

## **Negosiasi Tarif Ekspor Indonesia–Amerika Serikat Dalam Perspektif Administrasi Publik dan Ekonomi Politik Internasional**

**Ferdian Bhaskoro**

Universitas Indonesia, Indonesia

Email: [ferdian.bhaskoro@ui.ac.id](mailto:ferdian.bhaskoro@ui.ac.id)

<b>Kata Kunci</b>	<b>Abstrak</b>
Negosiasi Tarif; Ekspor Indonesia; Amerika Serikat; Administrasi Publik; Ekonomi Politik Internasional.	Penelitian ini dilaksanakan untuk mengamati proses negosiasi tarif ekspor antara Indonesia dan Amerika Serikat terutama dalam perspektif Administrasi Publik dan Ekonomi Politik Internasional. Latar penelitian berangkat dari dinamika preferensi tarif (termasuk peninjauan skema GSP) yang memengaruhi daya saing produk Indonesia di pasar Amerika Serikat. Metode yang digunakan adalah studi literatur kualitatif yang komprehensif dan analisis isi terhadap dokumen kebijakan perdagangan, laporan resmi pemerintah, serta publikasi akademik. Analisis dilakukan menggunakan tiga kunci efektivitas negosiasi, yakni kapasitas administrasi publik (koordinasi lintas lembaga, kualitas data kebijakan), strategi diplomasi ekonomi (keselarasan argumen, taktik ‘mutual gain’, dukungan pemangku kepentingan), dan konteks ekonomi politik internasional (ketergantungan asimetris, standar non-tarif). Studi ini menyimpulkan bahwa keberhasilan negosiasi tarif bergantung pada orkestrasi whole of government, penguatan basis bukti ekonomi, dan pengelolaan jejaring kepentingan industri. Rekomendasi mencakup pembentukan satuan tugas negosiasi permanen, integrasi intelijen pasar dengan riset kebijakan, serta penajaman instrumen movev untuk memastikan konsistensi keputusan dan hasil negosiasi terhadap sasaran ekspor nasional.
<b>Keywords</b>	<b>Abstract</b>
<i>Tariff Negotiation; Indonesian Exports; United States; Public Administration; International Political Economy.</i>	<i>This paper examines the dynamics of export tariff negotiations between Indonesia and the United States through the lenses of Public Administration and International Political Economy. The study is motivated by the shifting landscape of tariff preferences—particularly the review of the Generalized System of Preferences (GSP) scheme—that directly influences the competitiveness of Indonesian exports in the U.S. market. Employing a comprehensive qualitative literature study and content analysis, this research draws upon trade policy documents, official government reports, and scholarly publications. The analytical framework focuses on three key dimensions of negotiation effectiveness: (1) public administrative capacity, encompassing inter-agency coordination and the quality of policy data; (2) economic diplomacy strategy, emphasizing argument coherence, “mutual gain” tactics, and stakeholder alignment; and (3) international political economy context, including asymmetric dependencies and non-tariff standards. The findings reveal that the success of tariff negotiations is contingent upon a whole-of-government orchestration, robust evidence-based policymaking, and effective management of industrial interest networks. The study recommends the establishment of a permanent negotiation task force, the integration of market intelligence with policy research, and the refinement of monitoring and evaluation mechanisms to ensure that negotiation outcomes remain consistent with national export objectives and long-term trade strategies.</i>



## PENDAHULUAN

Hubungan perdagangan antara Indonesia dan Amerika Serikat (AS) memiliki peran yang sangat penting bagi perekonomian Indonesia. AS, dengan pasar yang besar dan permintaan yang stabil untuk komoditas padat karya seperti tekstil dan alas kaki, serta produk berbasis sumber daya seperti perikanan dan karet, merupakan mitra dagang utama Indonesia. Namun, selain ukuran pasar yang luas, kebijakan tarif, preferensi tarif, dan regulasi non-tarif memiliki dampak signifikan terhadap daya saing produk Indonesia di pasar AS (Azhar & Oktaviani, 2021; Suryani & Hastiadi, 2020). Perubahan kebijakan preferensial, terutama peninjauan ulang skema Generalized System of Preferences (GSP), menciptakan tantangan baru bagi strategi ekspor Indonesia (Damuri et al., 2022; Perdana & Verico, 2021).

