

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Hal yang mendasari penulis untuk memilih judul Prospek Hubungan Dagang Indonesia dan Belgia, (Studi Kasus Strategi Perusahaan Furniture Di Yogyakarta Memasuki Pasar Perdagangan Internasional Ke Belgia) antara lain :

Pertama, definisi dari politik adalah salah satu tujuan ilmu hubungan internasional. Definisi politik adalah bermacam-macam kegiatan dalam satu sistem politik (atau Negara) yang menyangkut proses menentukan tujuan-tujuan dari sistem itu dan melaksanakan tujuan-tujuan itu. Pengambilan keputusan mengenai apakah yang menjadi tujuan dari sistem politik itu menyangkut seleksi antara beberapa alternatif dan menyusun skala prioritas dari tujuan-tujuan yang telah dipilih.¹ Sehingga bisa dikatakan bahwa strategi perdagangan internasional adalah suatu kegiatan politik, di mana dalam strategi perdagangan internasional terdapat suatu proses pengambilan keputusan yang menentukan tujuan.

Kedua, Perusahaan Furniture di Yogyakarta adalah salah satu perusahaan-perusahaan furniture yang ada di Indonesia yang bisa mewakili perdagangan internasional untuk Indonesia, dalam Pameran Produk Ekspor (PPE) 2003 ada kurang lebih 32 perusahaan furniture di Yogyakarta, dan salah satunya adalah Kresna Furniture, kayu manis, yang dapat menggambarkan hubungan langsung dengan konsumen tanpa adanya suatu perantara pihak ke-3 yang menangani masalah pengiriman secara langsung ke pembeli terakhir tanpa jasa *agent* atau

¹ Budiarjo, Miriam, Dasar-Dasar Ilmu Politik, P.T Gramedia Pustaka, Jakarta, 2001, hal. 8

perantara dan dalam pencarian konsumen. Perusahaan-perusahaan furniture ini telah mempunyai perizinan usaha khususnya untuk dibidang ekspor yang jarang sekali perusahaan-perusahaan lain memilikinya, sehingga dapat bergerak sendiri dalam melakukan penawaran dan pengiriman tanpa melalui *agent-agent* resmi di Yogyakarta.

Ketiga, Negara Belgia adalah salah satu bagian dari Negara Eropa Barat, dan Belgia adalah salah satu mitra bisnis Indonesia, dan antara Belgia dan Indonesia mempunyai hubungan yang baik. Belgia adalah Negara yang hubungan dagang dilakukan secara langsung tanpa adanya pihak ketiga yang menjadi perantara bertemunya Produsen dan Konsumen. Belgia juga merupakan rekan bisnis terbaik untuk Kresna Furniture, dan Perusahaan furniture Kayu Manis jika dilihat lagi dengan Negara-negara lain yang bekerja sama dengan Kresna Furniture Belgia adalah salah satu Negara yang menguntungkan untuk Perusahaan Furniture di Indonesia.

B. Latar Belakang Masalah

Perdagangan antar wilayah dan antar benua adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh umat manusia karena adanya suatu prinsip kemampuan untuk memproduksi barang kebutuhan dan adanya kebutuhan akan barang tersebut.

Terdapat dua hal penting untuk terjadinya perdagangan internasional yakni spesialisasi produksi dan informasi akan kebutuhan barang yang akan diperdagangkan. Hal pertama yakni spesialisasi terjadi karena keadaan yang alamiah yakni tumbuhnya atau tersedianya bahan alamiah yang ketersediaannya

berbeda-beda di berbagai tempat dunia.² Bahan yang berbeda-beda tersebutlah yang membuat adanya kebutuhan yang saling melengkapi antara satu sama lain dan adanya ketergantungan antar wilayah dan antar Benua. Ketergantungan akan kebutuhan tersebut yang memunculkan Hubungan Internasional.

