BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Teori

2.1.1 Manajemen Rantai Pasok

2.1.1.1 Konsep Manajemen Rantai Pasok

Secara garis besar, manajemen rantai pasok merupakan suatu sistem yang mencakup berbagai tahapan untuk mengelola pergerakan barang secara efektif, mulai dari proses produksi awal hingga barang tersebut diterima oleh konsumen akhir. Sistem ini mencakup berbagai elemen penting, seperti perencanaan produksi, pengelolaan persediaan, pengaturan transportasi, penyimpanan logistik, hingga pendistribusian produk. Dalam praktiknya, keberhasilan manajemen rantai pasok sangat bergantung pada kelancaran koordinasi antar bagian, agar tidak terjadi hambatan yang dapat mengganggu alur distribusi. Contoh implementasi manajemen rantai pasok dapat terlihat di berbagai sektor industri.

Menurut Kodrat (2024), dalam sektor ritel, rantai pasok bertugas memastikan bahwa proses produksi, penyimpanan, dan pengiriman barang ke toko berjalan dengan tepat waktu, sehingga konsumen dapat memperoleh produk sesuai kebutuhan. Di industri otomotif, rantai pasok mengelola pengiriman komponen kendaraan dari para pemasok ke pabrik perakitan, lalu ke dealer, hingga akhirnya sampai ke pelanggan. Bahkan dalam dunia *e-commerce,* sistem ini memegang peran penting dalam mengatur proses mulai dari pengambilan pesanan, pengemasan, pengiriman, hingga penanganan retur barang oleh pelanggan.

Manajemen rantai pasok adalah suatu sistem yang dirancang secara terstruktur untuk mengelola pergerakan barang dan jasa secara efisien, guna

membantu industri dalam memahami dan merespons kebutuhan pasar maupun preferensi konsumen dengan lebih tepat sasaran. Dalam praktiknya, produk yang disampaikan kepada pelanggan umumnya merupakan kombinasi antara barang fisik dan layanan pendukung, yang menghadirkan tantangan tersendiri dalam proses operasional dan produksi. Tantangan utama terletak pada kemampuan perusahaan dalam mengenali kebutuhan serta keinginan konsumen, sekaligus memastikan ketersediaan seluruh komponen *input* dari para pemasok agar proses produksi dan distribusi dapat berjalan sesuai dengan harapan pelanggan. Sementara itu, dari sisi konsumen sebagai penerima akhir, terdapat ekspektasi untuk memperoleh produk atau jasa yang memiliki nilai manfaat tinggi namun tetap dengan harga yang kompetitif.

Dalam konteks inilah, manajemen rantai pasok memegang peranan sentral sebagai pendekatan strategis untuk mengatur aliran barang dan jasa secara menyeluruh, dari titik awal (pemasok) hingga titik akhir (konsumen), dalam satu kesatuan sistem yang terintegrasi. Secara lebih luas, menurut Usman *et al* (2023), *supply chain management* (SCM) dapat diartikan sebagai rangkaian proses yang mencakup koordinasi, penjadwalan, hingga pengendalian terhadap aktivitas pengadaan bahan, proses produksi, penyimpanan, dan pendistribusian produk maupun jasa kepada pelanggan. Keseluruhan proses ini melibatkan sinergi antara fungsi administrasi, operasional, logistik, hingga pengelolaan informasi yang menghubungkan seluruh pihak yang terlibat mulai dari pemasok awal hingga konsumen akhir.

2.1.1.2 Tujuan Manajemen Rantai Pasok

Manajemen rantai pasok bertujuan utama untuk mengatur keseimbangan antara penawaran dan permintaan secara efisien. Dalam idealnya, hal ini tidak akan menimbulkan persoalan apabila dapat dikelola dengan baik. Namun, kenyataannya proses ini melibatkan berbagai tantangan yang harus dipahami secara menyeluruh. Menurut Widyanti *et al*, (2024) ada beberapa aspek penting dalam manajemen rantai pasok yang menjadi fokus utama di antaranya:

1. Hubungan antara konsumen dan *klien*. Salah satu pilar dalam manajemen rantai pasok adalah menciptakan dan menjaga hubungan yang solid antara perusahaan dan pelanggannya. Ini mencakup upaya untuk memahami kebutuhan konsumen secara mendalam, menyediakan pelayanan yang optimal, serta menjamin kepuasan pelanggan dalam setiap mata rantai distribusi. Hubungan yang terjalin secara efektif akan membantu menciptakan loyalitas pelanggan dan meningkatkan nilai tambah bagi seluruh proses rantai pasok.
2. Tahapan selanjutnya dalam tujuan manajemen rantai pasok adalah memastikan tersedianya akses yang mudah bagi pelanggan dalam memperoleh barang dari distributor atau pemasok. Hal ini mencakup pemilihan mitra pemasok yang kredibel, pengelolaan perjanjian kerja sama atau kontrak yang saling menguntungkan, serta melakukan pemantauan dan evaluasi kinerja pemasok guna menjamin bahwa produk yang diterima memenuhi standar kualitas dan ketepatan waktu pengiriman.
3. Tingkatan dalam proses *outsourcing*, dalam konteks manajemen rantai pasok, level *outsourcing* merujuk pada tingkatan kegiatan yang diserahkan kepada pihak ketiga dengan tujuan untuk meningkatkan efisiensi serta efektivitas

operasional. Proses ini mencakup pemilihan mitra *outsourcing* yang sesuai, pengelolaan hubungan kerja sama secara profesional, serta pencapaian target layanan yang telah ditetapkan. Efektivitas *outsourcing* sangat bergantung pada kemampuan dalam mengintegrasikan mitra ke dalam sistem kerja perusahaan tanpa mengorbankan kualitas maupun kecepatan pelayanan.

2.1.1.3 Manfaat Manajemen Rantai Pasok

Manajemen rantai pasok (*Supply chain management*/SCM) memiliki peran yang sangat penting dalam menjamin keberlangsungan dan efisiensi operasional suatu perusahaan. Menurut Widyanti *et al* (2024), penerapan manajemen rantai pasok yang efektif memberikan berbagai manfaat strategis yang tidak hanya berdampak pada peningkatan kinerja internal perusahaan, tetapi juga pada kepuasan pelanggan dan daya saing di pasar. Dengan mengatur aliran barang, informasi, dan proses secara terpadu dari hulu hingga hilir, perusahaan dapat menciptakan sistem operasional yang lebih responsif, efisien, dan bernilai tambah tinggi. Berikut ini adalah lima manfaat utama dari penerapan manajemen rantai pasok:

1. Peningkatan Kepuasan Pelanggan.

   Salah satu manfaat utama dari manajemen rantai pasok adalah kemampuannya dalam meningkatkan kepuasan pelanggan. Hal ini dicapai melalui pemenuhan pesanan yang akurat dan tepat waktu, sehingga pelanggan menerima produk sesuai dengan yang dijanjikan. Ketepatan dalam pengiriman serta kualitas layanan yang konsisten menciptakan pengalaman positif yang memperkuat loyalitas pelanggan terhadap perusahaan.

2. Kualitas Produk yang Unggul dan Konsisten.

   Manajemen rantai pasok yang baik juga memungkinkan pengawasan mutu di setiap tahapan proses. Dengan adanya kontrol kualitas yang ketat dan berkelanjutan, perusahaan dapat menjamin bahwa produk yang dihasilkan memenuhi standar yang diharapkan. Konsistensi dalam kualitas produk menjadi faktor penting untuk mempertahankan kepercayaan konsumen dan reputasi perusahaan di pasar.

3. Efisiensi Biaya Operasional.

   Melalui optimalisasi proses, manajemen rantai pasok berperan dalam menekan biaya operasional secara signifikan. Pemborosan sumber daya dapat dikurangi, aktivitas yang tidak bernilai tambah dapat dieliminasi, dan penggunaan bahan baku serta tenaga kerja dapat lebih terkontrol. Semua ini berdampak langsung pada peningkatan efisiensi dan profitabilitas perusahaan.

4. Keunggulan Kompetitif di Pasar.

   Di tengah persaingan global yang semakin ketat, perusahaan yang memiliki sistem rantai pasok yang tangguh dan responsif dapat memperoleh keunggulan kompetitif. Kemampuan untuk beradaptasi secara cepat terhadap perubahan permintaan pasar, mengelola risiko, serta menjaga ketersediaan produk secara optimal menjadikan perusahaan lebih unggul dibandingkan pesaing.

5. Efektivitas dan Efisiensi Operasional

   Manajemen rantai pasok yang dirancang dan diimplementasikan dengan baik akan menghasilkan alur barang dan informasi yang lancar, terintegrasi, dan minim hambatan. Hal ini berdampak pada peningkatan efisiensi dalam

penggunaan waktu dan sumber daya, serta membantu perusahaan dalam mencapai tujuan operasional secara lebih sistematis dan berkelanjutan.

2.1.1.4 Peran Manajemen Rantai Pasok

Manajemen rantai pasok (*supply chain management*) memainkan peran strategis dalam memastikan kelancaran arus barang, informasi, dan keuangan dari titik awal pemasok hingga ke tangan konsumen akhir. Dalam dunia bisnis modern yang ditandai oleh dinamika pasar yang cepat dan persaingan global yang ketat, keberhasilan suatu perusahaan sangat ditentukan oleh seberapa efektif rantai pasoknya dikelola. Tidak hanya sebatas pengelolaan logistik atau distribusi, manajemen rantai pasok melibatkan koordinasi antar berbagai pihak, pengambilan keputusan berbasis data, serta pengendalian biaya dan risiko secara menyeluruh untuk mencapai efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan secara simultan. Dalam kerangka tersebut, Menurut Usman *et al* (2023) mengidentifikasi beberapa peran utama manajemen rantai pasok yang krusial dalam mendukung kinerja perusahaan secara keseluruhan:

1. Pengelolaan Persediaan dan Biaya Penyimpanan.

   Manajemen persediaan menjadi salah satu aspek terpenting dalam rantai pasok karena berkontribusi besar terhadap nilai aset perusahaan, yang diperkirakan mencakup sekitar 30% hingga 40% dari total aset. Besarnya nilai ini mencerminkan pentingnya pengelolaan inventori yang efisien untuk mencegah pemborosan dan kerugian. Selain itu, biaya penyimpanan barang (*inventory carrying cost*) juga tidak bisa diabaikan, karena dapat mencapai antara 20% hingga 40% dari total nilai barang yang disimpan. Apabila tidak dikendalikan dengan baik, biaya ini akan membebani operasional dan menurunkan

profitabilitas. Barang-barang dengan volume besar juga memiliki dampak signifikan terhadap kelancaran proses produksi. Penumpukan barang yang tidak segera ditangani dapat menyebabkan peningkatan biaya tambahan yang pada akhirnya merugikan perusahaan secara finansial.

2. Menjamin Kelancaran Arus Penyediaan Barang.

   Aspek lain dari peran manajemen rantai pasok adalah memastikan kesinambungan pasokan barang dari berbagai titik dalam rantai distribusi. Proses ini dimulai sejak produksi di pabrik, kemudian melalui pemasok (*supplier*), perusahaan itu sendiri, pedagang grosir (*wholesaler*), pengecer (*retailer*), hingga sampai kepada konsumen akhir. Karena panjangnya jalur distribusi ini, diperlukan pengelolaan yang cermat dan sistematis terhadap setiap mata rantai dalam aliran bahan baku maupun barang jadi. Dengan pengelolaan yang tepat, perusahaan akan lebih mudah memantau dan mengendalikan kebutuhan konsumen sekaligus menjaga ketersediaan barang di seluruh lini distribusi. Kemampuan ini sangat penting untuk menjaga kepuasan pelanggan, mencegah kekosongan stok (*stock-out*), dan menghindari kelebihan persediaan (*overstock*) yang bisa memicu pemborosan.

2.1.1.5 Tantangan Dalam Manajemen Rantai Pasok

Saat ini rantai pasok modern menghadapi berbagai tantangan yang semakin kompleks dan dinamis. Tantangan-tantangan ini menuntut perusahaan untuk memiliki pemahaman yang mendalam serta strategi pengelolaan yang adaptif agar rantai pasok tetap berjalan secara efisien dan berkelanjutan. Mengenali dan memahami secara menyeluruh setiap tantangan tersebut sangat penting untuk mendukung perumusan kebijakan yang tepat dalam pengelolaan *supply chain*.

Berikut ini adalah uraian beberapa tantangan utama yang umum dihadapi dalam pengelolaan rantai pasok modern menurut Widyanti *et al* (2024):

1. Ketidakpastian Permintaan.

   Permintaan pasar yang fluktuatif dan sering berubah secara tiba-tiba menjadi salah satu tantangan utama dalam perencanaan produksi dan distribusi. Ketidakakuratan dalam memprediksi permintaan dapat menyebabkan terjadinya kelebihan persediaan (*overstock*) atau kekurangan barang (understock). Kedua kondisi ini berpotensi menimbulkan biaya yang tinggi, baik dari sisi penyimpanan maupun kehilangan peluang penjualan akibat tidak tersedianya produk saat dibutuhkan pelanggan.

2. Ketidakteraturan Pasokan.

   Gangguan pada sisi pemasok, seperti keterlambatan pengiriman, kerusakan logistik, atau kondisi cuaca ekstrem, dapat menimbulkan ketidakstabilan dalam ketersediaan bahan baku. Ketidakpastian dalam pasokan ini bisa berdampak pada terhambatnya proses produksi, peningkatan biaya operasional, serta penurunan mutu produk akhir karena tidak konsistennya *input* produksi.

3. Ketergantungan pada Satu Pemasok.

   Mengandalkan satu pemasok untuk memenuhi kebutuhan komponen atau bahan baku tertentu menimbulkan risiko yang besar. Jika pemasok tersebut mengalami gangguan operasional, kendala keuangan, atau bahkan kebangkrutan, maka seluruh sistem produksi perusahaan bisa terganggu. Ketergantungan semacam ini membuat rantai pasok sangat rentan terhadap kejadian tak terduga.

4. Perkembangan Teknologi yang Cepat.

   Kemajuan teknologi yang terus berkembang memaksa perusahaan untuk terus melakukan penyesuaian agar tidak tertinggal dalam persaingan. Dibutuhkan investasi yang berkelanjutan dan kesiapan internal untuk mengadopsi sistem dan teknologi baru. Ketidaksiapan dalam beradaptasi dengan perubahan teknologi dapat menurunkan efisiensi proses dan melemahkan posisi perusahaan di pasar.

5. Kompleksitas Globalisasi dan Keterhubungan Internasional

   Operasional rantai pasok yang melibatkan lintas negara membawa tantangan tambahan berupa kerumitan regulasi, perbedaan standar, serta risiko geopolitik. Fluktuasi nilai tukar mata uang, perubahan kebijakan perdagangan internasional, dan ketegangan politik dapat memengaruhi stabilitas, biaya logistik, serta kesinambungan aktivitas rantai pasok secara global.

