

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang analisis tingkat daya saing ekspor komoditas perkebunan Indonesia dilakukan oleh Artdiyasa (2006) dengan menggunakan metode analisis *Revealed Comparative Advantage* (RCA) yang dipergunakan untuk mengetahui daya saing ekspor komoditas perkebunan Indonesia pada pasar internasional dan meregresikan hubungan antara indeks RCA setiap komoditas perkebunan Indonesia dengan empat negara ASEAN yang bertujuan untuk mengetahui tingkat hubungan dua himpunan skor yang diukur sekurang-kurangnya dalam skala ordinal. Hasil analisis didapatkan bahwa tingkat ekspor komoditi perkebunan Indonesia rata-rata memiliki tingkat daya saing yang tinggi dengan nilai RCA sebesar 10,47 yang merupakan peringkat lima besar. Peringkat lima besar komoditas dengan tingkat daya saing tertinggi dimiliki oleh komoditi minyak sawit, kayu manis, lada, kapulaga-pala, dan panili. Sedangkan hasil analisis nilai koefisien rank spearman dengan melihat indeks RCA setiap komoditas dan membandingkan dengan negara ASEAN disimpulkan Indonesia memiliki tingkat daya saing yang paling tinggi dibandingkan dengan empat negara ASEAN lainnya, dan disimpulkan bahwa ekspor perkebunan Malaysia, Thailand, dan Philipina bukan merupakan pesaing yang kuat bagi Indonesia.

Firmansyah (2008) melakukan penelitian tentang posisi daya saing dan spesialisasi Perdagangan teh Indonesia dalam menghadapi globalisasi. Pendekatan yang dipergunakan adalah *Revealed Comparative Advantage* (RCA) yang dipergunakan untuk menganalisis posisi daya saing teh di pasar internasional dan Indeks Spesialisasi Perdagangan (ISP) untuk mengetahui spesialisasi perdagangan teh Indonesia. Berdasarkan analisis dengan metode RCA dapat disimpulkan bahwa daya saing teh Indonesia lebih rendah dengan nilai RCA (0,34) dibandingkan Kenya (27,77), Sri Lanka (19,31), India (1,80), dan China (0,36). Daya saing teh Indonesia lebih rendah tersebut dipengaruhi oleh rendahnya nilai ekspor teh Indonesia

sedangkan nilai ekspor total teh yang relatif cukup tinggi. Sedangkan hasil analisis tentang Indeks Spesialisasi Perdagangan teh Indonesia dapat disimpulkan bahwa Indonesia cenderung sebagai negara eksportir teh yang cukup tinggi dibandingkan ke empat negara lainnya, sehingga nilai ISP teh Indonesia tergolong cukup tinggi.

Penelitian tentang analisis tingkat daya saing ekspor buah-buahan Indonesia, dengan menggunakan alat analisis *Revealed Comparative Advantage* (RCA) yang dipergunakan untuk mengetahui daya saing ekspor komoditas buah-buahan Indonesia pada pasar internasional dan meregresikan hubungan antara indeks RCA setiap komoditas perkebunan Indonesia dengan empat negara ASEAN yang bertujuan untuk mengetahui tingkat hubungan dua himpunan skor yang diukur sekurang-kurangnya dalam skala ordinal. Hasilnya disimpulkan Indonesia memiliki tingkat daya saing rendah (nilai $RCA < 1$) dalam ekspor lima komoditas buah-buahan dibandingkan dengan tiga negara ASEAN (Malaysia, Philipina, dan Thailand) yang meliputi jeruk, pepaya, mangga, nenas, dan pisang. Posisi tingkat daya saing masing-masing komoditas buah-buahan unggulan Indonesia secara berurutan dari yang terendah adalah jeruk dengan nilai RCA 0,007, pepaya dengan nilai RCA 0,017, mangga dengan nilai RCA 0,105, nenas dengan nilai RCA 0,153, dan pisang dengan nilai RCA 0,436 (Ratnadi, 2007)

Marlinda (2008) melakukan penelitian tentang analisis daya saing lada Indonesia di pasar internasional. Pendekatan analisis yang diterapkan pada penelitian Marlinda yaitu *Herfindahl Index* (HI) dan *Concentration Ratio* (CR) yang dipergunakan untuk menganalisis tingkat konsentrasi pasar lada. Dari hasil analisis HI dan CR, disimpulkan struktur pasar dalam perdagangan lada menunjuk ke arah struktur pasar oligopoli dengan tingkat konsentrasi pasar sedang. Sedangkan pendekatan analisis untuk mengetahui posisi daya saing lada Indonesia di pasar internasional dengan menggunakan alat analisis *Revealed Comparative Advantage* (RCA). Hasilnya, komoditi lada Indonesia memiliki keunggulan komparatif dalam perdagangan lada di pasar internasional, dengan nilai RCA yang lebih dari satu. Meskipun Indonesi memiliki keunggulan komparatif, namun daya saing komoditi

lada Indonesia masih rendah jika dibandingkan dengan Vietnam sebagai negara produsen dan eksportir lada nomor satu dunia.

Penelitian daya saing kakao Indonesia di pasar internasional yang dilakukan Irnawati (2008). Pendekatan analisis yang dipergunakan yaitu SWOT yang dipergunakan untuk menganalisis strategi pengembangan daya saing kakao, penggunaan analisis *Herfindahl Index* (HI) dan *Concentration Ratio* (CR) untuk menganalisis struktur dan pangsa pasar serta menggunakan alat analisis *Revealed Comparative Advantage* (RCA) untuk mengetahui keunggulan kompetitif kakao. Dapat disimpulkan dari hasil analisis yaitu, berdasarkan hasil analisis SWOT beberapa strategi untuk meningkatkan daya saing kakao di pasar internasional adalah mengoptimisasi lahan kakao sehingga dapat meningkatkan pangsa pasar melalui peningkatan produksi, produktivitas dan peningkatan industri terkait dengan kuantitas kakao dengan peningkatan pengadaan dan penggunaan bibit unggul. Hasil analisis HI dan CR pada penelitian ini yaitu, struktur pasar dalam perdagangan kakao internasional adalah cenderung oligopoli namun memiliki sedikit kekuatan monopoli. Meskipun Indonesia negara terbesar ketiga eksportir kakao, tetapi Indonesia tidak tergabung dalam *Organization Cocoa International* (ICCO) yang menyebabkan informasi dalam penentuan harga pasar dunia kakao rendah. Pada analisis RCA disimpulkan kakao Indonesia memiliki keunggulan komparatif dalam perdagangan internasional dimana nilai RCA yang dimiliki Indonesia lebih dari satu.