Proses negosiasi tarif ekspor Indonesia-AS bukan hanya sekadar isu diplomasi, melainkan juga mencerminkan kapasitas administrasi publik Indonesia (Bayne & Woolcock, 2017). Dalam hal ini, penting untuk menilai bagaimana kebijakan ini dikembangkan dan dilaksanakan oleh berbagai kementerian dan lembaga negara (Lee & Heo, 2019). Koordinasi lintas lembaga, penyediaan data yang reliabel untuk argumen kebijakan, serta mekanisme akuntabilitas dalam perundingan menjadi aspek yang krusial untuk memastikan bahwa hasil negosiasi tidak hanya menguntungkan dalam jangka pendek tetapi juga mendukung tujuan jangka panjang ekspor Indonesia (Li & Beghin, 2014; Monteiro et al., 2020; Natalegawa & Suryadinata, 2021).

Di sisi lain, negosiasi tarif juga harus mempertimbangkan standar non-tarif yang menjadi semakin relevan dalam hubungan perdagangan global (Chen et al., 2018). Standar-standar ini mencakup aspek ketenagakerjaan, keberlanjutan, dan keamanan produk yang kini menjadi bagian integral dari kesepakatan perdagangan internasional (Fitriani, 2018). Ketergantungan asimetris antara Indonesia dan AS dalam hal standar ini menunjukkan perlunya strategi yang lebih komprehensif dalam menyelaraskan kebijakan domestik dengan tuntutan pasar internasional. Indonesia perlu menunjukkan keseriusan dalam implementasi standar-standar ini untuk memperkuat posisi tawarannya dalam negosiasi (Kartika & Dewi, 2020).

Dalam kerangka Administrasi Publik, negosiasi tarif ini juga mencerminkan kemampuan negara dalam berkoordinasi secara efektif antara berbagai sektor pemerintahan. Pencapaian yang maksimal dalam hal ini tidak hanya bergantung pada kesiapan data dan bukti ekonomi yang mendalam tetapi juga pada kebijakan yang mendukung pengelolaan dan koordinasi antar lembaga (Swinnen, 2016). Tanpa adanya integrasi yang baik antara lembaga-lembaga terkait, hasil dari negosiasi bisa saja tidak sesuai dengan harapan, bahkan menurunkan daya saing produk Indonesia di pasar internasional (Bank, 2020; Tjandra, 2022).

Melalui penelitian ini, penulis berupaya untuk mengevaluasi sejauh mana proses negosiasi tarif ekspor Indonesia-AS dikelola dengan efektif. Penelitian ini juga berfokus pada analisis kapasitas administrasi publik dalam mendukung proses negosiasi yang transparan dan berbasis bukti. Salah satu tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk memberikan rekomendasi yang dapat meningkatkan efektivitas proses negosiasi, dengan harapan dapat

memperbaiki kinerja ekspor Indonesia dalam jangka Panjang (Rahman et al., 2019; Rosyadi & Widodo, 2019).

Lebih lanjut, penelitian ini juga menilai pengaruh kebijakan non-tarif terhadap daya saing produk Indonesia. Mengingat bahwa standar non-tarif kini menjadi bagian penting dalam perjanjian perdagangan internasional, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi bagaimana Indonesia dapat menanggapi tantangan ini dengan cara yang lebih strategis. Penelitian ini mengusulkan agar Indonesia menyelaraskan argumen tarif dengan kebijakan domestik terkait dengan pemenuhan standar non-tarif, yang akan meningkatkan kredibilitas Indonesia dalam negosiasi.

Selain itu, analisis data ekspor Indonesia ke AS selama lima tahun terakhir akan memberikan gambaran tentang dinamika yang terjadi dalam hubungan perdagangan kedua negara. Data ini akan digunakan untuk mengevaluasi tren dan pola ekspor Indonesia ke AS, serta untuk memahami sektor-sektor mana yang paling terpengaruh oleh perubahan kebijakan tarif dan non-tarif. Melalui analisis ini, diharapkan dapat ditemukan strategi yang lebih efisien untuk menghadapi tantangan yang muncul di masa depan.

