

Memenangkan Perdagangan Pasca-Penerapan Tarif Trump



Daftar Isi

Sampul	1
Daftar Isi	2
Ringkasan Eksekutif: Solusi Gerakkan Ekonomi via Properti	3
Menggairahkan Perekonomian dari Sektor Perumahan	5
Merawat Industri Properti	14
Gaya Jual Rumah ke Generasi Z	19

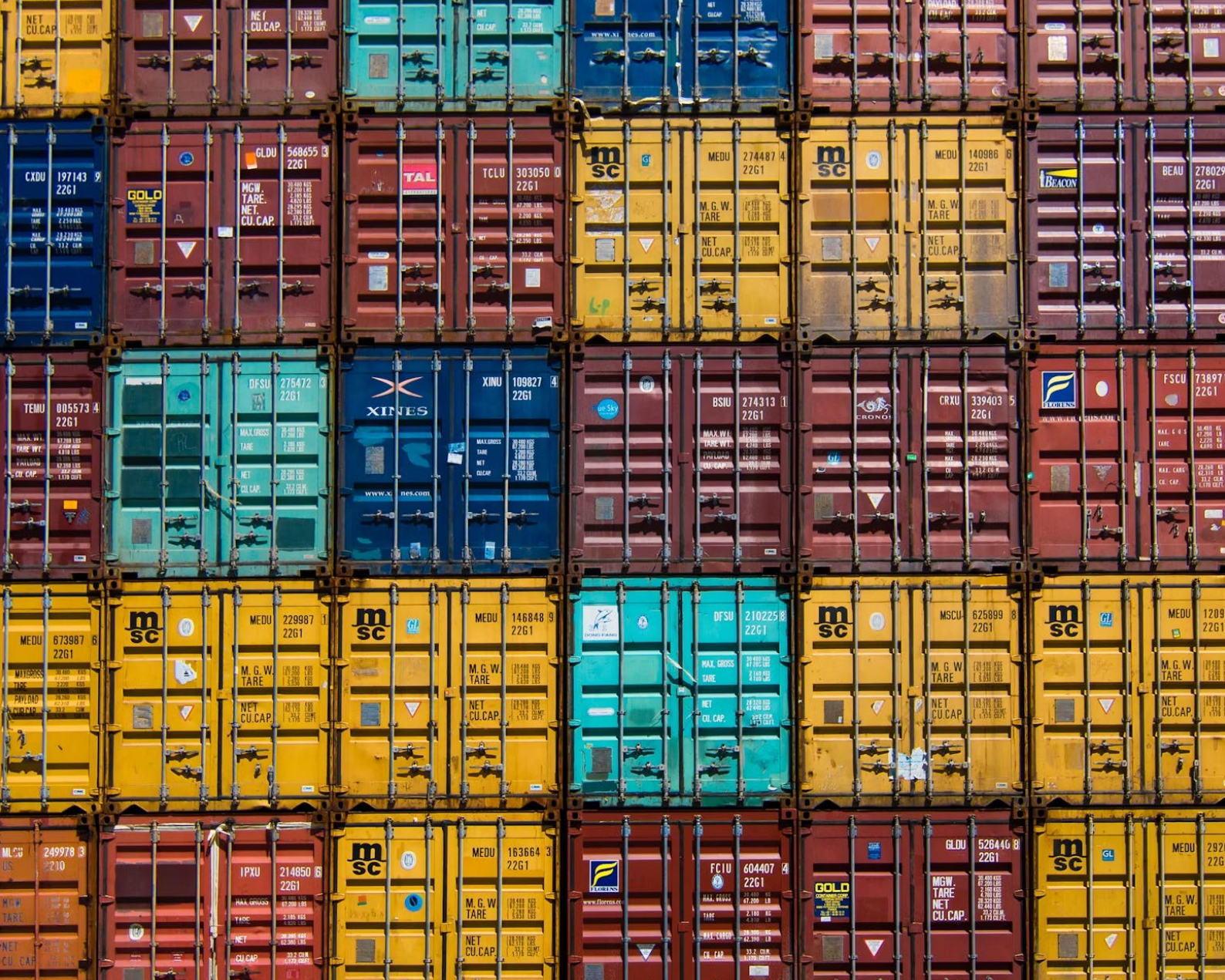


Photo by Guillaume Bolduc / Unsplash

Ringkasan Eksekutif:

Memenangkan Perdagangan Pasca-Penerapan Tarif Trump

Pemerintah Amerika Serikat pada 7 Agustus 2025 lalu resmi mematok tarif masuk sebesar 19% buat produk-produk dari Indonesia. Bagaimana antisipasinya?

Penulis: **Mukhlison Widodo**

Sudah muncul kepastian, walau belum memuaskan. Pemerintah Amerika Serikat pada 7 Agustus 2025 lalu resmi mematok tarif masuk sebesar 19% buat produk-produk dari Indonesia.

Menteri Perdagangan Budi Santoso mengatakan, meski sudah berlaku, hingga saat ini pemerintah masih berupaya merayu Amerika Serikat agar memberikan tarif yang lebih kecil bagi sejumlah komoditas Indonesia yang tidak diproduksi negara tersebut.

“Diusahakan 0 persen,” kata dia. Budi menyatakan, pemerintah menargetkan negosiasi bisa rampung sebelum 1 September 2025.

Dari sisi pengusaha dan sektor industri, upaya perlindungan pemerintah sangat diperlukan. Insentif dan juga inisiatif membuka pasar baru menjadi solusi jangka pendek.

Harapan sektor industri

- Ada deregulasi lintas kementerian dan lembaga secara cepat dan terkoordinasi.
- Perlu kemudahan dalam perizinan, Amdal, SNI, akses energi terbarukan, ekspor-impor, serta kepastian regulasi terkait upah minimum.
- Insentif segera dari pemerintah. Diskon listrik, keringanan pajak, sampai akses ke energi terbarukan.
- Perlu mewaspadai lonjakan produk impor dari negara lain yang jadi pesaing dan masuk ke Indonesia, seperti dari Vietnam dan India.
- Pemerintah disarankan fokus pada insentif fiskal untuk menjaga daya saing. Potongan biaya produksi melalui diskon listrik atau keringanan pajak dinilai lebih realistis.