Awalnya hubungan internasional dimulai hanya dilakukan oleh *Government to Government* atau Negara ke Negara, dewasa ini perkembangan dunia perdagangan semakin mengalami kemajuan, baik dalam bidang teknologi informasi dan transportasi yang didorong oleh tingkat kecerdasan manusia yang mampu menciptakan bermacam-macam teknologi yang mempermudah hubungan internasional yang berkembang menjadi *society to society* dan *people to people*. Masyarakat dapat memperoleh berbagai informasi tentang apapun dengan mudah mengenai banyak hal termasuk masalah perdagangan dari berbagai Negara, contoh yang bisa kita ambil adalah adanya teknologi informasi yang kita sebut dengan *International Network (Internet)*, hal ini mendorong perusahaan-perusahaan kecil maupun besar untuk saling bersaing untuk menyebarkan informasi agar produk mereka dapat diketahui oleh masyarakat luas, dan mempermudah konsumen memperoleh informasi produk yang akan mereka beli.

Dengan demikian perusahaan-perusahaan tersebut berusaha untuk lebih maju dibandingkan dengan perusahaan lain. Sehingga untuk menembus pasar internasional strategi ekspor yang dilakukan adalah politik perdagangan internasional, yaitu cara-cara strategi yang akan dilakukan industri untuk memasuki dan mengembangkan perdagangan internasional.

² Subardi, Gunarto, *Perdagangan Internasional Untuk Kemakmuran Bangsa*, Universitas Atma Jaya

Dalam ilmu hubungan internasional dijabarkan bahwa, pengetahuan tentang suatu wilayah baik secara regional maupun secara individu Negara. Dengan demikian, dapat diketahui politik luar negeri suatu bangsa pada umumnya dan politik perdagangan internasional pada khususnya. Dalam ilmu hubungan internasional terdapat pengetahuan ide-ide politik yang dari pengetahuan itu kita dapat mengetahui ide politik suatu Negara mitra usaha perdagangan Negara kita. Dari pengetahuan ide politik umum ini kita akan dapat memahami tentang politik suatu Negara. Dengan demikian, menyiapkan diri kita untuk berkomunikasi internasional dengan lebih baik. Dalam ilmu hubungan internasional yang juga berpengaruh terhadap perdagangan internasional dan perdagangan bilateral.³

Indonesia merupakan Negara yang memiliki iklim tropis, hal ini mendukung Indonesia kaya akan sumber daya alam, seperti pohon-pohon yang tumbuh di hutan Indonesia dan bisa menghasilkan suatu produk kerajinan yang terbuat dari kayu. Hal ini membuat Negara-Negara lain tertarik akan produk kerajinan kayu Indonesia yang di anggap mereka mempunyai suatu nilai budaya yang tinggi dan kualitas yang baik. Belgia adalah salah satu Negara bagian dari benua Eropa khususnya Eropa barat yang kita ketahui bahwa, peradaban Eropa yang terkenal dengan seni kebudayaan yang tinggi, dan mereka sangat menghargai adanya suatu nilai estetika dalam suatu barang disamping melihat nilai efisiensi dari barang tersebut, salah satunya yaitu produk-produk yang dimiliki oleh Indonesia yaitu produk furniture seperti mebel, perkakas/perabot rumah, dan meja kursi yang terbuat dari kayu.

³ Djumedi dan Misyati, 1991 seperti dikutip oleh Hesti, 2005, hal 4

Selain itu nilai perdagangan luar negeri Belgia dengan Indonesia terus meningkat, dengan nilai perdagangan kedua negara pada periode Januari-Agustus 2006 mencapai 795,38 juta euro. Belgia menduduki peringkat ke 16 investor terbesar di Indonesia.⁴

Belgia adalah investor setia di Indonesia, ketika Indonesia mengalami krisis moneter, Belgia tidak menunggu lama untuk menyakinkan Negaranya untuk berinvestasi kembali ke Indonesia. Dengan jalannya waktu investasi yang dilakukan Belgia terus meningkat. Belgia merupakan Negara bagian dari Uni Eropa sehingga adanya penerapan peraturan yang sama dalam hal perekonomian untuk semua Negara bagian Uni Eropa.