6. Ancaman terhadap Keamanan dan Ketahanan Rantai Pasok.

   Tantangan lain yang semakin penting adalah perlindungan terhadap keamanan fisik maupun keamanan siber. Aset dan data perusahaan dapat menjadi target pencurian, sabotase, atau serangan digital yang berpotensi menimbulkan gangguan serius dalam rantai pasok. Tanpa sistem keamanan yang memadai, perusahaan rentan terhadap risiko kehilangan data, terhentinya distribusi barang, atau kerusakan reputasi akibat kebocoran informasi.

2.1.2 Perdagangan Internasional

2.1.2.1 Pengertian Perdagangan Internasional

Secara etimologis, istilah perdagangan mengacu pada seluruh aktivitas yang melibatkan proses jual beli barang maupun jasa di suatu tempat tertentu. Proses ini

mempertemukan kekuatan permintaan dan penawaran di pasar, hingga tercipta keseimbangan yang dikenal sebagai titik ekuilibrium, yaitu saat jumlah barang yang diminta konsumen seimbang dengan jumlah yang ditawarkan oleh produsen. Sementara itu, kata internasional menunjuk pada skala yang melampaui batas suatu negara, mencerminkan hubungan yang bersifat global atau antarwilayah lintas negara. Berdasarkan pengertian tersebut, perdagangan internasional dapat diartikan sebagai kegiatan pertukaran barang dan jasa yang dilakukan oleh pelaku ekonomi dari dua negara atau lebih. Transaksi ini mencakup berbagai bentuk interaksi ekonomi, baik dalam bentuk ekspor maupun impor, dengan pelaku yang beragam mulai dari individu perorangan, warga negara, pelaku usaha ekspor-impor, badan usaha milik negara, hingga lembaga pemerintahan yang terlibat dalam hubungan ekonomi antarnegara.

Dalam ranah teori, pembahasan mengenai perdagangan internasional bertujuan untuk menjelaskan alasan mendasar mengapa negara-negara melakukan aktivitas perdagangan lintas batas. Teori-teori tersebut juga menggambarkan manfaat ekonomi yang mungkin diperoleh melalui mekanisme pertukaran antarnegara, seperti efisiensi produksi, perluasan pasar, dan peningkatan kesejahteraan nasional. Sementara itu, aspek kebijakan perdagangan internasional lebih menekankan pada berbagai strategi dan dampak dari intervensi pemerintah, misalnya melalui kebijakan tarif, kuota, atau bentuk proteksionisme lainnya, yang berfungsi untuk melindungi kepentingan dalam negeri sekaligus mengatur arus masuk dan keluar barang. Di sisi lain, pasar valuta asing memegang peranan krusial dalam mendukung kelancaran transaksi perdagangan internasional, karena

menyediakan sistem pertukaran mata uang antarnegara yang diperlukan dalam setiap transaksi lintas batas (Iswanaji *et al*, 2024).

Menurut Usman *et al* (2023), Perdagangan internasional disebut juga sebagai aktivitas bisnis lintas negara, merupakan bentuk transaksi ekonomi antara dua pihak yang berada di negara berbeda, umumnya dalam wujud ekspor dan impor. Aktivitas ini memberikan pengaruh besar terhadap sistem perekonomian suatu negara, sehingga tak heran jika banyak pemerintah memberikan perhatian serius terhadap perkembangannya. Negara-negara senantiasa memantau dinamika perdagangan global, khususnya terkait produk dalam negeri yang memiliki potensi untuk dipasarkan secara internasional, serta dampak dari masuknya produk asing terhadap perekonomian domestik. Salah satu alasan utama pemerintah melakukan intervensi dalam perdagangan internasional adalah untuk menjaga keseimbangan antara barang produksi lokal yang dipasarkan ke luar negeri dan pengendalian arus masuk produk asing ke dalam negeri.

Namun demikian, intervensi semacam ini terkadang menimbulkan ketimpangan atau hambatan bagi pelaku usaha, maupun bagi negara lain yang ingin memasarkan produknya. Untuk mengurangi dampak dari distorsi perdagangan semacam itu, berbagai lembaga internasional kemudian dibentuk guna menangani ketidakseimbangan dalam aktivitas perdagangan global. Salah satu alasan utama pemerintah melakukan intervensi dalam perdagangan internasional adalah untuk menjaga keseimbangan antara barang produksi lokal yang dipasarkan ke luar negeri dan pengendalian arus masuk produk asing ke dalam negeri. Namun demikian, intervensi semacam ini terkadang menimbulkan ketimpangan atau hambatan bagi pelaku usaha, maupun bagi negara lain yang ingin memasarkan produknya. Untuk

mengurangi dampak dari distorsi perdagangan semacam itu, berbagai lembaga internasional kemudian dibentuk guna menangani ketidakseimbangan dalam aktivitas perdagangan global.

Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya, perdagangan internasional merupakan bentuk pertukaran ekonomi lintas batas yang melibatkan pelaku dari dua negara atau lebih, baik dalam bentuk barang maupun jasa. Dalam praktiknya, interaksi ini tidak hanya melibatkan entitas bisnis atau perusahaan, tetapi juga individu, badan usaha milik negara, hingga lembaga pemerintahan. Hubungan perdagangan ini berlangsung dalam kerangka kerja sama global yang memfasilitasi aliran komoditas, teknologi, serta sumber daya antarnegara untuk mencapai keseimbangan ekonomi dan keuntungan bersama. Secara lebih spesifik, perdagangan internasional dapat diartikan sebagai kegiatan jual beli yang terjadi antara warga negara satu dengan warga negara lain atas dasar persetujuan bersama. Subjek yang terlibat dalam kegiatan ini sangat beragam, mulai dari hubungan antarindividu (perorangan), interaksi antara individu dengan otoritas negara, hingga kesepakatan resmi antara pemerintah dua negara. Hakikat dari perdagangan ini bersandar pada prinsip sukarela, di mana kedua belah pihak sepakat untuk saling menukar komoditas atau jasa dengan harapan memperoleh keuntungan bersama atau yang dikenal sebagai gains *from trade*.

Menurut Aprita & Adhitya (2020), motivasi utama dari keterlibatan suatu negara dalam perdagangan internasional adalah untuk memperoleh manfaat ekonomi yang tidak dapat dipenuhi secara optimal dari dalam negeri. Dalam hal ini, perdagangan internasional bukan hanya sekadar pilihan, melainkan menjadi kebutuhan fundamental dalam menjaga kelangsungan dan pertumbuhan ekonomi

nasional. Oleh sebab itu, hampir tidak ada negara di dunia yang sepenuhnya terisolasi dari jaringan perdagangan global, baik dalam bentuk perdagangan antarwilayah, antarkawasan, maupun antarnegara. *Real*itas saat ini menunjukkan bahwa perdagangan internasional telah menjadi pilar penting dalam mendukung pembangunan ekonomi suatu negara. Melalui mekanisme ini, negara-negara memperoleh akses terhadap pasar yang lebih luas, komoditas yang tidak tersedia secara domestik, serta peluang kerja sama yang mengarah pada peningkatan kesejahteraan dan daya saing nasional. Dengan demikian, keterlibatan aktif dalam perdagangan lintas batas telah menjadi salah satu fondasi utama dalam membangun negara yang makmur, kuat, dan berdaya saing tinggi di kancah global.

2.1.2.2 Faktor Pendorong Perdagangan Internasional

Setelah memahami bahwa perdagangan internasional merupakan aktivitas tukar-menukar barang dan jasa antarnegara yang didasarkan atas kesepakatan sukarela, penting untuk menelusuri lebih jauh mengenai faktor-faktor yang mendorong terjadinya aktivitas perdagangan lintas batas ini. Seiring meningkatnya kebutuhan global dan semakin kompleksnya hubungan ekonomi antarnegara, muncul berbagai alasan yang menjelaskan mengapa suatu negara atau pelaku usaha terlibat dalam perdagangan internasional. Motivasi ini bukan sekadar persoalan ekonomi, tetapi juga menyangkut aspek sumber daya, kebijakan, dan perkembangan teknologi. Menurut Usman *et al* (2023), terdapat sejumlah faktor utama yang menjadi pendorong terlaksananya perdagangan internasional, antara lain:

1. Kebutuhan Negara dan Masyarakat

   Seiring dengan pertumbuhan jumlah penduduk, kebutuhan akan barang dan jasa pun meningkat tajam. Sayangnya, tidak semua negara mampu memenuhi kebutuhan domestiknya secara mandiri. Ketergantungan ini kemudian membuka ruang bagi kerja sama antarnegara melalui mekanisme perdagangan internasional, yang melibatkan individu, perusahaan, bahkan antar pemerintah sebagai pelakunya.

2. Perbedaan Kekayaan Sumber Daya Alam

   Letak geografis tiap negara yang unik menyebabkan terjadinya perbedaan dalam kepemilikan sumber daya alam. Misalnya, Indonesia yang berada di garis khatu*List*iwa dikenal kaya akan hasil bumi seperti kopi, cengkeh, teh, dan kelapa sawit. Sementara itu, Australia unggul dalam sektor peternakan, khususnya produksi daging sapi. Perbedaan ini menciptakan peluang saling melengkapi kebutuhan antarnegara.

3. Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)

   SDM yang terampil dan menguasai berbagai bahasa internasional berperan penting dalam membuka akses ke pasar global. Kemampuan untuk menjalin komunikasi lintas budaya dan bahasa menjadi nilai tambah dalam menjalin kolaborasi perdagangan antarbangsa, yang pada akhirnya turut meningkatkan kualitas SDM dari kedua belah pihak.

4. Pertumbuhan Pendapatan Negara

   Perdagangan lintas negara memberikan kontribusi langsung terhadap pemasukan negara melalui aktivitas ekspor dan impor. Oleh sebab itu, banyak negara menerapkan kebijakan yang mendukung kelancaran kegiatan

perdagangan ini demi meningkatkan pendapatan nasional dari sektor bea ekspor maupun impor.

5. Perluasan Pangsa Pasar

   Produsen tentu menginginkan pasar yang luas untuk memastikan kesinambungan produksi. Tidak hanya bergantung pada pasar domestik, saat ini banyak pelaku usaha mulai merambah pasar luar negeri. Kehadiran teknologi informasi mendorong efisiensi pemasaran global dan mendukung pertumbuhan industri dalam negeri.

6. Perbedaan Iklim Antarnegara

   Variasi iklim menjadi faktor yang membatasi kemampuan suatu negara dalam menghasilkan produk tertentu. Sebagai contoh, Indonesia memiliki tingkat konsumsi tempe yang tinggi, namun karena kondisi iklim yang kurang mendukung untuk pertanian kedelai secara optimal, maka dibutuhkan impor kedelai dari negara lain yang memiliki hasil produksi berkualitas.

7. Perbedaan Selera Konsumen

   Preferensi atau selera masyarakat di berbagai negara juga menjadi salah satu pemicu perdagangan internasional. Negara A, misalnya, menghasilkan buah dan sayur, sementara negara B lebih unggul dalam produksi daging. Jika konsumen di negara A lebih menyukai daging dan sebaliknya, maka terjadilah pertukaran produk antarnegara tersebut.

8. Kemajuan Teknologi Transportasi Antarnegara

   Perkembangan transportasi global menjadi katalisator utama dalam memperlancar distribusi barang antarnegara. Moda transportasi darat, laut, dan

udara yang kian canggih membuat proses pengiriman barang menjadi lebih cepat dan efisien, sehingga memperkuat jaringan perdagangan global.

Dengan adanya faktor-faktor di atas, semakin jelas bahwa perdagangan internasional bukan hanya didorong oleh kebutuhan ekonomi semata, melainkan juga oleh kondisi geografis, kemajuan teknologi, dan dinamika sosial yang saling terkait. Faktor-faktor ini memperkuat peran penting perdagangan internasional sebagai jembatan interaksi ekonomi global yang saling menguntungkan.

2.1.2.3 Faktor Penghambat Perdagangan Internasional

Setelah membahas berbagai faktor yang mendorong berkembangnya perdagangan internasional, penting pula untuk memahami bahwa aktivitas ini tidak selalu berjalan tanpa hambatan. Dalam praktiknya, terdapat sejumlah kendala yang dapat menghalangi kelancaran pertukaran barang dan jasa antarnegara. Menurut Usman *et al* (2023) menyebutkan bahwa hambatan-hambatan ini dapat berasal dari kondisi internal suatu negara maupun dari interaksi eksternal antarnegara, yang pada akhirnya berdampak pada arus perdagangan global. Berikut adalah beberapa faktor utama yang menjadi penghambat dalam perdagangan internasional:

1. Stabilitas dan keamanan nasional

   Kondisi keamanan suatu negara menjadi faktor paling fundamental dalam menjaga kelangsungan aktivitas perdagangan lintas negara. Apabila situasi dalam negeri tidak kondusif, baik karena konflik, kekacauan politik, atau ancaman sosial,maka pihak luar akan enggan menjalin transaksi. Keamanan tidak hanya menjamin keselamatan pelaku usaha, tetapi juga menjamin kelancaran pengiriman dan keberlangsungan bisnis jangka panjang.

2. Regulasi pemerintah dalam perdagangan internasional

   Kebijakan perdagangan yang diberlakukan oleh pemerintah kerap menjadi hambatan apabila dianggap terlalu ketat atau tidak efisien. Contohnya meliputi tarif ekspor-impor yang tinggi, kuota impor yang dibatasi, atau birokrasi perizinan yang lambat dan rumit. Ketika pelaku usaha dari luar negeri menghadapi peraturan semacam ini, mereka cenderung memilih negara lain yang menawarkan sistem perdagangan yang lebih terbuka dan praktis.

3. Pembatasan impor dan kebijakan tarif tinggi

   Dalam rangka melindungi produk dalam negeri, pemerintah sering menetapkan kebijakan pembatasan impor disertai dengan penerapan tarif tinggi. Walaupun bertujuan untuk meningkatkan ekspor dan menjaga keseimbangan perdagangan, kebijakan ini secara tidak langsung membatasi akses barang asing dan menekan volume perdagangan internasional.

4. Penerapan kebijakan anti-dumping

   Anti-dumping adalah kebijakan yang diberlakukan untuk melindungi pasar domestik dari banjir barang impor murah yang dapat merusak harga produk lokal. Meskipun kebijakan ini penting untuk menjaga persaingan usaha yang sehat, penerapannya seringkali menjadi hambatan bagi masuknya produk luar ke pasar domestik, terutama jika dikenakan tarif yang tinggi.

5. Perbedaan mata uang antarnegara

   Setiap negara memiliki sistem mata uang yang berbeda, dan proses konversi ini dapat menimbulkan hambatan tersendiri dalam perdagangan internasional. Nilai tukar yang lemah terhadap mata uang negara mitra dagang bisa menyebabkan biaya transaksi menjadi lebih mahal, yang pada akhirnya mengurangi daya saing produk ekspor dari negara tersebut.

6. Keterbatasan sumber daya alam

   Negara yang tidak memiliki kekayaan alam yang memadai cenderung sulit untuk terlibat aktif dalam perdagangan internasional, terutama sebagai eksportir. Keterbatasan ini menyebabkan ketergantungan tinggi terhadap impor, dan apabila tidak diimbangi dengan kemampuan ekspor, maka neraca perdagangan menjadi tidak seimbang.