Efek tarif bagi sektor Industri

- Produk Indonesia akan lebih mahal di pasar, khususnya di pasar Amerika Serikat.
- Pasar menjadi lebih sempit, dan persaingan khususnya di lingkup domestik akan semakin ketat, sementara perlindungan buat produk dalam negeri kurang memadai.
- Produk UMKM seperti kerajinan tangan, makanan olahan, dan tekstil bisa kehilangan pasar karena kalah bersaing.

Mencari jalan keluar dari hantaman tarif

- Pemerintah menargetkan 20 komoditas primadona ekspor Indonesia bebas masuk ke Uni Eropa sebagai bagian dari implementasi perjanjian dagang IEU CEPA.
- Selain Eropa, potensi pasar lain yang sudah terbuka adalah BRICS sebagai kawasan potensial.

Kendala memperluas pasar produk Indonesia

- Sistem transaksi yang masih pakai US\$, lewat bank-bank yang terhubung ke Amerika. Jika transfer dana terdeteksi berasal dari Rusia atau Iran, rekening bisa dibekukan.
- Ada hambatan non-tarif, yaitu regulasi deforestasi atau European Union Deforestation Regulation (EUDR). Eropa masih menganggap CPO Indonesia tidak ramah lingkungan.
- Produk ekspor Indonesia harus memenuhi kualitas premium untuk bisa bersaing.
- Di BRICS, tantangan utamanya adalah soal harga dan homogenitas produk. Jika ingin bersaing di BRICS, strategi harga dan efisiensi biaya produksi harus diperkuat.



Presiden RI Jenderal (Purn) Prabowo Subianto bertemu dengan Presiden Komisi Eropa Ursula von der Leyen Markas Uni Eropa, Berlaymont Building, Brussel, Belgia, Ahad (13/7/2025).

Berpaling ke Eropa dan Pasar Lainnya

Pasar baru menjadi alternatif penyelesaian dari potensi penurunan perdagangan dengan Amerika Serikat. Kerjasama dengan Uni Eropa dan negara anggota BRics bisa jadi jalan keluar.

Penulis: **Mukhlison Sri Widodo, Harits Naufal Arrazie dan Ridho Sukra**

Satu babak baru dicapai setelah proses negosiasi yang panjang. Hari Ahad di Kantor Pusat Uni Eropa Berlaymont Building, Brussel, 13 Juli 2025 lalu, Menteri Koordinator Perekonomian Airlangga Hartarto dan European Union Commissioner for Trade and Economic Security Maroš Šefčovič menandatangani exchange letter yang menjadi pedoman untuk mengakselerasi penyelesaian perjanjian Indonesia-European Union Comprehensive Economic Partnership Agreement (IEU-CEPA).

Kesepakatan ini ditargetkan bisa ditandatangani secara resmi di Indonesia pada bulan September mendatang. Menko Airlangga melanjutkan, pada saat Komisioner

Maros datang ke Indonesia di September 2025 mendatang, sudah ada semacam notulen atau memorandum yang bisa ditandatangani. Dari sana akan dilanjutkan proses secara hukum, di mana ini membutuhkan ratifikasi dari 27 negara anggota Uni Eropa dan juga di Indonesia.

Dalam dokumen perjanjian itu, beberapa komoditas utama yang mendominasi ekspor Indonesia ke UE, yakni minyak kelapa sawit dan turunannya, bijih tembaga, fatty acids (oleokimia), produk alas kaki, bungkil kelapa, besi baja, lemak coklat dan kopra, serta produk berbasis karet dan mesin.



Menteri Koordinator Perekonomian Airlangga Hartarto dan European Union Commissioner for Trade and Economic Security Maroš Šefčovič (Linkedin Maroš Šefčovič)

Indonesia tengah memasuki fase strategis dalam memperkuat hubungan ekonominya dengan Uni Eropa (UE) melalui perjanjian Indonesia-European Union Comprehensive Economic Partnership Agreement (IEU-CEPA). Hubungan ekonomi antara Indonesia

dan UE terus menunjukkan tren positif dengan nilai perdagangan mencapai USD 30,1 miliar pada 2024. Neraca perdagangan antara kedua pihak juga tetap surplus bagi Indonesia, dengan peningkatan signifikan dari USD 2,5 miliar di 2023 menjadi USD 4,5 miliar pada 2024.

Berdagang ke Eropa, sebuah jalan keluar

Pemerintah menargetkan 20 komoditas primadona ekspor Indonesia ke Uni Eropa. Perdagangan komoditas ini akan memperoleh keuntungan dari hasil implementasi IEU CEPA pada akhir 2026.

Menko Airlangga Hartarto percaya diri, nilai ekspor Indonesia ke Uni Eropa sendiri akan meningkat hingga 50% dalam tiga tahun setelah implementasi IEU CEPA berjalan. Nilai

ekspor Indonesia ke EU sendiri pada 2024 sebesar US\$ 17,3 miliar atau naik 4,01% dari tahun sebelumnya.

Peningkatan nilai ekspor itu disebabkan semakin terbukanya akses pasar komoditas ekspor andalan Indonesia ke Uni Eropa, karena tarif perdagangannya akan mencapai 0%. Terdiri dari 98,61% dari total pos tarif, dan 100% dari total nilai impor Uni Eropa dari Indonesia.

