

PERLINDUNGAN HUKUM PERDAGANGAN EXPORT PRODUK PEMBERSIH DI INDONESIA

Silfara Rushana Dewi, Wiwik Sri Widiarty, Andrew Betlehn

Universitas Kristen Indonesia

Email: Lubissilfara@gmail.com

Abstrak

Perdagangan internasional memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi nasional, termasuk dalam sektor ekspor produk pembersih di Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor pendukung dan penghambat dalam perdagangan ekspor produk pembersih di Indonesia serta peran pemerintah dalam mendukung implementasi peraturan perdagangan ekspor. Metode penelitian yang digunakan adalah yuridis normatif dengan pendekatan undang-undang, konseptual, dan historis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor pendukung ekspor produk pembersih meliputi pertumbuhan permintaan global, kualitas bahan baku lokal, biaya produksi yang kompetitif, inovasi teknologi, kebijakan pemerintah, dan infrastruktur logistik yang meningkat. Namun, terdapat berbagai hambatan seperti regulasi ekspor yang kompleks, keterbatasan standar internasional, persaingan global, biaya logistik tinggi, dan fluktuasi nilai tukar rupiah. Peran pemerintah sangat krusial dalam menyediakan kebijakan yang mendukung, seperti insentif ekspor, penyederhanaan regulasi, dan promosi perdagangan. Penelitian ini memberikan wawasan tentang pentingnya kolaborasi antara pemerintah dan pelaku usaha untuk mengoptimalkan potensi ekspor produk pembersih Indonesia di pasar global.

Kata Kunci: perdagangan internasional, ekspor, produk pembersih, regulasi ekspor, kebijakan pemerintah, daya saing global

Abstract

International trade has an important role in national economic development, including in the export sector of cleaning products in Indonesia. This study aims to analyze the supporting and inhibiting factors in the export trade of cleaning products in Indonesia as well as the role of the government in supporting the implementation of export trade regulations. The research method used is normative juridical with a legal, conceptual, and historical approach. The results of the study show that the supporting factors for the export of cleaning products include global demand growth, local raw material quality, competitive production costs, technological innovation, government policies, and increasing logistics infrastructure. However, there are various obstacles such as complex export regulations, limitations of international standards, global competition, high logistics costs, and fluctuations in the rupiah exchange rate. The role of the government is crucial in providing supportive policies, such as export incentives, regulatory simplification, and trade promotion. This research provides insight into the importance of collaboration between the government and business actors to optimize the export potential of Indonesian cleaning products in the global market.

Keywords: international trade, exports, cleaning products, export regulations, government policies, global competitiveness

PENDAHULUAN

Perdagangan dapat diartikan secara umum sebagai kegiatan membeli barang di dalam suatu tempat/waktu dan menjual kembali di suatu tempat/waktu untuk memperoleh suatu keuntungan. Sebagian besar masyarakat menerjemahkan perdagangan internasional dengan menyebut Ekspor Impor, di dalam Undang-Undang No 17 Tahun 2006 tentang Kepabean definisi Ekspor-Impor adalah suatu kegiatan memasukan/mengeluarkan barang dari wilayah pabean berdasarkan peraturan yang di tetapkan (Muthiah, 2018; Situngkir, 2018). Perdagangan Internasional juga tak lepas dari adanya unsur jual beli, dalam jual beli terdapat dua pihak yakni penjual dan pembeli, penjual bertujuan mendapatkan uang sedangkan

pembeli mempunyai tujuan untuk mendapatkan suatu barang (Gustira & Kusniati, 2020; Prijanto & Thoâ, 2021).

Lalu lintas perdagangan saat ini sangat maju dengan pesatnya, pemenuhan kebutuhan hidup masyarakat didapat tidak hanya berasal dari wilayahnya sendiri (Kotler & Keller, 2016). Kebutuhan yang terus meningkat, membawa masyarakat internasional semakin bebas memilih dan menentukan siapa dan apa yang bisa dianggapnya mampu melakukan pemenuhan kebutuhan hidupnya (Ratna & Makka, 2018). Masyarakat internasional merupakan masyarakat dari Negara-negara merdeka yang tergabung dalam organisasi internasional ataupun Negara-negara yang memiliki dan atau telah melakukan hubungan internasional dengan Negara lainnya (Fauzi, 2023). Melakukan kegiatan transaksi bisnis internasional saat ini bukanlah hal sulit, dengan berbagai kemajuan teknologi, dunia memberi kesempatan dan peluang yang cukup besar kepada para masyarakat internasional untuk dapat melakukan hubungan diantara mereka (Suteki & Taufani, 2018).

Sejalan dengan berbagai kemudahan tersebut tidak menutup kemungkinan akan dapat menimbulkan permasalahan-permasalahan yang terjadi diantara mereka (Dimpudus, 2021). Mengingat keberagaman masyarakat internasional tersebut sehingga tidak mudah mempersatukan maksud dan tujuan bersama dalam mewujudkan transaksi bisnis internasional yang kondusif (Simanjuntak et al., 2021). Transaksi bisnis internasional merupakan kajian hukum privat, dimana dalam hukum privat, hukum memberikan peluang lebih luas untuk masing-masing pihak membuat, memperjanjikan dan melaksanakan klausul-klausul yang mereka buat (Hasan & Azis, 2018). Namun tak dapat dipungkiri bahwa untuk dapat menjalankan kegiatan bisnis tersebut, para pihak harus dengan seksama mengerti dan memahami kaidah-kaidah hukum yang ada di Negara para pihak lawan. Hal tersebut sangat akan berpengaruh pada pelaksanaan dari perjanjian tersebut (Sukawati, 2022).

Perangkat hukum internasional yang mengatur hubungan dagang antarnegara terkandung dalam dokumen GATT (*General Agreement on Tariff and Trade*) yang ditandatangani oleh negara-negara pada tahun 1947, dan mulai diberlakukan tahun 1948. Dari waktu ke waktu, ketentuan GATT disempurnakan lewat berbagai perundingan, terakhir lewat perundingan Putaran Uruguay yang berhasil membentuk sebuah organisasi perdagangan dunia bernama *World Trade Organization* (WTO) (Gijoh, 2021). Badan inilah yang selanjutnya akan melaksanakan dan mengawasi aturan-aturan perdagangan internasional yang telah dirintis oleh GATT sejak tahun 1947 (Ratna & Makka, 2018). Perdagangan yang melewati batas-batas wilayah suatu negara mempunyai peranan yang penting apabila ekonomi dunia diharapkan kembali ke jalur pertumbuhan yang lebih cepat. Salah satu bidang yang saat ini cukup berkembang adalah perdagangan bebas (*free trade*), termasuk perdagangan bebas antara negara-negara di dunia ini, di mana prinsip perdagangan bebas diakui sebagai suatu solusi terbaik dan adil bagi berjalannya roda perekonomian dunia.

Menurut Wiwik, hukum perdagangan internasional adalah kebijakan yang mengatur hubungan komersial yang sifatnya perdata dan melibatkan negara-negara yang berbeda. Hukum perdagangan internasional juga menekankan keterkaitan erat antara perdagangan internasional dan hubungan keuangan. Subjek hukum perdagangan internasional meliputi: Negara, Organisasi perdagangan internasional, Individu yang menjalankan kegiatan perdagangan internasional, Perusahaan yang berbisnis secara internasional. Regulasi perdagangan internasional mencakup berbagai aturan dan standar yang ditetapkan oleh: Badan internasional, Pemerintah nasional, Perjanjian perdagangan regional. Beberapa aspek yang diatur dalam regulasi perdagangan internasional, di antaranya: Tarif, Pembatasan impor dan ekspor, Prosedur bea cukai, Sanksi perdagangan, Standar produk.

Salah satu persoalan yang muncul dalam perdagangan internasional adalah persoalan pilihan hukum. Memilih sebuah undang-undang bukanlah perkara mudah. Hukum yang

dipilih oleh salah satu pihak tidak dapat diterima oleh pihak yang lain. Selain hukum domestik masing-masing negara, hukum yang dapat digunakan untuk memenuhi pilihan hukum antara lain hukum umum, perjanjian internasional, hukum internasional, atau kombinasi hukum tertentu. Tentunya melihat pernyataan tersebut, perjanjian internasional dan hukum internasional merupakan dua hal dalam memilih suatu pilihan hukum, dan dapat menjadi jalan tengah ketika para pihak berbeda pendapat mengenai hukum nasionalnya masing-masing.

Penggunaan perjanjian internasional atau hukum internasional biasanya didasarkan pada kesepakatan negara-negara dalam mengembangkan instrumen hukum internasional. Negara yang menyetujuinya wajib meratifikasi produk hukum internasional agar hukum internasional dapat diterapkan. Meskipun negara-negara telah meratifikasi perjanjian internasional yang mengatur perdagangan internasional, namun pihak-pihak yang tercantum dalam kontrak memerlukan bantuan pihak ketiga ketika timbul permasalahan dalam perdagangan internasional.