Penelitian tentang analisis daya saing komoditas kedelai di Jawa Tengah dengan pendekatan analisis *Policy Analysis Matrix* (PAM) untuk menganalisis keunggulan komperatif dan kompetitif, serta mengevaluasi efektifitas kebijakan pemerintah terhadap komoditas kedelai dilakukan oleh Saraswati (2009). Hasilnya disimpulkan usahatani kedelai di Kabupaten Grobogan memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif yang tinggi. Keunggulan komparatif ditunjukkan nilai $DRCR < 1$ yaitu 0,36 persen di Desa Karangharjo dan di Desa Panunggalan sebesar 0,43 persen. Sedangkan untuk keunggulan kompetitif karena nilai $DRCR^*$ yang diperoleh < 1 masing masing 0,49 persen di Desa Karangharjo dan Desa Panunggalan sebesar 0,57 persen. Alat analisis yang dipergunakan selain PAM adalah Analisis

Sensitivitas, yang terdiri Analisis Titik Impas produksi harga dan yang terakhir adalah Faktor Dominan yang mempengaruhi pola pikir petani. Disimpulkan titik impas produksi dan harga menunjukkan kedelai secara finansial layak untuk diusahakan dengan prasyarat apabila bersaing dengan tanaman padi maka produktivitas kedelai minimal harus mencapai 1.792 kg/ha dan 1.888 kg/ha di Desa Karangharjo dan Desa Panunggalan, sedangkan jika terhadap komoditas jagung produktivitas minimal kedelai harus mencapai 1.716 kg/ha dan 1.837 kg/ha untuk tingkat harga minimal kedelai antara Rp4.515,00 – Rp4.929,00 terhadap padi dan Rp4.393,00 – Rp4.772,00 terhadap jagung. Faktor dominan yang mempengaruhi pola pikir petani untuk bertahan menanam kedelai setiap tahunnya di Desa Karangharjo adalah pasar yang mudah, karena petani merasa kedelai sangat mudah dijual baik secara borongan maupun eceran, selanjutnya adalah faktor kebiasaan petani menjadi urutan faktor kedua, hal ini karena petani sudah biasa menanam selama bertahun-tahun. Di Desa Panunggalan, petani tetap menanam kedelai setiap tahunnya dengan alasan bahwa faktor kemudahan dalam berusahatani kedelai, selanjutnya adalah faktor produktivitas yang tinggi.

Sa'adah (2010) melakukan penelitian tentang analisis daya saing komoditas udang vannamei di Desa Glagah Kabupaten Lamongan dengan metode pendekatan *Domestic Resource Cost* (DRC) untuk mengukur keunggulan kompetitif dan komparatif udang, *Policy Analysis Matrix* (PAM) dipergunakan untuk mengukur pengaruh kebijakan pemerintah terhadap suatu komoditas (ukuran transfer input, output, transfer faktor dan transfer besih), dan analisis sensitivitas yang dipergunakan sebagai alat untuk menguji hasil analisis keunggulan komparatif dan kompetitif akibat perubahan harga dari input dan output. Hasilnya dapat disimpulkan bahwa usahatani budidaya udang vannamei di Desa Glagah Kabupaten Lamongan dengan sistem budidaya insentif dan non insentif memiliki keunggulan kompetitif dan komparatif, nilai keunggulan kompetitif yang tinggi menandakan bahwa tingkat daya saing udang vannamei tinggi. Sedangkan hasil analisis sensitivitas dengan meningkatnya harga input domestik sebesar 10 persen masih efisien pada kedua sistem usahatani, kemudian dengan kenaikan harga input *tradeable* sebesar 20 persen

masih efisien pada sistem non intensif, namun untuk sistem insentif pada input *tradeable* sosial pada keunggulan komparatif mengalami ketidak efisienan secara ekonomi karena $DRCR > 1$.

Berdasarkan uraian penelitian sebelumnya tentang keunggulan komparatif, terdapat beberapa komoditas yang berbeda yang dicantumkan dalam penelitian terdahulu pada penelitian ini, namun ada pula komoditas kakao yang dipergunakan sebagai bahan kajian penelitian. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah cakupan waktu serta negara pembanding yang dipergunakan untuk mengetahui keunggulan kompetitifnya, karena setiap tahunnya pertumbuhan produksi maupun ekspor setiap negara mengalami perubahan.

2.2 Tinjauan Perdagangan Internasional

2.2.1 Definisi Perdagangan Internasional

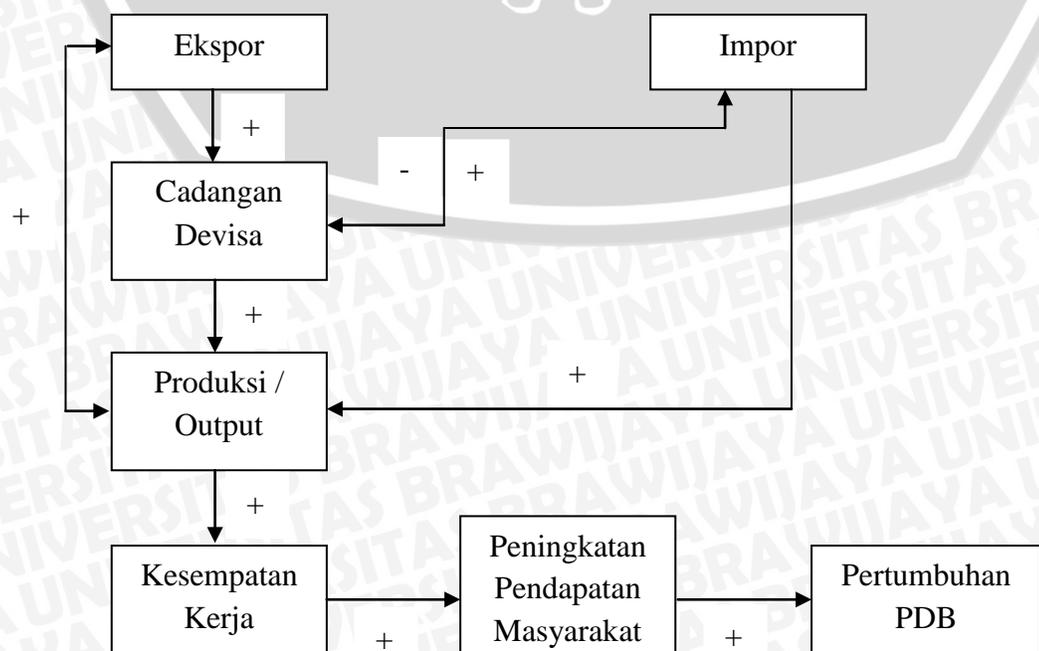
Tambunan (2001) mengungkapkan tentang definisi perdagangan internasional yaitu, perdagangan antar atau lintas negara, yang mencakup ekspor dan impor. Perdagangan internasional dibagi menjadi dua kategori, yakni perdagangan barang (fisik) dan perdagangan jasa. Perdagangan barang (fisik) bisa berupa barang-barang yang dapat di perdagangkan di pasar internasional seperti industri, aspek migas ataupun non-migas, sedangkan untuk perdagangan jasa di tingkat pasar internasional dapat berupa jasa perjalanan (*travel*), konsultan asing dan sebagainya.