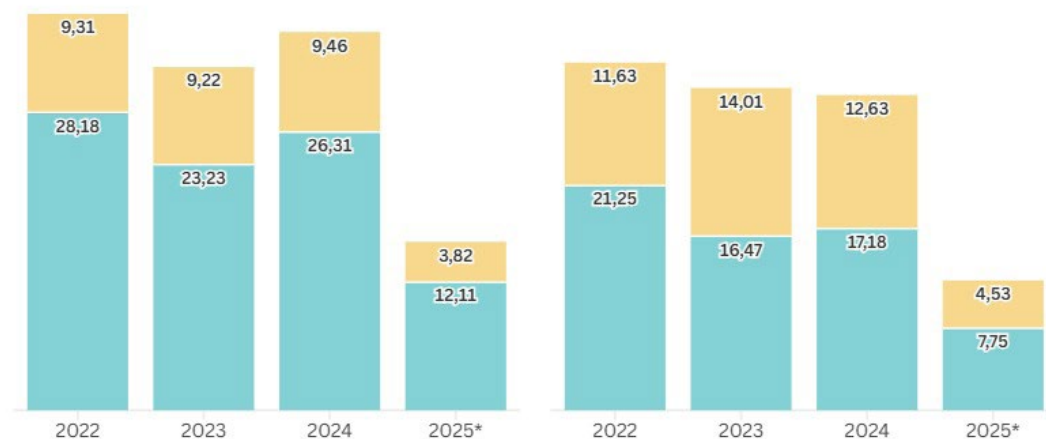
Ekspor-Impor Nonmigas Indonesia ke AS dan UE

(miliar dollar AS)

■ Ekspor ■ Impor

Amerika Serikat (AS)

Uni Eropa (UE)



Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS). • Diolah oleh Tim SUAR/Ratri.

SUAR SURvei dan ANALISIS
JAWA BARU

Terbukanya pasar Eropa ini juga menjadi harapan baru bagi pengusaha Indonesia setelah adanya perang tarif yang diberlakukan Amerika Serikat. Negara-negara Benua Biru bisa menjadi pasar baru bagi produk-produk Indonesia.

Menteri Perdagangan Budi Santoso meyakini Uni Eropa bakal jadi potensi pasar dagang baru yang menjanjikan buat Indonesia. Bahkan, Budi bilang pasar Eropa jauh lebih besar

potensinya daripada Amerika Serikat.

Dia memaparkan sampai saat ini, Uni Eropa mengimpor barang-barang dari seluruh dunia hingga sebesar US\$ 6,6 triliun. Sementara itu, Amerika cuma mengimpor barang senilai US\$ 3,3 triliun saja. Artinya, pasar Uni Eropa dua kali lebih besar potensinya daripada Amerika Serikat. "Ini alternatif baru ya buat pasar kita," sebut Budi.



Pasar Uni Eropa dua kali lebih besar potensinya daripada Amerika Serikat.



Menurutnya, bila Indonesia bisa lebih banyak memanfaatkan pasar dagang Uni Eropa, tentunya ini akan baik untuk menggenjot ekspor. Dan jadi alternatif pasar daripada yang sudah ada. “Jadi kalau kita bisa masuk lebih besar ke Eropa. saya pikir ini pasar yang bagus buat kita untuk alternatif pasar-pasar di negara lain,” kata Budi.

Ketua Umum Asosiasi Produsen Serat & Benang Filamen Indonesia (APSyFI), Redma Gita, setuju perjanjian IEU-CEPA dengan Uni Eropa yang akan segera berlaku ini, bisa menjadi alternatif positif bagi ekspor produk Indonesia. Apalagi saat perjanjian ini berjalan, tarif ekspor ke Eropa akan menjadi 0%.

Menurutnya, ini bisa menjadi peluang baru, meskipun tidak bisa

dimanfaatkan dalam jangka pendek. Karenanya, sembari menunggu kepastian final dari Amerika Serikat soal tarif 19 %, Redma mengatakan pelaku usaha masih bisa terus menjalin komunikasi dengan pembeli di Amerika.

Selain Eropa, potensi pasar lain yang sudah terbuka adalah BRICS sebagai kawasan potensial. Salah satu anggota BRICS, Rusia menjadi negara dengan daya beli besar yang bisa dijajaki. Namun, ia menyebut hambatan utama bukan di pembeli, melainkan pada sistem transaksinya. “Semua transaksi masih pakai US\$, lewat bank-bank yang terhubung ke Amerika,” katanya.



Presiden Republik Indonesia Prabowo Subianto bertemu dengan Presiden Federasi Rusia Vladimir Putin di Istana Konstantinovsky, St. Petersburg, pada Kamis, 19 Juni 2025. (BPMI Setpres/Laily Rachev)

Redma menjelaskan, jika transfer dana terdeteksi berasal dari Rusia atau Iran, rekening bisa dibekukan. Situasi ini menjadi sisa dari ketegangan geopolitik lama antara Amerika Serikat dan Rusia. Untuk

mengatasinya, ia menyebut opsi barter pernah dilakukan dan terbukti efektif di masa lalu. Pemerintah, menurutnya, harus turun tangan membuka jalan ekspor ke pasar-pasar alternatif seperti Rusia.

Produk Indonesia dan isu lingkungan

Ketua Umum Gabungan Pengusaha Sawit Indonesia (Gapki) Eddy Martono menyatakan, pihaknya sangat mendukung langkah pemerintah dan memberikan apresiasi, terkait usaha pembukaan keran ekspor ke Eropa.

Namun Gapki tidak yakin ekspor CPO ke Uni-Eropa bisa meningkat, karena masih ada hambatan non tarif yaitu regulasi deforestasi atau European Union Deforestation Regulation (EUDR).



Eropa masih menganggap CPO Indonesia tidak ramah lingkungan Photo by IKRAM ULLAH / Unsplash

Eropa masih menganggap CPO Indonesia tidak ramah lingkungan, isu ini sudah dihadapi bertahun-tahun tetapi belum menemukan kesepakatan. Dalam regulasi EUDR, Indonesia termasuk dalam kategori negara risiko menengah, artinya produk sawit dari Indonesia akan melalui pemeriksaan lebih ketat, termasuk pelacakan asal usul lahan (traceability) dan sertifikasi legalitas.

