusat dan Daerah 2. Koordinasi Pemerintah Pusat dan Daerah 3. Perwakilan Pemerintah Pusat di Kantor Pusat di Jenewa 4. Koordinasi dengan perwakilan di Jenewa 5. Isu prioritas	Primer	Wawancara
	Kapasitas dalam memenuhi akses pasar Internasional	1. Keikutsertaan dalam penyusunan kebijakan 2. Transparansi 3. Harmonisasi 4. Koordinasi Teknis	Primer	Wawancara
	Kapasitas SDM dan Modal	1. Penggunaan peralatan Laboraturium untuk pengecekan standardisasi keamanan pangan 2. Struktur permodalan 3. SDM	Primer	Wawancara

Sumber: Ledezma, E. B dan Pena, A. M. C (2008)

Keterangan: Model yang digunakan disesuaikan dengan tujuan studi yang dilakukan oleh penulis

Wawancara mendalam yang dilakukan menggunakan daftar pertanyaan yang sudah disesuaikan dengan model PVS. Terdapat empat variabel yang akan dieksplorasi, yaitu: kemampuan teknis terkait dengan pengendalian mutu dan kualitas produk bahan pangan, kapasitas SDM dan modal, adanya interaksi antara pemerintah pusat, daerah dan perusahaan, serta kapasitas dan akses pasar Internasional.

Sedangkan, data sekunder didapatkan dari data statistik yang berasal dari data statistik perikanan tangkap Sulawesi Tenggara, data statistik perikanan pelabuhan perikanan Kendari, data statistik perikanan tangkap Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). Data-data tersebut seperti data tahunan statistik perikanan tangkap Sulawesi Tenggara, statistik perikanan dari pelabuhan perikanan Samudera Kendari, dan statistik ekspor hasil perikanan tangkap dari KKP.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kemampuan Teknis

Secara garis besar kemampuan teknis yang dimaksud adalah kemampuan perusahaan untuk dapat menjamin bahwa produk olahan yang dihasilkan terjaga mutu dan kualitasnya serta aman untuk dikonsumsi. Dalam hal ini, perusahaan yang berorientasi ekspor diwajibkan untuk memiliki standarisasi HACCP oleh pemerintah Indonesia. Standar HACCP adalah tuntutan utama pasar internasional dan sudah diakui oleh seluruh dunia.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa perwakilan perusahaan pengolahan perikanan Kendari, seluruh perusahaan yang berorientasi ekspor di Kendari sudah memiliki sertifikat HACCP. Selain keharusan memiliki sertifikasi HACCP, perusahaan juga harus memiliki standar operasional dan prosedur yang mengacu dari peraturan BSN untuk pengolahan gurita dan teri. Bahkan, sejak tahun 2012 khusus untuk perusahaan yang melakukan ekspor ke negara Uni Eropa, diharuskan untuk memiliki sertifikat tambahan yaitu *catch certificate*. Sertifikasi ini dimaksudkan untuk mengetahui asal negara dan lokasi penangkapan ikan. Tujuannya adalah untuk menghindari adanya penangkapan ikan ilegal, sesuai dengan peraturan UU Regulation No. 1005 tahun 2008.

Kemudian, jika terjadi kasus penolakan produk perikanan di negara tujuan ekspor maka pihak perusahaan dan KKP akan mendapatkan surat pemberitahuan penolakan tersebut. Pihak perusahaan sendiri sudah

memiliki tim *re-call* yaitu bagian pemasaran, produksi dan *quality control* untuk menangani masalah tersebut. Tim *re-call* tersebut akan melakukan pemeriksaan, evaluasi, melacak apa yang menjadi penyebab mengapa produk tersebut bermasalah. Setelah tim mengetahui sumber penyebabnya maka tim akan melakukan diskusi dengan pihak pimpinan perusahaan apakah akan merubah produk, melakukan pelabelan ulang atau menghancurkan produk. Informasi tersebut kemudian disampaikan kepada departemen ekspor. Apabila masalah terkait dengan keamanan pangan, maka produk akan ditolak. Jika terkait dengan *mislabelling*, maka produk akan dikemas ulang. Kemudian jika masalah terkait dengan ukuran, berat yang kurang maka produk akan diproses ulang.

Setiap perusahaan atau Unit Pengolahan Ikan (UPI) yang terkena status penolakan akan dievaluasi kembali oleh perwakilan KKP yaitu bagian pengawasan mutu (KKP, 2011). Evaluasi tersebut dilakukan untuk mengevaluasi kembali perusahaan yang terkena status penolakan atau *internal suspend*. Hasil evaluasi akan disampaikan oleh KKP kepada otoritas kompeten di negara tujuan sebagai bahan pertimbangan untuk membuka status *internal suspend*-nya. Apabila status tersebut telah dibuka, KKP melalui balai karantinanya akan menginformasikan melalui surat kepada UPI, dinas KKP di daerah dan perusahaan pengolahan perikanan bahwa UPI atau perusahaan yang bermasalah tersebut dapat melakukan ekspor kembali.

Interaksi antara Pemerintah Pusat, Daerah dan Perusahaan

Dalam kaitannya komunikasi antara pihak pemerintah pusat dan daerah, menurut beberapa perwakilan dari Pemerintah Pusat yaitu Ditjen P2HP mengatakan bahwa KKP melalui perwakilan dari Ditjen P2HP selalu menyampaikan setiap adanya perubahan dalam standarisasi perikanan kepada seluruh perusahaan perikanan di seluruh Indonesia. Penyampaian informasi tersebut dilakukan baik berupa informasi melalui surat ataupun sosialisasi langsung dari KKP di setiap daerah. Bahkan, pihak pemerintah pusat juga selalu mengundang perwakilan KKP di daerah dan perwakilan perusahaan serta asosiasi, guna menginformasikan syarat-syarat terbaru yang harus dipenuhi untuk ekspor apabila terdapat acara sosialisasi langsung dari negara tujuan ekspor. Tidak hanya sosialisasi yang dilakukan tetapi juga pembinaan tentang penerapan standarisasi yang berlaku pada seluruh perusahaan pengolahan ikan yang melakukan ekspor.

Kebijakan standarisasi dan sertifikasi untuk persyaratan ekspor sampai dengan saat ini masih menjadi wewenang pemerintah pusat yaitu BSN dan secara sektoral KKP bertindak sebagai *supporting* untuk *draft* dari standar tersebut. KKP diberi kewenangan untuk menyusun rancangan standar nasional sesuai kebutuhan, komoditas produk apa yang distandarkan setiap tahun maupun rancangan standar nasional yang akan direvisi. Akan tetapi dalam pelaksanaannya sebagian dari tugas-tugas sertifikasi tersebut diambil alih oleh pemerintah daerah. Contohnya,

untuk membuat *health certificate* sebagai salah satu persyaratan ekspor, maka dikeluarkan oleh Balai Pengujian dan Sertifikasi Hasil Perikanan (BPSHP) yang merupakan Unit Pelaksana Teknis Daerah dan UPTD Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi setempat. Oleh sebab itu, di setiap provinsi terdapat laboratorium Perikanan atau laboratorium Pengujian dan Pembinaan Mutu Hasil Perikanan untuk di tingkat kabupaten/kota. Setiap sampel produk yang akan diekspor harus melewati uji apakah sudah layak dan aman sesuai dengan standar keamanan pangan yang berlaku internasional. Walaupun, dikeluarkan oleh perwakilan daerah, verifikasi terhadap dokumen yang mendukung tetap dilakukan oleh pemerintah pusat. Hal ini disebabkan verifikasi untuk penerbitan sertifikasi dilakukan oleh tim khusus yang terdiri dari beberapa pakar perwakilan instansi terkait.

Selanjutnya, terkait dengan perwakilan khusus atau delegasi Indonesia yang ditempatkan di sekretariat CODEX di Jenewa untuk menangani standarisasi, sampai dengan saat ini Indonesia belum memiliki perwakilan. Akan tetapi, setiap ada sidang CODEX untuk pembahasan substansi sertifikasi seperti *food additives*, *fish* dan *fish product*, maka KKP bersama dengan Kementerian Pertanian dan Badan POM akan mengirimkan perwakilannya (Hasil wawancara dengan Perwakilan Ditjen P2HP).

Kapasitas dan Akses Pasar Internasional

Standarisasi untuk produk ekspor perikanan yang dimiliki oleh perusahaan

mayoritas berdasarkan permintaan dari negara pembeli. Artinya, jika negara tujuan ekspor menginginkan standar yang belum dimiliki oleh perusahaan seperti sertifikasi ketelusuran penangkapan (*catch certificate*) maka pihak perusahaan harus mengikuti standar tersebut. Jika perusahaan tidak memilikinya maka produknya menjadi tidak laku dijual di negara tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan perwakilan dari beberapa perusahaan pengolahan ikan di Kota Kendari, masing-masing negara seperti, Jepang, Amerika Serikat, dan Uni Eropa memiliki standar sendiri-sendiri. Namun, standarisasi yang diminta oleh negara Uni Eropa adalah standarisasi yang tersulit dibandingkan dengan negara Jepang dan Amerika. Untuk negara Jepang, pihak perwakilan dari Jepang sering melakukan inspeksi ke perusahaan untuk melihat dan mengevaluasi penerapan standarisasi HACCP yang dilakukan oleh perusahaan. Selain itu, pihak perwakilan dari Jepang sering mengadakan kerjasama dengan negara pengekspor dalam melakukan *grading* dan standarisasi sanitasi serta higienitas.

Selain sertifikat HACCP dan *catch certificate*, seluruh negara juga mewajibkan setiap perusahaan pengolahan ikan untuk melakukan pengecekan laboratorium lebih lanjut, guna uji mikrobiologi. Di Kendari, pengecekan laboratorium dilakukan oleh Laboratorium Perikanan Provinsi Kendari. Seluruh perusahaan pengolahan ikan yang melakukan kegiatan ekspor akan menyerahkan sampelnya untuk di uji standar keamanannya.

Untuk akses ekspor, mayoritas perusahaan pengolahan ikan di Kendari

adalah anak cabang perusahaan yang berada di Jakarta dan Surabaya. Oleh sebab itu, perusahaan-perusahaan tersebut hanya mengirimkan produk yang setengah jadi dan proses pengemasan akhir dilakukan di kantor pusat. Selain itu, produk yang dihasilkan di unit pengolahan belum dapat memenuhi kuota permintaan ekspor, sehingga produk yang berasal dari Kendari akan digabungkan dengan produk dari perusahaan pusat. Namun, di dalam pelabelan serta sertifikat ketelusuran ada keterangan produk bahwa penangkapan dan pengolahan dilakukan di Kendari. Selain faktor keterbatasan produk yang dihasilkan, belum tersedianya pelabuhan berstandar internasional dan fasilitas *cool storage* di Kendari juga menjadi salah satu kendala dalam melakukan ekspor langsung dari pelabuhan Kendari. Saat ini, jika akan melakukan ekspor, maka ekspor dilakukan melalui pelabuhan Makasar atau Surabaya.

