
MENYIKAPI KEBIJAKAN TARIF RESIPROKAL TRUMP TERHADAP KINERJA EKSPOR UDANG RI

Cocon

Perencana Ahli Muda

Sekjend Pusat Kajian dan Pemberdayaan Sumber Daya KP

PENDAHULUAN

Presiden Trump secara resmi menetapkan kebijakan tariff resiprokal terhadap semua negara, termasuk negara-negara mitra dagang strategisnya seperti UE. Kebijakan ini untuk menyeimbangkan tariff impor USA dengan tariff impor yang berlaku di negara lain. Trump menilai selama ini USA merasa dirugikan dengan ditandainya defisit neraca perdagangan yang lebar. Pengenaan tariff ini lebih bertujuan untuk mengembalikan *lost value* atas defisit yang ia sebut telah “dirampok”. Oleh karenanya dasar penghitungan tariff bukan lagi berdasarkan tariff resmi pada negara mitra, namun berdasarkan prosentase atas nilai defisit neraca perdagangan terhadap total nilai impor barang yang masuk. Bagi rakyat USA sendiri pengenaan tariff tinggi akan memicu inflasi dan menurunkan daya beli, disamping tentunya akan menghambat rantai pasok barang yang masuk ke USA, terutama barang kebutuhan rakyat USA.

Langkah proteksionisme Trump disinyalir akan memicu perang tariff antar negara dan ini tentu tidak sejalan dengan prinsip perdagangan bebas yang di atur WTO (*World Trade Organization*). Perang tariff akan memicu resesi ekonomi global. [WTO](http://www.wto.org) secara tegas melarang kebijakan tariff secara sepihak yang bertentangan dengan prinsip *most favored nation* dan *national treatment*. Jika diamati, kebijakan gila Trump bukan semata berdasarkan pada kepentingan ekonomi semata, tapi lebih pada unsur politik, dimana Trump ingin menunjukkan pengaruhnya secara geopolitik. Meskipun begitu, jika negara-negara di dunia kompak dalam menghadapi perang tariff yang dimulai Trump, sebenarnya akan merugikan USA sendiri, terutama terhambatnya *supply chain* produk yang masuk, mengingat secara keseluruhan pangsa pasar USA hanya sebesar 16,00% sedikit di atas China.

Trump telah memicu *trade war* melalui proteksionisme dan ini mengabaikan prinsip perdagangan bebas (*free trade*) yang menonjolkan saling ketergantungan multilateral. Sesungguhnya negara-negara di dunia berada dalam satu mata rantai yang sama sebagaimana prinsip "*our common future*". Tapi sekali lagi Trump telah membuka ruang proteksionisme global dan ini menjadi ancaman berbagai negara.

Indonesia termasuk 10 negara yang dikenakan tariff terbesar yakni 32%, di atas nya ada Vietnam (46%), China (36%), dan Thailand (36%). Penghitungan tariff resiprokal sebenarnya tidak berdasar dan hanya sepihak (subjektif). Disinilah ada unsur politis, USA tengah memainkan strategi politik *test the water* untuk mengetes psikologi dan reaksi negara-negara di dunia atas kebijakan Trump, untuk mengukur seberapa jauh pengaruh USA. Oleh karenanya, melihat tipikal Trump, maka dapat diprediksi USA akan lebih senang jika negara-negara lain melakukan langkah negosiasi bilateral ketimbang pendekatan kawasan dan multilateral. Apa dampak pemberlakuan tariff resiprokal terhadap RI ? yang jelas pemberlakuan tariff resiprokal sebesar 32% akan mempengaruhi terhadap daya saing produk RI, karena harga produk akan lebih mahal di pasar USA (tidak kompetitif).

Vietnam telah bergerak cepat untuk merespon kenaikan tariff yang efektif diberlakukan pada 9 April 2025 dengan mengeluarkan kebijakan relaksasi untuk menurunkan tariff impor produk USA hingga nol persen. Kebijakan Vietnam sangat realistis mengingat transaksi perdagangan dengan USA yang sangat besar. [Data ITC](#) mencatat tahun 2024 Vietnam mengalami surplus neraca perdagangan dengan USA dengan nilai mencapai 129 milyar USD. Artinya ketergantungan Vietnam dengan USA sangat tinggi. Berbeda dengan China dengan merespon kebijakan Trump dengan melakukan retaliasi melalui pemberlakuan kebijakan tariff impor bagi produk USA sebesar 34%, langkah yang sama juga dilakukan negara lain seperti Kanada.