Solusi untuk permasalahan ini adalah pemerintah harus melakukan pendekatan lebih serius dan membawa bukti ilmiah bahwa produk CPO Indonesia aman dan sudah tidak merusak lahan.

Eddy menjelaskan saat ini, Gapki terus melakukan diversifikasi pasar tujuan ekspor, selain Amerika Serikat, negara anggota BRICS juga menjadi incaran. Amerika Latin dan Afrika menjadi pasar alternatif yang sedang dijajaki, Eddy juga menyampaikan kekhawatirannya terhadap risiko resesi global yang bisa menekan permintaan ekspor secara umum, dan menegaskan pentingnya strategi yang tidak hanya reaktif terhadap Amerika Serikat, tetapi juga antisipatif terhadap dinamika global.

“

Peluang perluasan pasar ekspor tetap terbuka jika pemerintah serius menggarap kerja sama seperti IEU-CEPA dan BRICS.

”

Wakil Direktur Institute for Development of Economics and Finance (Indef) Eko Listiyanto melihat peluang perluasan pasar ekspor tetap terbuka jika pemerintah serius menggarap kerja sama seperti IEU-CEPA dan BRICS. Menurutnya, pasar alternatif perlu dibangun dari sekarang untuk mengurangi ketergantungan terhadap AS. Namun ia mengingatkan hasilnya tidak akan terlihat dalam satu atau dua tahun.

“Penguatan strategi ekonomi harus dilakukan secara sistematis. Pemerintah perlu menjalankan business matching, promosi dagang, hingga aktivasi jaringan informasi ekonomi di negara-negara mitra. Kalau nggak dilakukan dari sekarang, ya susah,” kata Eko.

Pasar Uni Eropa disebut sebagai peluang yang menjanjikan karena permintaannya terhadap alas kaki dan apparel bahkan lebih besar daripada Amerika. Di sisi lain, pasar-pasar stabil seperti Tiongkok dan ASEAN juga perlu digarap lebih

agresif. Dengan peta geopolitik saat ini, Eko menilai penting bagi Indonesia untuk segera memperluas basis ekspornya.

Menurutnya, perluasan atau pencarian alternatif pasar ekspor itu semua itu harus dimulai dari rencana yang konkret dan terukur. “Karena jaringan kita di Uni Eropa itu masih kecil. Harus dibangun, bukan ditunggu,” katanya.

Ia mengingatkan bahwa pemerintah tidak bisa hanya mengandalkan reaksi sesaat terhadap kebijakan Amerika. Menurut Eko, BRICS cocok untuk sektor dengan daya saing harga tinggi. Sebaliknya, Uni Eropa lebih cocok untuk industri padat karya yang menonjolkan kualitas.

Untuk Uni Eropa, tantangannya adalah soal standar. Produk ekspor Indonesia harus memenuhi kualitas premium untuk bisa bersaing. Sementara di BRICS, tantangan utamanya adalah soal harga dan homogenitas produk.

“

Jika ingin bersaing di BRICS, strategi harga dan efisiensi biaya produksi harus diperkuat.

”

Jika ingin bersaing di BRICS, strategi harga dan efisiensi biaya produksi harus diperkuat. Negara seperti Malaysia juga mulai berminat bergabung ke dalam BRICS, sehingga

persaingan akan makin ketat. Kerja sama energi dan bahan baku dinilai bisa jadi kunci agar Indonesia tidak tertinggal.



Pekerja menyelesaikan pesanan produk tekstil untuk ekspor di pabrik PT Sari Warna Asli Tekstil (Sari Warna) Solo, Jawa Tengah, Kamis (17/7/2025). ANTARAFOTO/Maulana Surya.

Membebaskan Diri dari Beban Tarif Amerika

Penulis: **Mukhlison Sri Widodo, Harits Naufal Arrazie dan Ridho Sukra**

Memasuki penerapan tarif masuk ekspor Amerika Serikat, Direktur Eksekutif Asosiasi Perusahaan Persepatuan Indonesia (Aprisindo) Yoseph Billie Dosiwoda mengaku belum bisa memperkirakan seberapa besar dampaknya ke industri sepatu di dalam negeri. Yang jelas, kata dia, akan sangat membebani industri sektor ini.

“Yang pasti akan berat,” katanya. Aprisindo saat ini masih menunggu informasi lebih lanjut dari para eksportir setelah tarif resmi diterapkan.

Billie mengaku sedang mengumpulkan info dari anggota yang melakukan ekspor, khususnya ke Amerika Serikat terkait dampak pengenaan tarif ini. Sebagai industri padat karya yang menyerap

sekitar 960.000 pekerja langsung dan melibatkan 1,3 juta orang dalam ekosistem pendukungnya, keberlangsungan sektor ini sangat dipengaruhi oleh tarif perdagangan luar negeri.

Pada 2024, ekspor alas kaki Indonesia ke Amerika Serikat saja mencapai US\$2,39 miliar.

Untuk bisa mengantisipasi dampak tarif ini Aprisindo juga membandingkan posisi tarif Indonesia dengan negara pesaing. “Tapi kalau kita lebih tinggi dari Vietnam yang lebih rendah, memang percuma. Kita tetap kalah. Intinya, tarif kita harus lebih rendah dari negara pesaing, seperti Vietnam, Kamboja, Taiwan, bahkan Cina dan Hong Kong,” ujar Billie.



Keberlangsungan industri sepatu tergantung perdagangan luar negeri. Photo by Jakob Owens / Unsplash

la menambahkan, buyer internasional akan mempertimbangkan kualitas produk, bukan hanya tarif. “Pekerja Indonesia memiliki keunggulan kualitas dalam membuat alas kaki dengan telaten dan rapi,” katanya.

Menurutnya, tarif masuk yang moderat dengan kualitas tinggi memberi ruang bagi Indonesia merebut peluang pasar. Aprisindo berharap kebijakan tarif ini

mendorong percepatan reformasi struktural dalam negeri.