Furniture dan barang kerajinan belakangan ini telah menjadi icon Pameran Produk Ekspor (PEE). Industri furniture punya prospek yang luar biasa, dan membutuhkan dorongan yang baik dari pemerintah. Ketua Umum Asosiasi Industri Permebelan & Kerajinan Indonesia (ASMINDO) Ambar Tjahyono menyatakan bahwa hal tersebut juga terlihat dari kemajuan penampilan anggota-anggota ASMINDO pada PPE 2006. ASMINDO mendorong anggota untuk menampilkan yang terbaik di PPE. Perusahaan furniture tampil dengan disain, konsep, serta sistem pemesanan yang lebih baik.

Dikatakan bahwa furniture Indonesia kini berperan penting sebagai sumber devisa bagi Negara dan penciptaan lapangan kerja. Oleh sebab itu industri furniture butuh dukungan pemerintah, khususnya menyangkut kebijakan dan regulasi Antara lain mengenai tata nilai kayu. Masalahnya persepsi diatas dan dilapangan tentang regulasi yang ada tidak sama antara lain mengenai *illegal*

⁴ <http://www.disperindag-jabar.go.id/?nilih=lihat&id=1853> pada tanggal 31 oktober 2007

logging. Selain itu menyangkut pajak sampel dan perlakuan barang yang dikembalikan sebagai barang impor. Untuk mendukung kelancaran pengembangan industri furniture maka rencana kebijakan dan regulasi perlu dirembukkan secara bersama oleh pemerintah dan dunia usaha. Hal ini juga perlu dalam membina daya saing dipasar global.⁵

Alam Indonesia menyediakan keunggulan kompetitif yang memadai apabila hambatan struktural pengelolaannya dapat tersolusikan dengan baik. Seperti halnya Perusahaan-Perusahaan Furniture di Yogyakarta, yang mempunyai ciri khas *repro and wooden furniture manufactured product, Art Antique wooden furniture design & handicrafe type* dan mempunyai kualitas produk yang mereka buat dari kayu bekas yang masih layak pakai dan masih bisa di daur ulang, seperti kayu lumpang, kayu lesung, tong kayu, akar pohon, rumah limas dan masih banyak lagi.

Dalam menghadapi pasar internasional yang begitu ketat akan kualitas produksi yang dituntut oleh pasar internasional, dan mengingat bahwa yang ditawarkan oleh perusahaan-perusahaan furniture Indonesia adalah jenis barang konsumsi dan kemudian dikelompokan lagi menjadi barang kebutuhan kemewahan yang konsumennya tidak begitu banyak seperti kebutuhan pokok dan pelengkap, maka perusahaan furniture menerapkan bentuk-bentuk strategi untuk menghadapi tantangan tersebut.

⁵ (<http://www.nafed.go.id/hinde/mediacenter.php?ctrl=info&idberita=7> diambil pada tanggal 11 september

C. Pokok Permasalahan

Berdasarkan dari uraian latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan pokok permasalahan sebagai berikut :“Bagaimana prospek hubungan dagang Indonesia dan Belgia, khususnya dalam industri furniture?”

D. Kerangka Teori Dasar

Perspektif strategis adalah asumsi bahwa perilaku pembuat keputusan politik luarnegeri bersifat rasional, yaitu bahwa pemilihan suatu strategi sungguh-sungguh didasarkan pada pertimbangan untung-rugi dalam pencapaian suatu tujuan yang jelas. Umumnya perancangan strategis politik luar negeri tidak didasarkan pertimbangan moral, keyakinan, atau hal-hal emosional. Juga perancangan strategis adalah tindakan yang penuh perhitungan; bukan tindakan untung-untungan.⁶