Setiap perusahaan pengolahan ikan untuk pasar ekspor juga memiliki sertifikasi tambahan (sertifikasi pihak ketiga) selain sertifikasi wajib yang ditetapkan oleh pemerintah Indonesia. Misalnya, untuk melakukan ekspor ke Amerika Serikat diperlukan sertifikasi dari pihak ketiga yang dilakukan oleh lembaga independen di Indonesia. Selain itu, terdapat sistem *grading* yaitu A, B, dan C pada setiap perusahaan pengolahan perikanan. Predikat *grading* A adalah yang terbaik dan penentuan tersebut berdasarkan hasil pemeriksaan dari pemerintah pusat. Evaluasi juga dilakukan setiap tahunnya, apakah sertifikat yang dimiliki layak untuk diperpanjang atau tidak, baik untuk perusahaan ataupun sertifikasi yang

sifatnya perorangan untuk tenaga laboratorium.

Selanjutnya, sebagai upaya untuk meningkatkan akses pasar internasional. Pemerintah Indonesia selalu berupaya untuk menciptakan peluang pasar, terutama di Negara Amerika Serikat, Uni Eropa, dan Jepang. Hal ini disebabkan, mayoritas jumlah permintaan terbesar untuk gurita dan ikan teri adalah dari ketiga negara tersebut. Salah satu ajang promosi yang dilakukan di pasar Eropa contohnya adalah Pameran *Seafood International "European Seafood Exposition (ESE)"*⁵. Langkah strategis ini ditujukan untuk membantu pelaku usaha Indonesia dalam memasarkan, memperkenalkan dan mengembangkan produk di pasar internasional, khususnya di Uni Eropa. Selain itu, pemerintah Indonesia juga sudah banyak melakukan kerjasama melalui KKP dengan *Centre for the Promotion of Imports from Development Countries*, berupa kerjasama pelatihan dan transfer teknologi guna peningkatan kualitas produk perikanan Indonesia.

Kapasitas SDM dan Modal

Pada umumnya, perusahaan pengelolaan ikan di Kendari memiliki tenaga ahli yang bertugas untuk menjamin kualitas dan mutu produk. Selain itu, tenaga ahli tersebut juga bertugas untuk mengevaluasi serta bekerja sama dengan pihak laboratorium untuk pengecekan produk. Kemudian, untuk tenaga kerja perusahaan pengolahan ikan sifatnya adalah tenaga

kerja kontrak. Ini disebabkan produksi ikan sangat tergantung dengan musim, sehingga tidak setiap bulan ada ikan yang dapat diolah.

Setiap tenaga kerja pengolahan gurita/ikan teri sudah memiliki kemampuan dan pengetahuan yang sesuai dengan standar operasional pengolahan gurita/ikan teri yang baik. Perusahaan juga sering melakukan pelatihan kepada para pekerjanya. Bahkan, perusahaan juga melakukan kerjasama dengan para pemasok gurita/ikan teri agar pemasok gurita/ikan teri memberikan informasi mengenai pengolahan gurita/ikan teri yang baik kepada nelayan. Contohnya, dalam rangka menjamin mutu dan kualitas hasil tangkapan maka perusahaan gurita/ikan teri sudah memberikan beberapa standar yang harus dipatuhi oleh para pemasok gurita/ikan teri. Informasi tersebut diteruskan oleh para pemasok kepada para nelayan yang menjadi mitra usahanya. Ini disebabkan mayoritas perusahaan pengolahan gurita/ikan teri tidak memiliki kapal pencari gurita/ikan teri sehingga mereka melakukan kerjasama dengan para pemasok gurita/ikan teri yang ada. Dengan demikian, gurita/ikan teri yang diberikan kepada perusahaan pengolahan selalu dalam keadaan yang sesuai dengan standar bahan baku pengolahan.

Namun demikian, seluruh perusahaan pengolahan perikanan di Kendari masih belum memiliki laboratorium pengujian perikanan. Untuk menguji apakah produk yang mereka hasilkan memenuhi standar keamanan

⁵ Pameran *Seafood Internasional European Seafood Exposition* adalah pameran seafood rutin terbesar di dunia, diikuti oleh 1.600 pelaku usaha, baik pembeli maupun penjual produk perikanan, dari 140 negara.

pangan, perusahaan memiliki kerjasama dengan laboratorium pemerintah daerah Provinsi Sulawesi Tenggara. laboratorium tersebut sudah memiliki ISO 17025 yaitu mengenai persyaratan laboratorium pengujian dan ISO 17020 sebagai laboratorium inspeksi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala laboratorium di Kendari, kondisi laboratorium yang ada saat ini masih cukup memenuhi standar untuk pemeriksaan standarisasi mutu dan keamanan bahan baku dan hasil produk olahan perikanan. Namun, pihak laboratorium sendiri memiliki kendala dalam keterbatasan tenaga kerja serta dana untuk pengembangan laboratorium. Kendala tersebut dirasakan sejak adanya perubahan dalam struktural organisasi, yaitu perubahan dari Ditjen menjadi Badan. Dampak langsung yang dirasakan yaitu dari sisi anggaran, dimana pihak laboratorium kesulitan mendapatkan

dana penganggaran peralatan dan pengadaan media. Anggaran yang ada hanya untuk operasional, pembinaan dan peningkatan SDM. Akibatnya peralatan pengujian yang digunakan sudah tidak *up to date* dan kurang sensitif/teliti dalam pengukuran. Padahal pengadaan peralatan untuk pengecekan laboratorium sangat penting sekali dan harus sesuai dengan perkembangan teknologi yang ada.

Analisis Unsur SWOT untuk Perusahaan Pengolahan Ikan

Berdasarkan analisis yang mengacu pada model PVS maka Tabel 2 menggambarkan empat kelompok kemungkinan alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan. Tabel 2 adalah matrik strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan.

Tabel 2. Hasil Analisis Matriks SWOT

Faktor-Faktor Internal dan Eksternal	Kekuatan	Kelemahan
	S1 Terjalannya hubungan yang baik antara pihak perusahaan dengan para pelanggan di negara tujuan ekspor.	W1 Terbatasnya jumlah tenaga ahli perikanan di perusahaan dan laboratorium pengujian
	S2 Memiliki sertifikat HACCP yang telah diakui di dunia	W2 Peralatan pengujian di laboratorium yang terbatas
	S3 Memiliki sertifikat tambahan (<i>Catch Certificate</i>) untuk yang melakukan ekspor ke Uni Eropa	W3 Ketersediaan bahan baku yang sangat tergantung dengan musim
	S4 Memiliki budaya perusahaan yang menjaga kualitas produknya	W4 Belum ada perwakilan khusus dari Indonesia yang menangani standarisasi di sekretariat CODEX di Jenewa.
	S5 seluruh perusahaan yang di survei sudah memiliki pembeli tetap di negara tujuan ekspor	W5 Ekspor tidak dapat langsung dilakukan dari Kendari, melainkan dari kantor pusat di Jakarta atau di Surabaya.
	S6 Memiliki fasilitas produksi yang baik dan sesuai dengan standar HACCP	W6 Keterbatasan sarana infrastruktur pelabuhan dan tidak tersedia fasilitas <i>cool storage</i>
	S7 Memiliki hubungan baik dengan pemasok bahan baku, sehingga kontinuitas bahan baku terjamin	
	S8 Terjalin interaksi yang baik antara pemerintah pusat (KKP), pemerintah daerah, dan pihak perusahaan	

Tabel 2. Hasil Analisis Matriks SWOT (lanjutan)

	S9 Terdapat laboratorium perikanan atau laboratorium pengujian dan pembinaan mutu hasil perikanan untuk di Kota Kendari	
	S10 Terdapat evaluasi terhadap sertifikat HACCP yang dimiliki perusahaan dan juga untuk tenaga ahli pengujian di laboratorium	
	S11 Terdapat kerjasama yang terjalin baik antara pemerintah Indonesia dengan Negara tujuan ekspor perikanan	
	S12 Tingkat pendidikan karyawan perusahaan yang relatif baik	
	S13 Terdapat pelatihan bagi SDM perusahaan dan tenaga penguji laboratorium untuk pengembangan SDM	
Peluang	Strategi SO	Strategi WO
O1 Tingginya permintaan akan Gurita dan Ikan Teri dari Negara Uni Eropa dan Jepang	SO1 Penetrasi pasar untuk meningkatkan pangsa pasar melalui kegiatan pemasaran yang efektif, misalnya dengan mengikuti ajang pameran internasional (S6, S5, S8, S11, O2, O3, O5)	WO1 Pengembangan produk yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan dengan melakukan diferensiasi produk (W2, O1, O3, O4)
O2 Kebijakan pemerintah yang mendorong ekspor gurita dan ikan teri	SO2 Memberikan pelayanan yang baik untuk dapat memaksimalkan kepuasan konsumen (S1, S2, S3, S4, O1)	WO2 Menambah jumlah tenaga ahli atau meningkatkan ketrampilan dan pengetahuan karyawan perusahaan dan tenaga lab penguji (W3, O4, O5)
O3 Harga jual yang cukup tinggi di pasar internasional	SO3 Meningkatkan manajemen penerapan sistem HACCP untuk menjaga kualitas produk yang dihasilkan (S1, S3, S4, S6, S9, S10, S12, S13, O4)	WO3 Menambah atau memperbaiki peralatan pengujian yang dibutuhkan di laboratorium (W2, O1, O3)
O4 Banyak tenaga kerja yang tersedia di Indonesia	SO4 Membina dan mempertahankan hubungan baik dengan pihak importir dan pemasok bahan baku (S1, S5, S7, O5)	WO4 Melengkapi sarana dan prasarana untuk dapat melakukan ekspor langsung dari Kendari (W5, W6, O1, O2, O3)
O5 Kerjasama yang dilakukan oleh pemerintah Indonesia dengan negara tujuan ekspor untuk meningkatkan kualitas hasil perikanan		WO5 Memberikan perwakilan untuk menghadiri pertemuan tentang standarisasi di kantor perwakilan di Jenewa (W4, O5)
Ancaman	Strategi ST	Strategi WT
T1 Semakin berkurangnya pasokan guritadan ikan teri yang diduga karena stok ikan mulai berkurang	ST 1 Melakukan diversifikasi produk, tidak hanya mengolah gurita dan ikan teri, misalnya ikan demersal seperti kakap, kerapu yang cukup banyak jumlahnya di Sulawesi (S7, T1)	WT 1 Memberikan Pelatihan khusus kepada karyawan, pekerja di perusahaan tentang standarisasi HACCP dan standarisasi lainnya yang diperlukan (W1, W2, T2, T3)
T2 Sulitnya perusahaan dalam mengikuti permintaan standar yang cukup tinggi khususnya dari Negara Uni Eropa	ST 2 Melakukan riset pasar khususnya untuk negara tujuan ekspor seperti Jepang, Amerika dan Uni Eropa untuk memonitor perkembangan harga dan selera konsumen serta mencari solusi bagi penjualan guritadan ikan teri di masa akan datang (S1, S2, S3, S4, S5, S6, S8, S11, S13, T2, T3, T4)	WT 2 Melakukan kerjasama yang baik dengan pihak pemerintah pusat, daerah dan pihak importir (W4, W5, W6, T2, T3, T4)
T3 Tingginya tingkat persaingan dengan perusahaan sejenis baik yang terdapat di dalam negeri ataupun luar negeri	ST 3 Meningkatkan kepercayaan importir terhadap perusahaan dengan memberikan kualitas pelayanan terbaik dan menjaga mutu kualitas produk yang dihasilkan dengan menjaga standar sesuai permintaan importir (S1, S2, S3, S4, S5, T2, T3)	WT 3 mencari investor untuk pembangunan sarana infrastruktur mendukung seperti cool storage dan pelabuhan berstandar internasional sehingga dapat langsung ekspor ke negara tujuan (W5, W6, T3)
T4 Kondisi perekonomian Negara Uni Eropa yang kurang baik		

Sumber: Data Primer (2013), diolah.