Billie menekankan perlunya deregulasi lintas kementerian dan lembaga secara cepat dan terkoordinasi. Ia menyinggung pentingnya kemudahan dalam perizinan, Amdal, SNI, akses energi terbarukan, ekspor-impor, serta kepastian regulasi terkait upah minimum.

“

Kami butuh bantuan insentif dari pemerintah. Diskon listrik, keringanan pajak, sampai akses ke energi terbarukan seperti solar panel yang terjangkau.

”

Selain itu, insentif juga diperlukan andai tarif 19% berlaku bagi Indonesia. “Kami butuh bantuan insentif dari pemerintah. Diskon listrik, keringanan pajak, sampai akses ke energi terbarukan – seperti solar panel yang terjangkau di awal. Itu bisa bantu menutup beban produksi akibat tarif ini,” kata Billie.

“Kalau negara lain bisa produksi lebih murah, buyer pasti akan lari ke sana. Kita butuh strategi agar biaya produksi kita tetap kompetitif,” tambahnya.

Negosiasi tetap dilakukan



Menteri Perdagangan Budi Santoso menyampaikan paparan pada konferensi pers kinerja ekspor semester I tahun 2025 di Jakarta, Senin (4/8/2025). (ANTARA FOTO/Dhemas Reviyanto)

Pemerintah Amerika Serikat pada 7 Agustus 2025 lalu resmi mematok tarif masuk sebesar 19% buat produk-produk dari Indonesia. Menteri Perdagangan Budi Santoso mengatakan, meski sudah berlaku, hingga saat ini pemerintah masih berupaya merayu Amerika Serikat agar memberikan tarif yang lebih

kecil bagi sejumlah komoditas Indonesia yang tidak diproduksi negara tersebut.

“Diusahakan 0 persen,” kata dia. Ia menyatakan pemerintah menargetkan negosiasi bisa rampung sebelum 1 September 2025.

Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Airlangga Hartarto menyatakan, tarif 19% yang dikenakan kepada Indonesia termasuk salah satu yang terendah di Asia Tenggara, di luar Singapura yang mendapat tarif 10%.

Sehingga, Indonesia tetap punya peluang besar bersaing di pasar

ekspor AS, terutama dibandingkan dengan India yang menjadi pesaing utama di sektor tekstil dan produk tekstil (TPT). India dikenakan tarif 25% oleh AS. “Kalau level of playing field-nya sama, berarti yang ditingkatkan daya saing saja dan beberapa komoditas kita yang memang AS tidak produksi diberi tarif lebih rendah,” ucap Airlangga.

Nilai Ekspor-Impor Nonmigas Indonesia-AS

(Juta Dollar US)



Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) • Diolah Tim SUAR

*Data 2025 merupakan data periode Januari-Juni

SUAR INTELEKTUALISASI
DI ERA DIGITAL

Di sisi lain, beberapa komoditas Indonesia juga ada yang mendapat tarif nol persen, seperti konsentrat tembaga (copper concentrate) dan katoda tembaga (copper cathode). Saat mengumumkan tentang

pengenaan tarif buat Indonesia di angka 19%, Presiden Amerika Serikat Donald Trump mengaku pihaknya tertarik untuk membeli tembaga dari Indonesia karena mutunya yang bagus.



Tambang tembaga Photo by omid roshan / Unsplash

Namun, tawaran Amerika Serikat itu memang tak lalu membuat perusahaan produsen tembaga di Indonesia PT Freeport Indonesia (PTFI) langsung tertarik. Perusahaan yang mayoritas sahamnya kini dikuasai oleh negara ini menyatakan tetap memprioritaskan pemenuhan kebutuhan pasar domestik.

“Prioritas utama perusahaan tetap pada pemenuhan kebutuhan industri dalam negeri,” ucap VP Corporate Communications Freeport Indonesia Katri Krisnati dikutip dari Antara.

Selain untuk pasar domestik, Katri juga menjelaskan bahwa produk

Freeport Indonesia saat ini dipasarkan di Asia, bukan Amerika Serikat. Direktur Utama Freeport Indonesia Tony Wenas menyatakan, saat ini pasar terbesar ekspor tembaga perusahaannya adalah ke Jepang.

Bahkan, meski masuk Amerika tak akan dikenai tarif, Freeport belum punya inisiatif menggeser tujuan pasarnya. “Untuk memindahkan pasar? Kalau ke Amerika itu jauh, (butuh waktu pengiriman) 45 hari. Sementara kalau ke Cina itu cuma 7 hari pengapalan, dan Cina mengonsumsi 50% dari copper di dunia ini,” kata Tony.

Dapat kesepakatan lebih baik

Ketua Umum Asosiasi Pertekstilan Indonesia (API) Jemmy Kartiwa mengakui penurunan tarif impor resiprokal, dari yang awalnya 32% menjadi 19%, secara tidak langsung

meningkatkan daya saing produk tekstil dan produk tekstil (TPT) Indonesia ke Amerika Serikat. Dengan kata lain, produk TPT Indonesia lebih kompetitif.



Penurunan tarif impor resiprokal secara tidak langsung meningkatkan daya saing produk tekstil dan produk tekstil (TPT) Indonesia ke Amerika Serikat Photo by Peter Livesey / Unsplash

Apalagi, Amerika Serikat sudah menjadi mitra dagang strategis untuk produk ekspor TPT selama puluhan tahun, dengan pangsa pasar hampir mencapai 40%. Jemmy menjelaskan, pakaian dan aksesorisnya baik rajutan maupun non-rajutan menjadi komoditas ekspor TPT yang paling diminati di Amerika Serikat.

Selama ini, produk TPT Indonesia di pasar Amerika Serikat bersaing dengan produk India dan Vietnam, namun tarif yang dikenakan AS ke India dan Vietnam cukup tinggi dibandingkan dengan Indonesia.