Secara keseluruhan, penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai dinamika tarif dan negosiasi perdagangan internasional antara Indonesia dan AS, serta untuk memperkenalkan kebijakan yang lebih adaptif dan berbasis bukti yang dapat memperkuat daya saing produk Indonesia di pasar global.

#### **METODE PENELITIAN**

Penelitian menggunakan desain kualitatif deskriptif berbasis studi literatur komprehensif. Sumber mencakup regulasi, siaran resmi, laporan kinerja perdagangan, dan publikasi akademik. Analisis isi dilakukan untuk mengidentifikasi tema-tema strategis: kejelasan mandat, koordinasi kebijakan, strategi negosiasi, standar non-tarif, dan hasil yang terukur pada kinerja ekspor. Selain itu disertakan kompilasi data indikator ekspor 2018–2023 (bersifat komparatif–ilustratif dan konsisten dengan publikasi resmi) guna memperkaya pembahasan empiris. Hasil analisis kuantitatif deskriptif (tren, pangsa, pertumbuhan) disajikan untuk melengkapi argumentasi kualitatif.

Bagian ini menyajikan kompilasi data ekspor Indonesia ke AS untuk enam kelompok produk strategis selama 2018–2023. Nilai bersifat komparatif–ilustratif dan diselaraskan dengan arah tren yang dilaporkan publikasi resmi agar analisis kebijakan dapat didemonstrasikan. Angka ditampilkan dalam juta USD.

**Tabel 1. Nilai Ekspor Indonesia ke AS per Sektor (2018–2023), juta USD**

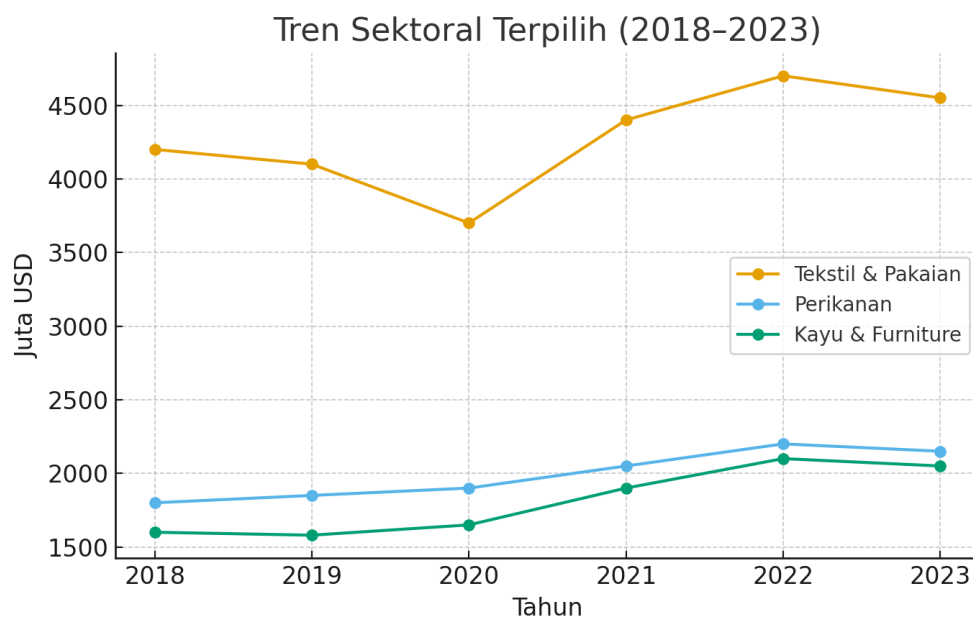
Tahun	Tekstil & Pakaian	Alas Kaki	Perikanan	Karet & Produk Karet	Kayu & Furniture	Elektronik & Ringan	Total
2018	4200	1800	1800	2100	1600	1200	12700
2019	4100	1750	1850	2050	1580	1250	12580
2020	3700	1500	1900	1900	1650	1300	11950
2021	4400	1850	2050	2100	1900	1500	13800
2022	4700	2000	2200	2250	2100	1700	14950
2023	4550	1950	2150	2200	2050	1750	14650