Berdasarkan matrik pada Tabel 2 dilakukan pembobotan untuk menentukan alternatif strategi yang diprioritaskan. Setiap alternatif yang telah ditentukan dihubungkan keterkaitannya dengan unsur-unsur SWOT yang ada dan dirangking untuk mengetahui strategi terbaik apa yang harus dilakukan. Tabel 3 ini menunjukkan nilai dari masing-masing alternatif strategi yang dilakukan. Kemudian, strategi terbaik dipilih berdasarkan urutan rangking tiga besar dari nilai tertinggi.

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 3 maka didapatkan tiga alternatif utama strategi terkait dengan implementasi standarisasi:

1. Meningkatkan manajemen penerapan sistem HACCP dan menjaga kualitas produk yang dihasilkan.

Strategi ini termasuk dalam dalam kategori kemampuan teknis perusahaan. Tujuan penerapan strategi ini adalah agar dalam jangka

panjang perusahaan senantiasa dapat melakukan ekspor hasil produk pengolahan ikannya ke negara tujuan ekspor. Selain itu perusahaan juga harus dapat selalu mengikuti perkembangan standarisasi yang ada agar produk yang dihasilkan selalu dapat diterima oleh negara tujuan ekspor. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan sosialisasi dan pelatihan terkait dengan standarisasi HACCP pada umumnya serta standarisasi lainnya (misalnya *catch certificate*) kepada seluruh pegawai perusahaan. Selain itu, sosialisasi standarisasi juga disampaikan kepada nelayan tentang bagaimana cara penangkapan ikan yang sesuai standar, dan sebagainya. Kemudian untuk tenaga laboratorium juga diberikan pelatihan serta penyediaan peralatan yang mengikuti kebutuhan dalam pemeriksaan standar keamanan bahan pangan yang diperlukan.

Tabel 3. Hasil Penilaian Analisis SWOT

Alternatif Strategi	Unsur-Unsur SWOT Terkait	Nilai	Rangking
SO			
SO1	S5, S8, S11, O2, O3, O5	22	3
SO2	S1, S2, S3, S4, O1	20	4
SO3	S1, S3, S4, S6, S9, S10, S12, S13, O4	36	1
SO4	S1, S5, S7, O5	15	6
ST			
ST1	S7, T1	5	13
ST2	S5, S6, S8, S11, T2, T3, T4	19	5
ST3	S1, S2, S3, S4, S5, T2, T3	26	2
WO			
WO1	W2, O1, O3, O4	13	8
WO2	W3, O4, O5	10	10
WO3	W2, O1, O3	10	10
WO4	W5, W6, O1, O2, O3	12	9
WO5	W4, O5	7	11
WT			
WT1	W1, W2, T2, T3	14	7
WT2	W4, W5, W6, T2, T3, T4	14	7
WT3	W5, W6, T3	6	12

Sumber: Perhitungan penulis, (2012)

2. Meningkatkan kepercayaan importir terhadap perusahaan dengan memberikan kualitas pelayanan terbaik dan menjaga mutu kualitas produk yang dihasilkan dengan menjaga standar sesuai permintaan importir.

Strategi ini sangat diperlukan oleh setiap perusahaan agar barang yang diproduksi dapat diterima dengan baik di negara tujuan ekspornya. Pihak perusahaan seharusnya dapat memanfaatkan adanya hubungan baik antar negara, dan hubungan kerjasama yang baik antara pihak perusahaan dengan importir. Pihak perusahaan harus gencar mengikuti ajang promosi seperti pameran di tingkat internasional dalam mempromosikan produk yang dihasilkannya. Selain itu, pihak perusahaan juga dapat memanfaatkan sarana internet sebagai salah satu cara mempromosikan produk yang dihasilkan. Pihak perusahaan juga harus selalu menjaga kualitas standardisasi yang dimiliki baik untuk standar bagi perusahaan ataupun bagi tenaga ahli di dalam perusahaan. Dengan demikian, akses pasar internasional perusahaan semakin terbuka lebar.

3. Penetrasi pasar untuk meningkatkan pangsa pasar melalui kegiatan pemasaran yang efektif.

Strategi ini sangat bermanfaat bagi pengembangan usaha dalam jangka panjang agar berorientasi pada pasar internasional. Oleh karena itu, selain menjaga hubungan baik dengan perusahaan importir, perusahaan juga harus dapat melihat peluang

kerjasama dengan perusahaan di negara lainnya. Misalnya mencoba untuk bekerjasama dengan importir dari Timur Tengah yang saat ini pasarnya mulai banyak diminati oleh para eksportir perikanan. Untuk dapat melakukan strategi tersebut pihak perusahaan harus dapat meningkatkan sistem pelayanan dengan cara memberikan jaminan untuk dapat mengatasi segala bentuk keluhan atau permasalahan yang terjadi pada saat pengiriman permintaan produk pesanan dengan cepat untuk memenuhi kepuasan konsumennya. Selain itu, pihak pemerintah daerah kota Kendari juga seharusnya dapat menyediakan sarana pendukung seperti penyediaan *cool storage* dan menjadikan pelabuhan Kendari berstandar internasional. Dengan demikian, perusahaan pengolahan perikanan di Kendari dapat langsung melakukan ekspor ke negara tujuan tanpa harus ke kantor cabang di Jakarta atau di Surabaya. Pihak pemerintah daerah kota Kendari dapat mencobamenawarkan langkah pembangunan ini kepada investor swasta sebagai alternatif pendanaan dalam pembangunannya.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI KEBIJAKAN

Berdasarkan hasil model PVS maka terdapat empat komponen dasar yang cukup berperan dalam implementasi standardisasi di beberapa perusahaan pengolahan ikan teri di Kendari. Komponen pertama adalah kemampuan teknis perusahaan untuk menjaga mutu dan kualitas serta keamanan suatu

produk. Untuk itu setiap perusahaan wajib untuk memiliki standardisasi HACCP dan memenuhi standardisasi tambahan sesuai permintaan negara tujuan ekspor.

Komponen kedua berupa interaksi antara pemerintah pusat, daerah, dan perusahaan. Interaksi yang terjalin relatif sudah cukup baik dan jika terjadi permasalahan terkait dengan ekspor maka perusahaan juga sudah memiliki tim tersendiri yang berkoordinasi dengan pemerintah.

Komponen ketiga adalah kapasitas dan akses pasar internasional. Setiap negara ekspor memiliki standar masing-masing dan Uni Eropa adalah pasar yang memiliki tingkat standardisasi paling tinggi dibandingkan dengan pasar Amerika Serikat dan Jepang. Di Kendari belum tersedia fasilitas yang mendukung untuk dapat melakukan ekspor langsung dari pelabuhan Kendari sehingga dapat menjadi penghambat dalam akses langsung ke pasar internasional.

Dan komponen yang keempat adalah kapasitas SDM dan modal. Dalam hal

ini, setiap perusahaan pengolahan ikan di Kendari relatif sudah cukup memiliki kemampuan dan pengetahuan yang baik mengenai standardisasi gurita dan ikan teri. Namun demikian, laboratorium pengujian di Kendari masih memiliki kendala dalam keterbatasan SDM dan peralatan pengujian.

Selain itu ada beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh perusahaan pengolahan ikan di Kendari terkait dengan implementasi standardisasi. Alternatif strategi tersebut meliputi meningkatkan manajemen penerapan sistem HACCP dan menjaga kualitas produk yang dihasilkan; meningkatkan kepercayaan importir terhadap perusahaan dengan memberikan kualitas pelayanan terbaik dan menjaga mutu kualitas produk yang dihasilkan dengan menjaga standar sesuai permintaan importir; dan penetrasi pasar untuk meningkatkan pangsa pasar melalui kegiatan pemasaran yang efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Standardisasi Nasional (BSN). (1994). *Persyaratan Bahan Baku Ikan Teri Nasi Setengah Kering (SNI 01-3466-1994)*. Jakarta: Badan Standardisasi Nasional.
- Badan Standardisasi Nasional (BSN). (1994). *Proses Produksi Ikan Teri Nasi Setengah Kering (SNI 01-3471-1994)*. Jakarta: Badan Standardisasi Nasional.
- Badan Standardisasi Nasional (BSN). (1994). *Syarat Mutu Ikan Teri Nasi Setengah Kering (SNI 01-3461-1994)*. Jakarta: Badan Standardisasi Nasional.
- Badan Standardisasi Nasional (BSN). (2002). *Penanganan dan Pengolahan Gurita (Octopus sp) utuh beku (SNI 01-6941-2002)*. Jakarta: Badan Standardisasi Nasional.
- BPS. (2010). *Data Tahunan Statistik Perikanan Tangkap Sulawesi Tenggara 2009*. Kendari: Badan Standardisasi Nasional.
- CODEX Alimentarius. (2003). *Code of Practice for Fish and Fishery Products. CAC/RCP 52-2003*. Diunduh tanggal 15 September 2011 dari www.codexalimentarius.net
- FAO. (2011). *Globefish: Highlights a quarterly update on world seafood markets*. Roma: UN Fisheries and Aquaculture Policy and Economics Divisions.
- IICA. (2007). *Performance, Vision and Strategy (PVS) for National Food Safety Services*. San Jose, Costa Rica.

- KKP. (2011). *Statistik Ekspor Hasil Perikanan*. Jakarta: Kementerian Kelautan dan Perikanan Direktorat Pemasaran Luar Negeri.
- KKP. (2011). *Statistik Perikanan Pelabuhan Perikanan Samudera Kendari*. Kendari: Kementerian Kelautan dan Perikanan Direktorat Jenderal Perikanan Tangkap.
- Kotler, P. (1997). *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan dan Kontrol Jilid 1*. Jakarta: PT. Prenhallindo.
- Lambaga, A. (2009). Akselerasi Ekspor Produk Perikanan Indonesia Melalui Penerapan Standar. *Prosiding PPI Standardisasi Makassar*, 3 Juni 2009.
- Ledezma, E. dan A. M. Cordero Peña. (2008). *Performance, Vision And Strategy (PVS): For Sanitary and Phytosanitary Measures: an Institutional Vision*. Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA).
- Vietnam Association of seafood Exporters and Producers (VASEP). (2012). *Japanese Octopus market in June 2012*. Diunduh tanggal 27 Agustus 2012 dari http://www.eng.vasep.com.vn/Report-seafood-export/252_5964/Japanese-octopus-market-in-June-2012.htm
- WTO. (2011). *An Overview of Tools Developed by International Organizations to Evaluate Sanitary and Phytosanitary (SPS) Capacity*. Edisi 2.