7. Tidak tergabung dalam organisasi perdagangan internasional

   Keanggotaan dalam organisasi regional atau internasional seperti ASEAN, WTO, atau APEC mempermudah akses terhadap pasar global melalui kesepakatan dagang yang saling menguntungkan. Negara yang tidak tergabung dalam forum semacam itu umumnya menghadapi hambatan dalam menjalin kesepakatan perdagangan bilateral maupun multilateral.

8. Konflik dan peperangan

   Situasi perang, baik antarnegara maupun konflik internal, merupakan penghalang utama dalam menjalin hubungan dagang. Negara yang sedang dilanda konflik dianggap berisiko tinggi oleh pelaku usaha asing, sehingga mereka akan menghindari kerja sama ekonomi dengan negara tersebut demi keamanan modal dan kelangsungan usaha.

2.1.2.4 Dampak Positif Perdagangan Internasional

Selain menghadapi berbagai hambatan dan tantangan, kegiatan perdagangan internasional juga memberikan sejumlah manfaat yang signifikan bagi negara-negara yang terlibat. Seperti yang dijelaskan oleh Usman *et al* (2023), manfaat ini tidak hanya berdampak pada sektor ekonomi, tetapi juga memperkuat hubungan diplomatik dan penguasaan teknologi antarnegara. Berikut ini adalah beberapa manfaat utama dari perdagangan internasional:

1. Mempererat hubungan antarnegara

   Aktivitas perdagangan antarnegara berperan penting dalam memperkuat tali persahabatan di tingkat global. Ketergantungan ekonomi yang saling menguntungkan mendorong kerja sama yang harmonis. Misalnya, hubungan dagang antara Indonesia dan Australia terbentuk atas dasar keunggulan komparatif masing-masing negara, sehingga tercipta interaksi yang berkelanjutan dan memperkuat hubungan bilateral kedua negara.

2. Memenuhi kebutuhan atas barang yang tidak bisa diproduksi sendiri

   Faktor geografis, iklim, dan tingkat penguasaan teknologi menyebabkan tidak semua negara mampu memproduksi seluruh kebutuhannya secara mandiri. Melalui perdagangan internasional, negara dapat mengakses barang-barang yang sulit atau bahkan tidak mungkin dihasilkan sendiri. Dengan demikian, kebutuhan nasional tetap terpenuhi meskipun produksi dalam negeri terbatas

3. Mendapatkan keuntungan melalui spesialisasi

   Perdagangan antarnegara memungkinkan terbentuknya sistem spesialisasi produksi, di mana masing-masing negara fokus pada barang yang dapat mereka hasilkan secara lebih efisien. Meskipun dua negara mampu memproduksi jenis

barang yang sama, bisa jadi salah satunya memiliki keunggulan dalam hal efisiensi. Contohnya, baik Jepang maupun Amerika Serikat mampu memproduksi kain, tetapi Jepang melakukannya dengan biaya lebih rendah. Dalam situasi seperti ini, lebih efisien bagi Amerika untuk mengimpor kain dari Jepang daripada memproduksinya sendiri. Keuntungan dari spesialisasi ini yaitu nemanfaatan faktor produksi menjadi lebih optimal dan efisien. Negara dapat mengonsumsi barang dalam jumlah lebih besar dibandingkan jika hanya mengandalkan produksi domestik.

4. Memperluas pasar dan meningkatkan keuntungan

   Pengusaha sering menghadapi kekhawatiran akan overproduksi yang dapat menyebabkan penurunan harga jual. Namun, perdagangan internasional membuka peluang untuk memperluas pasar hingga ke luar negeri. Hal ini memungkinkan pelaku usaha untuk memproduksi secara maksimal, menjual kelebihan hasil produksi ke pasar global, dan pada akhirnya memperoleh keuntungan lebih besar.

5. Akses terhadap teknologi dan metode produksi modern

   Melalui interaksi perdagangan lintas batas, negara-negara dapat saling belajar dan mengadopsi teknologi baru serta metode manajerial yang lebih efisien. Perdagangan luar negeri menjadi pintu masuk bagi transfer pengetahuan, inovasi teknologi, serta penerapan sistem produksi yang lebih canggih dalam skala nasional.

2.1.2.5 Dampak Negatif Perdagangan Internasional

Meskipun perdagangan internasional membawa banyak keuntungan strategis, tidak dapat dipungkiri bahwa kegiatan ini juga memiliki sisi negatif yang perlu

diperhatikan. Seperti dijelaskan oleh Hardiyono *et al* (2023), dampak negatif perdagangan lintas negara dapat memengaruhi stabilitas ekonomi maupun sosial dalam negeri, terutama bila tidak disertai kebijakan pengawasan yang tepat. Beberapa dampak yang muncul antara lain:

1. Ketergantungan ekonomi terhadap negara lain

   Perdagangan yang intensif dengan negara lain dapat menyebabkan ketergantungan dalam hal pasokan barang atau teknologi tertentu. Ketika sebuah negara terlalu bergantung pada impor dari negara lain, ketahanan ekonominya bisa terganggu apabila terjadi perubahan kebijakan dagang atau gejolak politik di negara mitra.

2. Persaingan global yang tidak sehat

   Pasar bebas memungkinkan semua pelaku ekonomi masuk dan bersaing. Namun, persaingan tersebut tidak selalu berlangsung secara adil. Negara-negara besar dengan kapasitas produksi dan subsidi pemerintah yang besar seringkali mendominasi pasar, sehingga pelaku usaha dari negara berkembang kesulitan untuk bertahan.

3. Terpuruknya industri kecil dan menengah (IKM)

   Masuknya produk asing yang lebih murah dan massal ke pasar domestik dapat melemahkan posisi industri kecil yang tidak memiliki skala produksi sebesar perusahaan luar negeri. Akibatnya, banyak pelaku usaha lokal mengalami penurunan pendapatan, bahkan terpaksa menutup usahanya.

4. Perubahan pola konsumsi masyarakat

   Perdagangan internasional juga mendorong masyarakat untuk mengadopsi gaya hidup dan pola konsumsi negara maju, yang belum tentu sesuai dengan

konteks budaya maupun ekonomi lokal. Hal ini dapat memicu perubahan nilai dan meningkatnya konsumsi barang impor.

5. Menurunnya tingkat tabungan dan investasi masyarakat

   Gaya hidup konsumtif akibat mudahnya akses terhadap produk luar negeri seringkali membuat masyarakat mengurangi kebiasaan menabung. Dampaknya, kemampuan individu atau rumah tangga untuk berinvestasi jangka panjang menjadi terbatas.

6. Ancaman penjajahan ekonomi oleh negara maju

   Dalam situasi tertentu, negara-negara maju yang memiliki dominasi dalam perdagangan global dapat memanfaatkan ketergantungan negara berkembang untuk mengontrol pasar dan sumber daya lokal. Fenomena ini dikenal sebagai bentuk penjajahan ekonomi yang bersifat modern, di mana kendali dilakukan melalui mekanisme ekonomi, bukan militer.

2.1.3 *Freight Forwarding*

2.1.3.1 Pengertian *Freight Forwarding*

Setelah membahas dampak positif dan negatif dari aktivitas perdagangan internasional, salah satu elemen penting yang berperan dalam kelancaran arus barang antarnegara adalah keberadaan penyedia jasa pengurusan transportasi, yakni *freight Forwarder*. Perusahaan ini menjadi penghubung strategis dalam sistem logistik global, terutama dalam kegiatan ekspor dan impor.

Menurut Chumaida *et al* (2023), *freight Forwarding* merupakan entitas usaha yang bergerak di bidang jasa pengangkutan barang, yang mengelola sebagian atau seluruh proses pengiriman maupun penerimaan barang melalui berbagai moda transportasi. Dengan adanya layanan dari perusahaan ini, para eksportir dan

importir memperoleh kemudahan dalam menyalurkan barang baik dari maupun ke luar negeri. Hal ini sejalan dengan ketentuan yang tertuang dalam Pasal 1 ayat 6 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 59 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan dan Pengusahaan Jasa Transportasi, yang menyebutkan bahwa *freight forwarder* adalah kegiatan usaha yang mencakup segala hal yang diperlukan untuk me*real*isasikan proses pengiriman dan penerimaan barang melalui transportasi darat, laut, udara, ataupun kereta api.

Sebagaimana tercantum dalam Pasal 2 ayat (6) Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 141/PMK.03/2015, yang merupakan peraturan turunan dari Pasal 234 ayat (1) huruf C angka 2 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan, sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008, freight forwarding diartikan sebagai suatu bentuk kegiatan usaha yang mewakili kepentingan pemilik barang dalam mengelola sebagian atau keseluruhan proses yang berkaitan dengan pengiriman dan penerimaan barang melalui moda transportasi darat, laut, dan udara. Kegiatan tersebut dapat meliputi layanan penerimaan, penyimpanan, penyortiran, pengemasan, pelabelan, pengukuran, penimbangan, pengurusan dan penyelesaian dokumen, penerbitan dokumen pengangkutan, perhitungan ongkos kirim, penanganan klaim, pengurusan asuransi, serta penyelesaian tagihan dan berbagai biaya lain yang terkait, hingga barang diterima oleh pihak yang berhak. Dengan demikian, *freight forwarder* merupakan bentuk usaha jasa pengangkutan yang tidak hanya berfungsi sebagai penghubung antara eksportir dan importir, tetapi juga menjadi fasilitator utama dalam proses logistik yang kompleks.

Dalam pandangan Chumaida *et al* (2023), keberadaan layanan ini sangat krusial karena mampu menyederhanakan rangkaian kegiatan teknis dan administratif dalam rantai distribusi, baik dalam lingkup domestik maupun lintas negara. Sebagai kelanjutan dari pemahaman sebelumnya mengenai peran penting *freight forwarder* dalam sistem logistik dan perdagangan internasional, perlu ditegaskan bahwa jenis usaha ini tidak hanya terbatas pada aktivitas pengangkutan barang semata, melainkan juga mencakup aspek keagenan dan kepatuhan terhadap regulasi lintas negara. *freight Forwarder*, atau yang kerap disebut *forwarder*, merupakan entitas usaha yang bergerak dalam bidang keagenan pengangkutan yang menangani proses pengiriman barang ekspor dan impor.

Menurut Priyohadi *et al* (2024), dalam praktiknya *freight forwarder* dapat berfungsi sebagai *shipping* agent maupun carrier (pembawa), tergantung pada struktur operasional dan perannya dalam rantai pasok logistik. Selain itu, *Forwarder* juga bertanggung jawab atas pemenuhan berbagai prosedur administrasi dan formalitas dokumentasi sesuai ketentuan yang ditetapkan oleh negara asal ekspor, negara transit, maupun negara tujuan impor. Peran ini identik dengan fungsi yang dijalankan oleh PPJK (Pengusaha Pengurusan Jasa Kepabeanan) dalam konteks pengurusan dokumen dan kepatuhan terhadap aturan kepabeanan.

2.1.3.2 Peran dan Tanggung Jawab *Freight Forwarding*

Dalam praktik ekspor, seorang eksportir pada dasarnya memiliki pilihan untuk mengelola sendiri proses pengurusan dokumen pengapalan. Namun, sebagaimana dijelaskan oleh Sakti (2022), banyak eksportir yang memilih menggunakan jasa *freight forwarder* sebagai perwakilan yang bertugas membantu

mengirimkan barang ke negara tujuan. *freight forwarder* bertindak atas nama eksportir dan memiliki sejumlah peran serta tanggung jawab penting, antara lain:

1. Menentukan tarif pengiriman barang yang sesuai dengan tujuan pengangkutan, termasuk biaya *ocean freight*.
2. Memberikan informasi secara cepat kepada eksportir apabila terjadi kendala dalam proses pengiriman.
3. Menyusun jadwal keberangkatan pengiriman berdasarkan kebutuhan pelanggan, termasuk informasi pembukaan dan penutupan *container* yard serta jadwal kapal.
4. Melakukan pemesanan ruang muat kapal berdasarkan jadwal yang telah disepakati dengan pihak eksportir.
5. Mengurus dokumen pengapalan yang diperlukan oleh otoritas pelayaran dan bea cukai, dengan mengacu pada data yang diberikan pelanggan.
6. Melakukan pemantauan terhadap pergerakan barang selama perjalanan hingga sampai ke negara tujuan dengan mengandalkan informasi dari pelayaran atau agen.
7. Menerbitkan tagihan atau faktur kepada pengirim barang atau pelanggan terkait biaya layanan.
8. Menyampaikan secara berkala perkembangan posisi barang dan kendala yang mungkin dihadapi kepada pelanggan.

2.1.3.3 Proses Kerja *Freight Forwarding*

Setelah memahami peran dan tanggung jawab *freight forwarder* dalam mendukung kelancaran aktivitas ekspor-impor, penting untuk menguraikan bagaimana alur kerja mereka dilakukan secara teknis. Proses operasional *freight*

forwarder mencerminkan peran strategis mereka dalam menjembatani kebutuhan pengirim dan penerima barang lintas negara.

Menurut Susanto *et al* (2024), tahapan kegiatan *freight forwarder* dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Menentukan rute pengiriman, memilih moda transportasi yang tepat, serta melakukan pemesanan ruang muat (*space*) pada alat angkut yang tersedia.
2. Menerima barang dari pengirim, melakukan proses penyortiran, pengemasan, penimbangan, pengukuran dimensi, lalu menyimpannya sementara di gudang.
3. Mempelajari ketentuan *letter of credit* dan peraturan yang berlaku di negara tujuan, negara transit, dan negara pengimpor, serta menyiapkan dokumen pelengkap yang diperlukan.
4. Mengangkut barang ke pelabuhan laut atau udara, mengurus dokumen kepabeanan, dan menyerahkan barang ke pihak pengangkut.
5. Menyelesaikan pembayaran terkait biaya penanganan barang serta ongkos angkut (*freight*).
6. Mengambil dokumen angkutan seperti *Bill of Lading* atau air waybill dari perusahaan pengangkutan.
7. Mengurus asuransi untuk pengiriman barang dan membantu dalam proses klaim jika terjadi kerusakan atau kehilangan barang selama pengiriman.
8. Memantau pergerakan barang selama perjalanan berdasarkan informasi dari pihak pengangkut maupun agen di negara transit atau tujuan akhir.
9. Melakukan penerimaan kembali barang dari pihak pengangkut di pelabuhan tujuan.

10. Mengurus izin pemasukan barang di kantor Bea Cukai serta menyelesaikan bea masuk dan biaya lain yang timbul di pelabuhan.
11. Mengatur pengangkutan barang dari pelabuhan ke gudang penyimpanan akhir.
12. Menyerahkan barang kepada pihak penerima (*consignee*), termasuk mengelola proses distribusi lanjutan jika diminta oleh pelanggan.