Namun, untuk menjalankan aktivitas, setiap orang harus memahami dan memahami undang-undang dan peraturan negara tempat kita berbisnis. Hal ini tentunya akan mempengaruhi pelaksanaan kegiatan usaha yang telah disepakati sebelumnya. Kebijakan nasional dan peraturan hukum dapat memengaruhi cara bisnis Anda beroperasi. Oleh karena itu, eksportir harus memahami hukum dengan baik sebelum melakukan transaksi, para pelaku ekonomi internasional harus diberikan perlindungan yang memadai dan kepastian hukum dari berbagai gejolak ekonomi yang diakibatkan oleh perkembangan politik di negara tempat mereka melakukan bisnis internasional, agar tercipta rasa saling percaya yang pada akhirnya menguntungkan kedua belah pihak.

Dimasukkannya perjanjian internasional ke dalam ketentuan hukum nasional merupakan salah satu tahapan yang sangat krusial dalam pembuatan perjanjian internasional. Oleh karena itu, kebijakan nasional yang dapat melindungi eksportir di Indonesia dan meningkatkan investasi dan perdagangan diperlukan dalam situasi ini. Hal ini mencontohkan prinsip keseimbangan, yang mengidentifikasi titik dimana kepentingan bangsa (*host country*) dan masyarakat, khususnya eksportir, bertemu. Indonesia sendiri memiliki peraturan yang secara tegas mengarahkan kesepakatan damai, yaitu khusus Peraturan No. 24 Tahun 2000 yang juga mengatur pengesahan perjanjian internasional menjadi hukum nasional adalah tentang perjanjian internasional. Berdasarkan penjelasan diatas, maka judul dalam penelitian ini adalah “Perlindungan Hukum Perdagangan Export Produk Pembersih di Indonesia”.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apa saja faktor pendukung dan faktor penghambat perdagangan eksport produk pembersih di Indonesia?
2. Bagaimana peran pemerintah dalam mendukung implementasi peraturan perdagangan export di Indonesia?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apa saja faktor pendukung dan penghambat dalam perdagangan eksport produk pembersih di Indonesia.
2. Untuk mengetahui peran pemerintah dalam mendukung implementasi peraturan perdagangan export di Indonesia.

Kegunaan Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah mencakup manfaat teoritis, manfaat praktis:

1. Secara Teoritis

Manfaat dari penelitian diharapkan bermanfaat untuk perkembangan ilmu hukum pada umumnya dan hukum Bisnis pada khususnya mengenai perlindungan hukum perdagangan export produk pembersih di Indonesia yang baik dan efektif untuk kedepannya.

2. Secara Praktis

a. Bagi Penulis

Pembahasan terhadap masalah ini memberikan wawasan bagi penulis mengenai perspektif hukum bisnis tentang perlindungan hukum perdagangan export produk pembersih di Indonesia. Selain itu memberi dan mencoba menjadi pemberi pengkajian penegakan hukum di Indonesia.

b. Bagi Pemerintah

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pemerintah dan aparat penegak hukum, seperti hakim dan polisi, dalam merumuskan kebijakan yang tepat terkait perspektif hukum bisnis mengenai perlindungan hukum dalam perdagangan ekspor produk pembersih di Indonesia.

c. Bagi Masyarakat

Untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang pentingnya peran berbagai peraturan dalam mendukung kelancaran mekanisme kehidupan, terutama mengingat Indonesia telah memasuki era modernisasi dan globalisasi.

METODE PENELITIAN

Spesifikasi Penelitian

Penelitian ini disusun untuk menganalisis secara mendalam mengenai permasalahan yang relevan dengan topik yang diangkat, yaitu dalam konteks hukum perdagangan ekspor produk pembersih di Indonesia. Untuk mencapai tujuan yang diinginkan, penelitian ini menggunakan metode penelitian yuridis normatif (metode penelitian hukum normatif), yang berfokus pada studi literatur atau kepustakaan sebagai dasar utama dalam menganalisis permasalahan hukum.

Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan undang-undang (*statute approach*), pendekatan konseptual (*conceptual approach*) dan pendekatan historis (*historical approach*). Pendekatan undang-undang (*statute approach*) dilakukan dengan menelaah semua undang-undang dan regulasi yang mengenai perspektif hukum bisnis tentang analisis hukum terhadap peraturan tingkat kandungan dalam negeri bagi produsen dan pemborong elevator untuk pembangunan ekonomi nasional yang sedang dikaji. Sebagai penelitian untuk kegiatan praktis, diperlukan dalam mempelajari konsistensi dan kesesuaian antara suatu undang-undang dengan undang-undang lainnya atau antara regulasi dan undang-undang.

Pendekatan Historis (Historical Approach)

Dengan menggunakan pendekatan historis, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi tren dan pola kebijakan yang pernah diterapkan, serta menilai keberhasilan atau kegagalannya dalam mendukung pembangunan ekonomi nasional. Analisis historis ini juga akan membantu untuk memahami konteks dan alasan di balik perubahan kebijakan, serta bagaimana kebijakan tersebut dapat diperbaiki atau dioptimalkan di masa depan. Hal ini penting untuk memberikan wawasan terhadap pembuat kebijakan dalam merumuskan langkah-langkah yang lebih tepat untuk masa depan ekonomi Indonesia, khususnya dalam sektor industri domestik.

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini termasuk dalam kategori penelitian yuridis normatif, yang juga dikenal sebagai penelitian hukum kepustakaan. Penelitian yuridis normatif merupakan

metode penelitian yang berfokus pada analisis terhadap sumber-sumber hukum yang ada, seperti peraturan perundang-undangan, dokumen hukum, literatur hukum, dan media lainnya yang dapat memberikan informasi yang relevan terkait dengan objek penelitian. Penelitian ini dilakukan dengan cara meneliti bahan-bahan kepustakaan yang digunakan untuk mengumpulkan data sekunder yang memiliki kaitan langsung dengan permasalahan yang dikaji.

Di sisi lain, pendekatan analitis digunakan untuk menganalisis peraturan perundang-undangan yang ada, serta menilai konsistensi dan keefektifan penerapannya berdasarkan teori-teori hukum yang relevan. Melalui pendekatan ini, penelitian tidak hanya menggambarkan kondisi hukum yang ada, tetapi juga melakukan analisis mendalam mengenai bagaimana peraturan-peraturan tersebut berfungsi dalam kenyataan, serta sejauh mana penerapan hukum tersebut mencerminkan prinsip-prinsip hukum yang seharusnya diterapkan.

Jenis dan Sumber Data

Sumber yang digunakan pada penelitian normative yang paling utama adalah di kepustakaan sebagai data sekunder, yaitu terdiri dari bahan hukum primer (yaitu peraturan perundang-undangan yang ada dan sesuai dengan objek penelitian), bahan hukum sekunder (yaitu bersumber dari buku-buku dan literatur yang berhubungan dengan objek yang diteliti), dan bahan hukum tersier (yaitu berupa kamus, esiklopedia). Sumber bahan informasi sekunder, yang meliputi sumber hukum primer dan sekunder, memberikan informasi untuk pengkajian ini.

Sumber bahan Hukum Primer

Sumber hukum penulis gunakan meliputi, yaitu:

- 1) Cipta Kerja Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020
- 2) Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan Dalam Bidang Perdagangan.

Sumber bahan Hukum Sekunder

Sumber bahan hukum sekunder yang digunakan adalah dokumen atau sumber hukum yang menjelaskan sumber hukum utama, seperti buku, makalah, jurnal dan sumber daya tambahan yang relevan dengan topik studi.

Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier atau bahan hukum penunjang, bahan yang memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer dan sekunder yang berupa kamus, ensiklopedia, majalah, maupun surat kabar.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, pengumpulan data dilakukan melalui dua jenis data, yaitu data primer dan data sekunder. Data sekunder diperoleh melalui kajian literatur yang melibatkan penelaahan terhadap berbagai sumber hukum yang relevan dengan topik penelitian. Sumber data sekunder tersebut meliputi buku-buku, jurnal, peraturan perundang-undangan, hasil penelitian sebelumnya, dokumen hukum, dan publikasi lainnya yang berkaitan dengan objek bahasan. Proses pengumpulan data sekunder ini dilakukan dengan memilah dan mengelompokkan literatur yang relevan, sehingga dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai teori dan konsep yang mendasari topik penelitian.