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PRODUSEN MIE INSTAN DALAM PENERAPAN STANDAR NASIONAL INDONESIA

Influencing Factors for Instant Noodles Producers to Implement of Standar Nasional Indonesia

Bagas Haryotejo

Pusat Pengkajian Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri, Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan, Kementerian Perdagangan-RI,
Jl. M. I. Ridwan Rais No.5 Jakarta Pusat, bags9apr@gmail.com, bagas.haryotejo@kemendag.go.id

Naskah diterima: 13 Mei 2013
Disetujui diterbitkan: 4 Juli 2013

Abstrak

Saat ini terdapat beberapa produk pangan konsumsi yang beredar di pasaran yang belum diwajibkan menerapkan Standar Nasional Indonesia (SNI), diantaranya produk mie instan. Studi ini mengkaji berbagai pertimbangan pelaku usaha makanan mie instan dalam penerapan SNI sukarela dan persepsi pelaku usaha terhadap penerapan SNI yang dimaksud. Metode analisis yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan model *Decision Matrix Analysis* (DMA) dan analisis *cost and benefit*. Berdasarkan hasil kajian ini, faktor-faktor yang mempengaruhi perusahaan menerapkan SNI secara sukarela adalah pemahaman pelaku usaha terhadap materi SNI dan kemampuan lembaga penunjangnya, yaitu lembaga sertifikasi produk, supervisi dan pengawas mutu. Analisis *cost and benefit* atas persepsi perusahaan menunjukkan bahwa "image" menjadi pertimbangan yang dianggap sebagai benefit bagi perusahaan dalam menerapkan SNI. Sedangkan pertimbangan yang dianggap sebagai *cost* dalam penerapan SNI secara sukarela adalah biaya pembuatan dan peralatan instalasi laboratorium pengujian mutu yang tersertifikasi. Dalam rangka mendukung penerapan SNI diperlukan sosialisasi dan pendampingan terhadap pelaku usaha, insentif pengadaan sarana dan prasarana laboratorium, serta pemangkasan waktu proses pengurusan SNI.

Kata Kunci : SNI Sukarela, Mie Instan, Penerapan SNI, *Brand Image*

Abstract

Currently a number of consumer food products in the market, such as instant noodles, are not required to meet Indonesian National Standards (SNI). This study analyses what drives instant noodle manufacturers to voluntarily apply SNI and the perceptions of instant noodle manufacturers in implementing the SNI using Decision Matrix Analysis (DMA) and Cost and Benefit Analysis. This study finds that key factors in a manufacturer's decision to voluntarily implement the SNI are whether it understands the SNI documentation and the capability of the supporting organizations such as product certification and supervision and oversight bodies. Using cost and benefit analysis this study finds that companies believe that they benefit from an improved "image" if they implement SNI. The biggest cost in voluntarily implementing the SNI is in establishing a certified testing laboratory. In order to support the implementation of the SNI, socialization and assistance to manufacturers should be conducted, incentives should be provided for the establishment of laboratory infrastructure, and the process to obtain an SNI certificate should be streamlined.

Keywords : Voluntary SNI, Instant Noodles, SNI Implementation, Brand Image.

JEL Classification: A1, D01, L51

PENDAHULUAN

Diberlakukannya berbagai kesepakatan antar negara tentang perdagangan bebas hambatan atau *Free Trade Agreement (FTA)* baik bilateral maupun multilateral dapat menimbulkan beberapa konsekuensi, positif maupun negatif. FTA yang secara bertahap mulai diberlakukan, menyepakati lebih dari 90% produk industri nasional tidak boleh dilindungi oleh tarif bea masuk (BM) lebih dari 5%. Langkah yang paling strategis dalam mengantisipasi kondisi tersebut adalah dengan mengoptimalkan pemanfaatan instrumen non tarif, yaitu penggunaan standar sebagai persyaratan dalam melakukan transaksi perdagangan. Standar merupakan spesifikasi teknis yang dibakukan yang berisi tata cara dan metode yang disusun berdasarkan kesepakatan semua pihak yang terkait dengan syarat-syarat keselamatan, keamanan, kesehatan, lingkungan hidup (K3L), perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, serta pengalaman, perkembangan masa kini dan masa yang akan datang untuk memperoleh manfaat yang sebesar-besarnya. Namun, dalam kenyataannya di lapangan, penerapan SNI dapat berlaku sukarela atau wajib.

Standar yang berlaku secara nasional di Indonesia adalah Standar Nasional Indonesia - SNI (BSN, 2010). Penerapan SNI oleh pelaku usaha selain bermanfaat untuk menjaga daya saing produk lokal dari serbuan produk asing yang masuk ke Indonesia, juga bermanfaat untuk melindungi konsumen lokal dari produk asing yang tidak memenuhi standar. Pada prinsipnya, penerapan SNI oleh pelaku usaha bersifat sukarela, dan dilakukan dalam rangka mendapatkan pengakuan atas jaminan mutu dari produk yang dihasilkan.

Sertifikasi dalam penerapan SNI Sukarela lebih bersifat pengakuan bagi pelaku usaha bahwa produknya telah memenuhi spesifikasi atau ketentuan SNI. Oleh karena itu, sertifikasi tersebut tidak diatur dalam regulasi, namun lembaga sertifikasi produk yang menerbitkan SNI Sukarela, wajib melakukan pemantauan terhadap penggunaan sertifikat tanda SNI. Penerapan Sertifikasi Produk Penggunaan Tanda SNI (SPPT SNI) tercantum dalam Peraturan Pemerintah Nomor 102 Tahun 2000 tentang Standardisasi Nasional.

Pemberlakuan SNI Wajib dilakukan melalui penerbitan regulasi teknis oleh instansi pemerintah yang memiliki kewenangan untuk mengatur kegiatan dan peredaran produk. Peredaran produk yang tidak memenuhi ketentuan SNI Wajib menjadi terlarang, sehingga pemerintah dapat melindungi konsumen. Pemberlakuan SNI Wajib dilakukan secara berhati-hati untuk menghindari sejumlah dampak yang diakibatkannya.

Sampai dengan September tahun 2012 secara akumulatif BSN telah mengeluarkan 7.224 SNI, dimana sebanyak 90 SNI telah diberlakukan wajib oleh BSN. Hal tersebut masih sangat jauh dari target yang ditetapkan Kementerian Perindustrian yaitu sebanyak 400 SNI Wajib untuk tahun 2012 (Kementerian Perindustrian, 2012). Selain itu dari total SNI yang telah dikeluarkan sampai dengan tahun 2012, sekitar 30% (2.103 produk) menerapkan SNI Sukarela. Hal ini mengindikasikan bahwa motivasi pelaku usaha masih rendah dalam penerapan SNI secara sukarela.

Indonesia sebagai negara konsumen mie instan terbesar kedua setelah

Cina dengan total konsumsi 14,5 miliar bungkus per tahun (whatindonews.com, 2013), merupakan pasar yang potensial untuk produk tersebut pada masa kini dan mendatang. Namun demikian, potensi tersebut dapat menimbulkan masalah, mengingat produk mie instan belum diwajibkan menerapkan SNI. Adanya tanda SNI pada produk yang beredar di pasar memberikan kepastian bahwa produsen memproduksi produknya sesuai dengan SNI, standar tersebut meliputi pengujian, inspeksi, dan penerapan sistem mutu tertentu, dan yang telah mendapatkan pengesahan dari lembaga sertifikasi yang telah terakreditasi oleh Komite Akreditasi Nasional (KAN). Produk yang telah memperoleh lisensi SPPT SNI menunjukkan bahwa produk tersebut telah memenuhi ketentuan teknis, dan dinyatakan telah memenuhi standar atau regulasi teknis tertentu oleh pihak lain. Hal ini bermanfaat untuk mengangkat *brand image* perusahaan, baik perusahaan yang berskala besar maupun kecil.

TINJAUAN PUSTAKA

Sesuai dengan definisi standar yang diterbitkan oleh *International Organization for Standardization* (ISO) dan *International Electrotechnical Commission* (IEC) dua lembaga standar internasional terkemuka, SNI merupakan dokumen yang berisikan ketentuan teknis, pedoman dan karakteristik kegiatan dan produk, yang disusun dan disepakati oleh berbagai pihak pemangku kepentingan (BSN, 2005). SNI ditetapkan oleh BSN sebagai acuan yang berlaku secara nasional untuk

membentuk keteraturan yang optimum dalam konteks keperluan tertentu.

Standar Nasional Indonesia merupakan sarana komunikasi yang efektif antara produsen dan konsumen terhadap mutu suatu produk yang telah disepakati bersama. Penerapan SNI, memperlancar transaksi perdagangan, melindungi kepentingan konsumen, dan meningkatkan daya saing produk Indonesia di pasar global (BSN, 2005).

Penerapan SNI dalam industri manufaktur merupakan tindakan untuk meningkatkan mutu, sekaligus meningkatkan efisiensi produk nasional, sekaligus merupakan salah satu alat pendorong terciptanya keunggulan kompetitif. Oleh karena itu, kegiatan ini perlu disempurnakan melalui pedoman-pedoman, norma-norma yang dapat dimengerti dengan mudah dan disosialisasikan kepada para pelaku usaha (BSN, 2005).

Penerapan SNI pada dasarnya bersifat sukarela, yaitu atas dasar kebutuhan pelaku usaha dalam rangka mendapatkan pengakuan atas jaminan mutu. Secara umum, penerapan SNI di Indonesia masih relatif rendah, yaitu hanya sekitar 30% dari total 7224 SNI yang telah dikeluarkan. Hal tersebut menunjukkan bahwa motivasi pelaku usaha masih rendah dalam penerapan SNI. Sedikitnya, jumlah SNI yang telah diterapkan dapat disebabkan antara lain oleh hal-hal sebagai berikut: (a) keterbatasan sarana pelaku usaha yang belum menunjang kegiatan penerapan SNI Sukarela; (b) keterbatasan biaya untuk menerapkan SNI Sukarela; (c) kurangnya pemahaman pelaku usaha terhadap penerapan SNI Sukarela; dan (d) rendahnya motivasi pelaku usaha

dalam penerapan SNI Sukarela (Djainul, 2012).

Pusat Sistem Penerapan Standar BSN melakukan evaluasi SNI Sukarela melalui pemantauan barang bertanda SNI yang telah beredar. Hasil evaluasi merupakan informasi penting bagi Pusat Perumusan Standar BSN, instansi teknis, lembaga sertifikasi produk dan KAN. Kegiatan akreditasi dan sertifikasi dalam penerapan SNI secara sukarela lebih bersifat pengakuan bagi pelaku usaha bahwa produknya telah memenuhi spesifikasi/ketentuan SNI. Meskipun bersifat sukarela, namun lembaga sertifikasi produk yang menerbitkan SNI Sukarela, mempunyai kewajiban untuk melakukan verifikasi teknis penggunaan sertifikat tanda SNI pada produk yang bersangkutan.