2.1.4 Ekspor

2.1.4.1 Pengetian Ekspor

Mengacu pada ketentuan dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2021 mengenai Kebijakan dan Pengaturan Ekspor, disebutkan bahwa ekspor merupakan kegiatan mengeluarkan barang dari dalam wilayah pabean. Wilayah pabean sendiri mencakup seluruh daratan, perairan, dan ruang udara di atasnya yang menjadi bagian dari wilayah Republik Indonesia, termasuk juga area tertentu dalam zona ekonomi eksklusif dan landas kontinen yang tunduk pada peraturan kepabeanan yang berlaku.

Menurut Mahyuddin *et al* (2022), ekspor dapat dipahami sebagai proses pengiriman barang dari Indonesia ke negara lain dengan tujuan untuk diperjualbelikan. Tidak ada ketentuan mengenai jumlah minimum barang yang harus dikirim, sehingga bahkan pengiriman satu unit barang ke luar negeri melalui layanan logistik internasional seperti DHL, FedEx, EMS, TNT, atau UPS sudah dapat dikategorikan sebagai ekspor. Ini berarti bahwa peluang untuk terlibat dalam kegiatan ekspor terbuka luas bagi siapa pun, tanpa batasan yang menyulitkan.

Selain pengertian tersebut, menurut Siwiyanti *et al (*2024), ekspor juga diartikan sebagai aktivitas menjual barang atau jasa ke luar negeri dari dalam

negeri, dengan tujuan memperoleh devisa, memperluas cakupan pasar, meningkatkan kapasitas produksi, serta memaksimalkan pemanfaatan produk domestik. Barang atau jasa yang diekspor umumnya merupakan kebutuhan di negara tujuan. Beberapa ahli menyatakan bahwa ekspor adalah proses menjual produk atau layanan yang dihasilkan dalam negeri ke luar negeri. Melalui aktivitas ini, suatu negara dapat menyalurkan surplus produksinya sekaligus mendapatkan keuntungan dari perdagangan internasional, yang pada akhirnya memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan pendapatan nasional.

Sadono Sukirno dalam Siwiyanti *et al (*2024), mengemukakan bahwa ekspor merupakan aktivitas ekonomi penting, di mana barang-barang yang diproduksi dalam negeri dikirim ke pasar internasional untuk mendatangkan devisa bagi negara. Dalam pandangan klasik Adam Smith yang tertuang dalam *The Wealth of Nations*, ekspor dianggap sebagai sarana utama untuk mendorong spesialisasi dan keunggulan komparatif. Negara yang dapat memproduksi suatu barang dengan efisiensi biaya yang lebih tinggi akan memperoleh manfaat lebih besar dari kegiatan perdagangan antarnegara.

2.1.4.2 Manfaat Kegiatan Ekspor

Aktivitas ekspor yang dilakukan oleh suatu negara mampu memberikan beragam manfaat serta dampak positif bagi negara pelaksana. Secara garis besar, kegiatan ini menciptakan hubungan saling menguntungkan bagi kedua pihak. Bagi pihak importir, ekspor berfungsi untuk memenuhi kebutuhan barang yang tidak tersedia di dalam negeri, sedangkan bagi eksportir, kegiatan ini membuka peluang meraih keuntungan dan memperluas skala usaha mereka. Ekspor sering dipandang sebagai penggerak utama pertumbuhan ekonomi (*engine of economic growth*). Oleh

karena itu, laju pertumbuhan ekonomi suatu negara sangat dipengaruhi oleh sejauh mana performa ekspor yang berhasil dicapai.

Menurut Susila (2022), kontribusi ekspor terhadap kinerja ekonomi makro dapat digambarkan melalui uraian berikut:

1. Penerimaan devisa atau valuta asing

   Dalam sistem perekonomian yang terbuka, tidak ada negara yang sepenuhnya dapat terlepas dari aktivitas ekspor dan impor. Untuk memenuhi kebutuhan impor, baik oleh pemerintah maupun pelaku usaha, diperlukan ketersediaan valuta asing. Salah satu cara memperoleh valuta asing tersebut adalah melalui kegiatan ekspor. Dengan mengekspor produk ke luar negeri, negara maupun pelaku bisnis dapat menghasilkan devisa yang kemudian dimanfaatkan untuk membiayai impor, baik dalam bentuk barang konsumsi maupun barang modal, seperti mesin, bahan baku, atau bahan penolong lainnya. Sebagai contoh, untuk kegiatan impor, Indonesia membutuhkan valuta asing, seperti USD, Euro, atau Yen dalam pembayaran. Dengan mengekspor produk pertanian. seperti CPO, karet, atau kakao, ke Amerika atau Eropa, Indonesia akan mendapatkan USD dan Euro untuk membiayai impornya dari negara-negara yang menggunakan USD atau Euro dalam transaksinya.

2. Pendorong perturnbuhan ekonomi

   Permintaan atau tingkat konsumsi dalam negeri memiliki batas tertentu, yang umumnya dipengaruhi oleh jumlah penduduk serta laju pertumbuhan ekonomi. Di sisi lain, kapasitas produksi suatu negara sering kali mampu menghasilkan barang dan jasa dalam jumlah yang jauh melampaui kebutuhan pasar domestik. Sebagai contoh, produksi CPO Indonesia lebih dari 30 juta

ton pada 2016, sedangkan penggunaan atau konsumsi domestik hanya sekitar 10 juta ton. Jika tidak melakukan ekspor, produksi di negara tersebut akan sama dengan konsumsi domestik sehingga perkembangan sektor tersebut tidak maksimal. Dengan melakukan ekspor, ekonomi suatu negara bisa memproduksi lebih dari kemampuan konsumsi domestiknya. Aktivitas produksi yang menciptakan nilai tambah termasuk ke dalam komponen yang diperhitungkan dalam pertumbuhan ekonomi. Oleh karena itu, semakin besar volume ekspor yang dilakukan, semakin banyak pula proses produksi yang menghasilkan nilai tambah, sehingga turut memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan pertumbuhan ekonomi.

3. Penciptaan lapangan kerja dan sumber pendapatan

   Ketika suatu negara memiliki kapasitas untuk mengekspor, maka secara otomatis kegiatan produksinya akan melampaui kebutuhan dalam negeri. Proses produksi ini tentu membutuhkan tenaga kerja sebagai elemen penting dalam operasionalnya. Dengan demikian, peningkatan volume ekspor secara langsung berkontribusi pada bertambahnya peluang kerja serta pendapatan bagi para pekerja. Peran ini akan makin penting untuk produk ekspor yang padat tenaga kerja, seperti produk tekstil atau kerajinan.

4. Pengurangan Tingkat Kemiskinan

   Efek lanjutan dari peningkatan ekspor terhadap penciptaan lapangan kerja dan pendapatan adalah penurunan angka kemiskinan. Dengan adanya peluang kerja dan penghasilan yang lebih luas, ekspor memberikan dampak nyata dalam mengangkat taraf hidup masyarakat berpenghasilan rendah, sehingga berperan langsung dalam menekan tingkat kemiskinan.

5. Kontribusi terhadap Penerimaan negara

Aktivitas ekspor yang mendorong peningkatan produksi juga menghasilkan pendapatan tambahan bagi negara. Perusahaan yang meraih keuntungan dari ekspor akan menyumbang penerimaan melalui berbagai jenis pajak, seperti Pajak Penghasilan (PPh) maupun Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Selain itu, pemerintah turut memperoleh pemasukan dari pajak penghasilan yang dibayarkan oleh tenaga kerja yang terlibat dalam proses produksi tersebut.

Dengan beragam kontribusi tersebut, tidak berlebihan apabila ekspor disebut sebagai penggerak utama dalam mendorong pertumbuhan ekonomi suatu negara. Peran ini makin penting ketika perdagangan dan investasi makin terbuka sehingga ekspor akan sangat menentukan pertumbuhan ekonorni negara maupun pertumbuhan ekonomi dunia secara keseluruhan.

2.1.4.3 Tantangan Ekspor

Seperti telah dibahas sebelumnya, kegiatan ekspor memainkan peran penting dalam menggerakkan perekonomian nasional dan membuka akses pasar global. Namun, untuk mencapai keberhasilan dalam praktik ekspor, pelaku usaha tidak cukup hanya memahami prosedur teknis dan manfaat ekonomi semata. Mereka juga harus siap menghadapi berbagai tantangan yang kompleks dan saling berkaitan. Tantangan-tantangan ini tidak hanya mencakup persoalan teknis, tetapi juga merentang pada aspek ekonomi, politik, sosial, dan kebijakan lintas negara.

Menurut Syamsuri *et al* (2025), terdapat sejumlah faktor utama yang memengaruhi lancar atau tidaknya kegiatan ekspor, yang penting untuk dipahami secara mendalam guna menyusun strategi ekspor yang lebih adaptif dan kompetitif. Faktor-faktor tersebut antara lain:

1. Kebijakan Perdagangan

   Kebijakan yang ditetapkan pemerintah, seperti tarif, kuota, atau pemberian subsidi, dapat berpengaruh signifikan terhadap arus ekspor. Pemberian subsidi pada sektor industri tertentu, misalnya, bisa mendorong peningkatan volume ekspor dari sektor tersebut.

2. Nilai Tukar Mata Uang.

   Perubahan nilai tukar rupiah terhadap mata uang asing turut memengaruhi daya saing harga di pasar global. Ketika mata uang domestik melemah, harga produk ekspor menjadi relatif lebih murah dan lebih kompetitif.

3. Kondisi Ekonomi Global

   Stabilitas ekonomi global berperan penting dalam menjaga kelangsungan perdagangan internasional. Krisis ekonomi atau perlambatan di negara mitra dagang dapat mengurangi permintaan terhadap barang ekspor.

4. Ketersediaan Sumber Daya Alam

   Negara yang memiliki kelebihan komoditas atau bahan baku tertentu cenderung mengekspor produk tersebut sebagai keunggulan kompetitif, baik secara volume maupun nilai tambah.

5. Infrastruktur dan Sistem Logistik

   Ketersediaan infrastruktur transportasi yang memadai, seperti pelabuhan laut, bandara, dan jalur distribusi darat, menjadi penentu efisiensi logistik. Sebaliknya, infrastruktur yang belum merata akan memperbesar biaya dan menghambat pengiriman.

6. Perjanjian Dagang Internasional

   Kesepakatan dagang seperti AFTA atau NAFTA memfasilitasi perdagangan lintas negara dengan mengurangi hambatan tarif dan membuka akses pasar yang lebih luas bagi pelaku ekspor.

7. Permintaan Pasar Global

   Perubahan kebutuhan konsumen, inovasi produk, hingga tren gaya hidup global turut memengaruhi permintaan ekspor. Produk yang sesuai kebutuhan pasar memiliki peluang lebih besar untuk diterima.

8. Stabilitas Politik

   Negara dengan iklim politik yang stabil dianggap lebih aman untuk dijadikan mitra dagang. Ketidakstabilan politik justru menciptakan risiko yang tinggi dan ketidakpastian dalam perdagangan.

9. Kualitas dan Kepatuhan terhadap Standar

   Produk yang memenuhi spesifikasi teknis dan standar internasional akan lebih mudah menembus pasar ekspor. Produk yang tidak sesuai standar dapat ditolak oleh negara tujuan.

10. Kemajuan Teknologi dan Inovasi Produk

    Penguasaan terhadap teknologi dan kemampuan berinovasi sangat berpengaruh dalam menciptakan produk-produk unggulan yang diminati pasar global.

11. Efisiensi Biaya Produksi

    Negara yang mampu memproduksi dengan biaya rendah, seperti karena tenaga kerja murah atau proses produksi yang efisien, biasanya lebih kompetitif di pasar ekspor.

12. Regulasi dan Proses Kepabeanan

    Prosedur ekspor-impor yang terlalu rumit atau lambat dapat menghambat kelancaran perdagangan. Regulasi yang efisien, transparan, dan berbasis digital mendorong percepatan proses ekspor.

13. Akses Transportasi dan Faktor Geografis

    Lokasi geografis yang strategis dan moda transportasi yang efektif akan memengaruhi kecepatan dan biaya pengiriman barang, yang pada akhirnya menentukan daya saing di pasar internasional.

14. Isu Keberlanjutan dan Lingkungan

    Pasar global kini semakin menuntut produk-produk ramah lingkungan. Negara tujuan ekspor banyak yang menerapkan regulasi ketat terkait keberlanjutan dan jejak karbon produk.

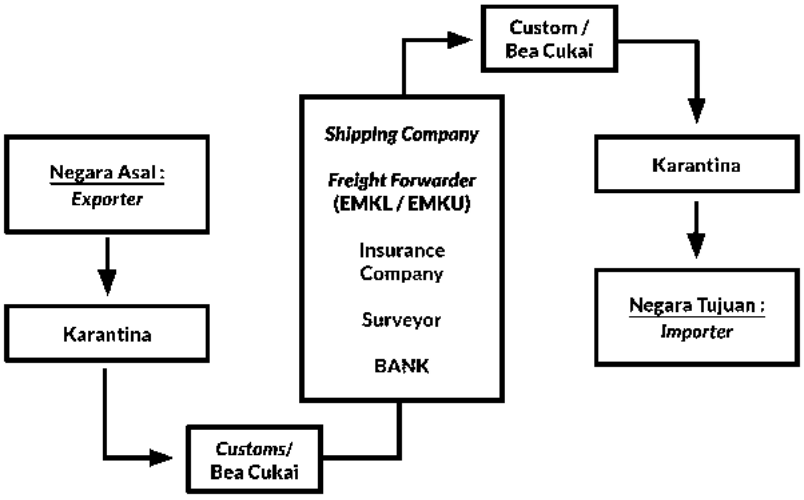
15. Kepercayaan dan Hubungan Diplomatik Antarnegara.

    Hubungan bilateral yang kuat antara negara dapat membangun rasa saling percaya dalam perdagangan, sehingga menciptakan stabilitas dan peluang ekspor yang lebih besar. Sebaliknya, hubungan diplomatik yang renggang bisa mengakibatkan hambatan perdagangan atau sanksi ekonomi.

Dengan memahami secara utuh berbagai faktor di atas, baik pelaku usaha ekspor maupun pemerintah dapat merumuskan kebijakan serta langkah strategis yang lebih responsif terhadap tantangan global. Pemahaman ini juga menjadi kunci dalam membangun ketahanan ekspor yang berkelanjutan dan berdaya saing tinggi di pasar internasional.

2.1.4.4 Pihak-Pihak Ekspor

Hal yang perlu diperhatikan oleh calon eksportir adalah siapa saja yang terlibat dalam seluruh rantai proses ekspor, mulai dari barang masih berada di dalam negeri hingga sampai ke tangan pembeli di negara tujuan. Proses ekspor melibatkan sejumlah lembaga dan pihak yang saling berkoordinasi untuk memastikan kelancaran pengiriman barang lintas negara. Pihak-pihak yang terlibat dalam proses ekspor digambarkan dalam skema berikut.



Gambar 2. 1 Alur Pihak-Pihak Ekspor Barang
Sumber: Buku Bisnis Ekspor itu Mudah Edisi Update, 2022.