Bagaimana dengan RI, apakah harus mengikuti langkah Vietnam dengan mengedepankan negosiasi atau retaliasi? tentu langkah cepat tapi cermat dan hati-hati harus lebih dilakukan RI, terutama dengan melihat komposisi produk yang diperdagangkan ke dua negara (USA – RI). [Data ITC](#) mencatat bahwa tahun 2024 neraca perdagangan RI dengan USA mengalami surplus sekitar 14 milyar USD. Disisi lain, jika melihat komposisi produk yang diperdagangkan antar kedua negara adalah produk-produk yang tidak sejenis. Relaksasi tariff impor produk USA yang masuk ke RI bagi **produk-produk yang tidak sejenis** (tidak tersedia di dalam negeri) menjadi salah satu strategi yang bisa ditawarkan dalam negosiasi dengan USA. Ini tentu untuk memproteksi produk sejenis buatan dalam negeri. Indonesia harus bisa meyakinkan Trump bahwa RI adalah mitra dagang strategis dan tentunya negosiasi harus menawarkan proposal dengan langkah-langkah strategis yang akan RI ambil untuk keadilan hubungan dagang kedua negara. Hal yang sangat ironis, di negara mitra

dagang yang sangat strategis seperti USA ternyata sejak tahun 2023 Duta Besar RI kosong. Ini membuktikan bahwa RI tidak tanggap dengan dinamika perekonomian global.

DAMPAK TERHADAP KINERJA EKSPOR UDANG

Presiden Prabowo Subianto selalu menekankan pentingnya kemandirian di bidang pangan, energi dan air. Tentu ini sangat urgent, namun begitu dibutuhkan langkah konkrit. Pertanian dan perikanan sebagai sektor strategis berbasis pangan mestinya dijadikan *bargaining* utama RI. Sektor perikanan adalah sektor masa depan yang akan strategis karena menyangkut kebutuhan masyarakat global, dan RI memiliki sumber daya yang bisa dioptimalkan termasuk komoditas – komoditas utama ekspor, seperti Udang.

Produk perikanan, terutama udang menjadi salah satu produk utama unggulan ekspor RI ke USA. Data ITC mencatat tahun 2024 nilai ekspor udang RI ke USA mencapai 677,25 juta USD turun signifikan selama 5 tahun terakhir (2020-2024) rata-rata sebesar 8,30%. Penurunan terdalam yakni sejak tahun 2023 sebagai imbas kebijakan *anti dumping* dan *Countervailing Duty/CVD* yang memicu kenaikan tariff sebesar 3,9% bagi produk udang beku asal Indonesia. Secara permintaan tercatat mengalami penurunan di pasar USA sebesar 11,61% dalam kurun waktu yang sama. Padahal berdasarkan analisis dari [Pusat Kajian dan Pemberdayaan Sumber Daya KP \(Pusaran – KP\)](#), khusus untuk komoditas udang, efek distribusi pasar sangat dominan, yakni ada sentralisasi pangsa pasar ke USA hingga > 65%.

Jika dihitung jumlah tariff impor yang bakal dibebankan pada produk udang RI mencapai 35,90% terdiri dari tariff CVD 3,9% ditambah tariff resiprokal sebesar 32%. Ini tentu perlu diwaspadai mengingat dampak pemberlakuan tariff CVD saja telah menyebabkan penurunan nilai ekspor di tahun 2024 hingga mencapai 11,20%. Kenaikan tariff 35,90% akan memicu harga udang RI di pasar USA tidak kompetitif (lebih mahal). Merujuk pada [data ITC](#), paska pemberlakuan tariff baru diprediksi harga udang yang berasal dari eksportir utama di pasar USA. Harga udang RI diprediksi akan menjadi 10,74 USD/kg; India (9,62 USD/kg) ; Ekuador (7,66 USD/kg) ; Vietnam (15,87 USD/kg), dan Argentina (14,16 USD/kg). Melihat distribusi prediksi kenaikan harga udang tersebut, sebenarnya terlihat bahwa harga udang asal RI diprediksi masih cukup kompetitif meskipun masih kalah jauh dari Ekuador dan India. Namun, yang menjadi catatan tentu dampak kenaikan tariff juga akan mempengaruhi daya beli masyarakat USA sendiri dan ini akan berimbas terhadap menurunnya permintaan udang di pasar USA. Langkah cepat negosiasi India dan Vietnam disatu sisi akan berimbas pada penguatan penetrasi pasar mereka, dan tentu ini menjadi tantangan tersendiri bagi RI untuk mempertahankan pangsa pasar.