Vietnam dikenai tarif impor 20%, sementara itu India dikenai tarif

impor 50%; momentum ini bisa dimanfaatkan Indonesia dengan terus meningkatkan kualitas produk TPT sehingga makin menarik konsumen AS. "Indonesia bisa dibilang beruntung, ya, bisa mendapatkan tarif impor 19% jika dibandingkan tarif kompetitor," ujar dia kepada SUAR, 6 Agustus 2025.

Meski API juga meminta pemerintah agar terus mewaspadai lonjakan produk impor dari negara lain yang masuk ke Indonesia, bisa jadi produk dari Vietnam dan India. Pemerintah perlu tetap melindungi pengusaha dalam negeri dan membatasi produk impor yang masuk.

Sedangkan Ketua Umum Gabungan Pengusaha Sawit Indonesia (Gapki) Eddy Martono mengatakan, nasib Indonesia cukup baik karena tarif impornya mengalami penurunan

dari 32% menjadi 19%. Gapki masih berharap pemerintah terus melakukan negosiasi dengan pemerintah Amerika Serikat agar menurunkan tarif impor menjadi 0%.

“

Berdasarkan data GAPKI dalam lima tahun terakhir, ekspor minyak sawit Indonesia ke Amerika Serikat menunjukkan tren peningkatan.

”

Berdasarkan data Gapki dalam lima tahun terakhir, ekspor minyak sawit Indonesia ke Amerika Serikat menunjukkan tren peningkatan. Pada 2020, volume ekspor mencapai 1,5 juta ton dan meningkat menjadi 2,5 juta ton pada 2023, meskipun sempat sedikit menurun ke 2,2 juta ton pada 2024. Nilai ekspor sawit

pada 2024 mencapai US\$2,9 miliar, dengan pangsa pasar Indonesia di AS mencapai 89%.

“Minyak sawit menjadi bahan utama industri pangan di Amerika, seperti margarin, yang tidak bisa digantikan oleh minyak nabati lain,” ujar dia kepada SUAR.

Tarif 19% tetap menekan

Ketua Umum Asosiasi Produsen Serat & Benang Filamen Indonesia (APSyFI), Redma Gita menilai, penurunan tarif dari 32% menjadi 19% yang dikenakan Amerika Serikat tetap menjadi tekanan baru bagi pelaku industri. “Yang biasanya enggak bayar 19 %, dia jadi bayar,” ujarnya.

Meski mengalami penurunan, tarif itu tetap berdampak terhadap daya saing produk Indonesia.

Menurut Redma, penurunan daya saing ini terjadi karena pembeli harus menanggung tarif tambahan. Namun, karena banyak negara lain juga terdampak, termasuk yang tarifnya lebih besar, tingkat persaingan tidak berubah secara drastis.

Dalam kondisi seperti itu, menurutnya, perhatian justru perlu diarahkan pada penurunan volume impor Amerika secara keseluruhan. “Karena kuenya jadi kecil,” kata dia.

Ketika impor Amerika turun, pasar yang biasanya diperebutkan oleh Indonesia, Cina, India, dan Vietnam pun ikut menyusut. Konsumen di negara tujuan ekspor akan membayar lebih mahal, dan itu berpotensi menekan permintaan.

Jika pembeli tidak mampu membeli dalam jumlah normal akibat tarif, maka mereka akan mengurangi impor. Redma menyimpulkan, “secara keseluruhan, impor Amerika akan berkurang.”

Faktor lain: dinamika persaingan

Soal dampak tarif buat industri serat dan benang filamen, Ketua Umum Asosiasi Produsen Serat & Benang Filamen Indonesia (APSyFI) Redma Gita belum bisa memastikan apakah ekspor Indonesia akan otomatis turun. Ia menjelaskan semua sangat bergantung pada dinamika persaingan.

Bila negara pesaing seperti Cina dan India terkena tarif lebih tinggi, maka Indonesia berpeluang mengambil alih ceruk pasar yang mereka tinggalkan. “Sejauh mana kita bisa merebut market-nya negara kompetitor, itu yang menentukan bisa naik, bisa tetap, atau bisa turun,” katanya.



Indonesia berpeluang mengambil alih ceruk pasar yang ditinggalkan negara eksportir pesaing Photo by Divyanshi Verma / Unsplash

Ia memberi ilustrasi, jika Cina menguasai 60% pasar, maka saat pasar itu menyusut dan porsi Cina turun, akan terbuka ruang kosong di pasar. Ruang itu, menurut Redma, menjadi ajang rebutan. Indonesia bisa masuk menggantikan ruang kosong itu jika mampu bergerak cepat dan kompetitif.

Redma memetakan bahwa di sektor hulu, pesaing Indonesia dalam merebut pasar yang ditinggalkan Cina mencakup Korea, Taiwan, Brasil, dan Turki. Sementara di sektor hilir, Indonesia akan bersaing dengan Vietnam, Kamboja, dan Sri Lanka. Hasil akhir ekspor Indonesia ke AS akan sangat bergantung pada persaingan ini.

Dengan demikian, Indonesia, kata

Redma, dihadapkan pada situasi kompleks. Di satu sisi, potensi penurunan ekspor tetap terbuka. Di sisi lain, peluang untuk tumbuh juga ada jika pasar yang ditinggalkan pesaing bisa diisi.

Sektor hilir dinilai paling rentan karena nilai ekspornya ke AS sangat besar. “Harusnya bisa naik, sih,” katanya, merujuk pada potensi pengambilalihan buyer yang biasa bertransaksi dengan Cina.

Mengutip data Badan Pusat Statistik (BPS), Redma mengatakan ekspor Indonesia ke Amerika Serikat untuk produk hilir pada 2024 mencapai sekitar US\$4,8 miliar. Dari jumlah itu, sekitar 60%-nya berasal dari produk garmen atau pakaian jadi.