Definisi lain oleh Anindita (2005) perdagangan internasional menunjukkan adanya hubungan dan saling ketergantungan (*interpendence*) di antara dua atau lebih negara. Negara-negara memiliki karakteristik sumber daya alam dan sumber daya manusia yang bervariasi. Negara sedang berkembang seperti negara Indonesia, ekspor memberikan peluang kesempatan kerja dan menghasilkan devisa yang dapat digunakan untuk membayar berbagai produk luar negeri, yang pada saat ini tidak dapat diproduksi dan teknologi maju yang tidak tersedia di dalam negeri. Hal lain yang tidak kalah pentingnya adalah adanya saling ketergantungan antarnegara, mempunyai konsekuensi bahwa peristiwa-peristiwa dan kebijakan-kebijakan ekonomidi suatu negara akan sangat mempengaruhi negara lain.

Definisi tersebut menyebutkan bahwa tujuan dari perdagangan internasional adalah sebagai suatu jembatan antar negara dunia untuk saling melakukan transaksi guna pemenuhan sumber daya yang pada negara tersebut masih mengalami kekurangan. Krugman (1993) menyatakan, negara-negara melakukan perdagangan internasional karena dua alasan utama, yang masing-masing alasan menyumbangkan keuntungan perdagangan (*gains from trade*) bagi mereka. Pertama, negara-negara berdagang karena mereka berbeda satu sama lain, sebagaimana individu dapat memperoleh keuntungan dari perbedaan-perbedaan melalui suatu pengaturan di mana setiap pihak melakukan sesuatu dengan relatif lebih baik. Kedua, negara-negara berdagang satu sama lain dengan tujuan mencapai skala ekonomis (*economies of scale*) dalam produksi, yaitu apabila setiap negara hanya menghasilkan sejumlah barang tertentu, mereka dapat menghasilkan barang-barang tersebut dengan skala yang lebih besar dan efisien dibandingkan negara tersebut mencoba untuk memproduksi segala jenis barang.

2.2.2 Peranan Perdagangan Internasional

Teori modern perdagangan internasional berawal dari pengaturan oleh David Ricardo, yang menulis pada tahun 1817, bahwa perdagangan saling menguntungkan bagi seluruh negara yang terlintas. Bagi perekonomian domestik perdagangan internasional memiliki peranan penting sebagai pergerakan perekonomian Indonesia. Tambunan (2001) mengilustrasikan pada Gambar 3 berikut ini tentang ekspor yang dapat menghasilkan devisa yang selanjutnya dapat dipergunakan untuk pembiayaan impor serta pembangunan sektor ekonomi lainnya di Indonesia.



Sumber: Tambunan, 2001

Gambar 2. Peranan Perdagangan Internasional Terhadap Perekonomian Domestik

Gambar 2 tersebut menyatakan adanya korelasi yang positif antara pertumbuhan ekspor, dan peningkatan cadangan devisa, pertumbuhan impor, pertumbuhan output di dalam negeri, peningkatan kesempatan kerja dan pendapatan masyarakat serta pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB). Namun apabila dalam hal impor terjadi nilai impor lebih tinggi dibandingkan dengan nilai ekspor maka tidak terjadi peningkatan cadangan devisa, karena nilai cadangan devisa suatu negara akan meningkat apabila nilai ekspor lebih tinggi dibandingkan dengan nilai impornya. Selain itu masalah lain mengenai impor yaitu apabila sebagian besar dari adalah impor barang-barang konsumsi bukan barang-barang modal dan pembantu untuk kebutuhan kegiatan produksi di dalam negeri, maka kenaikan impor tidak banyak berarti bagi pertumbuhan ekspor.

Selain untuk meningkatkan cadangan valas, manfaat lain perdagangan internasional (*gains of trade*) adalah dalam bentuk efek langsung terhadap pertumbuhan output di dalam negeri. Pertumbuhan output terjadi karena peningkatan produktivitas dari faktor-faktor produksi yang digunakan, seperti tenaga kerja dan barang modal (*total factor productivity*) atau peningkatan/pemanfaatan skala ekonomi. Selain itu ekspor juga mempunyai efek positif terhadap realokasi sumber daya produksi dan diversifikasi output dari pengekspor.

Peran ekspor sebagai motor penggerak pertumbuhan PDB dapat juga dianalisis dengan menggunakan kerangka penghitungan pendapatan nasional atau PDB menurut penggunaannya (sisi permintaan dari ekonomi). Permintaan agregat di dalam ekonomi didefinisikan sebagai pengeluaran ekonomi (C), pengeluaran investasi (I), pengeluaran/konsumsi pemerintah (G), dan ekspor netto (X-M).

Sedangkan penawaran agregat adalah nilai output atau nilai tambah total dari semua faktor ekonomi di dalam negeri yang membentuk PDB atau pendapatan nasional (Y).

$$Y = C + G + I + (X - M)$$

Pengeluaran domestik, yakni bagian dari permintaan agregat yang bersumber dari dalam negeri. Nilai $C + I + G$ disebut juga dengan penyerapan domestik (A) dan $X - M$ adalah neraca perdagangan. Neraca perdagangan merupakan selisih antara pendapatan nasional dengan permintaan domestik.

2.2.3 Teori Perdagangan Internasional

Tambunan (2001) mengelompokkan teori perdagangan internasional ke dalam dua kelompok, yakni teori klasik dan teori modern. Teori klasik yang umum dikenal adalah teori keunggulan absolut dari Adam Smith dan teori keunggulan komparatif dari David Ricardo dan J.S Mill. Sedangkan teori faktor proporsi dari Heckster dan Ohlin di dalam buku-buku teks ekonomi internasional disebut sebagai teori modern.

A. Teori Klasik

1. Keunggulan Absolut

Teori keunggulan Absolut Adam Smith sering disebut sebagai teori murni perdagangan internasional. Dasar pemikiran teori ini adalah suatu negara akan melakukan spesialisasi terhadap dan ekspor suatu jenis barang tertentu, di mana negara tersebut memiliki keunggulan absolut (*absolute advantage*) dan tidak memproduksi atau melakukan impor jenis barang lain di mana negara tersebut tidak memiliki keunggulan absolut (*absolute advantage*) terhadap negara lain yang memproduksi barang sejenis (Tambunan, 2001).

Anindita (2005) menyebutkan, jika sebuah negara lebih efisien daripada (atau memiliki keunggulan absolut terhadap) negara lain dalam memproduksi suatu komoditas, namun kurang efisien dibanding (atau memiliki kerugian absolut terhadap) negara lain dalam memproduksi komoditas lainnya, maka kedua negara tersebut dapat memperoleh keuntungan dengan cara masing-masing dengan melakukan spesialisasi produksi untuk komoditi yang memiliki keunggulan absolut dan menukarkan dengan komoditi lain yang memiliki kerugian absolut. Melalui

proses ini sumberdaya di kedua negara dapat dipergunakan dengan cara yang paling efisien. Output kedua komoditas inipun akan meningkat. Peningkatan dalam hal output ini akan mengukur keuntungan dari spesialisasi produksi untuk kedua negara yang melakukan perdagangan. Jadi, teori ini menekankan bahwa efisiensi dalam penggunaan input, misalnya tenaga kerja, didalam produksi sangat menentukan keunggulan atau tingkat daya saing. Tingkat keunggulan dapat diukur berdasarkan nilai tenaga kerja yang sifatnya homogen.