PERLUASAN PANGSA PASAR BARU

Karakteristik efek distribusi pasar udang yang terlalu sentralistik ke USA sangat beresiko terutama jika terjadi dinamika ekonomi seperti saat ini, sayangnya *market intelligence* RI tidak cukup kuat untuk memitigasi dinamika perekonomian global dan cenderung kurang responsif. Analisis beberapa ekonom yang melihat kebijakan proteksionisme USA menjadi momentum untuk RI mencari alternative pasar lain di luar USA dan penguatan pangsa pasar domestik sebenarnya sangat relevan, dengan catatan RI mampu memperkuat daya saing produk. **Daya saing** menjadi kata kunci agar RI bisa bertahan dalam gejolak dinamika perdagangan global.

Pangsa Pasar Asia Termasuk Timur Tengah

Asia memiliki pangsa pasar udang yang cukup besar, tahun 2023 menurut [data ITC](#), nilai impor udang di Asia mencapai 10 milyar USD dengan *market share* 44,75%. Adapun negara importir terbesar yakni China (59,89%), Jepang (13,19%), Korea (5,17%), Taiwan (3,74%), dan Singapura (1,18%). Khusus untuk negara-negara Timur Tengah Nilai Impor mencapai 348,89 juta USD atau memberikan *market share* sebesar 3,48% dari total nilai impor Asia. Pangsa pasar Asia termasuk ke Timur Tengah menjadi pangsa pasar yang potensial, oleh karena itu RI harus mampu memperkuat diplomasi untuk melakukan penetrasi pasar ke negara-negara tersebut.

Jika melihat komposisi negara eksportir udang terbesar ke negara-negara Asia, RI juga memiliki tantangan pesaing berat yakni Ekuador, India, Vietnam, China, Thailand, dan Argentina. Pemberlakuan tariff oleh Trump sudah barang tentu memicu negara-negara tersebut untuk menggenjot ekspor ke negara-negara Asia. Pekerjaan rumah RI tentu sekali lagi yakni penguatan daya saing, sehingga dapat mampu mempertahankan dan mengambil alih pangsa pasar udang yang ada. Jika RI mampu meningkatkan daya saing dan mampu melakukan diplomasi dagang dengan efektif, maka setidaknya RI akan mampu meningkatkan nilai ekspor ke Asia minimal 450 juta USD per tahun. Apalagi jika mampu menggeser dominasi Ekuador. Seperti diketahui Ekuador menguasai pangsa pasar udang Asia dengan *supply share* mencapai 38,94% dengan nilai mencapai 3,41 milyar USD. Ini sebenarnya bakal jadi peluang sekaligus tantangan bagi RI dalam menggenjot ekspor udang.

Indonesia berpeluang melakukan penetrasi pasar melalui penguatan hubungan dagang di kawasan seperti *Asia-Pasifik Trade Agreement* (APTA) dan perjanjian bilateral dengan negara importir utama seperti Jepang melalui *Indonesia-Japan Economic Partnership Agreement* (IJEPA); dengan Korea Selatan melalui *Indonesia-Korea Comprehensive Economic Partnership Agreement* (IK-CEPA), dan segera merealisasikan kontrak kerjasama dengan China terkait kontrak dagang produk

pertanian dan perikanan. Khusus dengan China, RI harus berani menawarkan re-negosiasi yang menguntungkan kedua belah pihak, mengingat neraca perdagangan antara RI dengan China untuk semua produk mengalami defisit senilai 10,29 milyar USD di tahun 2024 ([sumber : ITC, 2024](#)) dan hampir secara umum produk impor asal China yang membanjiri pasar dalam negeri merupakan produk sejenis dan ini berimbas pada daya saing produk dalam negeri. Produk perikanan, khususnya udang dapat dijadikan *bargaining* dalam negosiasi tersebut.