Untuk dapat menembus pasar internasional, strategi ekspor yang dilakukan adalah strategi internasional, yaitu cara-cara dan strategi yang akan dilakukan perusahaan industri membuat pilihan-pilihan fundamental mengenai pengembangan dan penggunaan sumber daya yang langka secara internasional. Strategi internasional melibatkan keputusan-keputusan yang berkaitan dengan berbagai fungsi dan aktivitas dari suatu perusahaan.⁷

Untuk menjelaskan Prospek Hubungan Dagang Indonesia dan Belgia, khususnya dalam hal produk furniture, maka dalam penulisan skripsi akan

⁶ Mas'ood, Mohtar. Studi Hubungan Internasional. Studi Sosial Universitas Gajah Mada. Yogyakarta, 1989, hal 90

⁷ Robbins, Stephen Read Coulter. Man: Management, Sixth Edition. PT Remaja, 1990. Jakarta. Hal 160

menggunakan strategi keuntungan komparatif dan strategi pemasaran internasional, dengan tujuan agar dapat menggambarkan secara teoritis penulisan ini.

1. Keuntungan komparatif

Tidak ada kegiatan antarbangsa di dunia yang lebih sering atau lebih permanen dari pada perdagangan internasional. Perdagangan internasional adalah hal yang paling mencerminkan interpendensi antar Negara tanpa banyak menghiraukan perbedaan politik di antara mereka. *Interpendensia* lingkungan perdagangan jauh dari hanya sekedar pertukaran barang dan jasa, karena adanya sejumlah unit yang diperdagangkan bila pihak-pihak yang terkait menyepakati nilai relatif dari kedua komoditi tersebut.

Teori keuntungan komparatif David Ricardo menyatakan bahwa kemakmuran bersama dua atau lebih Negara akan semakin besar bila perdagangan bebas berlangsung diantara mereka; dari pada kedua Negara menerapkan kebijakan pembatasan perdagangan dan hanya memproduksi untuk kebutuhannya sendiri.⁸

Dalam hubungan internasional pada abad ini yang tidak hanya dilakukan oleh *Government to Government*, tetapi bisa dilakukan oleh *People to People*, dan *Government to People*.

Seperti halnya Indonesia dan Belgia, adanya suatu kesepakatan bersama tentang pertukaran barang dan jasa. Dalam hal ini Indonesia melakukan hubungan bilateral dengan Belgia, salah satunya adalah melalui

⁸ Jones, Walter S. *Logika Hubungan Internasional : Kekuasaan, ekonomi-politik internasional, dan tatanan dunia 2*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta, 1993, hal 259

ekspor furniture seperti yang dilakukan oleh perusahaan Kresna Furniture ke Negara Belgia.

Faktor pendorong perdagangan internasional adalah sebagai berikut ;

- a) Perbedaan sumber daya alam
- b) Perbedaan faktor produksi
- c) Perbedaan kemampuan produksi
- d) Motif keuntungan dalam perdagangan
- e) Persaingan pengusaha antar bangsa.⁹

2. Strategi Pemasaran Internasional

Strategi pemasaran yang dapat diterapkan oleh perusahaan yang telah memasuki pasar internasional pada prinsipnya tidak berbeda dengan yang diterapkan untuk pasar domestik. Strategi tersebut tidak lain adalah bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, promosi serta distribusi. Hanya saja dalam pemasaran internasional pengusaha harus berhadapan dengan pasar dunia.¹⁰ Sehingga kerjasama pemasaran internasional tersebut terdiri dari

1. Kerjasama di bidang Produk Internasional,
2. Kerjasama di bidang Harga Internasional,
3. Kerjasama di bidang Promosi Internasional,
4. Kerjasama di bidang Distribusi Internasional.¹¹

Perusahaan kresna furniture mencoba menggunakan strategi ini dalam memasuki pasar furniture Belgia, tentunya strategi pemasaran perusahaan

⁹ http://www.e-dukasi.net/mapok/mp_files/swf/fl100.swf, diambil pada tanggal 11 September 2007.