Cari potensi pasar pengganti

Menjajaki pasar alternatif juga jadi strategi yang perlu dijajaki, meski melakukan hal itu tidak semudah membalikkan telapak tangan. Ketika Cina kehilangan pasar Amerika Serikat akibat tarif tinggi, mereka juga akan mencari pasar lain. Hal ini menimbulkan potensi benturan langsung dengan Indonesia di wilayah baru. “Kita harus bersaing dengan barang-barang Cina,” ujarnya.

Barang Cina dikenal lebih murah. Ketika bersaing di pasar baru,

keunggulan harga ini menjadi tantangan. Redma menyebut satu-satunya pasar yang relatif bisa dikuasai adalah pasar domestik. Namun, di dalam negeri pun, barang Cina tetap menjadi ancaman karena tidak adanya perlindungan yang efektif.

“Mereka itu overstock. Karena ke AS kena tarif tinggi, bukan tidak mungkin mereka alihkan pasarnya ke Indonesia,” ujarnya.



Perajin menunjukkan produk tas dan dompet anyaman di rumah industri kreatif Ariestha, Kendari, Sulawesi Tenggara, Sabtu (19/7/2025). (ANTARA FOTO/Andry Denisah)

Di pasar domestik, sebagian besar produk didominasi oleh industri kecil menengah (IKM). Jika barang murah dari luar masuk tanpa hambatan, maka IKM akan terkena dampak langsung. “Ini harus jadi perhatian pemerintah,” kata Redma. Ia menekankan pentingnya perlindungan bagi produsen dalam negeri.

Selama ini, pemerintah memiliki berbagai regulasi pembatasan impor seperti Permendag 8, 36, dan revisi terbaru Permendag 17. Namun, Redma menilai semua aturan itu belum berjalan efektif. Ia menyebut dalam lima tahun terakhir, impor legal justru terus meningkat. “Pemerintah punya tools, tapi tools itu yang mematikan industri dalam negeri,” ujarnya.



Kuota impor yang diberikan terus naik, meski utilisasi produsen lokal justru turun.



Kementerian Perindustrian sebagai lembaga yang mengatur kuota impor juga dinilai tidak menjalankan fungsi perlindungan. Redma mengatakan kuota impor yang diberikan terus naik, meski utilisasi produsen lokal justru turun.

Implikasinya kembali akan dirasakan IKM. Kata Redma, akan ada yang stoknya menumpuk, ada yang bangkrut, dan ada pula yang hanya mampu mengoperasikan sebagian mesin. “Ada yang mesin lima, cuma nyala dua,” katanya.

Untuk itu, APSyFI menilai kebijakan proteksi harus dilaksanakan secara serius, seperti anti-dumping dan safeguard. Kedua instrumen ini

memungkinkan pemerintah menetapkan bea masuk tambahan terhadap barang impor yang dijual di bawah harga pasar. “Apapun tools-nya, kalau pemerintahnya enggak serius, ya enggak jalan,” ucap Redma

Selain proteksi, Redma menilai pemerintah perlu memberikan insentif agar industri bisa bersaing dengan produk impor. Insentif yang efektif menurutnya adalah yang langsung menurunkan biaya produksi, seperti penghapusan PPN, subsidi listrik, gas, dan bunga. Ia menilai pemotongan PPh tidak cukup berdampak bagi industri. Pemerintah juga perlu menghitung besaran insentif yang realistis agar daya saing tetap terjaga.

Mau tak mau ekonomi melemah

Wakil Direktur Institute for Development of Economics and Finance (Indef) Eko Listiyanto menyebut penerapan tarif 19% dari Amerika Serikat terhadap produk Indonesia berisiko menurunkan pertumbuhan ekonomi. Berdasarkan simulasi pemodelan yang dilakukan tim Indef, dampak dari kebijakan tarif itu justru bukan positif. “Pertumbuhan ekonomi akan turun menurut simulasi itu,” ujar Eko.

Menurutnya, beban tambahan akibat tarif dan penurunan daya beli masyarakat Amerika menjadi

penyebab utama hal tersebut. Produk Indonesia akan menjadi lebih mahal di pasar, sehingga permintaan ikut menurun. Hal ini berpengaruh langsung terhadap performa ekspor dan capaian ekonomi nasional.

Eko menyampaikan bahwa kenaikan ekspor dalam beberapa waktu terakhir lebih disebabkan oleh fenomena front loading. Pelaku usaha di Amerika berupaya mengamankan stok sebelum tarif diberlakukan. Namun dalam jangka menengah, tren ekspor justru akan turun karena permintaan menyusut.



Gubernur Banten Andra Soni memeriksa kontainer berisi produk unggulan UMKM saat pelepasan ekspor di halaman Kantor UPTD Pengujian Sertifikasi Mutu Barang Disperindag Provinsi Banten, Kota Serang, Banten, Kamis (7/8/2025).
ANTARA FOTO/Angga Budhiyanto.

Kajian Indef itu menggunakan skenario tarif 19%. Eko menyebut hasilnya berbeda dengan simulasi Dewan Ekonomi Nasional yang menyatakan tarif bisa menaikkan pertumbuhan hingga 0,5%. “Saya pribadi merasa agak aneh kalau ada kesimpulan bahwa tarif ini bisa menaikkan pertumbuhan,” katanya.

Sektor industri padat karya disebut Eko menjadi yang paling rentan terkena dampaknya. Industri alas kaki dan garmen menjadi contoh sektor yang berisiko menurun karena permintaan dari Amerika berkurang. Penurunan ini akan makin terasa jika kondisi ekonomi negeri Paman Sam itu memburuk.

Menurut Eko, Dana Moneter Internasional (IMF) memperkirakan ekonomi Amerika hanya akan tumbuh 1,8% tahun ini, turun dari 2,8% tahun lalu. Dengan daya beli yang lemah, pembelian barang impor akan dikurangi. Di saat yang sama, Indonesia juga menghadapi tekanan dari sesama negara pengekspor di Asia.