Karena penelitian ini menggunakan pendekatan yuridis normatif, maka teknik pengumpulan data lebih ditekankan pada studi pustaka untuk menggali bahan hukum yang ada. Selain itu, guna memperkaya hasil penelitian dan memperoleh data yang lebih kontekstual dan praktis, penelitian ini juga mengadopsi metode studi lapangan. Studi lapangan dilakukan dengan cara wawancara mendalam kepada informan yang memiliki pengetahuan atau pengalaman langsung dalam bidang yang diteliti. Informan tersebut dapat berasal dari berbagai kalangan, seperti praktisi hukum, pejabat pemerintah yang terkait

dengan peraturan ekspor, pelaku industri produk pembersih, serta pihak-pihak lain yang relevan dengan masalah hukum dan kebijakan perdagangan ekspor.

Melalui wawancara, peneliti dapat menggali pandangan, pengalaman, dan informasi langsung dari pihak-pihak yang terlibat dalam penerapan regulasi atau yang berpengaruh terhadap perdagangan ekspor produk pembersih. Dengan mengombinasikan data primer dari wawancara dan data sekunder dari literatur, diharapkan penelitian ini dapat menghasilkan analisis yang lebih mendalam dan menyeluruh mengenai isu yang dibahas.

Secara keseluruhan, teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui kombinasi studi pustaka dan studi lapangan ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang lebih lengkap mengenai fenomena hukum yang terjadi, serta memberikan pemahaman yang lebih baik tentang implementasi peraturan dan kebijakan dalam konteks perdagangan ekspor produk pembersih di Indonesia.

Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini digunakan pengolahan bahan hukum dengan cara sebagai berikut :

1. *Editing* yaitu pemeriksaan kembali bahan hukum yang diperoleh terutama dari kelengkapannya, kejelasan makna, kesesuaian serta relevansinya dengan kelompok lain
2. *Coding* yaitu memberi catatan atau tanda yang menyatakan jenis sumber bahan hukum (literatur undang-undang atau dokumen), pemegang hak cipta (nama penulis, tahun penerbitan) dan urutan rumusan masalah.
3. Rekonstruksi bahan (*reconstructing*) yaitu menyusun ulang bahan hukum secara teratur, berurutan, logis, sehingga mudah dipahami dan diinterpretasikan.
4. Mensistemisasikan bahan hukum (*systematizing*) yakni menempatkan bahan hukum berurutan menurut kerangka sistematika bahasan berdasarkan urutan masalah

Berdasarkan tujuan penelitian yang ingin dicapai, langkah pertama yang dilakukan adalah melakukan pengumpulan data dari berbagai sumber yang relevan. Sumber data utama dalam penelitian ini terdiri dari data sekunder yang diperoleh melalui kajian literatur hukum, dokumen peraturan, serta literatur lainnya yang berkaitan dengan topik yang diteliti. Data ini meliputi buku-buku hukum, artikel-artikel ilmiah, peraturan perundang-undangan, hasil-hasil penelitian terdahulu, dan sumber-sumber lain yang dapat memberikan wawasan tentang teori-teori hukum yang relevan dengan perdagangan ekspor produk pembersih di Indonesia.

Setelah pengumpulan data, langkah berikutnya adalah proses reduksi data. Reduksi data adalah proses seleksi atau pemilihan informasi yang paling relevan dan signifikan dari kumpulan data yang ada. Tujuannya adalah untuk menyaring informasi yang tidak langsung terkait dengan permasalahan penelitian dan fokus pada data yang benar-benar mendukung analisis dalam menjawab rumusan masalah penelitian. Dalam konteks penelitian ini, reduksi data akan melibatkan pengorganisasian informasi secara lebih sistematis dan terstruktur. Informasi yang telah dipilih dan disaring ini kemudian akan disusun agar lebih mudah dikelola dan dianalisis dalam tahap berikutnya.

Reduksi data ini juga mencakup proses penyusunan dan pengelompokan temuan-temuan dari literatur yang ada berdasarkan tema atau kategori tertentu, sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih jelas dan fokus. Dengan demikian, informasi yang diperoleh dapat lebih mudah dipahami, dianalisis, dan disajikan dalam kerangka pemecahan masalah yang sesuai dengan tujuan penelitian. Proses ini penting untuk menjaga agar penelitian tetap terfokus pada pokok permasalahan, serta menghindari pemborosan waktu dan sumber daya dalam mengelola data yang tidak relevan.

Lokasi Penelitian

Adapun informasi penelitian yang dilakukan di

Lokasi: Kota Surabaya, Jawa Timur

Deskripsi: Penelitian ini dilakukan di Kota Jakarta dan Bekasi, sebagai salah satu pusat perdagangan dan ekspor dan manufaktur utama di Indonesia, untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi ekspor produk pembersih di Indonesia.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perusahaan harus dapat melanjutkan eksistensinya untuk bersaing dengan perusahaan lain di pasar internasional. Indonesia tidak membatasi perdagangan dalam negerinya, namun berkat perkembangan teknologi dapat mengalihkannya ke perdagangan internasional. Salah satu produk pembersih di Indonesia yang mulai berekspansi secara global Internasional. Persaingan pasar produk pembersih di Indonesia dan perusahaan baru lainnya membuat posisi perusahaannya dan belajar dari pengalaman perusahaan lain, sehingga mampu meningkatkan kinerja layanannya baik di pasar internasional maupun domestik. Dalam perkembangan bisnis produk pembersih di Indonesia, memilih Singapura sebagai negara awal untuk berekspansi di pasar internasional karena Singapura merupakan salah satu negara dengan lokasi yang strategis.

Kekuatan pendorong di balik ekspansi bisnis produk pembersih di Indonesia menyesuaikan kebijakan perusahaan. Regulasi yang dikeluarkan pemerintah Singapura dikenal dengan aturan ketat mengenai kebijakan turut meningkatkan kemajuan, dapat membantu beradaptasi dengan budaya kerja mandiri. Selain itu, perusahaan mempertimbangkan sejumlah faktor penting saat memilih lokasi produk pembersih di Indonesia, termasuk lingkungan peraturan, lokasi geografis, tenaga kerja lokal, kematangan pasar, dan kapasitas. Singapura bebas dari bencana alam seperti gempa bumi, tsunami, dan lainnya serta memiliki keunggulan regulasi dan pasokan air dan listrik yang andal untuk memastikan pengoperasian yang berkelanjutan.

Beberapa hal yang bisa kita rasakan yang menjadi beberapa faktor pendukung terhadap perdagangan ekspor pada produk pembersih di era di Indonesia adalah:

1. Pertumbuhan Permintaan Global

Permintaan produk pembersih, seperti sabun, deterjen, cairan disinfektan, dan hand sanitizer, mengalami peningkatan signifikan dalam beberapa tahun terakhir, terutama sejak pandemi COVID-19 melanda dunia. Situasi pandemi telah mendorong kesadaran masyarakat global akan pentingnya kebersihan untuk menjaga kesehatan dan mencegah penyebaran penyakit. Permintaan ini tidak hanya berasal dari rumah tangga, tetapi juga dari sektor industri, institusi kesehatan, dan perhotelan. Dengan adanya tren gaya hidup bersih dan sehat di berbagai negara, produk pembersih asal Indonesia memiliki peluang besar untuk memenuhi kebutuhan tersebut di pasar internasional.

2. Kualitas Bahan Baku Lokal

Indonesia memiliki potensi bahan baku yang melimpah, terutama minyak kelapa sawit sebagai salah satu komponen utama dalam pembuatan produk pembersih, seperti sabun dan deterjen. Produksi minyak kelapa sawit Indonesia yang berlimpah memberikan kemudahan akses bagi industri untuk mendapatkan bahan baku berkualitas dengan harga yang kompetitif. Hal ini menjadi salah satu keunggulan komparatif Indonesia dibandingkan negara lain. Selain itu, ketersediaan bahan baku yang stabil mendukung proses produksi yang berkelanjutan, sehingga produk pembersih asal Indonesia lebih diminati di pasar global.

3. Biaya Produksi Relatif Murah

Biaya produksi di Indonesia, termasuk biaya tenaga kerja dan bahan baku, relatif lebih rendah dibandingkan dengan negara-negara maju seperti Eropa dan Amerika Serikat. Ketersediaan tenaga kerja yang kompeten dan biaya operasional yang efisien memungkinkan produsen dalam negeri memproduksi produk pembersih dengan biaya yang lebih hemat. Akibatnya, produk pembersih buatan Indonesia dapat dipasarkan dengan harga yang lebih

kompetitif di tingkat global, yang menjadi daya tarik tersendiri bagi importir dan konsumen internasional.