Sebagai ilustrasi tentang keunggulan absolut, Anindita (2005) memberikan contoh sebagai berikut; berdasarkan iklim wilayahnya, negara Kanada mempunyai lahan yang efisien untuk ditanami gandum, tetapi kurang efisien untuk ditanami pisang. Sedangkan Nikaragua merupakan tempat yang sesuai untuk menanam pisang, namun kurang efisien untuk menanam gandum. Dengan demikian, Kanada memiliki keunggulan absolut terhadap Nikaragua dalam tanaman gandum dan memiliki kekurangan absolut dalam tanaman pisang, dan sebaliknya. Adam Smith percaya bahwa semua negara dapat memperoleh keuntungan dari perdagangan dan menyarankan kebijakan *Laissez-faire*, yaitu kebijakan untuk menggunakan seminimal mungkin intervensi pemerintah terhadap perekonomian.

Sedangkan Tambunan (2001) mengilustrasikan teori keunggulan absolut dengan membandingkan produksi dua negara. Dimisalkan di dunia ini ada dua negara yaitu RI (Indonesia) dan AS (Amerika Serikat), dimana kedua negara tersebut tidak mempunyai hubungan bisnis. Kedua negara tersebut sama-sama memproduksi dua jenis barang, yakni A (misalnya kain) dengan harga P_a dan barang B (misalnya televisi) dengan harga P_b . Tenaga kerja merupakan satu-satunya input yang dipergunakan untuk membuat kedua barang tersebut. Namun, karena kemampuan kedua negara tersebut tidak sama (*productivity possibility* yang berbeda), maka jumlah output yang dihasilkan per satu unit input di Indonesia dan Amerika Serikat berbeda.

Pada Tabel 6 misalnya, Indonesia dapat memproduksi maksimum 90 unit A per satu orang tenaga kerja apabila semua tenaga kerja yang ada di dalam negeri dipekerjakan di industri A, atau sebagai alternatif Indonesia dapat memproduksi

maksimum 60 unit B per satu orang pekerja bila semua tenaga kerja dipergunakan untuk memproduksi B. Rasio ini menunjukkan bahwa Indonesia lebih baik dalam memproduksi barang A daripada B. Tingkat produktivitas atau efisiensi dalam penggunaan input (tenaga kerja) di industri A lebih tinggi di bandingkan di industri B. Jika tidak ada perdagangan internasional, kedua barang tersebut dapat dipertukarkan satu sama lainnya di pasar domestik dengan perbandingan sebagai berikut: 1,5A untuk 1B. Artinya, biaya alternatif (*opportunity cost*) untuk membuat 1B adalah (mengorbankan) 1,5A. Dalam harga relatif dapat dituliskan sebagai berikut: $(P_b/P_a)_{RI} = 1,5$. Misalnya, $P_b = 100$, maka $P_a = 66,6$. Perbandingan ini disebut dengan dasar tukar dalam negeri (DTDN). Jadi, di Indonesia barang B mempunyai harga jual tinggi diantara kedua barang tersebut karena memproduksi B lebih mahal daripada memproduksi A.

Tabel.6 Ilustrasi Keunggulan Absolut dari Adam Smith

| Negara | Kemungkinan Produksi | | DTDN | |
|--------|----------------------|-----|------|------|
| | A | B | A/B | B/A |
| RI | 90 | 60 | 1,50 | 0,67 |
| AS | 50 | 100 | 0,50 | 2,00 |

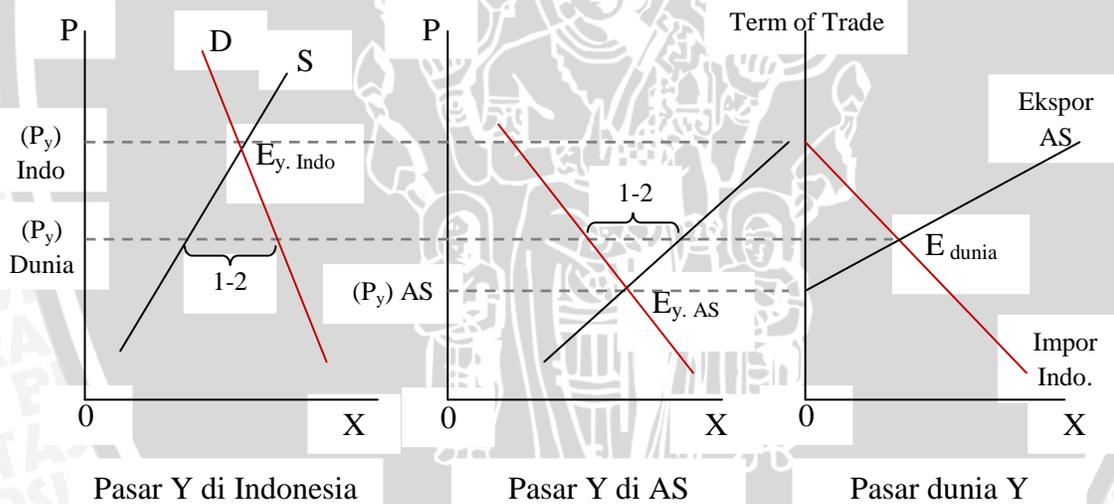
Sumber: Tambunan, 2001

Pada Amerika Serikat, rasio biaya produksi dari kedua barang tersebut adalah sebaliknya. Negara tersebut hanya mampu memproduksi paling banyak 50 unit A atau 100 unit B per satu orang tenaga kerja. Rasio biaya produksi ini menunjukkan bahwa AS lebih baik dalam memproduksi B dibandingkan A. Tingkat produktivitas atau efisiensi dalam penggunaan input industri B lebih tinggi daripada industri A. Jika tidak ada perdagangan internasional, kedua barang tersebut dapat dipertukarkan satu sama lainnya di pasar domestik dengan rasio (DTDN) sebagai berikut: 0,5A untuk 1B, atau $(P_b/P_a)_{AS} = 0,5$. Jadi AS mempunyai harga jual tertinggi di antara kedua barang itu karena biaya produksi A lebih besar daripada yang diperlukan untuk produksi B.

Contoh ilustrasi perbedaan harga tersebut menjadi salah satu kondisi utama untuk melakukan perdagangan internasional. Bila harga dari jenis barang yang sama tidak berbeda antar negara, maka tidak ada alasan untuk melakukan perdagangan

internasional, atau masing-masing negara tidak akan menikmati manfaat dari perdagangan internasional (*gains of trade*).