Pangsa Pasar ke Uni Eropa (UE)

Sebagai catatan ekspor udang RI ke UE masih sangat kecil yakni hanya memberikan *share* 0,79%, padahal pangsa pasar UE adalah terbesar ketiga setelah USA dan China dengan nilai impor tahun 2024 mencapai 5,25 milyar USD. Indonesia menempati urutan ke-21 sebagai eksportir udang ke USA, disusul Ekuador (*share* 20,72%), India (*share* 10,43%), Argentina (*share* 10,26%), Belanda (*share* 6,65%), dan Vietnam (*share* 6,35%) ([sumber : ITC, 2024](#)). Ke-enam negara ini akan menjadi pesaing berat RI untuk memperebutkan pangsa pasar UE. Faktor penyebab utama minimnya ekspor udang RI ke UE, salah satunya yakni persyaratan hambatan non tariff (*non tariff barrier*) yang sangat rigid terutama terkait standarisasi dan sertifikasi produk. Oleh karenanya, strategi yang penting untuk menembus pasar UE adalah menjamin standar proses maupun produk sesuai persyaratan *buyer*.

Disamping itu, RI dapat memanfaatkan negosiasi melalui fasilitasi perjanjian kerjasama dagang antara Indonesia (RI) dan Uni Eropa (UE) yakni [Indonesia-European Union Comprehensive Economic Partnership Agreement \(I-EU CEPA\)](#), yang didalamnya mengatur perdagangan bebas komprehensif yang mencakup akses pasar, investasi, dan harmonisasi regulasi, termasuk harmonisasi publik standard RI dengan standard yang berlaku di UE.

Pangsa Pasar ke Afrika

Merujuk pada [Data ITC](#), total nilai impor udang negara-negara Afrika pada tahun 2024 mencapai 209,58 juta USD, sementara RI hanya memberikan *supply share* sekitar 0,25% dengan nilai 478 ribu USD. Lagi-lagi dominasi ekspor udang ke Afrika masih dikuasai oleh Belanda (32,22%), Ekuador (19,21%), India (14,17%), dan Argentina (4,45%).

Sebagai bagian dari negara yang tergabung dalam Organisasi Kerja Sama Islam (OKI) Indonesia dapat memanfaatkan hubungan bilateral dengan negara-negara OKI di Afrika, terutama dengan Mesir, Maroko, Tunisia dan Libya sebagai pangsa pasar alternatif.

Pangsa Pasar ke Negara BRICS

Negara-negara utama BRICS yakni Brazil, Rusia, India, China dan Afrika Selatan merupakan pangsa pasar udang yang sangat besar yakni mencapai 5,12 milyar USD di tahun 2024 dengan menguasai pangsa pasar udang dunia sekitar 28,96%. Dengan pertumbuhan nilai impor selama 5 tahun terakhir (2020-2024) rata-rata sebesar 10,79% per tahun. Adapun pangsa Pasar terbesar yakni China (98,17%), disusul Rusia (7,65%). Indonesia hanya memberikan supply share sebesar 2,74%, sementara *supply share* masih didominasi oleh Ekuador (63,87%), India (17,47%), Thailand (5,06%), dan Argentina (3,77%) ([sumber : ITC, 2024](#)).

Dengan masuknya RI menjadi anggota penuh BRICS menjadi langkah yang baik terutama untuk memperkuat hubungan dagang dengan negara-negara importir perikanan, terutama China. Artinya masuknya RI ke BRICS berpeluang untuk melakukan penetrasi pasar ke China, Rusia dan Afrika Selatan, terutama yang semula didominasi oleh udang asal negara-negara non BRICS dalam hal ini Ekuador, Argentina, Thailand, Greenland, Kanada, Vietnam, Saudi Arabia dan lainnya. Nilai ekspor negara-negara non BRICS diperkirakan mencapai 4,42 milyar USD per tahun. Jika RI mampu melakukan penetrasi pasar 50% saja, maka setidaknya nilai ekspor dapat mencapai 2,20 milyar USD.