4. Peningkatan Teknologi dan Inovasi

Industri produk pembersih di Indonesia terus mengalami kemajuan dalam penerapan teknologi modern dan inovasi. Peningkatan teknologi dalam proses produksi memungkinkan produsen untuk menciptakan produk pembersih dengan kualitas yang lebih baik, efisiensi produksi yang lebih tinggi, dan harga yang lebih ekonomis. Selain itu, inovasi dalam menciptakan produk ramah lingkungan, bebas bahan kimia berbahaya, serta produk yang berstandar internasional meningkatkan daya saing Indonesia di pasar global. Produk-produk pembersih berkelanjutan dan berlabel “eco-friendly” saat ini semakin diminati oleh konsumen internasional.

5. Kebijakan Pemerintah

Pemerintah Indonesia memainkan peran penting dalam mendukung ekspor produk pembersih melalui kebijakan yang berpihak pada pelaku usaha. Beberapa langkah yang dilakukan antara lain:

- a. Kemudahan perizinan ekspor melalui sistem Online Single Submission (OSS) yang mempercepat proses administrasi.
- b. Pemberian insentif ekspor berupa keringanan pajak, bantuan promosi, dan fasilitas pendanaan bagi pelaku usaha yang berorientasi ekspor.
- c. Perjanjian perdagangan bebas (FTA) dan perjanjian ekonomi komprehensif (CEPA) dengan berbagai negara mitra dagang, yang membantu menekan tarif ekspor dan membuka akses lebih luas ke pasar internasional.
- d. Upaya ini mendorong peningkatan daya saing produk pembersih Indonesia dan memperluas pangsa pasar global.

6. Infrastruktur Logistik yang Meningkat

Peningkatan infrastruktur di Indonesia, seperti pembangunan pelabuhan modern, jalan tol, jalur distribusi, dan fasilitas logistik lainnya, memberikan dampak positif terhadap proses ekspor. Infrastruktur yang memadai membantu mempercepat pengiriman produk pembersih ke pasar tujuan, mengurangi biaya transportasi, serta meningkatkan efisiensi rantai pasok. Selain itu, perkembangan teknologi logistik berbasis digital juga mendukung pengelolaan pengiriman barang secara lebih efektif, sehingga produk pembersih dapat dikirim tepat waktu dengan kualitas yang tetap terjaga.

7. Branding Produk Halal

Indonesia sebagai negara dengan populasi muslim terbesar di dunia memiliki potensi untuk memproduksi produk pembersih yang bersertifikasi halal. Sertifikasi halal memberikan jaminan kepada konsumen bahwa produk tersebut bebas dari bahan yang dilarang dalam syariat Islam. Produk pembersih dengan label halal memiliki keunggulan kompetitif di negara-negara berpenduduk mayoritas muslim, seperti kawasan Timur Tengah, Asia Tenggara, dan Afrika Utara. Branding halal juga menjadi nilai tambah bagi konsumen global yang semakin selektif dalam memilih produk berkualitas dengan standar keamanan tinggi.

Dengan adanya faktor-faktor pendukung tersebut, Indonesia memiliki potensi besar untuk meningkatkan ekspor produk pembersih ke pasar internasional. Kolaborasi antara pemerintah, pelaku industri, dan pemangku kepentingan lainnya menjadi kunci utama dalam memaksimalkan potensi ini. Jika faktor-faktor tersebut terus diperkuat, industri produk pembersih Indonesia akan mampu bersaing secara global dan memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian nasional.

Faktor Penghambat

Terdapat beberapa kelompok yang dapat mengikuti perkembangan digital, perdagangan digital ini dapat memperburuk ketimpangan. Perdagangan digital menjadi tantangan bagi produk pembersih di Indonesia karena perlu beradaptasi dengan dunia tanpa batas maupun mengikuti kecanggihan seiring berkembangnya zaman. Adanya persaingan yang semakin ketat dikarenakan e-commerce yang memudahkan produk masuk. Harga yang ditawarkan lebih tinggi dibandingkan produk pembersih di Indonesia lainnya dan adanya perpindahan kebiasaan dalam berkomunikasi pada masyarakat dapat menurunkan pendapatan.

Keterbukaan pasar tidak cukup dalam perdagangan digital, perlunya penentuan strategi yang tepat dengan mempertimbangkan potensi pasar, kondisi masyarakat di negara tujuan serta membutuhkan sumber daya manusia yang memiliki pemahaman mengenai kondisi dan situasi pada negara. Produk pembersih di Indonesia memerlukan kapabilitas yang baik dan menghadapi regulasi yang berbeda antar negara dengan menjalankan regulasi yang berlaku dengan memasuki dan melakukan ekspansi ke luar negeri. Adanya kekhawatiran yang dihadapi produk pembersih di Indonesia dengan pertukaran data lintas batas yang tersebar akan menimbulkan efek negatif. Transaksi yang diaktifkan secara digital menjadi sumber masalah dan tantangan bagi produk pembersih di Indonesia tidak hanya layanan yang disampaikan secara digital, namun perdagangan barang dan jasa juga perlu diperhatikan melalui pertumbuhan perdagangan digitalnya.

Secara umum hambatan ekspor adalah suatu konsep penghalang atau perintang (obstacle) bagi suatu usaha untuk melakukan ekspor. Dengan kata lain, setiap sikap, struktur, operasi atau hambatan lainnya yang menghalangi atau menghambat perusahaan untuk mengambil keputusan untuk memulai atau mengembangkan aktivitas internasionalnya. Hambatan ekspor adalah elemen atau faktor baik itu berasal dari intern atau ekstern perusahaan yang menghalangi atau mempersulit perusahaan untuk melakukan aktifitas ekspor.

Hambatan ekspor dapat berupa faktor yang berasal dari luar perusahaan dan yang berasal dari dalam perusahaan. Yang mana di dalamnya masih memiliki beberapa aspek. Hambatan ekspor dapat diklasifikasikan dalam hambatan intern dan ekstern. Hambatan intern berhubungan dengan sumber daya dan kemampuan (kapabilitas) yang dapat dimanfaatkan perusahaan di dalam meraih kesempatan melakukan kegiatan bisnis yang berorientasi ekspor. Misalnya hambatan fungsional, informasional dan pemasaran. Sedangkan hambatan ekstern berhubungan dengan lingkungan yang melingkupi produk pembersih di Indonesia (di dalam negeri) atau lingkungan yang berada di sekeliling negara tujuan ekspor. Misalnya prosedural dan regulasi pemerintah. Dari berbagai kategori penghambat ekspor tersebut, ahwa hambatan yang berkaitan dengan informasi seperti misalnya menemukan pasar luar negeri, menentukan data pasar internasional, mengidentifikasi kesempatan bisnis di luar negeri, dan menghubungi pelanggan luar negeri (buyer) adalah hambatan yang secara konsisten merupakan penghambat ekspor yang utama. Contoh beberapa faktor penghambat antara lain adalah:

1. Regulasi Ekspor yang Kompleks

Meskipun pemerintah telah melakukan reformasi birokrasi, proses perizinan ekspor di Indonesia masih dianggap kompleks dan memakan waktu. Hal ini disebabkan oleh berbagai persyaratan administratif yang seringkali tumpang tindih antara satu instansi dengan instansi lainnya. Proses yang panjang dan kurang efisien ini menimbulkan hambatan bagi produsen produk pembersih untuk mengekspor barangnya secara cepat dan efektif. Ketidakpastian regulasi juga menjadi salah satu faktor yang membuat investor maupun eksportir kurang percaya diri untuk mengembangkan pasar ekspor.

2. Keterbatasan Standar Internasional

Tidak semua produk pembersih dari Indonesia dapat memenuhi standar kualitas dan regulasi yang ditetapkan oleh negara tujuan ekspor. Beberapa negara maju seperti Uni Eropa, Amerika Serikat, dan Jepang memiliki standar yang sangat ketat terkait keamanan, kesehatan, serta kandungan bahan kimia dalam produk pembersih. Persyaratan seperti sertifikasi ISO, standar eco-friendly, serta regulasi penggunaan bahan kimia seringkali menjadi tantangan bagi produsen dalam negeri. Ketidaksesuaian standar ini mengakibatkan produk Indonesia sulit memasuki pasar tertentu dan kalah bersaing dengan produk dari negara lain.

3. Persaingan Global yang Ketat

Pasar ekspor produk pembersih di tingkat global sangat kompetitif. Produsen besar dari negara-negara maju, seperti Amerika Serikat, Jerman, dan Tiongkok, mendominasi pasar dengan merek ternama dan teknologi produksi canggih. Mereka memiliki keunggulan dalam hal branding, inovasi produk, serta jaringan distribusi yang luas. Hal ini membuat produk pembersih dari Indonesia harus bersaing keras untuk mendapatkan pangsa pasar, terutama di negara-negara dengan preferensi tinggi terhadap produk berkualitas premium.