¹⁰ Gitisudarmo, Indriyo, Manajemen Pemasaran. BPFE-YOGYAKARTA. Yogyakarta. 1994 hal 164

¹¹ Gitisudarmo, Indriyo, Manajemen Pemasaran. BPFE YOGYAKARTA. Yogyakarta. 1994 hal 164

Kresna Furniture jika diterapkan di setiap perusahaan hasilnya akan berbeda, walaupun mempunyai tujuan dan dasar yang sama.

E. Hipotesa

Berdasarkan latar belakang dan studi pendahuluan terhadap perusahaan Furniture yang ada di Yogyakarta dan pengumpulan data dapat ditarik kesimpulan bahwa prospek hubungan dagang Indonesia dan Belgia, khususnya dalam industri furniture akan memberi keuntungan bagi Indonesia karena :

- 1) Indonesia memiliki keunggulan komparatif dalam hal produk furniture.
- 2) Indonesia menggunakan Strategi Pemasaran Internasional untuk menembus pasar Belgia, Perusahaan-perusahaan furniture menggunakan cara yang terdiri dari kerjasama :
 - a. Produk, dengan cara kerjasama desain produk dan standarisasi produk
 - b. harga, adanya perturan yang membatasi penjualan yang labanya lebih tinggi.
 - c. promosi, kerjasama promosi dalam pameran dalam negeri dan luar negeri.
 - d. dan distribusi, pembukaan gerbang untuk masuk ekspor di Negara bagian Belgia.

F. Jangkauan Penelitian

Agar lebih terfokus, penelitian ini akan dilakukan dengan mengambil penelitian pada beberapa Perusahaan Furniture di Yogyakarta. Peneliti akan membahas hubungan bilateral khususnya perdagangan internasional Indonesia

dan Belgia dengan studi kasus terhadap produk furniture Indonesia, Furniture adalah salah satu keunggulan kompetitif yang dimiliki oleh Indonesia.

G. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dipakai peneliti dalam menyusun penelitian ini adalah menggunakan metode :

- a) Pengumpulan data primer, yaitu metode wawancara dengan instansi yang terdapat di dalam perusahaan Kresna Furniture.
- b) Pengumpulan data sekunder, yaitu pengumpulan data melalui studi kepustakaan , artikel, studi litelatur laporan penelitian, sumber-sumber internet, dan bahan-bahan kajian lainnya yang berhubungan dengan pokok pembahasan penelitian.

H. Tujuan Penulisan

1. Penulis bertujuan memberikan penjelasan atas permasalahan yang ada guna memmperoleh jawaban dan sekaligus membuktikan hipotesa yang disusun oleh penulis.
2. Penulisan ini bertujuan agar dapat mengidentifikasi dan lebih mengenalkan jenis industri furniture ke masyarakat.
3. Penulisan ini juga dimaksudkan sebagai manifestasi dari penerapan teori yang pernah diperoleh semasa kuliah.
4. Tujuan utama dari penulisan ini yaitu bahwa penulisan ini akan dijadikan skripsi syarat utama guna memperoleh gelar sarjana S-1 pada jurusan Ilmu

I. Sistematika Penulisan

Bab I PENDAHULUAN

Alasan pemilihan judul, latar belakang masalah, pokok permasalahan, kerangka teori, hipotesa, tujuan penelitian, jangkauan penelitian, metode pengumpulan data, serta sistematika penulisan.

Bab II Membahas tentang bagaimana hubungan yang terjalin antara Indoensia dan Belgia dalam hal Perindustrian dan Perdagangan khususnya dalam hal Furniture, serta membahas tentang prosedur ekspor di Indonesia import ke Belgia..

Bab III Bab ini akan menjelaskan profile secara umum perusahaan-perusahaan furniture yang berada di Yogyakarta, Profile Negara Belgia, serta upaya perusahaan-perusahaan furniture di Yogyakarta memasuki pasar di Belgia

Bab IV Membahas mengenai tantangan dan hambatan hubungan dagang Indonesia dan Belgia.

Bab V Kesimpulan.