APA YANG PERLU DILAKUKAN RI ?

Menyikapi perang tariff yang dilontarkan Trump menjadi medan baru bagi RI untuk melihat berbagai kemungkinan termasuk mengukur dampak dan memanfaatkan celah peluang yang ada. Seperti yang diulas dibagian awal, bahwa kebijakan tariff Trump bukan semata terkait perang dagang semata, tapi Trump ingin mengukur sejauhmana hegemoni USA, bahwa secara politik USA punya pengaruh untuk mendikte negara-negara lain. Sebenarnya, jika dilihat dari perkembangan hubungan dagang antara RI – USA, Trump tidak melihat Indonesia sebagai ancaman. Catatan pentingnya bahwa RI tidak punya *bargaining* kuat, sehingga upaya retaliasi bukanlah langkah yang tepat untuk menyikapi proteksionisme USA melalui hambatan tariff ini.

Memperkuat Negosiasi bukan Retaliasi

Langkah Pemerintah untuk mengambil jalan tengah melalui negosiasi dan bukan retaliasi sudah tepat. Negosiasi dengan proposal relaksasi tariff impor produk USA menjadi 0% dan peningkatan volume produk impor yang masuk ke RI bisa menjadi *bargaining*. Hanya saja RI harus mampu meyakinkan Trump dengan menyertakan bukti bahwa RI tidak melakukan kecurangan tariff maupun non tariff seperti yang dituduhkan selama ini dan menyertakan *action plan* kebijakan RI terkait tariff dan non tarif.

Belajar dari kegagalan Vietnam sebagaimana yang dilansir dari laman idxchannel.com, dimana negosiasi Vietnam yang menawarkan tariff impor 0% bagi produk USA, pada kenyataannya juga ditolak mentah-mentah. Meski demikian dari sisi USA sendiri diprediksi akan ada perlakuan berbeda mengingat kepentingan USA terhadap Vietnam dengan RI memiliki perbedaan. Perbedaan tersebut yakni : (1) defisit neraca perdagangan USA dengan Vietnam sangat besar mencapai 129 milyar USD berbeda dengan RI yang hanya sekitar 17,90 milyar USD; (2) Vietnam dianggap melakukan kecurangan non tariff, dimana banyak produk China yang disalurkan melalui Vietnam (*re-labeling*) dengan menggunakan label “*made in Vietnam*” dan ini faktor kunci, mengingat sebenarnya sasaran perang tariff Trump adalah China; dan (3) penerapan non tariff lainnya seperti pajak pertambahan nilai (PPN) dan lainnya.

Dengan mempertimbangkan kegagalan negosiasi yang dilakukan Vietnam, maka RI harus cermat dan hati-hati dalam mengambil langkah dengan tetap mengedepankan kepentingan nasional. Adapun langkah-langkah yang dapat diambil, antara lain :

- a. Indonesia dapat menawarkan kebijakan relaksasi tariff impor yang rendah, bahkan hingga menjadi 0%, khusus untuk produk-produk yang tidak sejenis;
- b. Peningkatan volume impor produk USA, khusus untuk produk-produk yang tidak sejenis. Pernyataan Presiden Prabowo Subianto untuk memberi kebebasan importasi produk dengan menghapus quota impor perlu disikapi secara hati hati. Jika penghapusan quota impor diterapkan pada produk sejenis dan berlaku umum untuk semua negara, maka dipastikan RI hanya akan menjadi target pasar semata dan ini akan mengancam produk dalam negeri.
- c. Indonesia harus mampu membuktikan bahwa produk yang diekspor merupakan produk yang memiliki Sertifikat Keterangan Asal Produk (*Certificate of Origin/COO*);
- d. Indonesia harus meyakinkan Trump dengan menyertakan *action plan* upaya relaksasi penerapan tariff dan non tariff, dimana didalamnya adalah upaya memangkas birokrasi perizinan yang menyebabkan biaya tinggi.