4. Biaya Logistik yang Tinggi

Meskipun infrastruktur logistik di Indonesia telah mengalami peningkatan, biaya pengiriman barang dari Indonesia ke negara tujuan ekspor masih tergolong tinggi. Hal ini dipengaruhi oleh jarak geografis, keterbatasan transportasi yang efisien, serta biaya pengemasan dan distribusi yang cukup besar. Selain itu, beberapa daerah di Indonesia masih menghadapi tantangan dalam akses transportasi dan pengelolaan logistik, yang dapat menghambat kelancaran ekspor produk ke pelabuhan dan pasar global.

5. Fluktuasi Nilai Tukar Rupiah

Ketidakstabilan nilai tukar rupiah terhadap mata uang asing, seperti dolar Amerika Serikat (USD) dan euro, menjadi salah satu faktor penghambat dalam perdagangan ekspor. Fluktuasi ini menciptakan ketidakpastian harga dan biaya produksi bagi eksportir, terutama karena sebagian bahan baku tambahan atau teknologi masih harus diimpor. Nilai tukar yang melemah dapat meningkatkan biaya produksi dan mengurangi daya saing produk pembersih Indonesia di pasar global.

6. Hambatan Tarif dan Non-Tarif

Selain tarif bea masuk yang tinggi di beberapa negara tujuan ekspor, hambatan non-tarif seperti kebijakan proteksionisme, kuota impor, serta persyaratan sertifikasi tambahan sering kali menjadi tantangan. Kebijakan proteksionisme yang diterapkan oleh negara-negara tertentu bertujuan untuk melindungi industri domestik mereka dari persaingan produk impor. Hal ini berdampak langsung pada penurunan akses pasar bagi produk pembersih Indonesia, sehingga menghambat upaya penetrasi ke pasar global.

1. Ketergantungan pada Impor Bahan Tambahan

Meskipun Indonesia memiliki bahan baku utama seperti minyak kelapa sawit, sebagian bahan kimia tambahan dan teknologi yang digunakan dalam produksi produk pembersih masih bergantung pada impor. Ketergantungan ini menjadikan biaya produksi lebih tinggi dan rentan terhadap gangguan pasokan global. Selain itu, keterlambatan pengiriman bahan tambahan dari luar negeri dapat menghambat proses produksi, sehingga memengaruhi kapasitas ekspor produsen dalam negeri.

2. Kurangnya Riset dan Inovasi Produk

Tingkat riset dan pengembangan (R&D) dalam industri produk pembersih di Indonesia masih perlu ditingkatkan. Kurangnya inovasi dalam menciptakan produk yang memiliki nilai tambah, seperti produk ramah lingkungan, berstandar internasional, atau memiliki kualitas premium, membuat daya saing produk pembersih Indonesia di pasar global menjadi rendah. Riset dan pengembangan yang minim juga menyebabkan produsen sulit untuk menyesuaikan produk dengan permintaan dan regulasi di pasar internasional.

Faktor penghambat ekspor bagi produk pembersih di Indonesia yang diajukan dalam penelitian ini terbagi ke dalam empat kategori yaitu hambatan pengetahuan (knowledge barriers), hambatan sumber daya (resource barriers), hambatan prosedur (procedure barriers) dan hambatan eksogen (exogenous barriers). Terlebih lagi, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengajukan tipe dan skala pengukuran hambatan ekspor yang standar. Hambatan ekspor yang berupa hambatan pengetahuan termasuk kurangnya informasi dan pengabaian terhadap aspek dasar ekspor. Pengetahuan mengenai ekspor berhubungan positif dengan komitmen untuk melakukan ekspor.

1. Hambatan Pengetahuan (Knowledge Barriers)

Hambatan pengetahuan mencakup keterbatasan informasi, pemahaman, dan keterampilan yang dimiliki pelaku usaha, terutama terkait aspek ekspor. Hambatan ini muncul akibat rendahnya kapasitas pelaku usaha dalam memahami pasar internasional, regulasi perdagangan global, serta strategi penetrasi pasar yang efektif.

Kurangnya Informasi Pasar:

Banyak pelaku usaha, khususnya UMKM, tidak memiliki akses yang memadai terhadap informasi pasar, seperti permintaan produk, tren pasar, harga kompetitif, serta preferensi konsumen di negara tujuan ekspor. Akibatnya, mereka kesulitan untuk menargetkan pasar yang tepat.

Minimnya Pemahaman Regulasi Perdagangan Internasional:

Peraturan perdagangan di pasar global sangat kompleks, melibatkan persyaratan teknis, standar produk, sertifikasi, dan kebijakan proteksionisme dari negara tujuan. Pelaku usaha sering kali mengalami kendala karena kurangnya pemahaman terhadap regulasi ini.

Keterbatasan Keterampilan Ekspor:

Banyak produsen produk pembersih di Indonesia belum memiliki keterampilan teknis dalam manajemen ekspor, seperti penyusunan dokumen ekspor, perhitungan biaya logistik, serta strategi negosiasi kontrak internasional.

Kurangnya Riset dan Inovasi:

Minimnya kemampuan dalam melakukan riset pasar dan inovasi produk membuat produsen sulit beradaptasi dengan kebutuhan dan standar produk global, seperti produk pembersih ramah lingkungan dan bersertifikasi internasional.

Hambatan Sumber Daya (Resource Barriers)

Hambatan ini berkaitan dengan keterbatasan sumber daya yang dimiliki oleh pelaku usaha, baik dari segi finansial, tenaga kerja, maupun infrastruktur pendukung.

Keterbatasan Modal Usaha:

Pelaku usaha, khususnya skala kecil dan menengah, sering kali mengalami kesulitan dalam memperoleh modal tambahan untuk meningkatkan kapasitas produksi, memenuhi standar internasional, serta membiayai proses ekspor, termasuk pengurusan sertifikasi dan biaya logistik.

Kualitas dan Konsistensi Produk:

Produk pembersih yang akan diekspor harus memenuhi standar kualitas yang ditetapkan oleh negara tujuan. Kendala sering muncul ketika produsen tidak mampu menjaga kualitas dan konsistensi produk secara berkelanjutan karena keterbatasan teknologi dan pengendalian kualitas.

Kurangnya Tenaga Kerja Berkualitas:

Keterbatasan tenaga kerja yang memiliki keterampilan dalam bidang ekspor, manajemen rantai pasok, serta pemasaran internasional juga menjadi hambatan dalam meningkatkan daya saing produk pembersih di pasar global.

Infrastruktur yang Belum Optimal:

Meskipun telah ada perbaikan infrastruktur di Indonesia, keterbatasan akses ke pelabuhan, pusat logistik, serta biaya transportasi yang tinggi masih menjadi tantangan besar bagi eksportir, terutama yang berada di wilayah terpencil.

2. Hambatan Prosedur (Procedure Barriers)

Hambatan prosedur mencakup berbagai kendala yang berkaitan dengan birokrasi, perizinan, dan proses administratif dalam kegiatan ekspor.

Proses Perizinan yang Rumit:

Meskipun pemerintah telah menerapkan kebijakan Online Single Submission (OSS) untuk mempermudah proses perizinan, masih banyak pelaku usaha yang menganggap prosedur administrasi ekspor rumit dan memakan waktu, terutama bagi pelaku usaha kecil yang belum berpengalaman.

Biaya Kepatuhan Regulasi:

Untuk menembus pasar internasional, produk pembersih sering kali harus memenuhi standar teknis dan sertifikasi khusus, seperti sertifikasi halal, standar ISO, dan standar keamanan kimia di negara tujuan. Proses ini membutuhkan biaya yang tidak sedikit, yang menjadi beban bagi pelaku usaha kecil dan menengah.

Dokumen Ekspor yang Kompleks:

Prosedur ekspor memerlukan kelengkapan dokumen, seperti Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB), invoice, packing list, bill of lading, serta sertifikat asal barang. Ketidaksesuaian dokumen sering kali mengakibatkan penundaan pengiriman atau penolakan di negara tujuan.

Lambatnya Proses Bea Cukai:

Proses pemeriksaan dan pengurusan barang di bea cukai terkadang membutuhkan waktu yang cukup lama, terutama jika terjadi ketidaksesuaian dokumen atau kendala teknis lainnya. Hal ini berdampak pada keterlambatan pengiriman barang ke pasar tujuan.

4. Hambatan Eksogen (Exogenous Barriers)

Hambatan eksogen merupakan kendala eksternal yang tidak dapat dikontrol langsung oleh pelaku usaha, seperti kebijakan negara tujuan, fluktuasi ekonomi global, dan kondisi politik internasional.

Kebijakan Proteksionisme Negara Tujuan:

Beberapa negara tujuan ekspor menerapkan kebijakan proteksionisme, seperti tarif tinggi, kuota impor, atau regulasi non-tarif yang membatasi masuknya produk asing. Hal ini berdampak langsung pada daya saing produk pembersih Indonesia.