Gambar 3 menjelaskan tentang keadaan apabila terjadi kesinambungan di dalam perdagangan antar dua negara, atau pasar internasional dalam kondisi ekuilibrium, yaitu pada saat permintaan dari negara pengimpor sama dengan penawaran dari negara pengekspor. Misalnya barang Y, pada saat domestik di Indonesia seimbang (*internal equilibrium*), yakni pada titik $E_{y,RI}$ dimana kurva permintaan (D) berpotongan dengan kurva penawaran (S), terjadi belum adanya impor Y. Pada saat harga Y di pasar dunia (AS) lebih rendah dibandingkan harga Y di pasar Indonesia (P_y Indonesia < (P_y) dunia), permintaan Y di pasar domestik akan meningkat, sedangkan suplainya dari industri di dalam negeri berkurang. Garis lurus 1-2 adalah *excess demand* di pasar Indonesia = jumlah impor Indonesia dan sama dengan *excess supply* pasar AS = jumlah ekspor AS.



Sumber: Tambunan, 2001

Gambar 3. Harga Relatif Ekuilibrium Y di Pasar Internasional

2. Keunggulan Komparatif

Munculnya teori keunggulan komparatif dari J.S Mill dan Ricardo dapat dianggap sebagai kritik dan sekaligus usaha penyempurnaan/perbaikan terhadap teori keunggulan absolut. Dasar pemikiran dua tokoh ini adalah bahwa terjadinya perdagangan internasional pada prinsipnya tidak berbeda. J.S Mill beranggapan bahwa suatu negara akan mengkhususkan diri pada ekspor barang tertentu bila negara

tersebut memiliki keunggulan komparatif terbesar dan akan mengkhususkan diri pada impor barang bila negara tersebut memiliki kerugian komparatif (Tambunan, 2001).

Anindita (2005) menambahkan hukum keunggulan komparatif dijelaskan David Ricardo pada tahun 1817 dalam bukunya *Principles of Political Economy and Taxation*. Hukum ini merupakan salah satu hukum perdagangan internasional yang paling penting. Menurut hukum keunggulan komparatif, meskipun suatu negara kurang efisien dibanding (atau memiliki kerugian absolut terhadap) negara lain dalam memproduksi kedua komoditas, namun masih terdapat dasar untuk melakukan perdagangan yang menguntungkan kedua negara tersebut. Suatu negara harus melakukan spesialisasi lebih kecil (ini merupakan komoditi dengan keunggulan komparatif) dan mengimpor komoditi yang memiliki kerugian absolut lebih besar (komoditi yang memiliki kerugian komparatif).

Untuk menjelaskan hal ini digunakan ilustrasi berdasarkan Tabel 7 dalam perdagangan antara Inggris dan Portugal, jika Portugal dapat memproduksi kain dengan tenaga kerja 90 orang pria dan anggur dengan tenaga kerja 80 orang pria dan Inggris dapat memproduksi jumlah kain sama dengan 100 orang pria dan anggur dengan 120 orang pria, maka akan lebih menguntungkan bagi kedua negara ini jika menukarkan kain Inggris dengan anggur Portugal.

Tabel 7. Keunggulan Komparatif Ricardo

| Negara | Biaya Produksi | |
|----------|----------------|--------|
| | Kain | Anggur |
| Portugal | 90 | 80 |
| Inggris | 100 | 120 |

Sumber: Anindita, 2005

Apabila berkonsentrasi pada masing-masing negara dengan usaha yang terkecil, maka masing-masing negara dengan usaha kecil ini akan memiliki keunggulan komparatif yang lebih besar. Oleh karena itu, masing-masing negara akan memiliki lebih banyak anggur dan lebih banyak kain daripada yang dimikinya, dengan memproduksi setiap komoditas tersebut secara bebas tanpa mendapatkan manfaat dari pertukaran.

Tambunan (2004) dalam Firmansyah (2008) menuliskan tentang perbedaan dasar pemikiran Ricardo dengan Adam Smith adalah teori yang dikembangkan oleh David Ricardo ini lebih terfokus pada *cost comparative advantage*. Karena itu sering disebut dengan teori biaya relatif. Titik pangkal dari teori Ricardo adalah bahwa nilai atau harga suatu barang ditentukan oleh jumlah waktu atau jam kerja yang diperlukan per pekerja dan jumlah tenaga kerja yang dikerahkan untuk memproduksinya. Jadi, penilaian Ricardo terhadap keunggulan suatu negara atas negara lain dalam memproduksi suatu jenis barang didasarkan pada tingkat efisiensi atau produktivitas tenaga kerja.

3. Keunggulan Kompetitif

Keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) adalah kemampuan sebuah perusahaan untuk menang secara konsisten dalam jangka panjang pada situasi persaingan. Cara-cara yang dapat dilakukan untuk mencapai keunggulan kompetitif adalah menghasilkan produk yang unggul dibanding dengan pesaing pada kualitas, biaya, waktu, dan fleksibilitas. Kualitas produk yang lebih baik dan biaya produksi yang lebih rendah dari pesaing merupakan sumber-sumber keunggulan kompetitif. Penghematan waktu dan ketepatan waktu juga merupakan sumber keunggulan kompetitif karena akan berpengaruh pada efisiensi biaya produksi. Sedangkan fleksibilitas tinggi dalam jumlah dan rancangan produk akan menentukan respon perusahaan terhadap permintaan pasar.

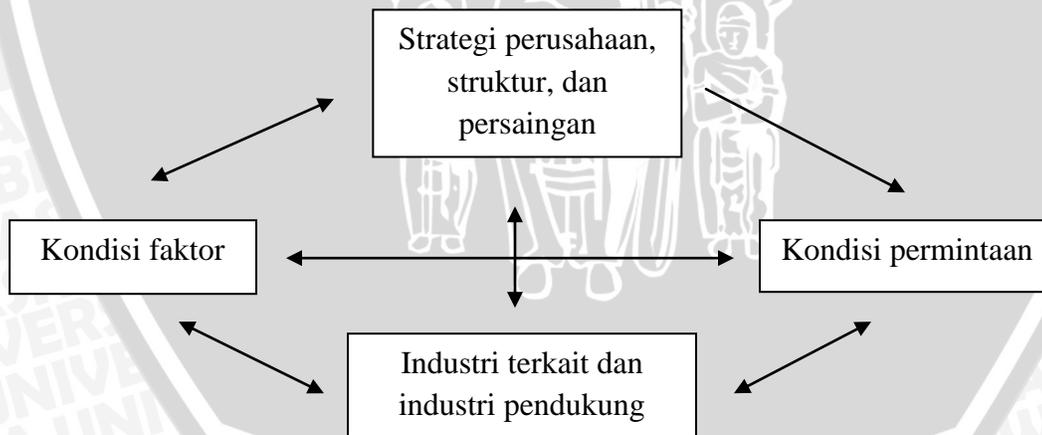
Pada skala makro (negara), fleksibilitas memiliki makna yang sama dengan daya saing, yaitu tingkat sejauh mana negara dapat memenuhi permintaan pasar dalam memproduksi barang dan jasa, sementara itu tetap mempertahankan atau meningkatkan pendapatan riil penduduknya. Jadi kemakmuran suatu negara tidak tumbuh dari sumbangan alamiah sebuah negara, kumpulan tenaga kerjanya, tingkat biayanya, atau nilai kursnya, tetapi harus diciptakan.