Dalam hal pemberlakuan SNI Wajib, regulasi teknis dilaksanakan oleh instansi pemerintah yang memiliki kewenangan meregulasi kegiatan dan peredaran produk di pasar. BSN bertanggung jawab dalam proses notifikasi pemberlakuan SNI Wajib itu ke WTO. KAN terlibat dalam mempersiapkan skema penilaian kesesuaian dan penandaan (*marking*) sebagai bagian dari pengawasan pra-pasar, dan menetapkan skema *Mutual Recognition Agreement* (MRA) yang dapat dikembangkan untuk memfasilitasi produsen di negara lain, dalam perjanjian *Agreement on Technical Barrier to Trade* (TBT). Namun demikian, dalam penerapan SNI Wajib, harus

memperhatikan hal-hal sebagai berikut (BSN, 2011):

1. Tidak menghambat perdagangan, mengacu atau tidak menduplikasi standar internasional;
2. Regulasi teknis tidak boleh menghambat perdagangan yang berlebihan, dan harus mengacu ke standar internasional. Jika berbeda dengan standar internasional perbedaan itu harus diumumkan (notifikasi) ke WTO;
3. Penilaian kesesuaian produk dalam negeri sama dengan produk luar negeri;
4. Peningkatan persepsi masyarakat terhadap standar dan penilaian kesesuaian.

Hal penting dalam penerapan SNI Wajib yang harus diperhatikan dan dipertimbangkan adalah kesiapan dari produsen dan keberadaan lembaga penilai kesesuaian. Hal ini karena kedua *stakeholders* tersebut merupakan pelaku utama di lapangan dalam mendukung keberhasilan penerapan SNI Wajib.

Berdasarkan hasil inventarisasi terhadap produsen mie instan, terdapat delapan perusahaan yang telah memiliki merek yang cukup dikenal di pasaran, seperti yang terlihat dalam Tabel 1. Dalam Tabel 1 terlihat bahwa dari delapan perusahaan baru dua perusahaan yang sudah memperoleh SPPT SNI 01-3551-2000, yaitu mie instan dengan merek dagang "Indomie" dan "Alhami".

Tabel 1. Produsen dan Merek Mie Instan

No.	Merk Produk	Perusahaan	SNI
1	Indomie	PT. Indofood Sukses Makmur	01-3551-2000
2	Mie ABC	PT ABC President	-
3	Mie Sedap	PT. Karunia Alam Segar (WINGS FOOD)	-
4	Salam Mie	PT Sentrafood Indonusa	-
5	Gaga Mie	Sky Food Industry	-
6	Sarimi	PT Sarimi Asli Jaya	-
7	Supermi	PT. Indofood Sukses Makmur	-
8	Alhami	PT. Olagafood Industri	01-3551-2000

Sumber: Indonetnetwork dan Kementerian Perindustrian (2012), diolah

Berdasarkan hasil pengamatan dan survei di daerah Surabaya dan Medan, diketahui bahwa produsen mie instan yang telah menerapkan SNI pada produknya merupakan perusahaan-perusahaan berskala besar yang memiliki kapasitas produksi lebih dari 500.000.000 bungkus per tahun. Produsen mie instan tersebut tidak hanya memasarkan produknya di pasar dalam negeri, akan tetapi juga mengekspornya. Produsen mie instan yang belum memiliki SNI tidak hanya terdiri dari perusahaan kecil dan menengah, tetapi juga perusahaan yang memiliki skala industri besar, seperti “mie ABC” dan “mie Sedap”. Meskipun belum memiliki SNI, perusahaan-perusahaan tersebut telah memiliki standar yang ditetapkan oleh negara tujuan ekspor seperti Hongkong dan Taiwan.

Djainul (2012) menyatakan bahwa faktor-faktor seperti keterbatasan sarana, biaya, kurangnya pemahaman serta rendahnya motivasi pelaku usaha mempengaruhi pelaku usaha dalam menerapkan SNI. Selain itu, kondisi industri seperti tingkat persaingan dan perilaku konsumen juga mempengaruhi perilaku perusahaan (Shepherd, 1999).

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif dan kualitatif. Metode deskriptif kualitatif dipakai untuk memperoleh gambaran langsung pelaku usaha dalam mengambil keputusan melaksanakan dan tidaknya, atau bahkan menunda penerapan SNI Sukarela. Metode deskriptif kuantitatif didasarkan pada penggunaan model *Decision Matrix Analysis* (DMA). Sementara itu, analisis deskriptif kualitatif juga diperlukan dalam upaya mengkaji faktor lain yang menentukan kebijakan perusahaan (mie instan) dalam kemasan terkait dengan SNI Sukarela.

Decision Matrix Analysis (DMA)

Decision Matrix Analysis (DMA) atau juga disebut *Grid Analysis* merupakan teknik kuantitatif yang dipakai dalam proses pengambilan keputusan dimana keputusan tersebut (yang berupa opsi/pilihan) harus diambil berdasarkan beberapa pertimbangan/faktor yang menentukan (ASQ, 2012). Faktor-

faktor tersebut dengan nilai tertentu akan menentukan apakah pengambil keputusan (perusahaan) harus mengambil suatu pilihan kebijakan. Dalam menentukan faktor yang paling

mempengaruhi, bobot dari masing-masing faktor yang mempengaruhi pilihan dijumlahkan untuk kemudian dilihat dan diurutkan berdasarkan yang memiliki nilai total terbesar.

Tabel 2. Decision Matrix Analysis

		Faktor Yang Mempengaruhi					Total
		X1	X2	X3	X4	X5	
Weights (penimbang)							
Pilihan	Menerapkan SNI						
	Tidak Menerapkan SNI						
	Menunda Penerapan						

Sumber : ASQ (2012), diolah

Dengan mengacu kepada Shepherd (1999) dan Djainul (2012), faktor-faktor yang mempengaruhi perusahaan untuk menerapkan/tidak menerapkan/ menunda menerapkan standar SNI Sukarela sebagai berikut:

- X1 = Pemahaman Materi Kebijakan SNI sukarela
- X2 = Sarana/Peralatan Produksi
- X3 = Lembaga Penunjang (Lembaga Sertifikasi Produk, Supervisi/ Pengawas)
- X4 = Kondisi pesaing
- X5 = Kondisi pasar/konsumen

Pada Tabel 2 terlihat bahwa, sisi baris berisi pilihan yang diambil oleh perusahaan mie instan apakah mengambil keputusan untuk menerapkan SNI Sukarela, tidak menerapkan SNI Sukarela atau bahkan menunda dengan alasan tertentu. Sementara itu, sisi baris berisi faktor-faktor yang mempengaruhi perusahaan dalam mengambil keputusan yang berupa X1, X2, X3, X4 dan X5.

Faktor X1 – **Pemahaman materi SNI Sukarela** terkait dengan arti penting, proses dan prosedur dan persyaratan teknis SNI. Semakin paham sebuah perusahaan terhadap SNI dan arti penting SNI maka perusahaan tersebut mempunyai kecenderungan untuk menerapkan SNI.

Faktor X2 – **Sarana/Peralatan produksi**. Faktor ini menjelaskan bahwa adanya sarana yang lengkap akan memudahkan perusahaan untuk memenuhi persyaratan dalam menerapkan SNI. Faktor ini bisa juga dipakai sebagai indikasi/pendekatan terhadap ukuran besar kecilnya perusahaan (baik dari sisi modal, omset ataulainnya). Semakin besar perusahaan maka sarana/peralatan produksi yang menunjang untuk diterapkannya SNI semakin besar.

Faktor X3 – **Lembaga penunjang (sertifikasi produk, supervisi/ pengawas)**. Faktor ini mempengaruhi keputusan perusahaan dalam mengambil keputusan terkait SNI Sukarela. Adanya

lembaga penunjang yang profesional dan independen yang memberikan manfaat dan pelayanan profesional bagi perusahaan akan mendorong perusahaan untuk menerapkan SNI.

Faktor X4 – **Kondisi persaingan.** Hal ini terkait dengan struktur pasar yang ada dalam industri tersebut, terutama bila struktur pasar yang ada tidak merupakan pasar persaingan sempurna. Keputusan suatu perusahaan dalam menerapkan SNI bisa mempengaruhi perusahaan lain dalam menerapkan SNI atau juga tidak menerapkan SNI.

Faktor X5 – **Kondisi pasar/konsumen.** Sebagai pemakai produk yang dihasilkan perusahaan, konsumen mempengaruhi perusahaan untuk menerapkan atau tidaknya SNI Sukarela, baik konsumen yang peduli pada produk yang berlabel SNI maupun tidak. Langkah-langkah dalam menerapkan DMA sebagai berikut:

1. Mengisi baris dengan berbagai pilihan yang ada (menerapkan/tidak menerapkan/menunda SNI Sukarela)
2. Mengisi kolom dengan faktor-faktor yang mempengaruhi perusahaan dalam mengambil keputusan terkait dengan SNI Sukarela
3. Mengisi kolom isian dengan nilai skala tertentu, mulai dari 1 (tidak berpengaruh) sampai 5 (sangat berpengaruh).
4. Menggunakan angka penimbang (*weights*) dari 1 sampai 5 yang

menunjukkan tingkat kepentingan (secara relatif), dengan berdasarkan nilai skala, mulai dari 1 (tidak penting) sampai 5 (sangat penting) antara satu faktor dengan faktor yang lainnya.

5. Mengalikan nilai masing-masing faktor yang diperoleh dari penilaian responden dengan skala mulai dari 1 (tidak berpengaruh) sampai 5 (sangat berpengaruh) dengan angka penimbang.
6. Menjumlahkan semua nilai yang ada dalam satu baris, untuk menentukan keputusan yang diambil.

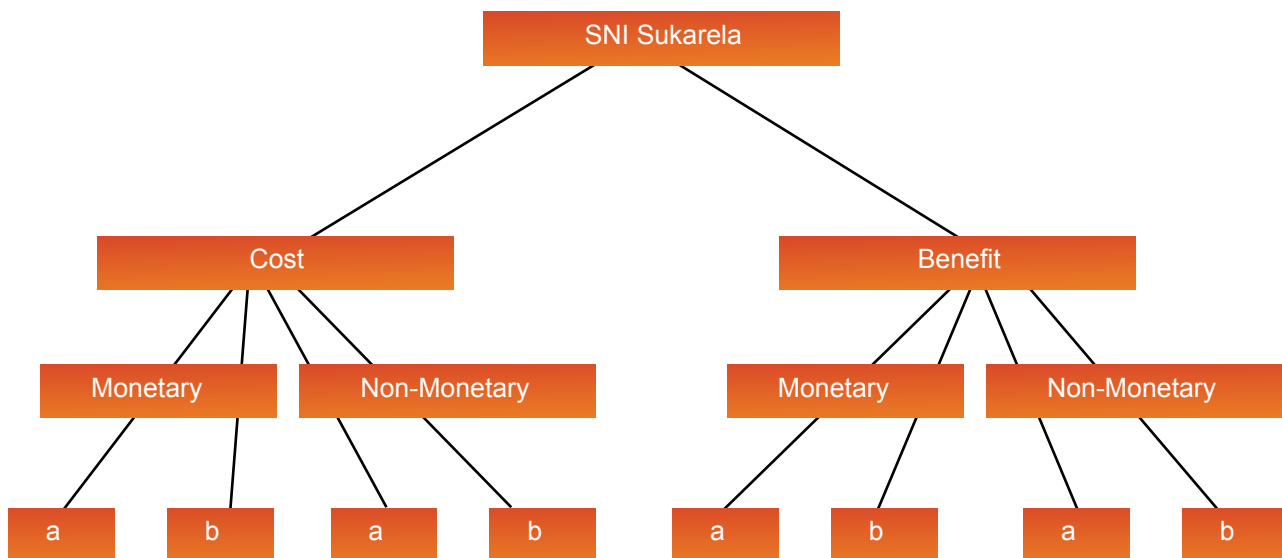
Cost and Benefit: Value Tree Objective

Teknik ini merupakan bagian dari DMA untuk mengetahui perspektif perusahaan dalam melihat SNI Sukarela. Analisis *cost and benefit* dilakukan untuk mencermati apakah SNI Sukarela dilihat sebagai biaya (*cost*) atau keuntungan (*benefit*) (Tabel 3). Suatu kebijakan bisa dilihat dari berbagai perspektif oleh pengambil keputusan, yang terkait dengan tujuan (*objective*) dari perusahaan yang bersangkutan. Pada tingkatan hirarki (keputusan) yang paling tinggi, seringkali terjadi *trade-off* antara berbagai kepentingan/penilaian. Penilaian yang paling atas (*top hierarchy*) adalah nilai keseluruhan dari faktor pembentuk dibawahnya (*Department for Communities and Local Government, 2009*).

