

PERLUASAN EKSPOR PRODUK HANDYCRAFT ROTAN MENGUNAKAN SKEMA PERJANJIAN PERDAGANGAN CHILE DENGAN MEMANFAATKAN IC-CEPA STUDI KASUS CV. MANDIRI SEJAHTERA

Praditha Kusumawardani
Universitas Padjadjaran, Indonesia
E-mail: Universitas Padjadjaran, Indonesia

ABSTRAK

Dikenal sebagai salah satu produsen rotan terbesar di dunia, dengan kontribusi sekitar 85% dari total produksi rotan mentah global, atau setara dengan sekitar 622.000 ton per tahun. Rotan yang dihasilkan ini sebagian besar berasal dari kawasan hutan di Pulau Sumatra, Kalimantan, Sulawesi, dan Papua. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi perluasan ekspor produk rotan dari CV Mandiri Sejahtera ke Chile dengan memanfaatkan perjanjian perdagangan Indonesia-Chile Comprehensive Economic Partnership Agreement (IC-CEPA). Indonesia sebagai salah satu produsen rotan terbesar di dunia memiliki peluang besar untuk meningkatkan ekspor produk rotan, terutama ke pasar non-tradisional seperti Chile. Namun, tantangan yang dihadapi meliputi persaingan harga dengan negara lain seperti China dan Vietnam serta penyesuaian desain produk dengan preferensi pasar lokal. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi CV Mandiri Sejahtera. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemanfaatan perjanjian IC-CEPA berpotensi meningkatkan daya saing produk rotan Indonesia di pasar Chile melalui pengurangan tarif dan peningkatan akses pasar. Strategi yang direkomendasikan termasuk optimalisasi efisiensi produksi, penyesuaian desain produk, serta penguatan rantai pasokan untuk mendukung pertumbuhan ekspor.

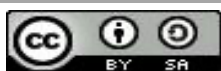
Kata Kunci: rotan; IC-CEPA; analisis SWOT; CV Mandiri Sejahtera; Chile

ABSTRACT

Known as one of the largest rattan producers in the world, contributing around 85% of the total global raw rattan production, or equivalent to around 622,000 tons per year. The rattan produced mostly comes from forest areas on the islands of Sumatra, Kalimantan, Sulawesi, and Papua. This study aims to analyze the export expansion strategy of rattan products from CV Mandiri Sejahtera to Chile by leveraging the Indonesia-Chile Comprehensive Economic Partnership Agreement (IC-CEPA). As one of the largest rattan producers in the world, Indonesia has significant opportunities to increase exports, especially to non-traditional markets such as Chile. However, challenges include price competition from countries like China and Vietnam and the

need to adjust product designs to meet local market preferences. This research uses a qualitative descriptive approach with a SWOT analysis method to identify the strengths, weaknesses, opportunities, and threats faced by CV Mandiri Sejahtera. The results indicate that the utilization of the IC-CEPA agreement has the potential to enhance the competitiveness of Indonesian rattan products in the Chilean market through tariff reductions and improved market access. Recommended strategies include optimizing production efficiency, adjusting product designs, and strengthening the supply chain to support export growth.

Keywords: rattan; rattan; IC-CEPA; SWOT analysis; CV Mandiri Sejahtera; Chile



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki potensi luar biasa dengan kekayaan alam yang melimpah, baik dalam bentuk sumber daya alam terbarukan maupun yang tidak terbarukan. Sebagai negara dengan hutan tropis alami terbesar ketiga di dunia, Indonesia kaya akan sumber daya alam hayati (WWF, 2015). Dikenal sebagai salah satu produsen rotan terbesar di dunia, dengan kontribusi sekitar 85% dari total produksi rotan mentah global, atau setara dengan sekitar 622.000 ton per tahun. Rotan yang dihasilkan ini sebagian besar berasal dari kawasan hutan di Pulau Sumatra, Kalimantan, Sulawesi, dan Papua.