Negara yang semakin penting dalam persaingan global terutama dengan beralihnya basis persaingan menuju penciptaan dan asimilasi pengetahuan. Perbedaan nilai-nilai, kebudayaan, struktur perekonomian, lembaga, dan sejarah nasional memberikan kontribusi terhadap keberhasilan dalam persaingan. Beberapa negara

berhasil dalam industri tertentu karena lingkungan asalnya bersifat paling berpandangan ke depan, dinamis, dan menantang. Biaya tenaga kerja, tingkat bunga, tingkat kurs, dan skala ekonomi dewasa ini dianggap sebagai penentu yang paling potensial dari daya saing. Tetapi pemerintah di beberapa negara cenderung melakukan berbagai kebijakan untuk mempromosikan daya saing, diantaranya mengelola tingkat kurs, melonggarkan antitrust, dan sebagainya. Beberapa atribut penentu keunggulan kompetitif nasional antara lain:

- a. Kondisi faktor. Posisi negara dalam faktor produksi seperti tenaga kerja terampil atau infrastruktur, perlu untuk bersaing dalam industri tertentu.
- b. Kondisi permintaan. Sifat dari pasar asal untuk barang atau jasa industri.
- c. Industri terkait dan industri pendukung. Keberadaan atau tidak adanya industri pemasok dan industri terkait lainnya di negara tersebut yang secara internasional bersifat kompetitif.
- d. Strategi perusahaan, struktur, dan persaingan. Kondisi dalam negara yang mengatur bagaimana perusahaan diciptakan, diatur, dikelola, seperti halnya sifat dari persaingan domestik.

Hubungan keempat atribut tersebut disajikan di Gambar 4.



Sumber: Anindita, 2005

Gambar 4. Atribut Penentu Keunggulan Kompetitif

Beberapa atribut ini menciptakan lingkungan nasional di mana perusahaan didirikan dan belajar bagaimana bersaing. Masing-masing atribut menunjuk pada

diamond dan sebagai suatu sistem diamond mempengaruhi kandungan pokok untuk mencapai keberhasilan kompetitif.

B. Teori Modern

Siregar (2010) menuliskan tentang teori Heckscher-Ohlin (H-O) menjelaskan beberapa pola perdagangan dengan baik, negara-negara cenderung untuk mengekspor barang-barang yang menggunakan faktor produksi yang relatif melimpah secara intensif. Menurut Heckscher-Ohlin, suatu negara akan melakukan perdagangan dengan negara lain disebabkan negara tersebut memiliki keunggulan komparatif yaitu keunggulan dalam teknologi dan keunggulan faktor produksi. Basis dari keunggulan komparatif adalah:

1. Faktor *endowment*, yaitu kepemilikan faktor-faktor produksi di dalam suatu negara.
2. Faktor *intensity*, yaitu teknologi yang digunakan di dalam proses produksi, apakah *labor intensity* atau *capital intensity*.

Teori modern Heckscher-Ohlin atau teori H-O menggunakan dua kurva pertama adalah kurva isocost yaitu kurva yang menggambarkan total biaya produksi yang sama. Kurva isoquant yaitu kurva yang menggambarkan total kuantitas produk yang sama. Menurut teori ekonomi mikro kurva isocost akan bersinggungan dengan kurva isoquant pada suatu titik optimal. Jadi dengan biaya tertentu akan diperoleh produk yang maksimal atau dengan biaya minimal akan diperoleh sejumlah produk tertentu. Analisis hipotesis H-O dikatakan berikut:

1. Harga atau biaya produksi suatu barang akan ditentukan oleh jumlah atau proporsi faktor produksi yang dimiliki masing-masing negara.
2. *Comparative Advantage* dari suatu jenis produk yang dimiliki masing-masing negara akan ditentukan oleh struktur dan proporsi faktor produksi yang dimilikinya.
3. Masing-masing negara akan cenderung melakukan spesialisasi produksi dan mengekspor barang tertentu karena negara tersebut memiliki faktor produksi yang relatif banyak dan murah untuk memproduksinya.

4. Sebaliknya masing-masing negara akan mengimpor barang-barang tertentu karena negara tersebut memiliki faktor produksi yang relatif sedikit dan mahal untuk memproduksinya. Kelemahan dari teori H-O yaitu jika jumlah atau proporsi faktor produksi yang dimiliki masing-masing negara relatif sama maka harga barang yang sejenis akan sama pula sehingga perdagangan internasional tidak akan terjadi.

Eli Heckscher (1919) dan Bertil Ohlin (1933) mengemukakan penjelasan mengenai perdagangan internasional yang belum mampu dijelaskan dalam teori keunggulan komparatif. Sebelum masuk ke dalam pembahasan teori H-O, tulisan ini sedikit akan mengemukakan kelemahan teori klasik yang mendorong munculnya teori H-O. Teori Klasik *Comparative advantage* menjelaskan bahwa perdagangan internasional dapat terjadi karena adanya perbedaan dalam *productivity of labor* (faktor produksi yang secara eksplisit dinyatakan) antarnegara (Salvatore, 2006 dalam Siregar, 2010). Untuk lebih memahami kelemahan teori H-O dalam menjelaskan perdagangan internasional akan dikemukakan beberapa asumsi yang kurang valid:

1. Asumsi bahwa kedua negara menggunakan teknologi yang sama dalam memproduksi adalah tidak valid. Fakta yang ada di lapangan negara sering menggunakan teknologi yang berbeda.
2. Asumsi persaingan sempurna dalam semua pasar produk dan faktor produksi lebih menjadi masalah. Hal ini karena sebagian besar perdagangan adalah produk negara industri yang bertumpu pada diferensiasi produk dan skala ekonomi yang belum bisa dijelaskan dengan model faktor *endowment* H-O.
3. Asumsi tidak ada mobilitas faktor internasional. Adanya mobilitas faktor secara internasional mampu mensubstitusikan perdagangan internasional yang menghasilkan kesamaan relatif harga produk dan faktor antarnegara. Maknanya adalah hal ini merupakan modifikasi H-O tetapi tidak mengurangi validitas model H-O.

4. Asumsi spesialisasi penuh suatu negara dalam memproduksi suatu komoditi jika melakukan perdagangan tidak sepenuhnya berlaku karena banyak negara yang masih memproduksi komoditi yang sebagian besar adalah dari impor.