Tabel 3. Perspektif Cost and Benefit terhadap SNI Sukarela

			Nilai (1 – 5)
Benefit	<i>Monetary benefit</i>	a. Keuntungan perusahaan b. Omset	
	<i>Non-Monetary benefit</i>	a. <i>Image</i> b. <i>Entry barriers</i> /mengurangi persaingan	
Cost	<i>Monetary Cost</i>	a. Biaya (e.g. sertifikasi) b. Peralatan/Lab/Prasarana/SDM	
	<i>Non-Monetary Cost</i>	a. Manajemen b. <i>Time consuming</i> /waktu yang lama	

Sumber : Department for Communities and Local Government (2009), diolah
 Catatan: Nilai 1 – tidak berpengaruh, dan 5 – sangat berpengaruh.



Gambar 1. Value Tree Objectives dari SNI Sukarela

Sumber : Department for Communities and Local Government (2009), diolah

Data

Untuk memperoleh data primer, penelitian lapangan dilakukan di dua daerah lokasi pabrik produsen mie instan dengan skala besar, yaitu Surabaya dan Medan. Penelitian survei dilakukan terhadap empat perusahaan di Surabaya (Produsen Indomie, Mie ABC, Mie Sedap dan Sarimi) dan dua perusahaan di Medan (Salam Mi dan Alhami). Sampel perusahaan yang disurvei dianggap

sudah representatif, karena memang di Medan dan Surabaya, sebagaimana hasil inventarisasi dan validasi yang diadakan sebelum survei dilaksanakan, hanya terdapat perusahaan tersebut.

Selain itu, untuk mendukung analisis digunakan data sekunder, yang dikumpulkan melalui studi pustaka dan terbitan-terbitan periodik terkait dengan penerapan SNI Sukarela, maupun terkait dengan industri mie instan di

Indonesia. Data sekunder, diantaranya, diperoleh dari instansi terkait yaitu dari BSN; Pusat Standardisasi, Kementerian Perindustrian; Direktorat Standardisasi, Kementerian Perdagangan; BPS, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, studi pustaka, hasil kajian terkait SNI dan lain sebagainya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil survei di daerah Surabaya dan Medan, diperoleh gambaran mengenai pertimbangan para pelaku usaha dalam menerapkan SNI untuk produk mie instan. Dengan

menggunakan DMA dan *analisis cost and benefit* diperoleh hasil sebagai berikut.

Kasus Surabaya

Di Surabaya, survei dilakukan terhadap empat perusahaan mie instan. Dari empat perusahaan, hanya satu perusahaan yang telah menerapkan SNI terhadap produknya, sedangkan sisanya tidak menerapkan (dua perusahaan) dan menunda penerapan (satu perusahaan), sampai munculnya kebijakan teknis yang mewajibkan SNI untuk produk yang bersangkutan

Tabel 4. Hasil Analisa Faktor Penentu Penerapan SNI Sukarela DMA di Surabaya

Nama Perusahaan	Pilihan	X1	X2	X3	X4	X5	TOTAL	Nilai Total Rata-rata	Persentase (%)
PT.A	Menerapkan	24.3	24.3	24.3	21.4	23.4	117.8	117.8	39.9
PT.B	Tidak		16.5	16.5	17.5	12.7	14.6	77.9	91.0
PT.C	Menerapkan		23.4	21.4	21.4	21.4	16.5	104.1	30.8
PT.D	Menunda	20.4	18.5	19.5	14.6	13.6	86.6	86.6	29.3
T		84.7	80.8	82.7	70.1	68.1		295.41	100

Sumber: Hasil Survei (2012), diolah

Nilai total rata-rata diperoleh dari nilai total pilihan dibagi dengan jumlah perusahaan yang memutuskan baik untuk menerapkan, tidak menerapkan maupun menunda keputusan. Berdasarkan data yang tercantum pada Tabel 4, terlihat bahwa pertimbangan penerapan SNI di Surabaya sangat dipengaruhi oleh faktor X1 (pemahaman materi SNI) yaitu dengan nilai total 84,7 yang menunjukkan bahwa semakin paham sebuah perusahaan terhadap SNI dan arti pentingnya SNI maka perusahaan

tersebut mempunyai kecenderungan untuk menerapkan SNI. Kecenderungan penerapan SNI masih bersifat sukarela, belum "wajib", sehingga masih menunda, walaupun sudah menerapkan ISO. Disamping itu, keengganan perusahaan menerapkan SNI disebabkan juga oleh sulitnya pengusulan SNI (birokrasi yang rumit). Kurangnya pemahaman terhadap SNI terlihat pada hasil pengujian BSN, bahwa sebanyak 57% produk yang beredar tidak menggunakan tanda SNI, 26% produk menggunakan tanda SNI

tetapi tidak mencantumkan tanda nomor SNI maupun Lembaga Sertifikasi Produk (LSPro), 4% yang mencantumkan tanda SNI secara lengkap (BSN, 2011). Hal tersebut menunjukkan kurang pemahamnya pelaku usaha terhadap materi SNI dan mekanisme untuk mendapatkannya.

PT. B memiliki anggapan bahwa faktor X3 merupakan faktor yang paling berpengaruh dalam pertimbangan penerapan SNI. Ketersediaan dan kualitas Lembaga penunjang (sertifikasi produk, supervisi/pengawas) ternyata mempermudah perusahaan menerapkan SNI Sukarela. Sedangkan hasil survei terhadap PT. A, C dan D menunjukkan bahwa semakin paham sebuah perusahaan terhadap SNI dan arti penting SNI maka perusahaan tersebut semakin mempunyai kecenderungan untuk menerapkan SNI. PT. C belum memahami arti penting penerapan SNI untuk kepentingan konsumen maupun produsen. Sementara PT. D memutuskan untuk menunda penerapan SNI, karena masih merasa sulit untuk menjangkau biaya Lembaga penunjang (sertifikasi produk, supervisi/pengawas), meskipun telah memiliki anggapan bahwa pemahaman perusahaan menjadi faktor yang paling berpengaruh dalam penerapan SNI.

Selain itu, faktor lain yang juga dianggap paling mempengaruhi perusahaan dalam menerapkan SNI terhadap produknya adalah faktor X3 (keberadaan lembaga penunjang sertifikasi produk) dengan nilai total 82,7. Ini berarti bahwa ketersediaan lembaga penunjang yang profesional dan independen yang memberikan manfaat bagi perusahaan akan mendorong perusahaan untuk menerapkan SNI.

Ketersediaan lembaga penunjang meliputi antara lain balai riset dan standardisasi untuk sertifikasi, laboratorium pengujian di daerah terutama di pusat/sentra industri produk bersangkutan. Lembaga ini bukanlah merupakan faktor penghalang atau penghambat tetapi merupakan faktor penunjang penerapan SNI, sekaligus keberlangsungan perusahaan.

Faktor yang kurang menjadi pertimbangan dalam penerapan SNI untuk produk yang dijual di pasar adalah, faktor X2 (sarana/peralatan produksi) dengan nilai total sebesar 80,8. Faktor ini menjelaskan bahwa adanya sarana yang lengkap akan memudahkan perusahaan untuk memenuhi persyaratan dalam menerapkan SNI. Sedangkan faktor-faktor yang paling sedikit pengaruhnya terhadap perusahaan untuk menerapkan SNI adalah faktor X4 (kondisi pesaing) dengan nilai total sebesar 70,1. Faktor ini tidak begitu mempengaruhi perusahaan dalam menentukan keputusan penerapan SNI. Struktur pasar yang ada bukan merupakan pasar persaingan sempurna. Keputusan suatu perusahaan untuk menerapkan SNI tidak mempengaruhi perusahaan lain untuk berbuat yang sama. Selain itu, faktor X5 (Kondisi pasar/konsumen) dengan nilai 68,1 juga merupakan faktor yang dianggap kurang begitu mempengaruhi keputusan perusahaan dalam menerapkan SNI. Anggapan bahwa konsumen mempunyai peran dalam mempengaruhi perusahaan dalam penerapan SNI Sukarela (baik konsumen yang peduli pada produk yang berlabel SNI maupun yang tidak), ternyata tidak terbukti.

PT. A sebagai perusahaan yang memutuskan untuk menerapkan SNI

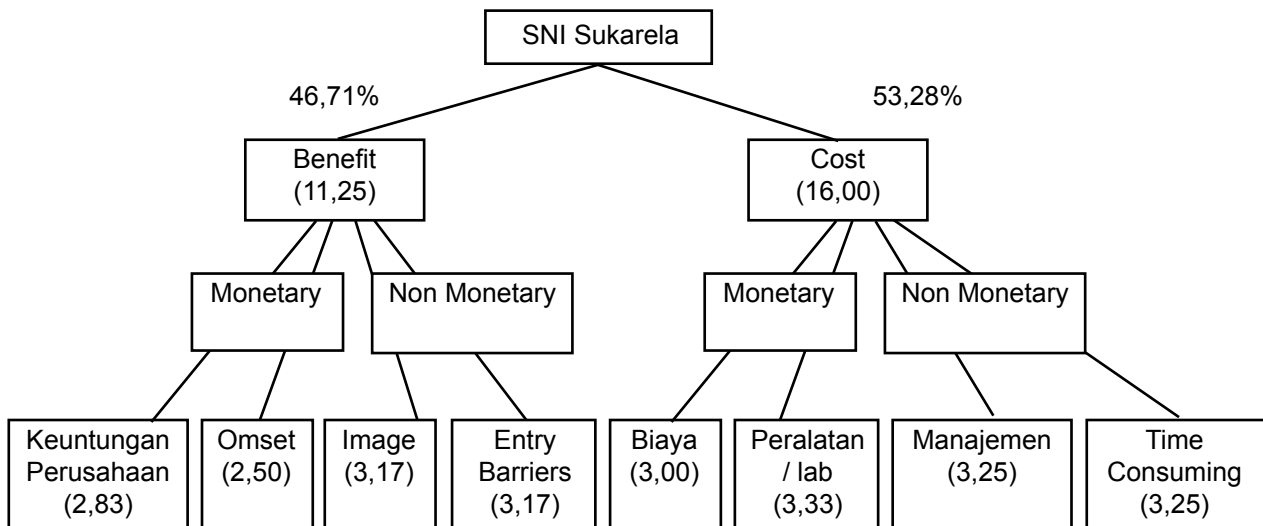
Sukarela memiliki nilai total rata-rata sebesar 117,8. Perusahaan menganggap bahwa faktor X1, X2, dan X3 merupakan faktor yang sangat menentukan perusahaan dalam menerapkan SNI Sukarela untuk produknya, dengan skor tertinggi sebesar 24,3 untuk X1, X2 dan X3. PT. B dan PT. C sebagai perusahaan yang memutuskan tidak menerapkan SNI Sukarela memiliki nilai total rata-rata sebesar 91,0, PT. B menganggap bahwa faktor X3 merupakan faktor yang sangat menentukan perusahaan dalam menerapkan SNI Sukarela, dengan skor tertinggi sebesar 17,5 untuk X3. Sedangkan PT. C menganggap bahwa faktor X1 merupakan faktor yang sangat menentukan perusahaan dalam menerapkan SNI Sukarela untuk produknya, dengan memberi skor tertinggi sebesar 23,4 untuk X1. PT. D dengan nilai total rata-rata 86,6 sebagai perusahaan yang menunda menerapkan SNI Sukarela untuk produknya beranggapan bahwa faktor X1 merupakan faktor yang sangat menentukan perusahaan dalam menerapkan SNI Sukarela terhadap produknya, dengan memberi skor tertinggi sebesar 20,4 untuk X1.