CV Mandiri Sejahtera (MARS) adalah perusahaan yang telah mapan dan berfokus pada produksi keranjang anyaman rotan, produk kerajinan tangan, dan produk berbahan rotan lainnya. Perusahaan ini berlokasi di Kelurahan Patuanan, Kecamatan Leuwimunding, Majalengka, Jawa Barat, dan telah beroperasi sejak 29 September 2014 dengan reputasi yang baik dalam menghasilkan produk berkualitas tinggi. Visi perusahaan adalah selalu menjaga kualitas produksi dan kepuasan pelanggan dengan memberikan layanan produksi yang berkualitas. Misi perusahaan adalah memberikan layanan terbaik dan berusaha menjaga kualitas. Dengan kapasitas produksi sebesar 25 kontainer high-cube (HC) per bulan dan minimum pesanan percobaan sebanyak 20 kaki, MARS memiliki fasilitas gudang seluas 4000 m² dan penyimpanan seluas 700 m². Perusahaan ini mempekerjakan 100 pekerja dan 8 staf administrasi, yang memastikan proses produksi dan operasional berjalan dengan efisien. Produk-produk MARS saat ini telah dipasarkan di Eropa, Amerika Serikat, Polandia, Jerman, Denmark, dan beberapa negara Asia. Ini menunjukkan bahwa MARS memiliki kapasitas produksi dan kualitas produk yang mampu bersaing di pasar internasional. Pada tahun 2022, nilai ekspor produk rotan Indonesia mencapai \$150 juta dengan pasar utama adalah Amerika Serikat, Eropa, dan Asia.

CV Mandiri Sejahtera ingin mengembangkan pasar ekspornya ke Amerika Selatan, khususnya Chile. Untuk mencapai tujuan ini, CV Mandiri Sejahtera berencana memanfaatkan perjanjian IC-CEPA atau Indonesia-Chile Comprehensive Economic Partnership Agreement. IC-CEPA merupakan perjanjian dagang bilateral antara Indonesia dan Chile yang bertujuan untuk meningkatkan perdagangan dan investasi antara kedua negara. Perjanjian ini mengurangi hambatan tarif dan non-tarif atas barang, jasa, dan investasi. Salah satu manfaat utama IC-CEPA adalah pengurangan tarif atas berbagai barang yang diperdagangkan antara Indonesia dan Chile, yang membuat produk Indonesia lebih kompetitif di pasar Chile dan sebaliknya. Secara keseluruhan, ekspor produk rotan dari CV Mandiri Sejahtera memiliki potensi besar untuk meningkatkan perekonomian perusahaan dan negara. Dengan memanfaatkan IC-CEPA, diharapkan ekspor produk rotan ke Chile dapat meningkat signifikan. Pemerintah dan pihak terkait perlu memberikan dukungan yang diperlukan kepada para produsen dan eksportir untuk mengatasi tantangan yang ada dan memaksimalkan potensi ekspor produk rotan Indonesia. Untuk bersaing di pasar internasional dengan produk rotannya, CV Mandiri Sejahtera dapat mengadopsi

beberapa strategi serupa. Perusahaan ini bisa mempertimbangkan untuk memperluas akses pasar melalui perjanjian perdagangan bebas seperti IC-CEPA, yang dapat membuka peluang lebih besar di pasar internasional seperti Chile. Selain itu, efisiensi biaya produksi dapat ditingkatkan melalui penerapan teknologi canggih dan otomatisasi, yang akan membantu mengurangi biaya dan meningkatkan produktivitas. CV Mandiri Sejahtera juga perlu membangun jaringan bisnis yang kuat dengan berbagai mitra strategis untuk menjaga stabilitas operasional dan meminimalkan biaya. Inovasi dalam desain dan produksi rotan juga sangat penting, sehingga perusahaan dapat menawarkan produk yang unik dan bernilai tambah tinggi di pasar internasional. Terakhir, dengan meningkatkan kapasitas produksi, perusahaan akan mampu memenuhi permintaan yang besar dari pasar global, yang pada gilirannya akan meningkatkan daya saingnya di pasar internasional dan membantu perusahaan meraih kesuksesan dalam ekspor produk rotan.

Salah satu instrumen yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan value ekspor produk berbahan rotan ke Chile adalah dengan adanya Indonesia-Chile Comprehensive Economic Partnership Agreement (IC-CEPA). IC-CEPA merupakan perjanjian perdagangan bilateral antara Indonesia dan Chile yang berlaku sejak awal tahun 2019. Perjanjian ini memberikan keuntungan bagi kedua negara dalam hal penghapusan atau pengurangan tarif perdagangan, memfasilitasi akses pasar yang lebih baik, dan meliberalisasi investasi. Dengan memanfaatkan IC-CEPA, Indonesia dapat meningkatkan daya saing produk produk berbahan rotan di pasar Chile. Beberapa manfaat dari perjanjian ini antara lain:

Dengan memanfaatkan IC-CEPA, Indonesia dapat meningkatkan ekspor produk berbahan rotan ke Chile secara signifikan. Langkah ini akan memberikan manfaat ekonomi bagi pengrajin rotan di Indonesia dan juga meningkatkan pendapatan negara melalui peningkatan ekspor. Selain itu, ekspor produk rotan yang lebih besar ke Chile akan menciptakan peluang kerja baru dan mendorong pertumbuhan ekonomi di sektor industri produk dan kerajinan tangan di Indonesia. Di sisi lain, sebagai pelaku usaha tidak cukup hanya memanfaatkan perjanjian perdagangan yang ada, diperlukan juga strategi agar produk rotan hasil produksi lokal dapat diakui oleh negara Chile yang dikenal memiliki standar kualitas yang tinggi. Strategi pemasaran dan promosi yang efektif diperlukan untuk memperkenalkan produk rotan Indonesia kepada konsumen di Chile. Dengan menerapkan strategi ekspor yang efektif, memastikan kualitas produk, serta memanfaatkan kebijakan perdagangan yang ada, Indonesia memiliki peluang besar untuk memperluas pasar ekspor produk rotan ke Chile.

Indonesia sangat sulit untuk menyaingi china pada jumlah produksi dan juga persaingan harga, namun untuk kualitas produk dan juga inovasi Indonesia memiliki berbagai ragam jenis produk yang bisa memiliki daya saing yang tinggi. Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai perluasan ekspor produk handicraft ke negara Chile dengan memanfaatkan perjanjian perdagangan IC-CEPA. Maka dari itu, penulis mengambil judul “Perluasan Ekspor Produk Handycraft Rotan Menggunakan Skema Perjanjian Perdagangan Chile Dengan Memanfaatkan IC-CEPA: Studi Kasus CV. Mandiri Sejahtera.”

Tujuan penelitian ini meliputi analisis potensi pasar produk handicraft rotan di Chile dan evaluasi peluang ekspansi bagi CV Mandiri Sejahtera. Penelitian ini juga bertujuan untuk mengevaluasi dampak dan manfaat IC-CEPA terhadap ekspor produk rotan Indonesia ke Chile, serta bagaimana perusahaan dapat memanfaatkan perjanjian ini. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan strategi ekspor yang efektif yang dapat diadopsi oleh CV Mandiri Sejahtera dalam memasuki pasar Chile. Penelitian ini juga akan mengidentifikasi tantangan yang dihadapi dalam ekspansi ke pasar tersebut dan memberikan rekomendasi untuk mengatasi tantangan tersebut. Terakhir, penelitian ini akan memberikan rekomendasi mengenai peningkatan kualitas dan inovasi produk rotan agar sesuai dengan selera dan standar konsumen di Chile.

Penelitian ini memiliki berbagai manfaat yang signifikan, di antaranya adalah peningkatan daya saing produk rotan CV Mandiri Sejahtera di pasar Chile melalui pemanfaatan IC-CEPA.

Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan rekomendasi strategi pemasaran yang efektif untuk memperkenalkan produk rotan Indonesia kepada konsumen di Chile, termasuk aspek pengenalan merek dan promosi produk. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk membantu memahami regulasi dan persyaratan pasar di Chile, sehingga perusahaan dapat menyesuaikan produk dan proses produksinya agar memenuhi standar yang berlaku. Selanjutnya, penelitian ini dapat memberikan panduan bagi CV Mandiri Sejahtera dalam meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi operasional, sehingga mampu memenuhi permintaan pasar yang lebih besar. Dengan peningkatan ekspor produk rotan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif bagi perekonomian lokal, menciptakan lapangan kerja baru, dan meningkatkan pendapatan masyarakat.

METODE PENELITIAN

Pada penelitian kali ini, jenis metode yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif yang hasilnya nanti adalah sebuah kalimat, kata-kata tertulis, hasil lisan dari perilaku atau pelaku yang dapat dilihat atau diamati secara langsung. Disimpulkan dari berbagai pendapat ahli bahwa kegiatan penelitian yang menggunakan metode deskriptif kualitatif akan mendapatkan data yang sifatnya apa adanya, tanpa mengubah ubah maknanya, peneliti menggunakan metode ini karena ingin mengungkapkan perluasan pasar ke negara Chile dengan memanfaatkan kerangka perjanjian IC-CEPA.