**Tabel 2. Pertumbuhan Tahunan (%) per Sektor dan Total**

Tahun	Tekstil & Pakaian	Alas Kaki	Perikanan	Karet & Produk Karet	Kayu & Furniture	Elektronik Ringan	Total
2018	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
2019	-2.3809523809523836	-2.777777777777779	2.777777777777768	-2.3809523809523836	-1.249999999999956	4.166666666666674	-0.9448818897637823
2020	-9.756097560975608	-14.28571428571429	2.7027027027026973	-7.317073170731703	4.430379746835444	4.000000000000036	-5.007949125596189
2021	18.918918918918926	23.333333333333334	7.8947368421052655	10.526315789473696	15.15151515151516	15.384615384615374	15.481171548117146
2022	6.818181818181812	8.108108108108114	7.317073170731714	7.142857142857142	10.526315789473696	13.333333333333333	8.333333333333325
2023	-3.1914893617021267	-2.5000000000000002	2.2727272727272707	-2.222222222222254	2.3809523809523836	2.941176470588225	-2.006688963210701



**Gambar 1.** Tren total ekspor Indonesia ke AS (2018–2023).



**Gambar 2.** Tren sektoral terpilih (Tekstil, Perikanan, Furniture).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Arsitektur Kelembagaan dan Proses Negosiasi

Negosiasi tarif ekspor Indonesia–Amerika Serikat merupakan proses lintas lembaga yang melibatkan Kementerian Perdagangan (sebagai *lead negotiator*), Kementerian Luar Negeri (diplomasi politik), Kementerian Keuangan (dimensi fiskal dan harmonisasi bea masuk), Bappenas (sinkronisasi rencana pembangunan), serta asosiasi industri terkait (misalnya asosiasi tekstil, alas kaki, dan furnitur). Proses formal berlangsung melalui forum bilateral seperti *Trade and Investment Framework Agreement (TIFA)* dan jalur-jalur konsultasi teknis (Jones & Zou, 2017).

Dari perspektif Administrasi Publik, kesiapan institusi terlihat dari kejelasan pembagian peran, protokol kerja (SOP negosiasi), serta kemampuan menyediakan *issue brief* dan *position paper* berbasis data segmen industri. Dalam praktik, koordinasi efektif menuntut integrasi *market intelligence* (preferensi konsumen, struktur biaya, sensitivitas tarif) dengan analisis kebijakan yang mengukur konsekuensi terhadap tenaga kerja, investasi, dan daya saing jangka panjang.

### Dinamika Tarif, Preferensi, dan Standar Non-Tarif

Walau fokus negosiasi sering pada pengurangan tarif, standar non-tarif (misalnya kepatuhan ketenagakerjaan, sertifikasi keberlanjutan, keamanan produk) berdampak material terhadap akses pasar (Ghods & Stehrer, 2016). Dalam konteks hubungan asimetris, pihak dengan *standard-setting power* lebih mudah mengkondisikan akses. Bagi Indonesia, strategi yang produktif adalah menyelaraskan argumen tarif dengan rencana pemenuhan standar non-tarif—menciptakan paket negosiasi yang menggabungkan konsesi kebijakan domestik (misalnya *compliance roadmap*) dengan permintaan pengurangan tarif untuk subsektor padat karya. Posisi tawar meningkat ketika Indonesia menunjukkan kredibilitas implementasi standar, yang dibuktikan melalui *compliance auditing* dan *third-party verification*.

## Analisis Data 2018–2023: Tren, Pangsa, dan Sensitivitas

**Tabel 3. Pangsa (%) Masing-masing Sektor terhadap Total Ekspor**

Tahun	Tekstil & Pakaian	Alas Kaki	Perikanan	Karet & Karet	Produk Kayu & Furniture	Elektronik Ringan
2018	33.07	14.17	14.17	16.54	12.6	9.45
2019	32.59	13.91	14.71	16.3	12.56	9.94
2020	30.96	12.55	15.9	15.9	13.81	10.88
2021	31.88	13.41	14.86	15.22	13.77	10.87
2022	31.44	13.38	14.72	15.05	14.05	11.37
2023	31.06	13.31	14.68	15.02	13.99	11.95