Peningkatan Volume dan Daya Saing Ekspor

Daya saing produk merupakan kata kunci dalam meningkatkan penetrasi pasar udang RI. Pengenaan tariff Trump yang mencapai 35% terhadap produk udang RI tentu akan berdampak terhadap tingginya harga udang di pasar USA dan ini menjadikan produk udang RI kurang kompetitif, terutama jika dibandingkan dengan Ekuador dan India. Pasar USA diprediksi tetap akan menjadi salah satu tujuan utama ekspor udang RI, saat ini PRnya yakni bagaimana meningkatkan daya saing dan peningkatan volume ekspor. Meskipun demikian, paska ini diprediksi akan terus terjadi penurunan permintaan udang di USA sebagai akibat menurunnya daya beli konsumen. Efektifitas

negosiasi RI terhadap USA, dan disisi lain ditolaknya proposal negosiasi Vietnam menjadi peluang tersendiri bagi RI untuk melakukan penetrasi pasar lebih besar di pasar USA.

Upaya RI dalam meningkatkan daya saing udang harus diimbangi dengan upaya konkrit dalam meningkatkan efisiensi produksi dari hulu-hilir. Beberapa upaya untuk meningkatkan efisiensi produksi yang sangat urgen, antara lain : (1) penerapan inovasi teknologi yang adaptif dan efisien; (2) membangun ekosistem bisnis perudangan yang terintegrasi untuk mengefesiesikan rantai pasok; (3) deregulasi dengan mengevaluasi aturan-aturan yang menghambat iklim usaha perudangan nasional; (4) membenahi tata kelola birokrasi perizinan yang berbiaya mahal; (5) relaksasi tariff dan non tariff untuk menekan biaya produksi tinggi; (6) menekan biaya logistik dalam setiap mata rantai bisnis, terutama logistic untuk ekspor; dan (7) insentif fiskal dan non fiskal bagi dunia usaha sektor perikanan.

Perluasan Pangsa Pasar Baru Melalui Penguatan Kerja Sama

Dari total nilai pangsa pasar udang dunia di tahun 2023 yang mencapai 22,35 milyar USD, negara China dan USA masih mendominasi sebagai pangsa pasar terbesar, masing-masing China (26,80%), USA (22,15%), dan lainnya (51,04%). Melihat komposisi ini, RI berpeluang untuk mencari pangsa pasar baru di luar USA. Melihat dinamika saat ini, maka kedepan strategi penetrasi pasar udang RI harus dirubah dari semula distribusi pasar yang sentralistik. Indonesia harus secara efektif memainkan peran diplomatik baik bilateral, kawasan (regional), maupun multilateral. Perjanjian kerjasama yang telah dibuat RI harus di re-negosiasi, terutama yang menyangkut dengan perjanjian perdagangan di kawasan Asia, Timur Tengah, Uni Eropa dan BRICS. Negara-negara tersebut memberikan *share* nilai impor udang yang sangat besar.

Memperkuat Pangsa Pasar Dalam Negeri

Penguatan pangsa pasar dalam negeri mutlak, mengingat udang masih dianggap sebagai produk premium, maka penciptaan pasar untuk segmen konsumen kelas menengah ke atas harus dilakukan secara konsisten.

Kesimpulan dari makalah ini adalah bahwa dunia saat ini diambang kekhawatiran akan ancaman krisis global sebagai akibat proteksionisme yang dipicu seorang Trump. Proteksionisme akan memicu perang tariff dan saat itulah terjadi hukum rimba, siapa yang kuat akan menang dan sebaliknya. Lantas RI berada dimana? Penulis mengamini apa yang disampaikan Presiden Prabowo Subianto, bahwa saat negara-negara di dunia mulai mencari caranya sendiri untuk melepas ketergantungan dengan negara lainnya, maka sebagai negara dengan basis SDA yang melimpah, RI harus mampu mandiri. Tentu syaratnya adalah integritas pemegang kebijakan yang konsisten terhadap penegakan hukum dan pemberantasan korupsi.

- Artikel ini merupakan pendapat/opini pribadi;
- Data-data yang tersaji bersumber dari International Trade Center (ITC)