Data yang sudah diperoleh dapat dikumpulkan lalu dipilih sesuai dengan permasalahan penelitian yang ingin dijawab, lalu nantinya akan dianalisis agar bisa mendapatkan data yang lebih akurat. Untuk menganalisis SWOT, langkah-langkah yang dapat diambil meliputi beberapa tahapan. Pertama, perlu menganalisis faktor kekuatan yang mendukung dan kelemahan yang menghambat perusahaan dari sisi internal. Selanjutnya, dibuat tabel matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary) untuk mengukur bobot nilai dari faktor-faktor internal tersebut. Setelah itu, analisis dilanjutkan dengan mengevaluasi peluang yang mendukung dan ancaman yang menghambat dari faktor eksternal perusahaan. Kemudian, dilakukan pembobotan dengan menentukan nilai tabel matriks EFAS (External Factor Analysis Summary) dan mengukur bobot nilai pada tabel tersebut. Langkah selanjutnya adalah membuat diagram analisis SWOT untuk mengukur posisi perusahaan secara keseluruhan. Terakhir, matriks SWOT disusun untuk merumuskan alternatif strategi yang dapat diambil.

Teknik pemecahan masalah ini beragam, biasanya melibatkan sistem bobot dan rating, yang dapat bervariasi tergantung tipe organisasi. Meskipun begitu, konsep dasar penerapan sistem ini tetap sama. Proses ini memudahkan penentuan prioritas strategi dan menggambarkan kondisi tertentu. Pembobotan melibatkan pemberian nilai yang bersifat subjektif (berdasarkan pengalaman) dan objektif (berdasarkan data), yang mengukur pentingnya pengaruh suatu faktor terhadap pencapaian tujuan. Sementara itu, peratingan mengukur nilai kondisi faktor saat ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Comprehensive Economic Partnership Agreement)

Perundingan IC-CEPA dimulai pada tahun 2014 untuk mempererat hubungan ekonomi Indonesia dan Chile, mencakup perdagangan barang, jasa, investasi, dan kerja sama ekonomi. Putaran pertama berlangsung di Jakarta pada April 2014, di mana kedua negara membahas tarif bea masuk dan membentuk kelompok kerja. Diskusi intensif terus berlanjut, membahas produk utama seperti kopi, teh, minyak sawit dari Indonesia, serta anggur, buah, dan produk peternakan dari Chile, serta isu investasi dan hak kekayaan intelektual.

Perjanjian IC-CEPA ditandatangani pada 14 Desember 2017 dan mulai berlaku pada 10 Agustus 2019. Perjanjian ini memberikan akses preferensial Indonesia ke pasar Chile untuk produk pertanian, tekstil, dan elektronik, serta pengurangan tarif untuk produk unggulan Chile di Indonesia. Perjanjian ini juga membuka peluang investasi di sektor energi terbarukan, industri kreatif, dan infrastruktur. IC-CEPA menjadi langkah strategis Indonesia untuk memperluas pasar di Amerika Latin dan memperkuat hubungan dengan Chile.

Tujuan Terbentuknya IC-CEPA

Tujuan utama IC-CEPA adalah meningkatkan akses pasar dan memperdalam hubungan ekonomi antara Indonesia dan Chile. Perjanjian ini mencakup penghapusan tarif bea masuk secara bertahap untuk produk-produk kedua negara, termasuk kelapa sawit, teh, kopi, tuna, serta produk manufaktur seperti alas kaki dan tekstil dari Indonesia, dan anggur, apel, tembaga, serta kendaraan bermotor dari Chile. Selain perdagangan barang, IC-CEPA juga mencakup perdagangan jasa, investasi, kebijakan persaingan, dan perlindungan hak kekayaan intelektual.

Perjanjian ini bertujuan menciptakan lingkungan kondusif bagi pertumbuhan ekonomi dan mengurangi hambatan non-tarif melalui kerja sama teknis dan regulasi, seperti aturan asal barang dan standar sanitasi. Implementasinya di Indonesia didukung oleh regulasi nasional untuk memaksimalkan manfaat bagi pelaku usaha, terutama dalam meningkatkan daya saing produk di pasar global. Secara keseluruhan, IC-CEPA memperkuat hubungan ekonomi dan meningkatkan peran Indonesia dalam perdagangan internasional.