Menurut Mahyuddin *et al*, (2022) selain eksportir dan importir sebagai aktor utama dalam transaksi perdagangan, terdapat sejumlah pihak penting lainnya yang berperan mendukung kelancaran ekspor, yakni: Direktorat Jenderal Bea dan Cukai, perusahaan pelayaran (*Shipping line*), perusahaan jasa pengurusan transportasi dan dokumen (*Forwarder*), lembaga asuransi*, surveyor,* lembaga keuangan (bank), serta instansi karantina. Penjelasan masing-masing pihak dijabarkan sebagai berikut:

1. Eksportir

   Berdasarkan sumber produksinya, eksportir terbagi ke dalam dua kategori:

   a. Eksportir Produsen adalah pelaku usaha yang mengekspor produk hasil produksinya sendiri. Mereka bisa memilih menjual produknya dengan merek sendiri (original brand) atau atas permintaan pembeli, menggunakan label milik pembeli (private label). Contohnya adalah eksportir pakaian jadi yang memproduksi sendiri bajunya di Indonesia, kemudian mengirimkannya ke luar negeri baik dengan merek milik sendiri ataupun menggunakan label dan desain pembeli luar negeri. Dalam praktiknya, pembeli juga kerap melakukan inspeksi kualitas (QC) langsung. Sistem seperti ini umum terjadi pada perdagangan produk seperti sepatu, tas, peralatan rumah tangga, hingga barang teknologi seperti ponsel dan tablet.

   b. Eksportir Non-Produsen merupakan eksportir ini tidak memproduksi barang sendiri, melainkan bertindak sebagai perantara atau agen pemasaran bagi produk dari produsen lokal untuk dijual ke pasar luar negeri. Sering kali, eksportir non-produsen adalah perusahaan dagang yang mewakili lebih dari satu produsen dalam menjangkau pasar ekspor.

2. Perusahaan Pelayaran (*Shipping Company*)

   Pihak ini bertanggung jawab atas pengangkutan barang menuju negara tujuan ekspor, baik melalui jalur laut (menggunakan kapal dan kontainer) maupun udara (maskapai penerbangan). Namun, bagi eksportir skala kecil atau UKM, disarankan untuk tidak langsung berhubungan dengan perusahaan pelayaran,

melainkan melalui perusahaan *Forwarder* (EMKL/EMKU) yang akan membantu menangani urusan logistik dan dokumentasi secara lebih efisien.

3. Perusahaan *Forwarder* (EMKL/EMKU)

   Forwarder atau Ekspedisi Muatan Kapal Laut/Udara berperan sebagai penyedia jasa logistik yang menangani proses pengangkutan, pengurusan dokumen ekspor, hingga berkoordinasi dengan pihak-pihak terkait seperti Bea Cukai, surveyor, maupun instansi sertifikasi. *Forwarder* tidak memiliki kapal atau kontainer sendiri, namun berfungsi sebagai penghubung antara eksportir dan perusahaan pelayaran. Perusahaan *Forwarder* yang profesional biasanya telah tersertifikasi sebagai PPJK (Perusahaan Pengurusan Jasa Kepabeanan) oleh Direktorat Jenderal Bea dan Cukai.

4. *Surveyor*

   Surveyor adalah lembaga independen yang bertugas melakukan pemeriksaan fisik dan administratif atas barang ekspor sesuai permintaan pembeli atau ketentuan negara tujuan. Peran ini penting terutama untuk memastikan bahwa barang yang diekspor memenuhi spesifikasi kontrak. Beberapa surveyor yang dikenal di Indonesia adalah PT Sucofindo, PT Surveyor Indonesia, serta perusahaan global seperti SGS dan Bureau Veritas.

5. Perusahaan Asuransi

   Asuransi pengiriman bersifat opsional, tergantung kesepakatan antara eksportir dan importir. Jenis asuransi yang umum digunakan adalah marine insurance, yang menanggung risiko selama proses pengiriman seperti kecelakaan kapal atau kebakaran. Namun, kerusakan akibat kelalaian pengemasan tidak

termasuk dalam perlindungan. Besarnya premi ditentukan oleh nilai barang dan cakupan risiko yang diasuransikan.

6. Bank

   Peran bank dalam ekspor umumnya berkaitan dengan penerimaan pembayaran, terutama jika menggunakan skema *Letter of credit* (L/C). Meskipun demikian, pembayaran bisa juga dilakukan tanpa melibatkan bank, misalnya lewat layanan seperti PayPal, *Western Union*, atau secara tunai, terutama untuk transaksi bernilai kecil. Penjelasan lebih lanjut mengenai sistem pembayaran ekspor dibahas secara detail dalam bab tersendiri.

7. Karantina

   Untuk komoditas ekspor yang berasal dari hewan, tumbuhan, hasil perikanan atau pertanian, diperlukan pemeriksaan karantina guna mencegah penyebaran hama atau penyakit yang membahayakan ekosistem. Pemeriksaan ini dilakukan oleh Balai Karantina Pertanian atau Balai Karantina Ikan sesuai jenis barangnya.

8. Direktorat Jenderal Bea dan Cukai

   Bea dan Cukai berperan vital dalam proses legalitas ekspor. Eksportir wajib mengisi dokumen Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) melalui sistem resmi, yang mencantumkan informasi detail tentang barang yang diekspor. Petugas Bea dan Cukai kemudian akan melakukan pemeriksaan administratif dan fisik, termasuk pemindaian kontainer. Jika ditemukan ketidaksesuaian, dapat diterbitkan Nota Pembetulan (Notul), dan dalam kasus berat, barang dapat disita, dimusnahkan, atau ekspornya dibatalkan. Selain itu, Bea dan Cukai memastikan penerimaan negara melalui pungutan Bea Keluar yang berlaku

pada jenis barang tertentu. Pembayaran bea ini harus diselesaikan terlebih dahulu sebelum barang diperiksa.

Dengan memahami peran dan fungsi masing-masing pihak yang terlibat, eksportir dapat menjalankan proses ekspor secara terstruktur dan efisien, sekaligus meminimalkan potensi kendala administratif maupun teknis di lapangan.

2.1.4.5 Dokumen Ekspor

Dalam kegiatan ekspor, keberadaan dokumen-dokumen yang tepat dan lengkap merupakan elemen krusial demi menjamin kelancaran arus barang dan kesesuaian terhadap ketentuan hukum internasional. Dokumen ekspor mencakup berbagai jenis berkas yang dibutuhkan untuk menunjang proses pengiriman barang dari negara asal menuju negara tujuan, sekaligus memenuhi ketentuan perundang-undangan yang berlaku di masing-masing wilayah. Mengetahui secara rinci jenis dokumen serta fungsi utamanya menjadi kunci keberhasilan suatu transaksi ekspor.

Menurut Siwiyanti *et al* (2024), penjabaran dokumen-dokumen penting dalam ekspor yaitu:

1. Dokumen Komersial

   Kategori ini mencakup dokumen yang digunakan dalam transaksi antara eksportir dan importir. Dokumen-dokumen tersebut meliputi:

   a. Faktur Komersial (*Commercial Invoice*): Merupakan dokumen utama yang mencantumkan rincian barang yang diperjualbelikan, termasuk harga dan ketentuan pembayaran. Dokumen ini menjadi dasar bagi pihak bea cukai untuk menghitung nilai bea masuk serta menjadi bukti transaksi penjualan.

b. Daftar Pengepakan (*Packing List*): Berisi informasi mengenai jenis, jumlah, dan metode pengemasan barang yang dikirim. Dokumen ini membantu pihak bea cukai dalam proses verifikasi fisik dan juga mempermudah penerimaan barang oleh pembeli di negara tujuan.

c. Faktur Proforma (*Proforma Invoice*): Digunakan sebagai penawaran awal harga dari eksportir kepada importir sebelum transaksi resmi dilakukan. Importir biasanya menggunakan dokumen ini untuk mengajukan perizinan impor atau persetujuan kredit.

2. Dokumen Transportasi

Dokumen transportasi mencakup berkas-berkas yang digunakan untuk mengatur pengangkutan barang, baik melalui laut, udara, maupun jalur lainnya. Beberapa di antaranya adalah:

a. *Bill of Lading* (B/L): Dikeluarkan oleh perusahaan pengangkut, dokumen ini berfungsi sebagai tanda terima barang, kontrak pengangkutan, dan bukti kepemilikan. Dokumen ini bisa bersifat dapat dinegosiasikan (negotiable) atau tidak.

b. *Airway Bill* (AWB): Dipakai dalam pengiriman barang melalui udara dan memiliki fungsi serupa dengan B/L, namun tidak dapat dinegosiasikan.

c. *Sea Waybill*: Serupa dengan B/L, namun tidak mengandung hak kepemilikan atas barang. Biasanya digunakan untuk mempercepat proses pengeluaran barang di pelabuhan tujuan.

3. Dokumen Asuransi

   Untuk mengantisipasi kerugian selama proses pengiriman, eksportir dapat melampirkan sertifikat asuransi sebagai bukti bahwa barang telah diasuransikan. Asuransi pengiriman ini mencakup risiko seperti kerusakan fisik, pencurian, atau kerugian akibat bencana alam selama perjalanan.

4. Sertifikat dan Lisensi Ekspor

   Beberapa komoditas memerlukan dokumen tambahan dalam bentuk sertifikat atau lisensi khusus guna memenuhi ketentuan negara asal maupun negara tujuan, seperti:

   a. *Certificate of Origin* (COO): Dokumen yang menyatakan asal barang. COO diperlukan untuk menetapkan bea masuk yang berlaku di negara tujuan.
   b. *Health Certificate*: Dibutuhkan bagi produk makanan, hewan, atau tumbuhan untuk memastikan produk memenuhi standar kesehatan yang berlaku di negara tujuan.
   c. *Phytosanitary Certificate*: Digunakan dalam ekspor komoditas pertanian guna memastikan produk bebas dari hama dan penyakit tanaman.
   d. *Special Export License*: Dibutuhkan untuk produk-produk tertentu seperti bahan kimia berbahaya, senjata, atau teknologi strategis sebelum barang diekspor.

5. Dokumen Kepabeanan

   Jenis dokumen ini diperlukan dalam proses pabean baik di negara pengirim maupun negara penerima, antara lain:

a. Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB): Dokumen ini wajib diserahkan kepada otoritas bea dan cukai di negara asal dan memuat informasi mengenai nilai barang, jenis barang, serta negara tujuan ekspor.
b. *Customs Declaration*: Formulir yang diisi oleh eksportir atau kuasanya untuk mencantumkan rincian barang ekspor, termasuk kode HS (*Harmonized System*) yang digunakan dalam penentuan tarif dan klasifikasi barang.

6. Dokumen Pembayaran

Dokumen pembayaran digunakan untuk menjamin kelancaran transaksi keuangan antara pihak eksportir dan importir. Beberapa dokumen yang umum digunakan yaitu:

a. *Letter of credit* (L/C): Merupakan jaminan pembayaran dari bank atas permintaan importir, di mana pembayaran akan dilakukan kepada eksportir jika seluruh syarat dalam L/C terpenuhi.
b. *Bill of geExchange*: Merupakan surat perintah tertulis dari eksportir kepada importir untuk membayar sejumlah uang pada waktu yang ditentukan.

7. Dokumen Tambahan

Selain dokumen utama, dalam kondisi tertentu eksportir juga wajib melengkapi dokumen lain yang sifatnya pelengkap, seperti:

a. *Certificate* of Analysis (COA): Dibutuhkan untuk produk-produk tertentu seperti obat-obatan atau bahan kimia, untuk membuktikan bahwa produk sesuai dengan spesifikasi teknis yang ditentukan.

b. *Certificate of Conformity*: Digunakan untuk menyatakan bahwa suatu barang telah memenuhi standar kualitas atau ketentuan teknis negara tujuan.
c. Cargo *Manifest*: Daftar lengkap seluruh barang yang dikirim dalam satu pengapalan, biasanya digunakan oleh otoritas bea cukai untuk keperluan pencatatan dan pemeriksaan.

2.1.4.6 Prosedur Ekspor Barang

Setelah seluruh dokumen ekspor disiapkan dengan baik, mulai dari dokumen komersial, transportasi, asuransi, hingga dokumen pembayaran dan sertifikat lainnya, tahap selanjutnya dalam proses ekspor adalah memahami dan menjalankan prosedur atau tata cara ekspor barang secara menyeluruh. Pengetahuan mengenai prosedur ini penting agar eksportir tidak hanya memenuhi persyaratan administratif, tetapi juga memastikan seluruh proses berjalan efisien, sesuai regulasi, dan tanpa hambatan.

Menurut Alicia (2023), berikut ini adalah tahapan prosedural yang harus dilalui oleh seorang eksportir dalam menjalankan kegiatan ekspor barang:

1. Mempelajari Ketentuan Hukum yang Berlaku

   Langkah pertama yang harus dilakukan eksportir adalah memahami seluruh regulasi dan ketentuan hukum terkait perdagangan internasional, khususnya ekspor. Informasi yang relevan dan terkini dapat diakses melalui situs resmi seperti www.insw.go.id.
2. Memastikan Legalitas Produk untuk Diekspor

Eksportir perlu memastikan bahwa produk yang akan dikirim memang diizinkan untuk diekspor, serta sesuai dengan ketentuan yang berlaku di negara tujuan.

3. Strategi Pemasaran jika Belum Ada Pembeli

   Apabila eksportir belum memiliki mitra atau pembeli di luar negeri, ia dapat menerapkan strategi promosi baik secara langsung (*offline*) maupun melalui saluran digital (on*line*) guna menjangkau pasar luar negeri.

4. Kesepakatan Transaksi dengan Importir

   Jika sudah terdapat calon pembeli, maka tahap berikutnya adalah menyepakati detail transaksi, mulai dari spesifikasi barang hingga jumlah pesanan. Setelah kesepakatan tercapai, eksportir menyiapkan produk dan seluruh dokumen sesuai permintaan importir.

5. Pemberitahuan Ekspor ke Bea dan Cukai

   Saat pengiriman akan dilakukan, eksportir wajib menyampaikan pemberitahuan ekspor kepada Direktorat Jenderal Bea dan Cukai melalui dokumen PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang) beserta dokumen pelengkap lainnya.

6. Penerbitan Nota Persetujuan Ekspor (NPE)

   Setelah dokumen diverifikasi, pihak Bea dan Cukai akan menerbitkan NPE sebagai tanda bahwa barang telah mendapatkan izin ekspor dan dapat dimuat ke kapal atau pesawat.

7. Penanganan dan Pengapalan Barang

   Proses pengapalan meliputi beberapa tahap teknis seperti menyiapkan barang yang akan dikirim, menyusun dokumen pengapalan (*invoice*,

Packing List, dan lainnya), mengemas barang sesuai kesepakatan, melakukan *stuffing* ke dalam kontainer jika diperlukan, menyediakan truk trailer untuk mengangkut kontainer ke pelabuhan, dan akhirnya memuat barang ke dalam kapal atau pesawat.