Fluktuasi Nilai Tukar Mata Uang:

Nilai tukar mata uang yang tidak stabil menjadi risiko bagi eksportir, terutama ketika nilai tukar rupiah melemah terhadap mata uang negara tujuan. Hal ini menyebabkan biaya produksi dan pengiriman menjadi lebih tinggi.

Persaingan Global yang Ketat:

Produk pembersih dari negara lain, seperti China, Malaysia, dan Thailand, sering kali memiliki harga yang lebih kompetitif dan kualitas yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar global. Hal ini menambah tekanan bagi produsen dalam negeri.

Krisis Ekonomi dan Politik Internasional:

Kondisi krisis ekonomi, konflik politik, dan ketidakstabilan sosial di negara tujuan ekspor dapat mempengaruhi permintaan produk pembersih dari Indonesia, sehingga menyebabkan penurunan kinerja ekspor.

Perubahan Standar dan Regulasi Lingkungan:

Negara-negara maju semakin memperketat regulasi terkait produk ramah lingkungan dan keberlanjutan. Produsen produk pembersih di Indonesia harus mampu beradaptasi dengan standar ini, seperti penggunaan bahan baku non-kimia dan pengemasan yang ramah lingkungan.

Perdagangan internasional memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional sebagai penggerak utama peningkatan produksi, pemerataan pendapatan, serta penguatan daya saing produk dalam negeri di pasar global. Pemerintah Indonesia sebagai pengambil kebijakan memiliki tanggung jawab besar untuk memastikan kebijakan perdagangan ekspor dapat diimplementasikan secara efektif demi kesejahteraan rakyat dan pertumbuhan ekonomi berkelanjutan. Berbagai peraturan dan inisiatif strategis dibuat guna mendukung pelaku usaha dalam menembus pasar internasional dan mengatasi hambatan perdagangan yang ada.

Pelaksanaan demokrasi ekonomi yang dilakukan melalui kegiatan Perdagangan merupakan penggerak utama dalam pembangunan perekonomian nasional yang dapat memberikan daya dukung dalam meningkatkan produksi dan pemerataan pendapatan serta memperkuat daya saing produk dalam negeri. Peranan Perdagangan sangat penting dalam meningkatkan pembangunan ekonomi, tetapi dalam perkembangannya belum memenuhi kebutuhan untuk menghadapi tantangan pembangunan nasional sehingga diperlukan keberpihakan politik ekonomi yang lebih memberikan kesempatan, dukungan, dan pengembangan ekonomi rakyat yang mencakup koperasi serta usaha mikro, kecil, dan menengah sebagai pilar utama pembangunan ekonomi nasional.

Pemerintah Indonesia memiliki kewajiban untuk memenuhi kebutuhan dasar bagi setiap warga negaranya dalam usaha mengembangkan diri seperti yang diamanatkan dalam Undang-Undang Dasar 1945 Pasal 28C Ayat 1 tentang HAM yang berbunyi: “Setiap orang berhak mengembangkan diri melalui pemenuhan kebutuhan dasarnya, berhak mendapatkan pendidikan dan memperoleh manfaat dari ilmu pengetahuan dan teknologi, seni dan budaya, demi meningkatkan kualitas hidupnya dan demi kesejahteraan umat manusia”. Salah satu makna yang terkandung pada Pasal 28C Ayat (1) dalam Undang - undang Dasar 1945 menjelaskan bahwa pentingnya memenuhi kebutuhan mendasar bagi warga Negara yang secara konstitusional merupakan amanat dari Undang-undang untuk dilaksanakan dan dikelola sebagai bagian dari tugas pemerintah dalam rangka mensejahterakan rakyat.

Implementasi kebijakan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2022 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 18 Tahun 2021 Tentang Barang Dilarang Ekspor Dan Barang Dilarang Impor. Untuk mengukur kinerja implementasi kebijakan harus menegaskan pada standar dan sasaran tertentu yang harus dicapai oleh para pelaksana kebijakan, kinerja kebijakan pada dasarnya merupakan penilaian atas tingkat ketercapaian standar dan sasaran tersebut. Kebijakan peraturan tentang barang dilarang ekspor dan barang dilarang impor merupakan peraturan yang berisi dari macam-macam jenis barang yang dilarang keberadaannya untuk beredar dimasyarakat. Hal tersebut adalah salah satu bukti Indonesia untuk berkomitmen dalam tercapainya keberhasilan perdagangan dunia. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2022 merupakan Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 18 Tahun 2021 Tentang Barang Dilarang Ekspor Dan Barang Dilarang Impor yang sudah di sempurnakan dari peraturan sebelumnya.

Normalnya neraca tidak terlepas dari meningkatnya perdagangan internasional, berdasarkan data dari kementerian perdagangan pada kuartal 1 2021 nilai ekspor meningkat hingga 14.18 (yoy) angka ini merupakan pencapaian yang sangat baik mengingat kondisi negara yang tengah krisis karena pandemic. Untuk mendukung dan memfasilitasi industri dalam negeri pemerintah memberikan berbagai insentif salah satunya adalah peraturan sebuah UU Cipta Kerja serta PP Nomor 7 Tahun 2021 mengenai Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan. Dalam UU Cipta Kerja terdapat kebijakan untuk mendukung dan memfasilitasi ekspor produk, melalui pemberian Insentif Kepabeanan bagi UMKM untuk orientasi ekspor agar memberikan kemudahan impor bahan baku dan bahan penolong

industri, serta memfasilitasi eksportnya. Pelaku UMKM juga didorong untuk memanfaatkan peluang kemitraan dengan usaha besar yang bertujuan untuk meningkatkan kompetensi dan level usahanya.

Di samping itu, Pemerintah terus berupaya meningkatkan daya saing UMKM agar dapat menembus pasar global melalui dukungan insentif fiskal serta non fiskal, penyediaan fasilitas seperti ruang pameran, kegiatan pengembangan desain, pelayanan pelaku usaha, informasi peluang pasar, bimbingan teknis dan pendampingan, promosi dan pemasaran, serta pembiayaan, penjaminan dan asuransi ekspor. Perdagangan internasional memberikan ruang yang lebih besar bagi pemerintah untuk terlibat. tetapi menuntut peran lainnya untuk mendorong dan mengembangkan produk dalam negeri ke pasar global.

Sebagai lembaga tertinggi tentu saja pemerintah mempunyai kewajiban untuk membuat kebijakan-kebijakan yang menguntungkan untuk negaranya begitu juga pada perdagangan internasional, beberapa kebijakan pemerintah yang di buat untuk mendorong produsen dalam negrinya ke pasar global adalah:

Pembebasan bea dan cukai

Pembebasan bea dan cukai adalah suatu fasilitas yang di berikan oleh pemerintah terkait keringan atau pembebasan bea hal ini dilakukan untuk memberi produsen-produsen dalam negru melakukan ekspor karena dengan memanfaatkan fasilitas ini produsen dapat menekan biaya produksi dan membuat harga produk yang bisa bersaing di pasar global. Biasanya fasilitas ini di berikan dalam beberapa kebijakan ekonomi seperti, kebijakan KITE (kemudahan impor tujuan ekspor) dan kebijakan impor Kembali (re-impor). embebasan bea masuk dan pajak impor ini diatur dalam Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2006 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1995 tentang Kepabeanan, serta Peraturan Menteri Keuangan terkait, seperti Peraturan Menteri Keuangan Nomor 106/PMK.04/2007 tentang Pembebasan Bea Masuk dan/atau Cukai atas Impor Kembali Barang yang Telah Diekspor.

Pengembangan Kawasan Berikat (Bonded Zone)

Kawasan berikat atau bonded zone merupakan suatu area khusus yang dirancang untuk mendorong aktivitas produksi, penyimpanan, pemrosesan, serta distribusi barang dengan berbagai kemudahan, terutama dalam hal perpajakan dan kepabeanan. Kawasan ini diatur oleh peraturan pemerintah dan bertujuan untuk memajukan industri berorientasi ekspor, menarik investasi asing, serta menciptakan daya saing yang lebih kuat di pasar global.

Definisi dan Fungsi Kawasan Berikat

Secara umum, kawasan berikat adalah lokasi yang berada di dalam wilayah hukum suatu negara namun mendapatkan perlakuan khusus berupa penangguhan atau pembebasan bea masuk, pajak, dan insentif fiskal lainnya. Barang-barang yang masuk ke kawasan ini dapat disimpan, diproses, dirakit, atau diproduksi untuk tujuan ekspor, tanpa dikenakan biaya impor hingga barang tersebut meninggalkan kawasan berikat.