Neraca Perdagangan Indonesia – Chile

Neraca perdagangan Indonesia dan Chile selama 2019-2023 menunjukkan peningkatan signifikan, dengan pertumbuhan perdagangan rata-rata 21,73%. Ekspor non-migas Indonesia ke Chile tumbuh rata-rata 31,02% per tahun, dari 126,7 juta USD pada 2019 menjadi 312,6 juta USD pada 2023. Impor dari Chile juga meningkat, meski lebih moderat dengan pertumbuhan 11,03% per tahun. Indonesia beralih dari defisit 22,4 juta USD pada 2019 menjadi surplus 139,2 juta USD pada 2023. Hal ini menunjukkan peningkatan ekspor yang lebih cepat dibandingkan impor, dengan IC-CEPA berperan strategis dalam memperluas pasar ekspor, termasuk produk handycraft rotan.

Tabel 1. Neraca Perdagangan Indonesia-Chile Tahun 2019-2023

Uraian	Nilai: Juta US\$					Trend (%) 19-23
	2019	2020	2021	2022	2023	
Total Perdagangan	275,8	253,7	424,6	583,8	486	21,73
Migas	0	0	0	0,1	0	0
Non Migas	275,8	253,7	424,6	583,8	486	21,73
Ekspor	126,7	144,8	259,4	354,5	312,6	31,02
Migas	0	0	0	0,1	0	0
Non Migas	126,7	144,8	259,4	354,4	312,6	31,02
Impor	149,1	108,9	165,2	229,4	173,4	11,03
Migas	0	0	0	0	0	0
Non Migas	149,1	108,9	165,2	229,4	173,4	11,03
Neraca Perdagangan	-22,4	35,9	94,2	125,1	139,2	0
Migas	0	0	0	0,1	0	0
Non Migas	-22,4	35,9	94,2	125,1	139,2	0

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS), diolah Pusat Data dan Sistem Informasi Kementerian Perdagangan

Total Perdagangan: Merujuk pada jumlah keseluruhan nilai ekspor dan impor Indonesia, mencakup sektor migas dan non-migas. Migas: Mengacu pada perdagangan internasional yang melibatkan gas dan minyak bumi, baik dalam hal ekspor, impor, total perdagangan, maupun neraca perdagangan. Non-migas: Mencakup sektor-sektor yang tidak termasuk gas dan minyak bumi, seperti pertanian, industri pengolahan, pertambangan, dan sektor lainnya, serta mencakup kegiatan ekspor, impor, total perdagangan, dan neraca perdagangan dalam sektor-sektor tersebut. Angka Trend (%): Menggambarkan persentase pertumbuhan atau penurunan nilai perdagangan rata-rata setiap tahun dalam periode tertentu, yang diukur dalam persen. Data tersebut menunjukkan tren yang terjadi dalam perdagangan antara Indonesia dan negara mitra selama periode tertentu, memberikan gambaran mengenai dinamika pertumbuhan perdagangan, baik dalam sektor migas maupun non-migas.

Komoditi Ekspor Utama Non-Migas Indonesia Ke Chile

Selama lima tahun terakhir, produk ekspor utama non-migas dari Indonesia ke Chile menunjukkan pertumbuhan yang konsisten, terutama dalam kategori perabot dan penerangan rumah (HS 94), yang relevan dengan produk handycraft rotan. Pada tahun 2019, nilai ekspor untuk kategori ini mencapai USD 2,064,3 juta, dan meskipun mengalami sedikit penurunan pada tahun 2023 menjadi USD 2,287,4 juta, secara keseluruhan, produk ini menunjukkan tren pertumbuhan positif sebesar 4,65% per tahun selama periode 2019-2023. Hal ini menunjukkan permintaan yang stabil dan potensi pasar yang kuat untuk produk-produk ini di Chile.

Selain itu, produk-produk yang termasuk dalam kategori jerami dan bahan anyaman (HS 46) yang juga mencakup produk rotan, mencatat nilai ekspor sebesar USD 96,2 juta pada tahun 2019 dan mengalami fluktuasi hingga mencapai USD 94,9 juta pada tahun 2023, dengan tren pertumbuhan rata-rata sebesar 1,68% per tahun. Meskipun pertumbuhan ini relatif rendah, potensi untuk meningkatkan daya saing produk ini tetap ada, terutama melalui optimalisasi manfaat dari perjanjian perdagangan IC-CEPA.