Ada tiga pilihan dalam penerapan SNI Sukarela yaitu menerapkan, tidak menerapkan atau menundanya. Kecenderungan yang ada menunjukkan bahwa perusahaan lebih condong pada penerapan SNI untuk produk yang dihasilkannya. Hal tersebut terlihat pada tingginya persentase yang mencapai

57%. Persentase untuk perusahaan yang memilih tidak menerapkan SNI mencapai sebesar 22% dan perusahaan yang menundanya mencapai sebesar 21%.

Kecenderungan tersebut menunjukkan adanya optimisme bahwa SNI bisa diterima dan diterapkan. Kondisi ini bisa memberikan dorongan bagi pemerintah untuk terus mensosialisasikan arti penting SNI, tidak hanya bagi perusahaan-perusahaan yang ada tetapi juga bagi masyarakat pada umumnya. Keberhasilan sosialisasi dan penerapan SNI Sukarela bisa membantu pemerintah untuk mewajibkan penerapan SNI pada tahapan berikutnya.

Terkait dengan kecenderungan penerapan SNI sukarela oleh perusahaan, Gambar 2 memberikan gambaran hasil *cost and benefit perception analysis* yang didasarkan pada persepsi perusahaan. Dari satu sisi, penerapan SNI bagi perusahaan bisa memberikan dampak positif baik berupa keuntungan (nilai finansial), omset, penciptaan *image* yang baik, tetapi dari sisi lain bisa berfungsi sebagai penghalang (*entry barriers*). Penciptaan *image* merupakan persepsi yang paling dominan dari perusahaan yang melihat SNI sebagai sesuatu yang menguntungkan yang ditunjukkan dengan nilai sebesar 3,17. Ini berarti, makin baik *image* perusahaan di pasar jika produk yang dihasilkan telah ber-SNI.



Gambar 2. Value Tree Objective Cost and Benefit Persepsi Pengusaha Mie Instan, Surabaya

Sumber: Hasil Survei (2012), diolah

Selain itu, persepsi yang muncul adalah bahwa penerapan SNI bisa mendatangkan keuntungan tersendiri bagi perusahaan; dengan nilai sebesar 2,83. Ini menunjukkan bahwa bila *image* suatu produk perusahaan sudah baik, di pasar maka keuntungan perusahaan dari penjualan produk akan makin meningkat pula.

Lebih lanjut, perusahaan juga beranggapan bahwa SNI dapat juga berfungsi sebagai *entry barriers* bagi perusahaan pesaing yang ditunjukkan dengan nilai sebesar 2,75. Dengan menerapkan SNI, maka perusahaan yang bersangkutan bisa melindungi diri dari persaingan dengan perusahaan lain yang memiliki mutu yang relatif lebih rendah (meski dengan harga yang lebih murah).

Sementara itu, dari sisi persepsi biaya (*cost perception*), perusahaan beranggapan bahwa pengurusan sertifikasi membutuhkan manajemen khusus untuk menangani teknis SNI dan

menjadi beban tersendiri, dengan nilai sebesar 3,25. Selain itu proses pengajuan SNI dianggap memakan waktu yang cukup lama. Hal ini ditunjukkan dengan nilai sebesar 3,25. Pengeluaran biaya untuk pembelian alat laboratorium juga menjadi beban (secara persepsi) yang paling dominan (dengan nilai 3,33). Persepsi terkait biaya ini menjadi alasan utama untuk tidak menerapkan ataupun menunda penerapan SNI.

Secara komparatif terlihat bahwa masih banyak perusahaan yang melihat SNI sebagai biaya/beban. Dengan perbandingan nilai sebesar 16, atau secara persentase jumlah sekitar 53,28%. Ini berarti bahwa penerapan SNI merupakan biaya tambahan bagi perusahaan. Sementara itu, ada pula perusahaan yang lebih melihat SNI sebagai sesuatu yang positif dan memberikan keuntungan (benefit) bagi perusahaan, dengan nilai sebesar 11,25 (atau sekitar 46,71%).

Kasus Medan

Untuk daerah Medan, survei dilakukan terhadap 2 (dua) perusahaan mie instan. Dari dua perusahaan, hanya satu perusahaan yang menerapkan SNI.

Tabel 5. Hasil Analisa Faktor Penentu Penerapan SNI Sukarela (*Decision Matrix Analysis -DMA*) Medan

Nama Perusahaan	Pilihan	X1	X2	X3	X4	X5	TOTAL	Nilai Total Rata-rata	Persentase (%)
PT.A	Menerapkan	22.5	21.7	22.5	20.8	20.8	108.3	108.3	62.5
PT.B	Tidak	13.5	13.0	13.5	12.5	12.5	65.0	65.0	37.5
	Menerapkan								
TOTAL		84.7	80.8	82.7	70.1	68.1		173.30	100

Sumber: Hasil Survei (2012), diolah

Tabel 5 menjelaskan bahwa pertimbangan penerapan SNI di Medan sangat dipengaruhi oleh faktor X1 (pemahaman materi SNI) yaitu dengan nilai total 22,5 dimana, semakin paham sebuah perusahaan terhadap SNI dan arti penting SNI maka perusahaan tersebut mempunyai kecenderungan untuk menerapkan SNI. Selain itu, faktor lain yang juga dianggap paling mempengaruhi pertimbangan perusahaan dalam menerapkan SNI terhadap produknya, dengan nilai yang sama adalah faktor X3 (keberadaan lembaga penunjang sertifikasi produk). Adanya lembaga penunjang yang profesional dan independen yang memberikan manfaat bagi perusahaan akan mendorong perusahaan untuk menerapkan SNI. Dalam hal ini perusahaan melihat bahwa penerapan SNI bukan sebagai faktor penghalang tapi sebagai faktor penunjang keberlangsungan perusahaan.

Sedangkan faktor yang kurang mempengaruhi atau tidak menjadi

pertimbangan utama bagi suatu perusahaan dalam penerapan SNI untuk produknya adalah faktor X2 (sarana/ peralatan produksi) dengan nilai total sebesar 21,7. Faktor ini menjelaskan bahwa adanya sarana yang lengkap dan berstandar ISO akan memudahkan perusahaan untuk memenuhi persyaratan untuk menerapkan SNI, dimana dari peralatan produksi yang berstandar akan menghasilkan produk yang juga memiliki kualitas baik.

Sedangkan faktor-faktor yang paling sedikit pengaruhnya bagi perusahaan dalam penerapan SNI adalah faktor X4 (kondisi pesaing) dengan nilai total sebesar 20,8. Dengan nilai total sebesar ini, pesaing dianggap kurang mempengaruhi perusahaan dalam menentukan keputusan penerapan SNI. Dengan kata lain, keputusan penerapan SNI oleh suatu perusahaan tidak mempengaruhi perusahaan lain untuk melakukan hal yang sama. Selain itu, faktor X5 (kondisi pasar/konsumen) dengan nilai 20,8 juga merupakan faktor

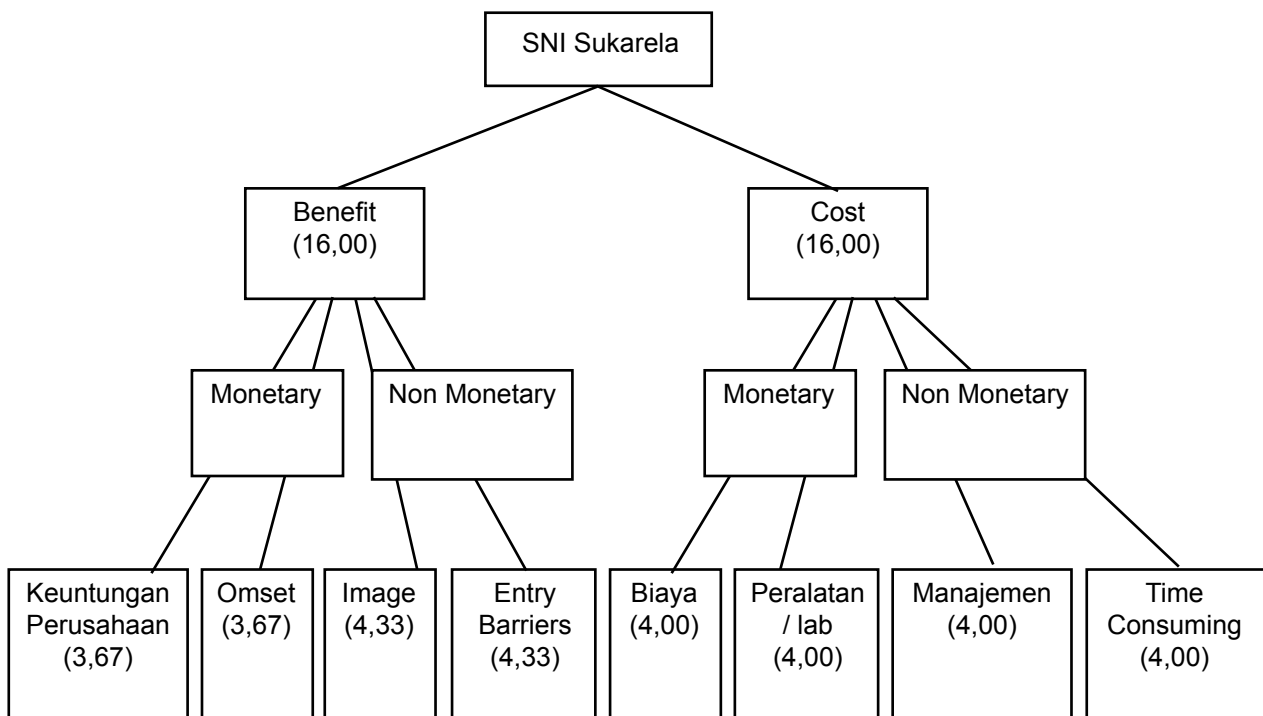
yang dianggap paling sedikit pengaruhnya bagi perusahaan dalam menerapkan SNI. Dalam hal ini, pertimbangan konsumen sangat sedikit mempunyai peran dalam mempengaruhi perusahaan untuk menerapkan SNI, meskipun konsumen mulai peduli pada produk yang berlabel SNI.