8. Penerbitan Dokumen Pengapalan oleh Perusahaan Pengangkut

   Setelah barang dimuat, pihak pengangkut (baik *freight forwarder*, *shipping* line, atau maskapai penerbangan) akan menerbitkan dokumen pengapalan:

9. *Bill of Lading* (B/L) untuk pengiriman laut
10. *Air way bill* (AWB) untuk pengiriman udara
11. Dokumen ini diserahkan kepada eksportir dan kemudian diteruskan ke pihak importir sebagai syarat pengambilan barang di pelabuhan atau bandara setibanya barang di negara tujuan.
12. Pengurusan Asuransi Barang (Opsional)

    Jika skema Incoterms yang digunakan mengharuskan adanya asuransi, eksportir dapat mengasuransikan barang yang dikirim guna mengurangi risiko selama pengiriman.

13. Pengajuan Klaim Pembayaran ke Bank

    Dalam hal pembayaran dilakukan melalui sistem *Letter of credit* (L/C), eksportir dapat mengajukan klaim ke bank pemberi konfirmasi (*advising bank*) setelah barang dimuat ke kapal dan dokumen pengapalan diterbitkan.

14. Sistem Pembayaran oleh Importir
15. Skema pembayaran dari importir kepada eksportir seperti:
    a. Pembayaran penuh di awal (*full advance payment*)
    b. Pembayaran lunas setelah barang dikapalkan

c. Pembayaran bertahap, misalnya uang muka terlebih dahulu, lalu pelunasan setelah pengiriman atau setelah dokumen diserahkan.

2.1.5 Penundaan Ekspor

2.1.5.1 Konsep Penundaaan Ekspor

Menurut Setianto (2025) Konsep penundaaan ekspor dapat dipahami sebagai kegagalan dalam memenuhi *timeline* pengiriman yang telah dijadwalkan, akibat kombinasi faktor internal dan eksternal. Penundaan bukan semata-mata kesalahan teknis, melainkan cerminan dari kurangnya integrasi dan efisiensi dalam proses kerja antarbagian di perusahaan *Forwarding* dan antara perusahaan dengan pelayaran.

Sedangkan, menurut Habibi *et al* (2025) adanaya penundaaan ekspor merupakan bagian dari disruption atau gangguan fungsional dalam suatu rantai pasok global yang memiliki dampak sistemik. Artinya, penundaan bukan hanya soal waktu keberangkatan barang, tetapi juga dapat mengacaukan arus logistik di seluruh jaringan distribusi internasional, mengganggu produksi hilir, dan menurunkan keandalan rantai pasok secara menyeluruh.

Penundaan ekspor merupakan salah satu persoalan serius dalam aktivitas perdagangan internasional, khususnya melalui jalur laut. Ketika proses pengiriman barang tertunda dari waktu yang direncanakan, dampaknya tidak hanya bersifat administratif, tetapi juga meluas ke aspek finansial, hukum, reputasi, hingga operasional rantai pasok. Berbagai penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa penundaan ekspor dapat menimbulkan sejumlah konsekuensi merugikan, baik bagi eksportir, *freight forwarder*, maupun pihak pembeli di luar negeri.

Penundaan ekspor umumnya terjadi akibat gangguan pada proses logistik, dokumen, komunikasi, atau faktor eksternal yang tidak dapat dikendalikan secara langsung oleh pihak freight forwarder. Sejumlah penelitian telah mengidentifikasi faktor-faktor penyebab penundaan ekspor dengan pendekatan yang berbeda, mulai dari operasional internal hingga disrupsi skala global.

Menurut Ikhsan (2025), proses penginputan data ekspor yang tidak sinkron antara shipper dan Forwarder dapat menghambat pengajuan dokumen ke pelayaran. Hal ini berdampak pada keterlambatan booking kapal atau pengeluaran DO (delivery order). Salah satu dokumen yang sering terjadi suatu kesalah, yaitu pembetulan data pada dokumen Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) merupakan tindakan yang dapat dilakukan oleh eksportir apabila terjadi kesalahan dalam pengisian data setelah PEB memperoleh nomor pendaftaran. Kesalahan ini bisa disebabkan oleh berbagai faktor, seperti kekeliruan input data (human error), ketidaksesuaian antara data dan 47 hasil penimbangan barang, perubahan jumlah atau jenis barang yang akan diekspor, perubahan jadwal kapal, kerusakan pada peti kemas, hingga permintaan revisi dari buyer terkait spesifikasi barang atau dokumen tambahan. Pembetulan ini penting dilakukan guna memastikan kelengkapan dan keakuratan dokumen ekspor yang menjadi syarat utama dalam proses kepabeanan dan pengangkutan internasional.

Menurut Lazuardi (2024), bagian-bagian dalam PEB yang dapat dibetulkan mencakup informasi yang bersifat teknis dan operasional, seperti jumlah dan jenis barang, nomor peti kemas, nama dan nomor *voyage* sarana pengangkut, tanggal keberangkatan, nilai free on board (FOB), serta jenis mata uang. Selain itu, pembetulan juga dapat dilakukan dalam kasus pengangkutan sebagian (short

shipment), ekspor barang curah seperti minyak atau gas, atau jika terjadi perubahan akibat kerusakan kemasan sebelum proses pemuatan. Namun demikian, tidak semua data dalam PEB dapat diperbaiki. Terdapat sejumlah komponen yang bersifat tetap dan tidak dapat dibetulkan, yaitu nama dan identitas eksportir, kantor pabean pemuatan, jenis dan kategori ekspor, serta fasilitas kepabeanan yang digunakan. Apabila terjadi kesalahan pada bagian-bagian tersebut, maka prosedur yang harus ditempuh adalah pembatalan dokumen ekspor, dengan catatan bahwa barang belum dimuat ke dalam sarana pengangkut. Oleh karena itu, ketelitian dalam pengisian PEB serta koordinasi antar bagian, terutama antara eksportir, freight forwarder, dan petugas kepabeanan, menjadi hal yang sangat krusial dalam menunjang kelancaran proses ekspor.

Komunikasi yang kurang efisien antara divisi internal maupun antara perusahaan dan *stakeholder* eksternal dapat memperlambat koordinasi ekspor. Fahrudin (2024), menekankan bahwa sumber kendala dapat berasal dari sumber daya manusianya, seperti buruknya alur komunikasi antar bagian operasional dan shipping agency menjadi hambatan serius dalam pelaksanaan ekspor tepat waktu.

Sumber daya manusia yang kurang kompeten dalam menangani beban kerja tinggi juga menjadi penghambat. Menurut Mawardi (2022), menyebutkan bahwa keterbatasan tenaga kerja berpengalaman, serta sistem operasional manual tanpa integrasi digital menyebabkan kinerja ekspor tidak optimal.

Menurut Beil *et al* (2025), mengidentifikasi bahwa peralihan moda transportasi laut ke darat atau sebaliknya (modal *shift*) yang belum diterima sepenuhnya oleh pelaku logistik menyebabkan kesenjangan kesiapan dalam peralihan sistem ekspor dan mengakibatkan keterlambatan dalam pengiriman.

Sedangkan menurut Habibi *et al* (2025) mengungkapkan bahwa keterlambatan di satu titik dalam rantai pasok dapat menyebabkan efek domino ke seluruh jaringan logistik, terutama ketika tidak ada sistem resilien dalam menangani gangguan kecil seperti keterlambatan loading atau perubahan jadwal pelayaran.

Dalam ungkapan Kołacz *et al* (2024), menekankan bahwa pelabuhan yang padat atau overload, serta proses legal dan clearance yang lambat, menjadi penyebab eksternal yang signifikan terhadap keterlambatan ekspor kontainer, terutama pada rute yang padat atau pelabuhan besar seperti Singapura dan Tanjung Priok. Sedangkan menurut Bandaranayake *et al* (2024), mengidentifikasi bahwa perbedaan sistem bea cukai dan prosedur lintas negara, khususnya dalam ekspor lintas batas (border -border *logistics*), menyebabkan proses ekspor tertunda akibat ketidaksamaan sistem dan keterlambatan approval antar negara.

Menurut Alessandria *et al* (2023), gangguan global seperti pandemi COVID-19, krisis energi, atau konflik geopolitik berdampak sistemik pada rantai pasok ekspor. Mereka menunjukkan bahwa gangguan lokal seperti keterlambatan kontainer dari satu negara dapat menyebabkan penundaan berantai dalam ekspor global.

Dari pendapat peneliti peneliti sebelumnya terkait kedala apa saja yang bisa menyebabkan penundaan ekspor dapat disimpulkan dalam pemikiran, Pramudita dan Erlambang (2022), konsep penundaaan ekspor sama halnya dengan keterlambatan shipment ekspor yang merupakan hasil dari serangkaian risiko yang saling terkait dan tidak termitigasi dengan baik, seperti keterlambatan approval dokumen, proses produksi yang belum selesai, shipper yang informasi mendadak akan adanya perubahan data dokumen, buyer yang menunda pengiriman karena

perubahan spesifikasi, sehingga haru dilakukannya revisi dokumen ekpor yang berulang kali. Kendala biasanya bermula dari internal yaitu sumber daya manusia dan eksternal seperti teknologi, infrastruktur, fasilitas ataupun sistem informasi yang digunakan. Banyak perusahaan yang mengalami kendala dari dua sumber tersebut seperti kurangnya kemampuan koordinasi dalam suatu tim, kesalahan pihak eksternal yang kemungkinan pengekspor baru atau memang pemahaman atau pengalaman yang kurang dalam prosedur pengiriman suatu barang, beban kerja karyawan yang berlebih (*over work*), ataupun teknologi kurang update , infrastruktur dan fasilitas terbatas, sistem informasi yang berupa jaringan, server ataupun sistem data yang digunakan dalam suatu perusahaan yang tidak memadai, sehingga pekerjaan karyawan tidak dapat tedukung secara penuh untuk menghasilakan suatu pekerjaan yang sangat baik. Dari hal tersebut Penundaan menjadi indikator bahwa ekspor belum berjalan secara optimal, baik dari sisi perencanaan, koordinasi, hingga koordinasi antar stakeholder di perusahaan jasa freight forwarding.

Dari kendala kendala tersebut dalam penundaan ekspor memberikan sebuah dampak terhadap perusahaan freight forwader. Berikut ini adalah uraian mengenai dampak-dampak utama dari penundaan ekspor berdasarkan kajian teori terdahulu:

a. Kenaikan Biaya Logistik dan Operasional

   Menurut Setianto dan Ikhsan (2025), keterlambatan pengiriman menyebabkan perusahaan harus menanggung biaya tambahan seperti *Rebooking vessel*, *demurrage*, dan *detention*, khususnya ketika pengiriman batal mendadak karena dokumen tidak lengkap. Biaya ini menekan margin keuntungan perusahaan dan menimbulkan beban administratif tambahan. Kołacz *et al*

(2024) juga menambahkan bahwa keterlambatan kontainer berdampak pada bertambahnya biaya sewa kontainer, penginapan barang di pelabuhan, dan asuransi pengangkutan.

b. Penurunan Kepercayaan *Buyer*

Menurut Sahara dan Amelia (2024), keterlambatan dokumen ekspor dan inkonsistensi dalam SOP menyebabkan *buyer* kehilangan kepercayaan terhadap *freight forwarder* dan eksportir. Hal ini membuat *buyer* berpotensi beralih ke mitra lain yang dianggap lebih profesional. Fahrudin (2024) juga menyatakan bahwa komunikasi yang buruk antara *Shipping Agency* dan pihak operasional berkontribusi terhadap kesalahpahaman informasi, yang pada akhirnya menciptakan persepsi negatif di mata *buyer.*

c. Risiko Hukum dan Ganti Rugi

Menurut Pramudita dan Erlambang (2022), penundaan ekspor menyebabkan eksportir terancam gugatan wanprestasi akibat pelanggaran kontrak pengiriman. Dalam beberapa kasus, pihak pembeli menuntut penalti karena keterlambatan mengganggu jadwal produksi atau distribusi mereka. Kołacz *et al* (2024) menegaskan bahwa dalam kontrak internasional, keterlambatan pengiriman dapat dikategorikan sebagai pelanggaran berat dan memicu klaim hukum serta litigasi.

d. Gangguan Arus Kas Perusahaan

Mawardi (2022) menjelaskan bahwa keterlambatan ekspor berdampak pada tertundanya pembayaran dari *buyer* , karena sistem pembayaran internasional sering kali berbasis pada dokumen pengapalan. Hal ini menyebabkan arus kas

perusahaan terganggu, terutama pada perusahaan yang memiliki ketergantungan tinggi terhadap ekspo.

b. Gangguan Terhadap Rantai Pasok

Menurut Habibi *et al* (2025), gangguan di satu titik dalam jaringan rantai pasok dapat menyebar secara sistemik ke seluruh node yang terhubung. Mereka mengidentifikasi bahwa keterlambatan kontainer di negara asal sering memicu keterlambatan lanjutan pada negara tujuan, terutama pada rantai pasok tier-2 dan tier-3.

c. Hilangnya Peluang Pasar

Beil *et al* (2025) menyatakan bahwa pada perdagangan berbasis musim atau tren (misalnya tekstil atau produk musiman), keterlambatan ekspor mengakibatkan kehilangan waktu pasar dan potensi kerugian permintaan. *Buyer* tidak dapat menunggu dan cenderung membatalkan kontrak ketika tenggat waktu terlewati.

d. Kerusakan Barang dan Kualitas Produk Menurun

Menurut Setianto dan Ikhsan (2025), barang-barang seperti kayu, *furniture*, atau *coconut sugar* yang tertahan terlalu lama berisiko rusak karena perubahan suhu dan kelembaban. Hal ini dapat menyebabkan *buyer* menolak barang atau meminta diskon sebagai kompensasi.

e. Penumpukan Kontainer dan Kemacetan Pelabuhan

Alessandria *et al* (2023) mencatat bahwa penundaan ekspor akibat disrupsi logistik menyebabkan penumpukan kontainer di pelabuhan utama, memperpanjang waktu bongkar-muat dan menurunkan kapasitas throughput pelabuhan secara keseluruhan.

f. Kenaikan Premi Asuransi

Menurut Pramudita dan Erlambang (2022), penundaan yang berulang kali meningkatkan risiko klaim asuransi. Hal ini membuat perusahaan asuransi menaikkan premi logistik untuk pengiriman selanjutnya, yang akan berdampak pada biaya keseluruhan ekspor.

g. Dampak Sistemik terhadap Neraca Ekspor Nasional

Menurut Alessandria *et al* (2023), gangguan global seperti pandemi COVID-19, krisis energi, atau konflik geopolitik berdampak sistemik pada rantai pasok ekspor. Mereka menunjukkan bahwa gangguan lokal seperti keterlambatan kontainer dari satu negara dapat menyebabkan penundaan berantai dalam ekspor global dan memengaruhi performa neraca perdagangan negara bersangkutan.