Fungsi utama dari kawasan berikat adalah sebagai berikut:

- a. Mendorong ekspor: Memfasilitasi produsen dalam negeri untuk lebih kompetitif di pasar global dengan menekan biaya produksi.
- b. Meningkatkan investasi asing: Menarik investor asing untuk menanamkan modal di Indonesia berkat kemudahan regulasi dan insentif fiskal.
- c. Mempercepat pertumbuhan ekonomi: Menyerap tenaga kerja lokal, meningkatkan pendapatan negara, dan mendukung pembangunan ekonomi daerah.
- d. Mengembangkan industri manufaktur: Menjadi pusat bagi aktivitas produksi barang dengan nilai tambah yang lebih tinggi.

Kawasan Berikat didirikan untuk mempromosikan industri berorientasi ekspor, menarik investasi asing, dan memfasilitasi perdagangan. Terdapat beberapa jenis Kawasan Berikat di Indonesia, Pemerintah Indonesia telah mengembangkan berbagai jenis kawasan

berikat sesuai dengan kebutuhan industri dan jenis kegiatan usaha yang dijalankan. Berikut ini adalah beberapa jenis kawasan berikat yang ada di Indonesia:

a. Kawasan Berikat Pabean (KBP)

Kawasan ini difokuskan untuk kegiatan penyimpanan sementara barang-barang impor yang nantinya akan diproses atau diekspor kembali. Industri yang beroperasi di kawasan ini memperoleh penangguhan bea masuk dan pajak atas bahan baku yang diimpor.

b. Kawasan Berikat Khusus (KBK)

KBK memiliki cakupan lebih luas dan sering kali ditujukan untuk industri tertentu dengan skala besar, seperti manufaktur elektronik, otomotif, atau tekstil. Industri di kawasan ini menikmati insentif pajak yang lebih besar untuk meningkatkan daya saing produknya.

c. Kawasan Berikat Logistik (KBL)

Kawasan ini difokuskan pada penyimpanan dan distribusi barang impor maupun ekspor dalam skala besar. KBL membantu memperlancar rantai pasokan global dengan menyediakan fasilitas logistik yang efisien dan terintegrasi.

Keuntungan Kawasan Berikat

Pendirian kawasan berikat di Indonesia memberikan sejumlah keuntungan bagi pemerintah, pelaku usaha, dan masyarakat secara umum. Berikut adalah beberapa keuntungan dari kawasan berikat:

a. Insentif Fiskal

Pelaku usaha di kawasan berikat diberikan pembebasan atau penangguhan bea masuk, pajak pertambahan nilai (PPN), pajak penjualan atas barang mewah (PPnBM), dan pungutan lain yang biasanya dikenakan pada kegiatan impor. Hal ini membantu produsen menekan biaya produksi dan meningkatkan daya saing produk.

b. Prosedur Bea Cukai yang Sederhana

Proses kepabeanan di kawasan berikat lebih sederhana dibandingkan di luar kawasan. Hal ini mempermudah arus barang masuk dan keluar, sehingga efisiensi waktu dan biaya dapat ditingkatkan.

c. Mendorong Investasi Asing

Dengan adanya fasilitas fiskal dan nonfiskal, kawasan berikat menjadi daya tarik utama bagi investor asing untuk menanamkan modal di Indonesia. Hal ini berdampak positif pada peningkatan arus investasi dan penciptaan lapangan kerja baru.

d. Daya Saing Produk

Biaya produksi yang lebih rendah memungkinkan pelaku usaha menawarkan produk dengan harga lebih kompetitif di pasar global. Hal ini membuka peluang lebih besar untuk menembus pasar internasional dan meningkatkan ekspor.

e. Mendorong Pertumbuhan Industri Manufaktur

Kawasan berikat menjadi pusat aktivitas manufaktur untuk berbagai sektor industri seperti elektronik, otomotif, tekstil, kimia, dan barang konsumsi. Pengembangan industri di kawasan ini memberikan nilai tambah bagi perekonomian nasional.

f. Penciptaan Lapangan Kerja

Dengan berkembangnya kawasan berikat, akan terjadi peningkatan permintaan tenaga kerja lokal. Hal ini membantu mengurangi angka pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar kawasan industri.

Industri yang Beroperasi di Kawasan Berikat

Kawasan berikat di Indonesia telah menjadi pusat bagi berbagai industri strategis yang memiliki potensi ekspor tinggi. Beberapa industri utama yang beroperasi di kawasan berikat antara lain:

a. **Manufaktur elektronik:** Produksi komponen dan peralatan elektronik untuk kebutuhan global.

b. **Industri otomotif:** Produksi kendaraan dan suku cadang untuk pasar ekspor.

- c. **Tekstil dan garmen:** Produksi pakaian jadi dan bahan tekstil untuk memenuhi permintaan pasar internasional.
- d. **Industri kimia dan produk pembersih:** Produksi barang kimia dan produk-produk kebersihan untuk ekspor.
- e. **Logistik dan pergudangan:** Penyimpanan dan distribusi barang skala besar untuk tujuan ekspor-impor.

Pemerintah Indonesia memiliki peran penting dalam memastikan kawasan berikat dapat berjalan dengan efektif dan memberikan manfaat maksimal bagi perekonomian nasional. Beberapa upaya yang dilakukan pemerintah antara lain:

a. Penyederhanaan Regulasi

Pemerintah menerapkan kebijakan yang mendukung kemudahan berusaha, termasuk penyederhanaan prosedur kepabeanan dan perizinan untuk kawasan berikat melalui sistem **Online Single Submission (OSS)**.

b. Pemberian Insentif Fiskal

Melalui kebijakan fiskal seperti pembebasan bea masuk dan PPN, pemerintah mendorong lebih banyak perusahaan untuk beroperasi di kawasan berikat.

c. Pembangunan Infrastruktur

Pemerintah terus meningkatkan infrastruktur pendukung, seperti pelabuhan, jalan raya, dan fasilitas logistik untuk memperlancar arus barang ke dan dari kawasan berikat.

d. Promosi Investasi

Pemerintah gencar melakukan promosi kawasan berikat kepada investor asing untuk menarik lebih banyak investasi di sektor industri manufaktur dan logistik.

Kerjasama Pemerintah

Kerjasama pemerintah dalam perdagangan internasional memainkan peran penting dalam memperluas akses pasar, meningkatkan daya saing produk dalam negeri, dan mendorong pertumbuhan ekonomi melalui aktivitas ekspor. Bentuk kerjasama ini biasanya diwujudkan dalam berbagai perjanjian perdagangan bebas (Free Trade Agreement/FTA) yang bertujuan untuk mengurangi atau menghilangkan hambatan perdagangan, baik berupa tarif maupun non-tarif, serta menciptakan iklim ekonomi yang lebih terbuka dan kondusif bagi negara-negara yang terlibat.

Tujuan Kerjasama Perdagangan Internasional

Kerjasama perdagangan internasional dilakukan dengan tujuan strategis yang berdampak signifikan terhadap perekonomian nasional, di antaranya:

1. Membuka Akses Pasar yang Lebih Luas

Perjanjian perdagangan bebas memungkinkan produk-produk Indonesia lebih mudah memasuki pasar negara mitra dengan tarif yang lebih rendah atau tanpa tarif sama sekali. Hal ini memberikan peluang bagi pelaku usaha untuk meningkatkan ekspor.

2. Mengurangi Hambatan Perdagangan

Kerjasama ini bertujuan untuk meminimalkan hambatan perdagangan, seperti tarif impor yang tinggi, regulasi yang kompleks, serta berbagai pembatasan non-tarif, sehingga arus barang dan jasa menjadi lebih lancar.

3. Meningkatkan Daya Saing Produk Domestik

Melalui kemudahan akses pasar dan pengurangan biaya produksi, produsen dalam negeri dapat menawarkan produk dengan harga yang lebih kompetitif di pasar global.

4. Mendorong Investasi Asing

Perjanjian perdagangan sering kali mencakup kebijakan yang mendukung arus investasi antar negara, seperti perlindungan investasi dan insentif fiskal. Hal ini menarik minat investor asing untuk menanamkan modal di Indonesia.

5. Mempercepat Aliran Sektor Barang, Jasa, dan Investasi

Melalui perjanjian, Indonesia dapat meningkatkan integrasi ekonomi dengan negara-negara mitra, yang mencakup aliran barang dagangan, jasa, dan investasi yang lebih cepat dan efisien.

Perjanjian Perdagangan Bebas yang Dilakukan Indonesia

Indonesia telah menjalin berbagai perjanjian perdagangan bebas dengan sejumlah negara dan kawasan ekonomi. Salah satu contoh yang signifikan adalah **ASEAN-China Free Trade Agreement (ACFTA)**.

1. ASEAN-China Free Trade Agreement (ACFTA)

Perjanjian ini merupakan bentuk kerjasama ekonomi antara 10 negara anggota ASEAN dan China. ACFTA bertujuan untuk menciptakan kawasan perdagangan bebas terbesar di dunia dengan mengintegrasikan pasar di Asia Tenggara dan China.