Berdasarkan Tabel 5 terlihat bahwa, perusahaan lebih cenderung menerapkan SNI untuk produk yang dihasilkannya, dengan persentase sebesar 62,5%. Sedangkan perusahaan yang memilih tidak menerapkan SNI memiliki persentase lebih kecil, yakni sebesar 37,5%.

PT. A sebagai perusahaan yang memutuskan untuk menerapkan SNI Sukarela dengan nilai total rata-rata sebesar 108,3, menganggap bahwa faktor X1 dan X3 merupakan faktor yang sangat menentukan perusahaan

secara sukarela menerapkan SNI untuk produknya, dengan skor tertinggi sebesar 22,5 untuk X1 dan X3. PT. B sebagai perusahaan yang memutuskan untuk tidak menerapkan SNI Sukarela memiliki nilai total rata-rata sebesar 65,0, PT. B menganggap bahwa faktor X1 dan X3 merupakan faktor yang sangat menentukan perusahaan dalam menerapkan SNI untuk produknya dengan sukarela, dengan skor tertinggi masing-masing sebesar 13,5 untuk X1 dan X3.

Lebih lanjut, Gambar 3 di bawah menunjukkan hasil *cost and benefit perception analysis*. Secara umum perusahaan melihat bahwa SNI bernilai positif (memberikan *benefit*). Hal tersebut ditunjukkan dengan nilai 4,33. Dengan menerapkan SNI, *image* yang baik untuk produk yang dikeluarkannya tercipta, dan ini memberikan keuntungan bagi perusahaan.



Gambar 3. Value Tree Objective Cost and Benefit Persepsi Pengusaha, Medan

Sumber: Hasil Survei (2012), diolah

Selain itu, perusahaan juga beranggapan bahwa SNI dapat juga merupakan *entry barriers* bagi pesaing. Anggapan seperti ini sama kuatnya dengan anggapan tentang manfaat positif *image* baik dari suatu produk. Perusahaan pesaing yang belum menerapkan SNI (dengan mutu produk yang lebih rendah, meski dengan harga yang lebih murah) akan mengalami kesulitan untuk bersaing dengan perusahaan yang telah menerapkan SNI. Perusahaan juga beranggapan bahwa SNI bisa mendorong meningkatnya omset perusahaan.

Pertimbangan perusahaan untuk tidak menerapkan SNI pada produknya lebih disebabkan oleh adanya anggapan bahwa penerapan SNI merupakan tambahan biaya SNI yang dilihat sebagai biaya ekstra terkait langsung dengan biaya pembuatan sarana dan prasarana laboratorium uji (yang terakreditasi oleh KAN). Biaya yang dibutuhkan untuk membuat laboratorium bisa mencapai Rp 50.000.000,-. Belum lagi manajemen yang dibutuhkan untuk mengelola standar mulai dari proses produksi sampai dengan barang jadi. Selain itu, waktu untuk sertifikasi laboratorium juga memakan waktu lama, sehingga persepsi biaya tersebut muncul dan turut membebani perusahaan.

Secara komparatif, antara SNI dilihat sebagai keuntungan dan sebagai biaya menunjukkan nilai yang sama, yaitu sebesar 16,00. Jumlah perusahaan yang menganggap SNI sebagai keuntungan sama dengan jumlah perusahaan yang melihat SNI sebagai biaya (masing-masing sebesar 50%).

Berdasarkan analisa di kedua daerah survei, ditemukan ada kesamaan

faktor yang menjadikan pertimbangan utama perusahaan dalam menerapkan SNI, yaitu faktor (X1) pemahaman pelaku usaha akan materi SNI Sukarela dan faktor (X3) lembaga penunjang (lembaga sertifikasi produk, supervisi/pengawas mutu). Kedua faktor tersebut secara bersama menjadi penentu utama bagi perusahaan di dua daerah dalam menerapkan SNI Sukarela pada produk mie instan.

Berdasarkan *analisis cost and benefit perception*, terciptanya *image* merupakan persepsi yang paling dominan yang dilihat oleh perusahaan yang menerapkan SNI Sukarela. *Image* dianggap sebagai benefit utama bagi perusahaan dalam menerapkan SNI Sukarela pada produk mie instan. Sedangkan dari sisi biaya (*cost*), biaya pembuatan dan peralatan instalasi laboratorium pengujian mutu yang tersertifikasi menjadi beban yang menyebabkan perusahaan tidak menerapkan SNI Sukarela. Dalam kenyataannya, proses pengurusan SNI membutuhkan waktu cukup lama (*Investor Daily*, 2010) mulai dari permohonan sampai dengan pemberian SPPT SNI. Hal ini tentu saja harus diperhatikan oleh pemerintah dalam upaya mendorong perusahaan untuk menerapkan SNI Sukarela, dengan mengurangi beban biaya (baik dalam arti finansial, maupun beban lainnya), sehingga yang tercipta adalah SNI dengan persepsi dan dampak yang positif.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI KEBIJAKAN

Terdapat dua faktor utama yang menjadikan pertimbangan perusahaan dalam menerapkan SNI, yaitu faktor (X1) pemahaman pelaku usaha akan materi

SNI Sukarela dan faktor (X3) lembaga penunjang (lembaga sertifikasi produk, supervisi/pengawas mutu). Hasil analisis dengan model *Decision Matrix Analysis* (DMA) dan analisa *cost and benefit* atas persepsi perusahaan menunjukkan bahwa “*image*” menjadi pertimbangan yang dianggap sebagai *benefit* utama bagi perusahaan dalam menerapkan SNI pada produk mie instan. Sedangkan pertimbangan yang dianggap sebagai *cost* terbesar dalam penerapan SNI Sukarela adalah biaya pembuatan dan peralatan instalasi laboratorium pengujian mutu yang tersertifikasi.

Dalam rangka mendukung penerapan SNI untuk produk mie instan, faktor pemahaman pelaku usaha terhadap materi SNI dan faktor lembaga penunjang menjadi faktor yang paling dipertimbangkan pelaku usaha untuk memutuskan penerapan

SNI pada produknya secara sukarela. Berdasarkan hal tersebut diperlukan langkah-langkah sosialisasi dan edukasi serta pendampingan terhadap pelaku usaha. Selain itu, sosialisasi dan edukasi terhadap konsumen juga diperlukan agar konsumen memahami bahwa SNI merupakan jaminan mutu suatu produk yang layak dan aman untuk dikonsumsi.

Lebih lanjut, perlu adanya dukungan atau insentif dari pemerintah dalam bentuk sarana dan prasarana Laboratorium Uji dan Sumber Daya Manusia di bidang standarisasi yang terakreditasi secara nasional dan internasional. Terkait dengan efisiensi, dibutuhkan kebijakan pemangkasan waktu proses pengurusan SNI agar pelaku usaha dapat cepat mendapatkan SPPT SNI, sehingga produk yang diproduksi dapat menggunakan logo SNI.

DAFTAR PUSTAKA

- American Society for Quality (ASQ). (2012, January 22). Decision Matrix. Diunduh tanggal 29 April 2012 dari <http://asq.org/learn-about-quality/decision-making-tools/overview/decision-matrix.html>
- Badan Standardisasi Nasional (BSN). (2011, Juni 2). Berita : Setting the Standard in Indonesia ISO SNI WTO. Diunduh tanggal 20 Mei 2012 dari http://www.bsn.go.id/news_detail.php?news_id=3064
- Badan Standardisasi Nasional (BSN). (2011), April 25). Berita: Arti dan Peran Penting SNI. Diunduh tanggal 18 Mei 2012 dari http://www.bsn.go.id/news_detail.php?news_id=2051
- Badan Standardisasi Nasional (BSN). (2011). Buku Pengantar Standardisasi, Edisi Pertama. Jakarta: Badan Standardisasi Nasional.
- Badan Standardisasi Nasional (BSN). (2011). Standar Nasional Indonesia Penguat Daya Saing Bangsa. Jakarta: Badan Standardisasi Nasional.
- Badan Standardisasi Nasional (BSN). (2010, Februari 3). Berita : SNI bagian terpenting dari daya saing produk nasional. Diunduh tanggal 20 Mei 2012 dari http://www.bsn.go.id/news_detail.php?news_id=2051
- Badan Standardisasi Nasional (BSN). (2010). Renstra BSN, tahun 2010-2014. Jakarta: Badan Standardisasi Nasional.
- Badan Standardisasi Nasional (BSN). (2008). Kajian Awal Dampak Ekonomis Penerapan SNI Pada Produk Prioritas Terhadap Ekonomi Nasional. Jakarta: Badan Standardisasi Nasional.

- Badan Standardisasi Nasional (BSN). (2005). Pedoman Standardisasi Nasional, PSN 01-2005, Pengembangan Standar Nasional Indonesia (SNI). Jakarta: Badan Standardisasi Nasional.
- Badan Standardisasi Nasional (BSN). (2005). Rencana Strategis Badan Standardisasi Nasional 2005 – 2009. Jakarta: Badan Standardisasi Nasional.
- Department for Communities and Local Government. (2009). *Multi-Criteria Analysis: A Manual*. London, UK: Department for Communities and Local Government.
- Djainul Arifin. (2012). Faktor Yang Mempengaruhi Pelaku Usaha Dalam Menerapkan SNI. Mimeo.
- Indonetwork. (2012, Maret 8). Alamat Produsen Mie Instan. Diunduh tanggal 19 Maret 2012 dari: <http://indonetwork.co.id/companies/perusahaan-mi-instan.html>
- Investor Daily. (2010). Pemerintah Fasilitas SNI Untuk KUKM. Diunduh tanggal 24 Maret 2012 dari <http://kopma.lk.ipb.ac.id/2010/06/23/pemerintah-fasilitas-sni-untuk-kukm/>.
- IPOTNEWS. (2011, September 2). SNI Wajib Diprioritaskan Untuk Industri Utama. Diunduh tanggal 28 Mei 2012 dari <http://www.ipotnews.com/index.php?level2=newsandopinion&level3=&level4=othersmiscindustry&id=433547>
- Kementerian Perindustrian. (2012, November 20). Laporan Perkembangan Kemajuan Program Kerja Kementerian Perindustrian 2004 - 2012. Jakarta: Kementerian Perindustrian.
- Media Industri Kementerian Perindustrian No.4. (2011). Memperkokoh *Industry Led Growth*. Jakarta: Kementerian Perindustrian.
- Shepherd, William G. (1999). *The Economics of Industrial Organization*. 4th Edition. San Fransisco: Waveland Press.
- Suara Merdeka.com. (2011, Mei 8). UMKM ber SNI Sangat Minim. Diunduh tanggal 28 Mei 2012 dari : <http://suaramerdeka.com/v1/index.php/read/news/2011/11/27/102821>
- Whatindonews.com. (2013, April 3). Indonesia Pasar Mie Instan Terbesar Kedua Dunia. Diunduh tanggal 30 April 2013 dari : <http://whatindonews.com/id/post/2138>