2.1.6 Strategi

2.1.6.1 Konsep Strategi

Menurut Riswanto *et al* (2024), strategi perusahaan sangatlah berkaitan dengan suatu bisnis seperti menentukan arah perusahaan di tengah dinamika pasar dan persaingan. Perusahaan perlu menyusun strategi yang tepat untuk mencapai keunggulan kompetitif, memahami lingkungan eksternal dan internal, serta mengelola pertumbuhan secara berkelanjutan. Pada tingkatan ini, strategi perusahaan dam bisnis fokus pada bagaimana perusahaan dapat beroperasi secara efektif di segmen pasar spesifik mendayagunakan sumber daya dalam meraih tujuan jangka panjang. Analisis dalam tentang lingkungan bisnis perusahaan, pengembangan keunggulan kompetitif, dan penerapan inovasi menjadi bagian penting dalam pengambilan keputusan strategis.

Dalam pernyataanya, Davis & Hvarford dalam Riswanto (2024), menjelaskan bahwa strategi perusahaan adalah rencana jangka panjang yang didesain agar meraih sasaran spesifik pada suatu industri ataupun pasar tertentu. Rencana ini mencakup berbagai aspek yang memungkinkan perusahaan untuk melakukan optimalisasi sumber daya serta kesempatan. Strategi ini harus mencakup pemahaman mendalam tentang keunggulan kompetitif, manajemen sumber daya, serta pemilihan pasar yang tepat untuk memenuhi permintaan pelanggan secara efektif. Dalam era globalisasi saat ini, perusahaan harus bisa melakukan adaptasi secara cepat pada dinamika lingkungan bisnis. Perubahan tren konsumen, perkembangan teknologi, dan dinamika pasar yang cepat dapat mempengaruhi keputusan strategis yang diambil. Perusahaan perlu terus menerus melakukan evaluasi dan revisi strategi untuk memastikan relevansi dan efektivitas. Strategi ini bertujuan pula untuk memastikan kelangsungan hidup dan pertumbuhan perusahaan di tengah lingkungan yang kompetitif.

Menurut Fitriah *et al* (2024), bersaing dalam era digitalisasi saat ini, perusahaan memerlukan strategi terkait SDM yang efektif, ini mencakup pengembangan keterampilan digital karyawan, seperti analitik data dan kecerdasan buatan melalui pelatihan. Fleksibilitas kerja dan keseimbangan antara pekerjaan dan kehidupan pribadi juga perlu diperhatikan. Penerapan strategi ini akan membantu perusahaan beradaptasi dengan perubahan yang cepat dalam lingkungan kerja Industri 4.0. Di era digitalisasi melibatkan penggunaan teknologi digital dan sistem data untuk mengoptimalkan proses operasi perusahaan dalam berbisnis, meningkatkan efisiensi, dan mencapai keunggulan kompetitif. Manajer perlu mengadopsi pendekatan strategi perusahaan yang inovatif dan adaptif dalam

mengelola SDM, mengintegrasikan teknologi dalam strategi bisnis perusahaan dan memanfaatkan data untuk pengambilan keputusan yang lebih baik. Selain itu, manajer juga perlu memperhatikan perubahan dalam dinamika kerja, seperti kolaborasi virtual, pekerjaan jarak jauh dan fleksibilits kerja.

Menurut Ulrich dalam Marzuki *et al* (2023), terdapat empat strategi yang diterapkan perusahaan dalam menghadapi masalah, sehingga dapat tetap bersaing di era digital dan menciptakan perusahaan yang unggul secara global, yaitu :

1. *Partner Strategy*

   Dapat berperan sebagai mitra strategis bagi manajer senior dan manajer lini dalam menerapkan strategi yang telah ditetapkan, dengan mengubah arah kebijakan perusahaan menjadi tindakan konkret. Pendekatan ini melibatkan diagnosis menyeluruh meliputi sistem penilaian serta penggabungan praktik kerja yang bisa diterapkan di berbagai tingkatan organisasi. Dalam kondisi di mana alur komunikasi antarpihak internal maupun eksternal harus berjalan secara konsisten dan terintegrasi, peran ini menjadi krusial untuk menyatukan berbagai kepentingan menjadi satu arah tindakan. Kemampuan dalam menyelaraskan strategi dengan realitas operasional memungkinkan pengambilan keputusan lebih cepat dan terkoordinasi ketika terjadi perubahan yang mendadak.

2. *Administrative Expert Strategy*

   Dapat menjadi ahli dalam mengatur pelaksanaan pekerjaan secara efisien serta memastikan kelancaran administras agar hasil kerja tetap berkualitas dengan penggunaan sumber daya yang optimal. Hal ini dilakukan melalui

rekayasa ulang, terutama dalam proses kerja administratif dan sistem pendukungnya.

1. Pertama, proses perbaikan, memfokuskan pada identifikasi proses-proses yang tidak efektif dan merencanakan metode lain untuk meningkatkan kualitas dalam pelayanan.
2. Kedua, merencanakan penciptaan ulang yang prosesnya dimulai dari pihak eksternal yang berkaitan (pelanggan), sehingga dapat mengubah fokus kerja menjadi apa yang harus dilakukan dari apa yang dapat dilakukan.

Strategi ini memungkinkan organisasi merancang sistem kerja serta pelatihan untuk menciptakan kondisi kerja yang lebih stabil, terstruktur, dan minim kesalahan, sekaligus menjaga konsistensi pelayanan dalam kondisi yang memerlukan ketepatan prosedur baik dalam pihak internal dan eksternal.

3. *Employee Champion Strategy*

Sebagai penengah di antara karyawan dan manajemen untuk dapat memenuhi kepentingan dua belah pihak. Dengan adanya persaingan bisnis yang semakin kuat dapat menyebabkan tuntutan manajemen terhadap karyawan menjadi tinggi. Terkadang sebagai manajer lupa akan kuantitas juga sangat berpengaruh pada kualitas yang dihasilkan, jika kuantitas pekerja tidak seimbang dari beban yang dikerjakan, maka bisa menghasilkan kualitas pekerjaan yang buruk. Oleh sebab itu, manajer lini baiknya memperhatikan kondisi karwayan dengan:

1. Pertama, mengurangi tuntutan dengan cara meminimalkan tanggung jawab kerja dan menyeimbangkan dengan sumber daya yang tersedia agar karyawan tidak mengalami kelelahan yang berlebihan.
2. Kedua, membantu karyawan mengenali dan mengembangkan kapasitas baru yang dibutuhkan untuk menyesuaikan diri dengan dinamika kebutuhan organisasi dan kondisi tidak terduga.
3. Ketiga, dengan mengubah keinginan menjadi sumber daya dengan cara membimbing karyawan dalam mentransformasikan dorongan kerja menjadi kontribusi produktif.

4. *Change Agent Strategy*

Sebagai agen perubahan, peran ini memperkuat proses dan budaya organisasi agar memiliki kapasitas yang adaptif terhadap transformasi. Terdapat 3 tiga tipe perubahan yaitu:

1. Perubahan inisiatif, yaitu berfokus sistem, teknologi, kebijakan, atau prosedur baru untuk meningkatkan kelancaran operasional.
2. Perubahan proses menitikberatkan pada pembentukan pola kerja yang lebih kolaboratif dan terpadu.
3. Perubahan budaya dapat terjadi jika strategi dasar organisasi perusahaan dikonseptualkan kembali, seperti di era digital ini yang seharusnya perusahaan sudah sangat memanfaatkan teknologi digital. Didukung dengan beberpa hal untuk kelancaran penggunaan teknologi tersebut, seperti menggunakan jaringan dan server yang cepat yang akan memudahkan karyawan dalam mengakses sistem,

teknologi serta menjalin komunikasi secara digital dengan pelanggan.

Hal tersebut merupakan peran baru dari Departemen MSDM yang dapat meraih keunggulan bersaing dengan kerja sama dengan manajer lini dan manajer puncak. Tiga hal dalam strategi yang dapat digunakan untuk mencapai keunggulan perusahaan yaitu: inovasi, peningkatan kualitas, serta efisiensi biaya dan waktu, dapat untuk mencapai keunggulan bersaing. Dalam persaingan bisnis, organisasi mengembangkan dan memperbanyak jenis rangkaian produk dan layanan mereka ke wilayah yang baru, sehingga sangat penting untuk mengembangkan sistem Manajemen SDM yang terorganisir dengan baik yang selaras dengan tujuan dan strategi organisasi.

2.2 Kajian Penelitian Terdahulu

1. **Peneliti Yoga Pratama Putra Setianto dan M. Ikhsan (2025)**

   Penelitian "Penanganan *Ocean Freight* Ekspor Pada PT ICT Logistik Indonesia Cabang Surabaya". bertujuan mengidentifikasi proses dan penyelesaian masalah dokumen untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Metode yang digunakan adalah kualitatif digunakan. Hasil menunjukkan layanan seperti *telex release* dan draft *House B/L* mempercepat dokumen dan meningkatkan kepuasan. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah fokus pada kendala operasional dan dokumen untuk kelancaran ekspor. Perbedaannya, penelitian terdahulu lebih fokus pada penyelesaian masalah dokumen.

2. **Peneliti Siti Sahara, dan Reza Amelia (2024)**

   Penelitian "Analisis Kualitas Layanan Dan Kesesuaian Sop Dalam Pembuatan Dokumen Ekspor Terhadap Freight Forwarding" bertujuan menganalisis kualitas layanan dan kesesuaian *Standard Operating Procedure* dalam pembuatan dokumen ekspor. Metode yang digunakan adalah kualitatif. Hasil menunjukkan penerapan SOP tepat sehingga proses ekspor berjalan lancar. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah fokus pada kualitas layanan untuk kelancaran pengiriman. Perbedaannya, penelitian terdahulu lebih menitikberatkan pada kualitas layanan dan penerapan SOP.

3. **Peneliti Fatrick Fahrudin (2024)**

   Penelitian "Efektivitas *Komunikasi Organisasi* Terhadap Koordinasi Pelayanan *Ekspor Impor* (Studi Kasus PT IPC Petikemas dan *Shipping Agency* di Pelabuhan Panjang)" bertujuan mengkaji efektivitas *komunikasi* antara PT IPC Petikemas dan *Shipping Agency* dalam mendukung koordinasi layanan *ekspor impor*. Metode yang digunakan adalah kualitatif. Hasil menunjukkan *komunikasi* terstruktur dan tepat waktu meningkatkan koordinasi, sedangkan keterlambatan informasi menghambat proses. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah fokus pada efektivitas *komunikasi organisasi* untuk koordinasi operasional pelabuhan. Perbedaannya terletak pada fokus *komunikasi* antara PT IPC Petikemas dan *Shipping Agency*.

4. **Peneliti Kholid Mawardi (2022)**

   Penelitian "Analisis Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Operasional Perusahaan *Freight Forwarding* Dalam Menunjang Kegiatan Ekspor" bertujuan menganalisis pengaruh proses *sea export*, tanggung jawab *freight forwarding*, dan pengelolaan pergudangan terhadap kinerja operasional. Metode yang digunakan adalah kuantitatif. Hasil menunjukkan tanggung jawab *freight forwarding* paling dominan, menjelaskan 70,7% variasi kinerja. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah fokus pada kendala operasional terkait kesiapan barang dan dokumen. Perbedaannya, penelitian terdahulu lebih menitikberatkan pada pengaruh ketiga faktor tersebut terhadap kinerja operasional.

5. **Peneliti Aditia Sovia Pramudita, dan Felicitas Sulien Erlambang (2022)**

   Penelitian "Analisis Risiko Keterlambatan Shipment pada Ekspor di PT Schenker Petrolog Utama dengan Pendekatan *House of Risk* (HOR)" bertujuan mengidentifikasi risiko dan merancang mitigasi menggunakan metode HOR. Metode yang digunakan adalah kuantitatif digunakan. Hasil menunjukkan 11 risiko utama, mayoritas internal, dengan 11 strategi mitigasi efektif. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah fokus pada risiko keterlambatan terkait kesiapan barang, dokumen, dan permintaan buyer. Perbedaannya, penelitian terdahulu lebih menitikberatkan pada analisis risiko dan mitigasi menggunakan metode HOR.

6. **Denise Beil, Lisa-Maria Putz-Egger, Christa Sys, dan Matthew J. Roorda (2025)**

   Penelitian berjudul "*Assessing the Acceptance of Modal Shift Policy among Shippers and Logistics Providers*" bertujuan menganalisis dukungan atas kebijakan pergeseran moda transportasi sektor kargo Eropa untuk pengembangan kebijakan transportasi berkelanjutan. Metode yang digunakan adalah kualitatif. Hasil menunjukkan dukungan kebijakan insentif dan pengembangan infrastruktur lebih penting daripada regulasi ketat untuk mendukung pergeseran moda ramah lingkungan. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah fokus pada operasional dan strategi penyelesaian masalah oleh pelaku logistik menghadapi ketidakpastian pengiriman. Perbedaannya, penelitian terdahulu lebih menitikberatkan pada kebijakan dan penerimaan *modal shift* secara makro.

7. **Peneliti Farhad Habibi, Ripon K.Chakrabortty, Alireza Abbasi dan William Ho (2025)**

   Penelitian "Investigating Disruption Propagation and Resilience of Supply Chain Networks" bertujuan menganalisis penyebaran gangguan rantai pasok multi-tier dan strategi redundansi serta diversifikasi pemasok untuk meningkatkan ketahanan dan pemulihan. Metode yang digunakan adalah kuantitatif. Hasil menunjukkan gangguan menyebar dari tier atas ke bawah, dan strategi tersebut efektif. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah fokus pada strategi ketahanan melalui redundansi, diversifikasi, dan komunikasi antar tier. Perbedaannya, penelitian terdahulu lebih fokus pada struktur rantai pasok dan strategi umum pengurangan gangguan.

8. **Peneliti Marta K. Kołacz, Katrien Storms, Christa Sys, dan Wouter Verheyen (2024).**

   Penelitian berjudul "*Economic and Legal Impacts of Delayed Containers*" bertujuan menganalisis dampak biaya D&D dari sisi ekonomi dan hukum serta mencari solusi yang adil dan transparan bagi semua pihak dalam rantai pasok. Metode yang digunakan adalah kualitatif. Hasil menunjukkan biaya D&D sering tinggi dibanding biaya peluang dan keuntungan pengangkut, sehingga diperlukan solusi regulasi dan kontraktual untuk keadilan. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah fokus pada penanganan biaya akibat penundaan kontainer dan pentingnya strategi koordinasi. Perbedaannya, penelitian terdahulu lebih menitikberatkan pada biaya D&D dari sisi ekonomi dan hukum secara umum.

9. **Peneliti Namal Bandaranayake, Senevi Kiridena, Asela K, Kulatunga, Hoa Dam. 2024**

   Penelitian berjudul "*Analysing Cross-Border Logistics Operations for Performance Improvement: Development and Validation of a Reference Mode*" bertujuan mempercepat dan memperbaiki proses logistik lintas batas dengan mengidentifikasi masalah dan solusi. Metode yang digunakan adalah kualitatif. Hasil menunjukkan kendala utama teridentifikasi, kerja sama pihak dan teknologi digital mempercepat proses dan kurangi penundaan. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah fokus pada hambatan logistik ekspor, koordinasi, dan dokumen. Perbedaannya, penelitian terdahulu lebih menitikberatkan masalah sistemik seperti regulasi dan teknologi.