Sektor yang Diutamakan:

Terdapat tiga sektor utama yang menjadi fokus dalam perjanjian ACFTA, yaitu:

- a. **Sektor Barang:** Penurunan atau penghapusan tarif untuk barang ekspor dan impor, sehingga memudahkan perdagangan barang antar negara.
- b. **Sektor Jasa:** Peningkatan akses pasar di sektor jasa, seperti pariwisata, telekomunikasi, kesehatan, dan keuangan.
- c. **Sektor Investasi:** Mendorong aliran investasi asing untuk mempercepat pertumbuhan ekonomi di negara-negara anggota.

Dengan adanya ACFTA, produk-produk Indonesia memiliki peluang besar untuk menembus pasar China dan negara-negara ASEAN lainnya dengan hambatan tarif yang lebih rendah. Hal ini memberikan keuntungan bagi industri domestik, seperti sektor pertanian, tekstil, elektronik, dan manufaktur.

Indonesia-Japan Economic Partnership Agreement (IJEPA)

IJEPA adalah perjanjian kerjasama ekonomi antara Indonesia dan Jepang yang mencakup berbagai bidang, seperti perdagangan barang, jasa, investasi, dan peningkatan kapasitas industri. Jepang sebagai mitra dagang strategis memberikan peluang bagi Indonesia untuk meningkatkan ekspor produk manufaktur, hasil bumi, dan sektor lainnya.

Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)

RCEP adalah perjanjian perdagangan bebas terbesar di dunia yang melibatkan 15 negara, termasuk ASEAN, China, Jepang, Korea Selatan, Australia, dan Selandia Baru. RCEP bertujuan untuk menciptakan pasar yang lebih terintegrasi dan mendukung perdagangan bebas serta investasi di kawasan Asia-Pasifik.

Kegiatan ekspor dan impor, yang tertulis dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan diatur dalam dua peraturan teknis, yaitu Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) Nomor 13 Tahun 2012 tentang Ketentuan Umum ekspor dan Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) Nomor 48 d groups Tahun 2015 tentang Ketentuan Umum Impor. Selanjutnya prosedur dan persyaratan ekspor dan impor diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) untuk masing-masing komoditas. Pelaku usaha diwajibkan untuk memiliki pengetahuan yang cukup mengenai prosedur ekspor dan impor, termasuk mengenai peraturan yang selalu diperbaharui. Aturan yang wajib diperhatikan, terutama peraturan yang berhubungan dengan perdagangan internasional, kepabeanan, shipping maupun perbankan, yang semuanya ini saling berkaitan dan sering terjadi permasalahan di lapangan. Kurangnya pemahaman atau pengetahuan yang cukup mengenai prosedur ekspor dan impor bisa menghambat kegiatan ekspor dan impor pelaku usaha. Dalam kegiatan ekspor dan impor, ada tiga poin penting yang perlu diperhatikan secara garis besar yaitu dokumen yang menyangkut legalitas perusahaan, tingkat pemahaman terhadap regulasi di setiap Kementerian (Lembaga) pemerintah terkait dengan komoditas dagang, serta yang terakhir adalah perizinan.

Kegiatan ekspor terbagi menjadi 2 (dua), yaitu 1). Ekspor langsung: cara menjual barang atau jasa melalui eksportir yang bertempat di negara lain atau negara tujuan ekspor. Penjualan dilakukan melalui distributor dan perwakilan penjualan perusahaan. Keuntungannya, produksi terpusat di negara asal dan kontrol terhadap distribusi lebih baik. Kelemahannya, biaya transportasi lebih tinggi untuk produk dalam skala besar dan adanya hambatan perdagangan serta proteksionisme. 2). Ekspor tidak langsung: teknik di mana barang dijual melalui eksportir negara asal kemudian dijual oleh eksportir tersebut. Melalui, perusahaan manajemen ekspor (*export management companies*) dan perusahaan pengekspor (*export trading companies*). Kelebihannya, sumber daya produksi terkonsentrasi dan tidak perlu menangani ekspor secara langsung. Kelemahannya, kontrol terhadap distribusi kurang dan pengetahuan terhadap operasi di negara lain kurang.

Kerjasama pemerintah dalam bentuk perjanjian perdagangan bebas merupakan langkah strategis untuk mendorong ekspor, menarik investasi, dan meningkatkan daya saing produk Indonesia di pasar global. Perjanjian seperti ACFTA, IJEPA, dan RCEP memberikan peluang besar bagi Indonesia untuk terlibat lebih aktif dalam perekonomian internasional. Namun, kesiapan industri dalam negeri dan dukungan kebijakan pemerintah yang berkelanjutan menjadi kunci keberhasilan dalam memanfaatkan kerjasama ini secara optimal. Dengan pendekatan yang tepat, Indonesia dapat mengukuhkan posisinya sebagai salah satu pemain utama dalam perdagangan global.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, perusahaan perlu menjaga eksistensinya untuk bersaing di pasar internasional, memanfaatkan perkembangan teknologi, serta menyesuaikan kebijakan dengan regulasi pemerintah yang ketat guna mendukung kemajuan dan adaptasi kerja mandiri. Faktor pendukung seperti lingkungan peraturan, lokasi geografis, tenaga kerja lokal, kematangan pasar, dan kapasitas menjadi pertimbangan penting dalam ekspansi bisnis produk pembersih di Indonesia. Sementara itu, hambatan ekspor terbagi menjadi hambatan internal, seperti keterbatasan sumber daya, kemampuan fungsional, informasional, dan pemasaran, serta hambatan eksternal yang melibatkan lingkungan domestik maupun negara tujuan ekspor. Untuk mendukung industri dalam negeri, pemerintah memberikan insentif melalui UU Cipta Kerja dan PP Nomor 7 Tahun 2021, termasuk kemudahan impor bahan baku, pemberdayaan UMK, dan fasilitas ekspor, serta mendorong kemitraan UKM dengan usaha besar untuk meningkatkan kompetensi dan level usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Dimpudus, K. L. (2021). Terjadinya Ingkar Janji (Wanprestasi) dalam Perjanjian Financial Lease serta Pelaksanaan Hukumnya. *Lex Privatum*, 9(12).
- Fauzi, A. F. (2023). Peran World Trade Organization (WTO) Dalam Perlindungan Lingkungan Di Era Liberalisasi Perdagangan. *Credito*, 5(1), 93–103.
- Gijoh, L. G. G. (2021). Implementasi Hukum Dalam Kontrak Bisnis Internasional. *Lex Et Societatis*, 9(1).
- Gustira, Z., & Kusniati, R. (2020). Pengaturan Aspek Lingkungan Hidup dalam Perdagangan Internasional Berdasarkan GATTWTO. *Uti Possidetis Journal of International Law*, 1(2), 224–242.
- Hasan, M., & Azis, M. (2018). Pembangunan Ekonomi & Pemberdayaan Masyarakat: Strategi Pembangunan Manusia dalam Perspektif Ekonomi Lokal. CV. Nur Lina Bekerjasama dengan Pustaka Taman Ilmu.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*, New Jersey: Pearson Prentice Hall. Inc.

- Muthiah, A. (2018). *Hukum Perlindungan Konsumen Dimensi Hukum Positif dan Ekonomi Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Prijanto, T., & Thoâ, M. (2021). Hukum Bisnis terhadap Perdagangan Internasional Era Globalisasi sebagai Perlindungan Eksportir, Importir, dan Investor. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi Terapan (JIMAT)*, 12(1), 97–103.
- Ratna, W. D., & Makka, Z. (2018). Perlindungan Hukum Transaksi Bisnis Internasional Pada Era Perdagangan Bebas. *Jurnal Akta Yudisia*, 3(1), 296577.
- Simanjuntak, M., Triharjono, B. A., Banjarnahor, A. R., Sari, O. H., Purba, S., Hasibuan, A., Harizahayu, H., Purba, B., Handiman, U. T., & Ismail, M. (2021). *Perancangan Organisasi dan Sumber Daya Manusia*. Yayasan Kita Menulis.
- Situngkir, D. A. (2018). Terikatnya Negara Dalam Perjanjian Internasional. *Refleksi Hukum: Jurnal Ilmu Hukum*, 2(2), 167–180.
- Sukawati, M. P. (2022). Kedudukan International Union of Notaries sebagai Organisasi Internasional dalam Transaksi Bisnis Internasional. *Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Sains Dan Humaniora*, 6(1), 74–79.
- Suteki, G. T., & Taufani, G. (2018). *Metodologi penelitian hukum (filsafat, teori dan praktik)*. Depok: Rajawali Pers.
- Lihat Pasal 1 ayat (1) Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.
- Lihat Pasal 2 Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.
- Undang-undang Nomor 17 Tahun 2006 tentang Kepabeanan