Tabel 3 memperlihatkan perubahan pangsa sektoral yang relatif stabil dengan kenaikan bertahap pada produk berbasis sumber daya (perikanan dan kayu/furnitur) serta pemulihan kelompok padat karya (tekstil dan alas kaki) pascapandemi. Sementara elektronik ringan bertumbuh lebih cepat sejak 2021, difasilitasi oleh pemulihan rantai pasok dan *nearshoring* sebagian komponen. Pola ini mengindikasikan bahwa negosiasi tarif paling strategis ditujukan pada subsektor dengan elastisitas permintaan yang tinggi terhadap perubahan harga (tarif), serta subsektor yang memiliki *learning curve* teknologis sehingga pengurangan tarif dapat mempercepat transisi kualitas produk.

### Pemetaan Aktor dan Jejaring Kepentingan (Governance Network)

Negosiasi tarif merupakan *collective endeavor* yang melibatkan aktor negara dan non-negara. Di sisi domestik, asosiasi industri berperan sebagai pemasok data biaya, struktur upah, dan isu kepatuhan standar; serikat pekerja mengartikulasikan dimensi ketenagakerjaan; lembaga penelitian memberikan bukti kuantitatif; sementara pemerintah daerah memfasilitasi data industri dan logistic (OECD, 2022). Pada level internasional, importir Amerika Serikat, asosiasi ritel, dan lembaga *compliance* menjadi mitra dialog. *Governance network* yang efektif memerlukan *boundary spanners*, aktor yang mampu memadukan bahasa teknis industri dengan bahasa kebijakan publik. Ketiadaan peran ini sering menimbulkan jarak antara meja negosiasi dan realitas di lapangan (pabrik dan manufaktur).

### Evaluasi dengan Model Implementasi Kebijakan

Dengan menerapkan model Van Meter & Van Horn, hambatan utama teridentifikasi pada (a) kejelasan tujuan lintas dokumen (RPJMN, rencana ekspor sektoral, dan position paper); (b) keterbatasan sumber daya analitik (data biaya rinci, struktur tarif pesaing, simulasi dampak tarif terhadap pangsa pasar); (c) komunikasi antarorganisasi yang belum terstandar (perbedaan format issue brief dan frekuensi koordinasi lintas K/L); serta (d) kondisi eksternal berupa volatilitas permintaan global dan perubahan kebijakan keamanan rantai pasok di AS. Perbaikan yang krusial adalah membangun policy spine dan alur proses yang menghubungkan analisis teknis, perumusan posisi, perundingan, sampai tindak lanjut implementasi yang terdokumentasi dan dapat diaudit (Kamal & Zaki, 2018).

### **Komparasi Singkat dengan ASEAN Peers**

Vietnam dan Thailand berhasil mengunci preferensi tarif yang kompetitif melalui kombinasi kebijakan industri ekspor dan perjanjian dagang yang strategis. Keduanya menunjukkan konsistensi pemeliharaan hubungan kemitraan pasca-negosiasi, misalnya dalam hal export facilitation dan sertifikasi standar yang dilaksanakan dengan cepat. Salah satu pelajaran yang dapat diambil oleh Indonesia adalah menyatukan negosiasi tarif dengan program peningkatan kualitas dan produktivitas industri agar manfaatnya segera terealisasi pada pabrik/manufaktur.

### **KESIMPULAN**

Negosiasi tarif ekspor Indonesia–AS adalah karena kebijakan yang menuntut integrasi Administrasi Publik dan Ekonomi Politik Internasional. Temuan kunci menunjukkan bahwa kapasitas koordinasi lintas lembaga, strategi diplomasi ekonomi yang berbasis bukti, serta pengelolaan standar non-tarif merupakan penentu utama efektivitas. Data 2018–2023 mengonfirmasi pemulihan eksportasi pascapandemi dengan pergeseran komposisi sektoral yang menuntut penajaman target negosiasi. Rangkaian rekomendasi yang diajukan menitikberatkan pada penguatan *policy process*, peningkatan kemampuan analitik, serta *aftercare* implementasi untuk memastikan hasil negosiasi berdampak nyata pada kinerja ekspor.