10. **Peneliti George Alessandriaa, Shafaat Yar Khan, Armen Khederlarian, Carter Mix, dan Kim J. Ruhle (2023)**

    Peneliti dengan judul "*The aggregate effects of global and local supply chain disruptions: 2020–2022.*" bertujuan menganalisis dampak gangguan rantai pasok global dan lokal pada produksi, stok, dan harga. Metode yang digunakan adalah kuantitatif. Hasil menunjukkan biaya naik dan output industri AS turun 11% akibat keterlambatan domestik. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah fokus pada penundaan pengiriman dan strategi atasi gangguan. Perbedaannya, penelitian terdahulu lebih fokus pada dampak makro gangguan rantai pasok terhadap ekonomi.

Tabel 2. 1 Kajian Penelitian Terdahulu

No.	Judul, Nama, Tahun Penelitian	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1.	Penanganan *Ocean Freight* Ekspor Pada PT ICT Logistik Indonesia Cabang Surabaya. Oleh Yoga Pratama Putra Setianto Dan M. Ikhsan. 2025	Mengidentifikasi proses penanganan *ocean freight* ekspor dan upaya penyelesaian masalah dokumen untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.	Kualitatif	Penyediaan layanan seperti telex *release* dan *draft House* B/L untuk mempercepat pengurusan dokumen dan meningkatkan kepuasan pelanggan.	Ruang Lingkup membahas tentang penanganan kendala operasional dan dokumen dalam proses ekspor untuk memastikan kelancaran pengiriman dan kepuasan pelanggan.	Artikel ini berfokus pada penyelesaian masalah dokumen dalam proses *ocean freight* ekspor sementara fokus penulis pada strategi penyelesaian penundaan ekspor akibat kesiapan barang dan inspeksi *buyer* .
2.	Analisis Kualitas Layanan Dan Kesesuaian Sop Dalam Pembuatan Dokumen Ekspor Terhadap *Freight Forwarding* . Oleh Siti Sahara, dan Reza Amelia. 2024	Menganalisis kualitas layanan dan kesesuaian Standard Operating Procedure (SOP) dalam proses pembuatan dokumen ekspor.	Kualitatif	Penerapan SOP sebagai kualitas pelayanan yang tepat, sehingga proses ekspor berjalan lancar sesuai standar.	Ruang lingkup membahas tentang kualitas layanan dalam proses pembuatan dokumen ekspor untuk memastikan kelancaran pengiriman barang ekspor.	Artikel ini berfokus pada kualitas layanan dan penerapan SOP dalam pembuatan dokumen ekspor, sementara fokus penulis pada penanganan kendala seperti kesiapan barang dan inspeksi *buyer* yang memengaruhi keseluruhan proses ekspor.

No.	Judul, Nama, Tahun Penelitian	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
3.	Efektivitas Komunikasi Organisasi Terhadap Kordinasi Pelayanan Ekspor Impor (Studi Kasus Antara PT IPC Petikemas Dan *Shipping Agency* Di Pelabuhan Panjang). Oleh Fatrick Fahrudin. 2024.	Mengkaji efektivitas komunikasi antara PT IPC Petikemas dan *shipping agency* dalam mendukung koordinasi layanan ekspor impor di Pelabuhan Panjang.	Kualitatif	Komunikasi yang terstruktur, tepat waktu antara PT IPC Petikemas dan *shipping agency* meningkatkan koordinasi layanan ekspor impor, terlambatnya informasi menghambat proses tersebut.	Ruang lingkup membahas tentang efektivitas komunikasi organisasi dalam koordinasi operasional di pelabuhan untuk meningkatkan layanan ekspor.	Artikel ini berfokus pada efektivitas komunikasi antara PT IPC Petikemas dan *shipping agency*, sementara fokus penulis pada faktor penghambat dan solusi komunikasi untuk keeefisianan operasional *freight forwarder*.
4.	Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Operasional Perusahaan *Freight Forwarding* Dalam Menunjang Kegiatan Ekspor. Oleh Kholid Mawardi.2022	Menganalisis pengaruh proses *sea export*, tanggung jawab *freight forwarding* , dan pengelolaan pergudangan terhadap kinerja operasional perusahaan *freight forwarding* .	Kuantitatif	Tanggung jawab *freight forwarding* paling dominan memengaruhi kinerja ekspor, menjelaskan 70,7% variasi kinerja perusahaan.	Ruang lingkup membahas tentang kendala operasional dalam proses ekspor oleh perusahaan *freight forwarding* , tterkait kesiapan barang, dokumen yang memengaruhi kinerja operasional Perusahaan.	Artikel ini berfokus pada pengaruh proses *sea export*, tanggung jawab *freight forwarding* , dan pengelolaan pergudangan terhadap kinerja operasional, sementara fokus penulis pada solusi praktis masalah penundaan ekspor.

No.	Judul, Nama, Tahun Penelitian	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
5.	Analisis Risiko Penyebab Keterlambatan *Shipment* Pada Proses Ekspor Di Pt Schenker Petrolog Utama Dengan Pendekatan *House Of Risk* (HOR). Oleh Aditia Sovia Pramudita, Felicitas Sulien Erlambang. 2022	Mengidentifikasi dan menganalisis risiko keterlambatan pengiriman ekspor, serta merancang strategi mitigasi menggunakan metode (HOR) untuk mengurangi risiko tersebut.	Kuantitatif	Teridentifikasi 11 risiko utama keterlambatan ekspor, mayoritas dari internal, dengan 11 strategi mitigasi efektif melalui metode *house* of risk.	Ruang lingkup membahas tentang risiko dan kendala keterlambatan pengiriman ekspor, khususnya terkait kesiapan barang, dokumen, dan permintaan *buyer* yang mempengaruhi proses *freight forwarding*	Artikel ini berfokus pada analisis risiko, mitigasi keterlambatan ekspor menggunakan metode HOR secara sistematis, sementara penulis berfokus pada solusi praktis atas kendala kesiapan barang dan dokumen yang mendadak berubah dalam proses ekspor.
6.	Assessing The Acceptance Of Modal Shift Policy Among *Shipper*s And Logistics Providers. Oleh Denise Beil, Lisa-Maria Putz-Egger, Christa Sys, Matthew J. Roorda. 2025	Menganalisis dukungan atas kebijakan pergeseran moda transportasi, sektor kargo Eropa guna pengembangan kebijakan transportasi yang berkelanjutan.	Kualitatif	Dukungan kebijakan insentif dan pengembangan infrastruktur, daripada regulasi ketat untuk mendukung pergeseran moda transportasi ramah lingkungan di Eropa.	Ruang lingkup membahas tentang operasional dan strategi penyelesaian masalah oleh pelaku logistik dalam menghadapi ketidakpastian pengiriman logistik.	Artikel ini berfokus pada kebijakan dan penerimaan modal shift secara makro, sementara fokus penulis pada solusi operasional penundaan ekspor secara mikro.

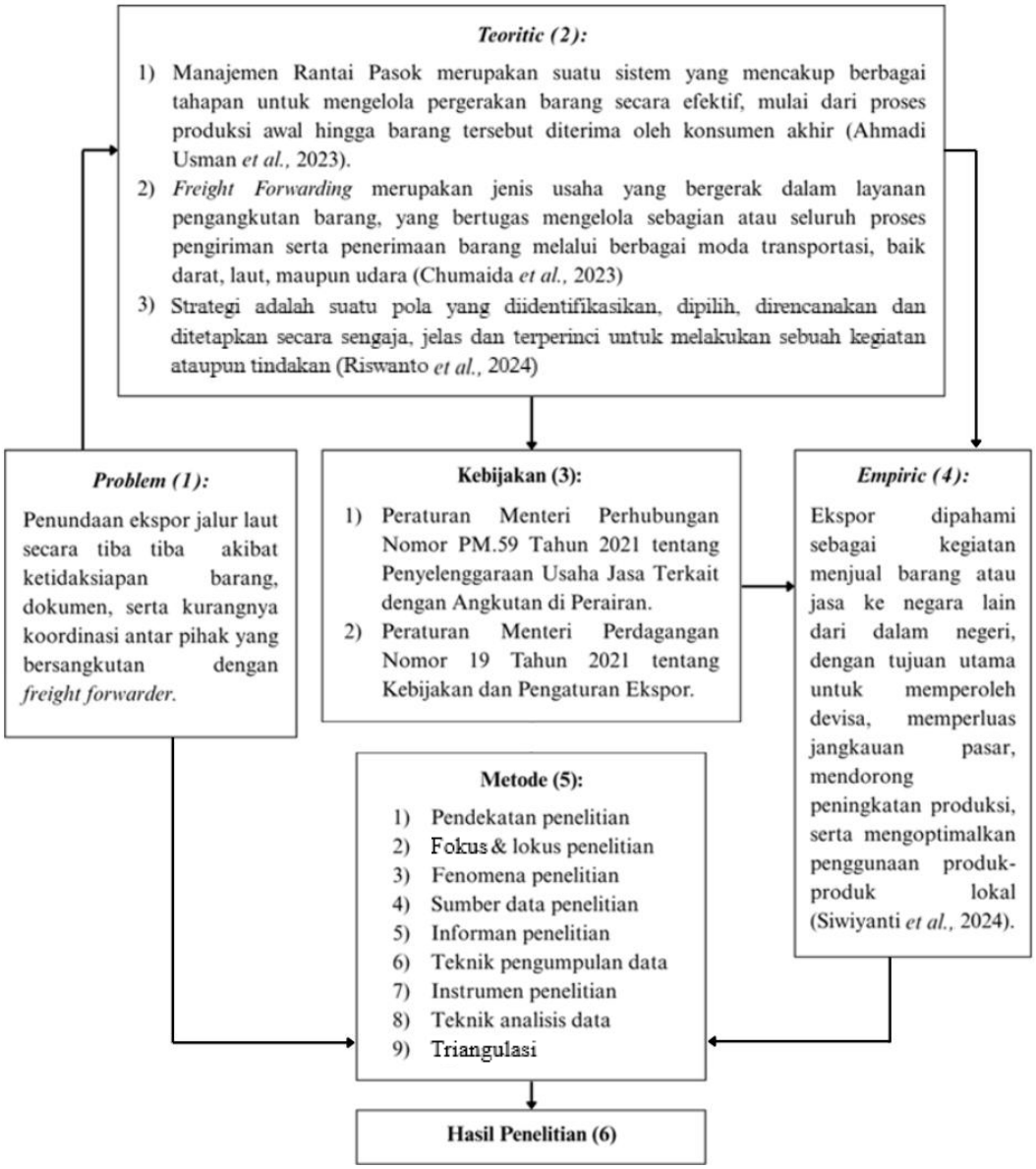
No.	Judul, Nama, Tahun Penelitian	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
7.	Investigating Disruption Propagation And Resilience Of Supply Chain Networks: Interplay Of Tiers And Connections. Oleh Farhad Habibi, Ripon K. Chakrabortty, Alireza Abbasi & William Ho. 2025	Menganalisis penyebaran gangguan dalam rantai pasok multi-tier serta mencari strategi redundansi dan diversifikasi pemasok untuk meningkatkan ketahanan, mem-percepat pemulihan rantai pasok.	Kuantitatif	Adanya gangguan menyebar dari tier atas ke bawah, dan strategi seperti redundansi serta diversifikasi pemasok efektif meningkatkan ketahanan dan mempercepat pemulihan rantai pasok.	Ruang lingkup membahas tentang strategi peningkatan ketahanan rantai pasok terhadap gangguan melalui redundansi, diversifikasi, dan komunikasi antar tier.	Artikel ini berfokus pada struktur dan hubungan antar tingkat dalam rantai pasok serta strategi umum untuk mengurangi gangguan, sementara fokus penulis pada penerapan praktis strategi mengatasi penundaan ekspor kontainer dalam operasional *freight forwarder*.
8.	Economic And Legal Impacts of *Delayed* Containers. Oleh Marta K. Kołacz, Katrien Storms, Christa Sys, Wouter Verheyen. 2024	Menganalisis dampak biaya D&D dari sisi ekonomi, hukum, dan mencari solusi agar adil dan transparan, biaya bagi semua pihak rantai pasok.	Kualitatif	Tingginya biaya D&D yang sering terjadi dibanding biaya peluang dan untung pengangkut, untuk keadilan sistem ini butuh solusi regulasi dan kontraktual .	Ruang lingkup membahas tentang penanganan biaya akibat penundaan kontainer serta pentingnya strategi dan koordinasi untuk mengurangi dampak biaya tersebut.	Artikel ini berfokus pada biaya D&D dari sisi ekonomi dan hukum secara umum, sementara fokus penulis pada solusi praktis penundaan ekspor kontainer oleh *freight forwarder*.

No.	Judul, Nama, Tahun Penelitian	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
9.	Analysing Cross-Border Logistics Operations For Performance Improvement: Development And Validation Of A Reference Mode. Oleh Namal Bandaranayake, Senevi Kiridena, Asela K, Kulatunga, Hoa Dam. 2024	Memperbaiki proses logistik lintas batas agar lebih cepat dan efisien, serta mengidentifikasi masalah utama dan solusi untuk meningkatkan kinerja sistem tersebut.	Kualitatif	Membantu identifikasi kendala utama dalam logistik lintas batas dan menunjukkan kerja sama antar pihak dan teknologi digital mempercepat proses dan mengurangi penundaan.	Ruang Lingkup membahas hambatan dalam proses logistik ekspor sebagai penyebab penundaan, serta pentingnya koordinasi dan pemenuhan dokumen untuk kelancaran pengiriman barang lintas batas.	Artikel didalam jurnal ini berfokus pada masalah sistemik logistik lintas batas seperti koordinasi, regulasi, dan teknologi secara menyeluruh. Sementara fokus penulis pada masalah operasional penundaan ekspor terkait kesiapan barang dan dokumen.
10	The Aggregate Effects Of Global And Local Supply Chain Disruptions: 2020–2022. Oleh George Alessandriaa, Shafaat Yar Khan, Armen Khederlarian, Carter Mix, Kim J. Ruhle. 2023	Menganalisis dampak gangguan rantai pasok global dan lokal terhadap ekonomi, khususnya efek keterlambatan pengiriman pada produksi, stok, dan harga barang.	Kuantitatif	Peningkatan biaya akibat penundaan produksi dan harga naik akibat gangguan rantai pasok, terutama keterlambatan domestik di AS yang menurunkan *output* industri hingga 11%.	Ruang lingkup membahas tentang penundaan pengiriman akibat ketidaksiapan barang, dokumen serta strategi untuk mengatasi gangguan dalam rantai pasok ekspor-impor.	Artikel didalam jurnal ini berfokus pada dampak makro gangguan rantai pasok terhadap ekonomi secara luas, sementara fokus penulis pada strategi operasional penyelesaian penundaan ekspor kontainer oleh *freight forwarder* secara spesifik.

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2025

2.3 Alur Kerangka Penelitian

Peneliti menjelaskan tentang alur penelitian dari awal hingga akhir yang dijelaskan melalui kerangka alur gambar/bagan sebagai berikut:



Gambar 2. 2 Alur Kerangka Penelitian
Sumber: Data Diolah Peneliti, 2025