2.3 Tinjauan Daya Saing dan Spesialisasi Perdagangan

2.3.1 Tinjauan Daya Saing

Pengertian daya saing menurut beberapa ahli yang terangkum dalam Muchdie (2008) antara lain:

1. Daya saing adalah kemampuan suatu negara untuk mencapai pertumbuhan PDB per kapita yang tinggi terus-menerus (World Economic Forum, 1996).
2. Daya saing nasional merupakan kemampuan suatu negara menciptakan, memproduksi dan/atau melayani produk dalam perdagangan internasional, sementara dalam saat yang sama tetap dapat memperoleh imbalan yang meningkat pada sumber dayanya (Scott dan Lodge, 1985).
3. Daya saing menyangkut arti elemen produktivitas, efisiensi dan profitabilitas. Tetapi daya saing bukan suatu akhir atau sasaran, melainkan suatu cara untuk mencapai peningkatan standar hidup dan meningkatkan kesejahteraan sosial. – suatu alat untuk mencapai sasaran. Secara global, dengan peningkatan produktivitas dan efisiensi dalam konteks spesialisasi internasional, daya saing memberikan basis bagi peningkatan penghasilan masyarakat secara “non-inflasioner.” (Ciampi Group, 1995)
4. Daya saing harus dilihat sebagai suatu cara dasar untuk meningkatkan standar hidup, menyediakan kesempatan kerja bagi yang menganggur dan menurunkan kemiskinan. Competitiveness Advisory Group, (Ciampi Group, 1995)
5. Daya saing berkaitan dengan peningkatan produktivitas yang berkelanjutan (<http://www.kiasia.com/>).
6. Bank Dunia (World Bank, 2001) misalnya menyampaikan beberapa pengukuran daya saing, seperti:
 - a. Neraca perdagangan (*trade balance*)
 - b. Nilai tukar (*exchange rate*)

- c. Upah (*wages*)
- d. Ekspor (*exports*)
- e. Aliran FDI (*FDI flows*)
- f. Biaya tenaga kerja (*unit labor costs*)

Tingkat daya saing suatu negara di perdagangan internasional pada dasarnya ditentukan oleh dua faktor, yakni faktor keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) dan faktor keunggulan komparatif (*comparative advantage*). Lebih lanjut, faktor keunggulan komparatif dapat dianggap sebagai faktor alamiah (*natural advantage*) dan faktor keunggulan kompetitif dianggap sebagai faktor yang bersifat *acquired* atau dapat dikembangkan atau diciptakan (Tambunan, 2001).

Priharnowo (2004) dalam Firmansyah (2008) menyebutkan terdapat perbedaan antara Tambunan dengan Hamdy. Jika Tambunan menganggap bahwa faktor keunggulan komparatif bersifat alami, Hamdy justru menyatakan bahwa berdasarkan teori siklus hidup produk vernon (yang membagi daur hidup produk ke dalam empat fase yakni pengenalan, pertumbuhan, kematangan, dan penurunan) sesungguhnya keunggulan komparatif pun bisa berupa hasil pengembangan, yakni faktor Sumber Daya Manusia (SDM) yang berteknologi tinggi dan berkualitas, mengingat dalam setiap fase siklus faktor ini adalah faktor yang paling berperan dan paling diperlukan oleh semua kelompok produk dalam menopang tingkat daya saing. Lebih jauh, mengutip Salvatore, Hamdy menjelaskan bahwa penentuan keunggulan komparatif dan pola perdagangan suatu negara berawal dari harga suatu produk, sebagai cerminan dari interaksi antara tingkat teknologi dengan pasar permintaan atau penawaran faktor-faktor produksi (pasar faktor produksi adalah efek dari permintaan atas produk, yang merupakan hasil interaksi antara proporsi faktor produksi yang dimiliki dan selera konsumen suatu negara).

Tambunan (2001) menyebutkan tingkat daya saing komoditas ekspor suatu negara atau industri dapat dianalisis dengan berbagai macam metode atau diukur dengan sejumlah indikator. Tiga diantaranya adalah *Revealed Comparative Advantage*, *Constant Market Share*, *Real Effective Exchange Rate*.

1. *Revealed Comparative Advantage* (RCA)

Konsep RCA dikenalkan oleh Balassa (1965) yang didasarkan atas kondisi bahwa keunggulan komparatif tercapai apabila suatu negara melakukan perdagangan dengan negara lain sehingga keunggulan komparatif diukur dengan cara (a) membandingkan bagian relatif (*market share*) dari ekspor suatu negara di pasar dunia, dan (b) menunjukkan perubahan bagian relatif sepanjang waktu (Anindita, 2005). Pada mulanya Balassa menggunakan dua konsep pemikiran, pertama: didasarkan pada rasio impor dan ekspor, dan yang kedua: pada prestasi ekspor relatif. Dengan alasan bahwa impor lebih peka terhadap tingkatnya perlindungan tarif, dan pada perkembangan selanjutnya Balassa meninggalkan ukuran yang pertama. Balassa mengevaluasi prestasi ekspor masing-masing komoditi di negara-negara tertentu dengan membandingkan bagian relatif ekspor suatu negara dalam ekspor dunia (Prahara, 2008).

Tambunan (2001) menyebutkan salah satu indikator yang dapat menunjukkan perubahan keunggulan komparatif adalah *Revealed Comparative Advantage* (RCA). Indeks ini menunjukkan perbandingan antar pangsa pasar ekspor komoditas atau sekelompok komoditas suatu negara terhadap pangsa ekspor komoditas tersebut dari seluruh dunia. Jika nilai indeks RCA dari suatu negara untuk komoditas tertentu lebih besar dari satu, berarti negara bersangkutan mempunyai keunggulan komparatif di atas rata-rata dunia dalam komoditas tersebut. Sebaliknya, bila lebih kecil dari satu berarti keunggulan komparatifnya untuk komoditas tersebut rendah, di bawah rata-rata dunia. Secara matematis nilai indeks RCA dapat dihitung dengan rumus:

$$RCA = \frac{\left(\frac{X_{ij}}{X_{it}} \right)}{\left(\frac{W_j}{W_t} \right)}$$

di mana :

- X_{ij} : nilai ekspor komoditas j dari negara i
 X_{it} : nilai ekspor total (produk j dan lainnya) negara i
 W_j : nilai ekspor komoditas j di dunia
 W_t : nilai ekspor total dunia

Selain perhitungan RCA ini memiliki keuntungan untuk mengetahui posisi daya saing, terdapat kelemahan yang dimiliki RCA terutama berkaitan dengan metode pembandingnya. Rumus RCA dapat dilihat bahwa salah satu pembandingnya adalah pangsa pasar dunia pada komoditi yang diteliti di negara-negara yang bersangkutan. Jika suatu negara memiliki pangsa pasar dunia untuk komoditas A , hal itu tidak selalu berarti bahwa negara tersebut memiliki daya saing komoditas A . Namun demikian dengan berbagai kelemahan yang ada pada model RCA, nilai RCA mampu memberi gambaran yang lebih baik apabila analisisnya menggunakan pendekatan *time series* untuk dapat melihat perubahan indeks tersebut dalam satu periode tertentu, misalnya dalam kurun waktu 10 tahun (Artdiyatsa, 2006).

2. *Constant Market Share (CMS)*

Tambunan (2001) menyebutkan selain Indeks RCA, sering juga digunakan pendekatan *Constant Market Share (CMS)* untuk mengukur dinamika tingkat daya saing atau keunggulan komparatif dari suatu industri atau negara. Menurut BAPPENAS (2009) *Constant Market Share (CMS) Analysis* merupakan perbandingan pertumbuhan ekspor suatu negara dengan standar pertumbuhan tertentu (rata-rata global) dan juga merefleksikan komposisi dari pertumbuhan impor (efek pasar), pertumbuhan dari impor komoditas, dan daya saing. Sisi permintaan dari variabel yang diukur dibagi menjadi efek kontribusi makro (pertumbuhan impor dalam pasar) dan efek kontribusi mikro (efek komposisi dari komoditas), dimana sisi penawaran menerangkan efek daya saingnya.