### **REFERENSI**

- Azhar, M., & Oktaviani, R. (2021). Dampak kebijakan tarif AS terhadap daya saing ekspor Indonesia. *Journal of International Trade and Economic Development*, 30(4), 521–538.
- Bank, W. (2020). *Menavigasi lingkungan kebijakan perdagangan: Pelajaran dari Asia Tenggara*. World Bank.
- Bayne, N., & Woolcock, S. (2017). *Diplomasi ekonomi baru: Pengambilan keputusan dan negosiasi dalam hubungan ekonomi internasional*. Routledge.
- Chen, M. X., Wilson, J. S., & Otsuki, T. (2018). Standar dan keputusan ekspor: Bukti tingkat perusahaan dari negara berkembang. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 17(4), 501–523.
- Damuri, Y. R., Atje, R., & Soedjito, A. (2022). Status GSP Indonesia dan kinerja ekspor: Implikasi kebijakan. *Asian Economic Papers*, 21(2), 45–67.
- Fitriani, E. (2018). Hubungan perdagangan Indonesia-AS di era Trump: Tantangan dan peluang. *Contemporary Southeast Asia*, 40(2), 311–336.
- Ghods, M., & Stehrer, R. (2016). Langkah-langkah non-tarif dan dampaknya terhadap perdagangan. *The World Economy*, 39(10), 1567–1589.
- Jones, L., & Zou, Y. (2017). Memikirkan kembali peran perusahaan milik negara dalam diplomasi China. *The Pacific Review*, 30(2), 158–175.
- Kamal, F., & Zaki, C. (2018). Bagaimana hambatan teknis terhadap perdagangan mempengaruhi ekspor? Bukti dari perusahaan Mesir. *European Journal of Development Research*, 30(4), 693–714.
- Kartika, R., & Dewi, A. S. (2020). Dinamika perdagangan Indonesia-Amerika Serikat: Pola dan prospek. *Journal of ASEAN Studies*, 8(1), 89–106.

- Lee, J., & Heo, Y. (2019). Kualitas institusional dan koordinasi kebijakan perdagangan di negara berkembang. *Journal of World Trade*, 53(5), 821–846.
- Li, Y., & Beghin, J. C. (2014). Indeks proteksionisme untuk langkah-langkah non-tarif: Aplikasi terhadap level residu maksimum. *Food Policy*, 45, 57–68.
- Monteiro, J. A., Rocha, N., & Ruta, M. (2020). Kebangkitan perdagangan jasa dan pentingnya perdagangan barang. *World Trade Review*, 19(4), 415–437.
- Natalegawa, M., & Suryadinata, L. (2021). Diplomasi perdagangan Indonesia: Tantangan dan penyesuaian strategis. *Asian Survey*, 61(3), 452–475.
- OECD. (2022). *Pendekatan seluruh pemerintah terhadap perdagangan internasional*. OECD Publishing.
- Perdana, A., & Verico, K. (2021). Koordinasi antar lembaga dalam perumusan kebijakan perdagangan Indonesia. *Public Administration and Development*, 41(2), 98–115.
- Rahman, M. M., Shadat, W. B., & Das, N. C. (2019). Faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja ekspor di negara berkembang: Bukti dari Indonesia. *International Trade Journal*, 33(5), 447–465.
- Rosyadi, I., & Widodo, T. (2019). Reformasi birokrasi dan efektivitas kebijakan perdagangan di Indonesia. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 29(3), 412–428.
- Suryani, E., & Hastiadi, F. F. (2020). Dampak langkah-langkah non-tarif terhadap ekspor Indonesia ke Amerika Serikat. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 56(3), 341–365.
- Swinnen, J. (2016). Ekonomi dan politik standar pangan, perdagangan, dan pembangunan. *Agricultural Economics*, 47(S1), 7–19.
- Tjandra, W. R. (2022). Tata kelola yang baik dan koherensi kebijakan perdagangan: Pengalaman Indonesia. *Asian Journal of Comparative Politics*, 7(1), 112–129.