

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh tarif impor dan hambatan non-tarif terhadap ekspor udang Indonesia, dapat disimpulkan bahwa:

1. Ekspor udang Indonesia ke delapan negara tujuan utama selama periode 2005-2024 menunjukkan peningkatan dalam jangka panjang, meskipun mengalami pelemahan pada akhir periode. Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa udang Indonesia masih mampu mempertahankan perannya di pasar utama. Amerika Serikat dan Jepang masih menjadi pasar utama, sedangkan Tiongkok, Malaysia, Kanada, dan Korea Selatan menunjukkan potensi sebagai pasar alternatif dan pendukung. Belanda dan Belgia mengalami pelemahan, sehingga pasar Uni Eropa menunjukkan tantangan yang lebih besar bagi ekspor udang Indonesia.
2. Hambatan perdagangan udang Indonesia di negara tujuan menunjukkan bahwa tarif impor relatif rendah pada sebagian besar negara, bahkan 0% pada Jepang, Tiongkok, Kanada, Malaysia, dan Korea Selatan. Hambatan non-tarif masih cukup tinggi, di mana SPS lebih dominan dengan total 222 kebijakan dibandingkan TBT dengan 114 kebijakan. SPS paling banyak berbentuk *conformity assessment* atau A8, sedangkan TBT paling banyak berbentuk persyaratan pelabelan, penandaan, dan pengemasan atau B3. *Coverage ratio* juga menunjukkan bahwa sebagian besar nilai perdagangan udang Indonesia telah tercakup oleh SPS dan TBT, sehingga akses pasar tidak hanya ditentukan oleh tarif, tetapi juga oleh pemenuhan standar dan pembuktian kesesuaian.

3. Hasil estimasi regresi data panel menunjukkan bahwa PDB riil negara tujuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume ekspor udang Indonesia, sedangkan harga ekspor berpengaruh negatif dan signifikan. Nilai tukar riil berpengaruh positif tetapi tidak signifikan. Tarif impor, SPS, dan TBT tidak berpengaruh signifikan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa volume ekspor udang Indonesia lebih kuat dipengaruhi oleh kapasitas ekonomi negara tujuan dan daya saing harga, sementara tarif impor dan hambatan non-tarif lebih berperan sebagai persyaratan akses pasar yang harus dipenuhi oleh eksportir.

## **5.2. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diperoleh, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Pemerintah dan pelaku usaha perlu menerapkan strategi pasar yang lebih selektif berdasarkan karakter negara tujuan. Amerika Serikat dan Jepang tetap perlu dipertahankan sebagai pasar utama karena memiliki daya serap besar, tetapi ketergantungan terhadap kedua pasar tersebut perlu dikurangi melalui pengembangan pasar alternatif.
2. Strategi diversifikasi pasar perlu disesuaikan dengan jenis produk berdasarkan kode HS. Untuk HS 030617 atau udang beku, pasar yang jauh seperti Amerika Serikat, Jepang, Kanada, dan Korea Selatan tetap relevan karena produk beku lebih tahan terhadap distribusi jarak jauh. Untuk HS 030636 atau udang hidup, segar, dan dingin, pengembangan pasar perlu mempertimbangkan kedekatan geografis dan kesiapan rantai dingin, sehingga pasar regional seperti Malaysia dapat menjadi prioritas. Untuk HS 160521 dan 160529 atau udang olahan, strategi ekspor dapat diarahkan pada pasar yang menuntut produk bernilai tambah.

3. Harga ekspor berpengaruh negatif signifikan terhadap volume ekspor, sehingga pemerintah dan pelaku usaha perlu menjaga daya saing harga melalui efisiensi biaya produksi dan logistik agar harga ekspor uang Indonesia tetap kompetitif dibandingkan negara pesaing.
4. PDB riil negara tujuan berpengaruh positif signifikan, sehingga promosi dagang dan perluasan pasar sebaiknya diarahkan pada negara dengan daya serap ekonomi tinggi dan tren permintaan yang masih berkembang. Pemerintah dapat memperkuat *market intelligence* untuk memetakan negara tujuan berdasarkan ukuran pasar, pertumbuhan permintaan, jenis produk yang dibutuhkan, dan tingkat hambatan akses pasar.
5. Nilai tukar riil berpengaruh positif signifikan, sehingga eksportir perlu memperhatikan strategi penetapan harga dan manajemen risiko kurs dengan memperkuat strategi kontrak dagang, pemilihan mata uang pembayaran, dan penyesuaian harga agar perubahan nilai tukar tidak menurunkan margin keuntungan maupun daya saing ekspor.
6. Meskipun SPS dan TBT tidak berpengaruh signifikan secara statistik, pemerintah dan pelaku usaha tetap perlu memperkuat kepatuhan standar melalui peningkatan fasilitas laboratorium, percepatan sertifikasi kesehatan, pengawasan residu dan kontaminan, penguatan *traceability*, perbaikan label dan kemasan, serta penyediaan informasi regulasi per negara tujuan.
7. *Coverage ratio* menunjukkan seberapa besar nilai perdagangan yang tercakup kebijakan SPS dan TBT, tetapi belum mampu mengukur tingkat ketatnya kebijakan. Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengukur hambatan non-tarif secara lebih rinci dengan menambahkan indikator biaya kepatuhan, biaya sertifikasi, dan biaya logistik agar analisis menjadi lebih komprehensif.