Laju pertumbuhan ekspor suatu negara bisa lebih kecil, sama, ataupun lebih besar dari laju pertumbuhan ekspor rata-rata dunia (pertumbuhan standar). Deviasi negatif antara pertumbuhan ekspor suatu negara dengan pertumbuhan standar dapat dikarenakan oleh tiga hal, antara lain:

- a. Pertumbuhan permintaan dunia memang melambat, misalnya karena kurangnya minat pasar dunia untuk produk bersangkutan. Saat ini ekspor dari negara-negara yang komposisinya didominasi oleh produk-produk manufaktur berteknologi tinggi seperti barang modal, alat-alat elektronik, dan mobil akan mengalami pertumbuhan lebih tinggi dibandingkan ekspor dari negara-negara yang sebagian besar adalah komoditas pertanian atau barang-barang manufaktur sederhana, seperti pakaian jadi dan mebel.
- b. Masalah distribusi pasar dunia dari negara eksportir. Pertumbuhan impor di pasar utama sedang lamban, misalnya karena ekonomi dari negara importir sedang mengalami resesi. Jadi walaupun ekspor suatu negara didominasi oleh barang-barang yang memang sedang laku di pasar dunia, namun ekspornya bisa mengalami penurunan jika ekonomi dunia sedang lesu.
- c. Masalah daya saing dalam harga atau kualitas. Sebagai contoh, tekstil Indonesia diminati dunia, karena memiliki keunikan (mengandung kultur dan berbahan halus). Namun karena harganya lebih mahal dari harga tekstil buatan Cina, dalam arti tekstil Indonesia tidak memiliki price competitiveness, maka permintaan dunia terhadap tekstil Indonesia tidak besar.

Berdasarkan uraian tersebut, pertumbuhan ekspor dapat diuraikan ke dalam empat efek, yakni pertumbuhan standar, efek komposisi komoditas ekspor, efek distribusi pasar dunia, dan efek daya saing. Secara matematis keempat efek tersebut dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Pertumbuhan standar: } r = [W(t) - W(t-1)] / W(t-1)$$

$$\text{Komposisi komoditas} = [\sum_i (r_i - r) E_i(t-1)] / E(t-1)$$

$$\text{Distribusi pasar dunia} = [\sum_i \sum_j (r_{ij} - r_i) E_{ij}(t-1)] / E(t-1)$$

$$\text{Daya saing} = \{ \sum_i \sum_j [E_{ij}(t) - E_{ij}(t-1) - r_{ij} E_{ij}(t-1)] \} / E(t-1)$$

di mana :

r : pertumbuhan standar untuk semua ekspor dan negara tujuan

$W(t)$: ekspor dunia tahun t

$W(t-1)$: ekspor dunia tahun $t - 1$

$E_i(t-1)$: ekspor komoditas i tahun $t - 1$

$E(t-1)$: ekspor total (semua komoditi) tahun $t - 1$

r_i : pertumbuhan standar untuk ekspor komoditas i

r_{ij} : pertumbuhan standar untuk ekspor komoditas i ke negara j

2.3.2 Tinjauan Spesialisasi Perdagangan

Indeks Spesialisasi Perdagangan (ISP) digunakan untuk menganalisis posisi atau tahapan perkembangan suatu produk. ISP ini dapat menggambarkan apakah untuk suatu jenis produk, Indonesia cenderung menjadi negara eksportir atau importir. Tambunan (2004) menyebutkan secara implisit, indeks ini mempertimbangkan sisi permintaan dan sisi penawaran (sejak ekspor dan impor) yang identik dengan penawaran domestik dan permintaan domestik, yakni ekspor suatu komoditas terjadi apabila ada kelebihan penawaran atas komoditas tersebut di pasar domestik. Secara matematika ISP dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$ISP = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}}$$

di mana :

X_{ij} : nilai ekspor komoditas j dari negara i

M_{ij} : nilai impor komoditas j dari negara i

Nilai Indeks Spesialisasi Perdagangan ini memiliki kisaran nilai antara -1 sampai dengan +1. Jika nilainya positif diatas 0 sampai 1, maka komoditas kakao negara dapat didefinisikan sebagai eksportir. Sebaliknya jika nilainya negatif atau dibawah 0 hingga -1 maka cenderung sebagai negara importir komoditas kakao. Hubungan tingkat daya saing dengan spesialisasi perdagangan adalah apabila tingkat daya saing tinggi sangat memungkinkan negara tersebut sebagai negara eksportir dan sebaliknya.

Nilai ISP juga dapat dipergunakan untuk mengidentifikasi tingkat pertumbuhan suatu komoditi dalam perdagangan yang terbagi ke dalam lima tahap¹, antara lain :

1. Tahap Pengenalan

Ketika suatu industri (*forerunner*) disuatu negara (sebut A) mengekspor produk-produk baru dan industri pendatang belakangan (*latercomer*) di negara B impor produk-produk tersebut. Dalam tahap ini, nilai ISP dari industri latercomer ini adalah $-1,00$ sampai $-0,50$

2. Tahap Substitusi Impor

Nilai ISP naik antara $-0,51$ sampai $0,00$. pada tahap ini industri di negara B menunjukkan daya saing yang sangat rendah, dikarenakan tingkat produksinya tidak cukup tinggi untuk mencapai skala ekonominya. Industri tersebut mengekspor produk-produk dengan kualitas yang kurang bagus dan produksi dalam negeri masih lebih kecil daripada permintaan dalam negeri. Dengan kata lain, untuk komoditi tersebut pada tahap ini negara B lebih banyak mengimpor daripada mengekspor.

3. Tahap Pertumbuhan

Nilai ISP naik antara $0,01$ sampai $0,80$ dan industri di negara B melakukan produksi dalam skala besar dan mulai meningkatkan eksportnya. Di pasar domestik, penawaran untuk komoditi tersebut lebih besar daripada permintaan.

4. Tahap Kematangan

Nilai ISP berada pada kisaran $0,81$ sampai $1,00$. pada tahap ini produk yang bersangkutan sudah pada tahap standarisasi menyangkut teknologi yang dikandungnya. Pada tahap ini negara B merupakan negara ner exporter.

5. Tahap Kembali Mengimpor

Nilai ISP kembali menurun antara $1,00$ sampai $0,00$ pada tahap ini industri di negara B kalah bersaing di pasar domestiknya dengan industri dari negara A, dan produksinya dalam negeri lebih sedikit dari permintaan dalam negeri.

¹ Mukhyi, M.A., A. Juarna., A.B Mutiara. 2011. Penelitian Hibah Unggulan Pengembangan Model Dinamika dan Proyeksi Ekspor Indonesia ke Beberapa Negara Mitra.