Malaysia, misalnya, memiliki tarif ekspor yang serupa untuk produk sawit dan bisa mengambil alih sebagian pasar. Hal serupa terjadi dengan Vietnam yang hanya selisih 1% dari tarif Indonesia. Selisih itu dinilai tidak cukup untuk menggeser dominasi Vietnam di pasar Amerika.

“

Dalam jangka pendek, pemerintah disarankan fokus pada insentif fiskal untuk menjaga daya saing.

”

Dalam jangka pendek, pemerintah disarankan fokus pada insentif fiskal untuk menjaga daya saing. Potongan biaya produksi melalui diskon listrik atau keringanan pajak dinilai lebih realistis daripada pemberian subsidi langsung. “Jadi walaupun mereka nanti kena tarif, tapi biaya produksinya di sini bisa ditekan,” ujar Eko.

Eko menuturkan, strategi ini pernah diterapkan Cina untuk mengakali tarif dari Amerika. Alih-alih menurunkan tarif, Cina menurunkan beban produksi bagi industri ekspor. Dengan begitu, harga ekspor tetap kompetitif tanpa harus melanggar ketentuan perdagangan.

Terkena Pedang Bermata Dua

Usaha mikro kecil menengah atau UMKM, yang menyumbang lebih dari 60% Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia, perlu bergerak cepat agar bisa mengantisipasi dampak pengenaan tarif bagi Indonesia oleh Amerika Serikat.

Produk UMKM seperti kerajinan tangan, makanan olahan, dan tekstil menjadi lebih mahal di pasar Amerika Serikat. Konsumen Amerika bisa beralih ke produk dari negara lain yang tarifnya lebih rendah.



Perajin Cecilia Triputri Wardhani menata tas daur ulang plastik buatannya di rumah produksi Trilogi Ecoprint, Pandanwangi, Malang, Jawa Timur, Selasa (29/7/2025). (ANTARA FOTO/Ari Bowo Sucipto)

Karenanya terlambat beradaptasi akan meningkatkan risiko kegagalan, sedangkan langkah cepat dan strategis bisa membuka jalan bagi pertumbuhan yang lebih luas.

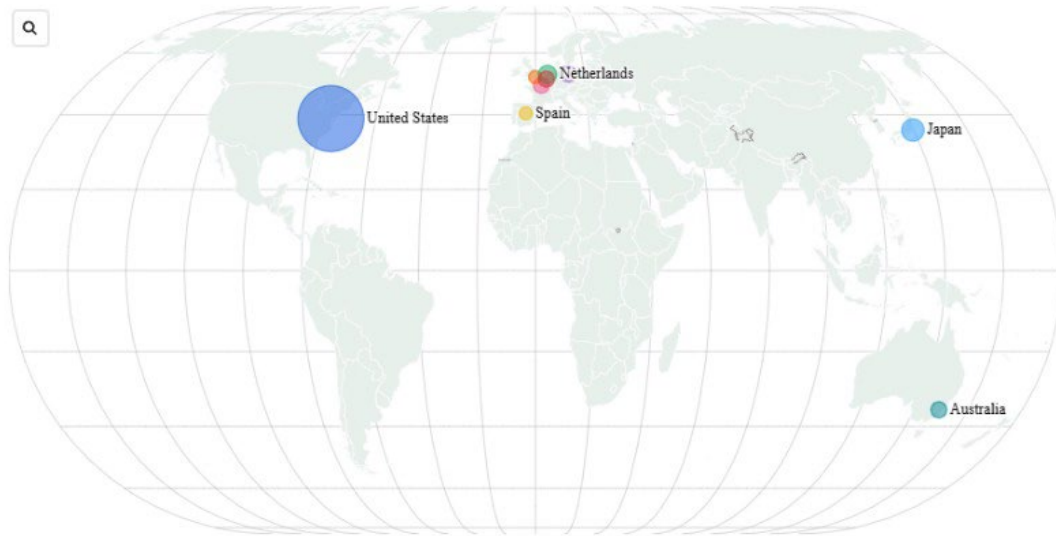
Ketua Umum Himpunan Industri Mebel dan Kerajinan Indonesia (Himki) Abdul Sobur mengatakan meskipun tarif impor Indonesia lebih kecil daripada negara lain tapi tetap

saja tarif impor 19% ini berat bagi pelaku UMKM.

“Pelaku UMKM sangat sensitif terhadap perubahan biaya dan pemerintah harus concern terhadap kepentingan mereka,” ujar dia kepada Suar. Ia berharap pemerintah terus melakukan negosiasi agar AS menghapuskan tarif impor untuk Indonesia.

9 Negara Top Tujuan Ekspor Mebel Indonesia

2024



Sumber: Himpunan Industri Mebel dan Kerajinan Indonesia (HIMKI)

SUAR SUARA DESA SUKSES
99-9500000000

Data Himpunan Industri Mebel dan Kerajinan Indonesia (HIMKI) menunjukkan nilai ekspor mebel Indonesia (HS 9401-9403) mencapai US\$2,5 miliar pada 2022 kemudian turun ke US\$1,9 miliar pada 2023.



Perajin menganyam sampa konao atau daun pakis untuk pembuatan berbagai produk kerajinan di sentra produksinya di Nuha, Luwu Timur, Sulawesi Selatan, Minggu (27/7/2025). (ANTARA FOTO/Basri Marzuki)

Pengamat Ekonomi dan Wakil Ketua Dewan Komisioner LPS 2023-2025 Lana Soelistianingsih menjelaskan, tarif impor resiprokal sebesar 19% ibarat Pedang Bermata Dua, yang bisa memberikan dampak di dua sisi baik negatif dan positif.

Sisi positifnya, ada beberapa sektor

industri yang bisa berdaya saing seperti produk tekstil, karena pengenaan tarif impor Indonesia lebih rendah. Sisi negatifnya, pelaku industri terutama UMKM bisa berpikir dua kali untuk melakukan ekspor. "Solusinya, pemerintah pemerintah harus bisa melobi AS agar tarif impor kembali 0 persen," ungkapnya.