Tabel 2. Perkembangan Ekspor Non Migas Berdasarkan Komoditi (HS2)

HS	Uraian	2019	2020	2021	2022	2023	Trend (%) 19-23
	Non Migas	155,893.7	154,940.8	219,362.1	275,906.1	242,852.5	15,76
'27	Bahan Bakar Mineral	22,316.2	17,255.1	32,831.2	54,998.7	43,572.0	28,37
'15	Lemak & Minyak Hewan/Nabati	17,634.8	20,716.4	32,919.1	35,159.5	28,451.8	16,02
'72	Besi Dan Baja	7,387.4	10,861.6	20,925.6	27,800.4	26,704.6	42,05
'85	Mesin/Peralatan Listrik	9,012.2	9,232.7	11,775.9	14,547.9	14,342.8	14,84
'87	Kendaraan Dan Bagianannya	8,188.0	6,602.5	8,636.1	10,973.7	11,152.8	11,92
'26	Bijih, Kerak,, Dan Abu Logam	3,126.6	3,235.1	6,351.1	10,298.5	8,720.4	37,84
'71	Perhiasan/Permata	6,619.8	8,222.5	5,417.7	6,301.4	7,505.5	-0,15
'75	Nikel	813.2	808.4	1,284.5	5,940.2	6,815.6	86,76
'38	Berbagai Produk Kimia	4,109.9	3,795.9	6,899.7	8,687.6	6,514.1	19,11
'84	Mesin-Mesin/Pesawat Mekanik	5,542.6	5,204.4	6,307.6	6,943.8	6,458.3	6,12
'64	Alas Kaki	4,409.3	4,804.5	6,186.3	7,737.5	6,436.4	13,12

'40	Karet Dan Barang Dari Karet	6,025.6	5,618.8	7,116.0	6,395.4	5,097.0	-2,03
'48	Kertas/Karton	4,369.9	4,192.6	4,220.0	4,788.9	4,794.3	3,23
'62	Pakaian Jadi Bukan Rajutan	4,473.3	3,633.8	4,111.8	4,877.6	4,218.5	1,79
'44	Kayu, Barang Dari Kayu	3,838.2	3,789.8	4,925.2	4,654.8	3,984.8	2,85
'61	Barang-Barang Rajutan	3,763.8	3,350.1	4,392.8	4,647.9	3,780.4	3,42
'03	Ikan Dan Udang	3,268.8	3,513.1	3,707.4	4,009.1	3,618.9	3,41
'47	Bubur Kayu/Pulp	2,782.7	2,536.0	3,284.8	3,699.2	3,490.5	8,66
'29	Bahan Kimia Organik	2,730.2	2,367.3	3,697.2	4,083.4	2,981.8	7,48
'39	Plastik Dan Barang Dari Plastik	2,453.2	2,601.8	2,892.6	2,911.9	2,789.2	3,76
'23	Ampas/Sisa Industri Makanan	802,3	983,4	1,588.8	2,590.6	2,625.5	39,65
'74	Tembaga	1,844.0	1,894.8	3,049.8	2,788.8	2,290.2	8,55
'94	Perabot, Penerangan Rumah	2,064.3	2,287.5	3,018.3	2,935.9	2,287.4	4,65
'28	Bahan Kimia Anorganik	1,078.6	863,1	1,530.1	2,758.3	2,063.8	27,88
'55	Serat Stafel Buatan	2,263.1	1,572.4	2,257.4	2,096.0	1,796.8	-1,73
'80	Timah	1,282.7	1,130.1	2,441.8	2,386.2	1,783.6	15,11
'73	Benda-Benda Dari Besi Dan Baja	1,258.4	1,191.3	1,603.3	1,756.0	1,703.4	10,44
'21	Berbagai Makanan Olahan	1,309.4	1,274.1	1,460.2	1,584.4	1,624.7	6,71
'09	Kopi, Teh, Rempah-Rempah	1,618.9	1,719.8	1,711.9	1,873.3	1,611.9	0,77
'19	Olahan Dari Tepung	1,056.5	1,150.0	1,255.4	1,426.1	1,495.0	9,52
'24	Tembakau	1,207.8	1,150.6	1,147.5	1,324.1	1,486.0	5,71
'34	Sabun Dan Preparat Pembersih	967,5	1,070.6	1,259.2	1,357.1	1,377.6	9,9
'16	Daging Dan Ikan Olahan	1,225.6	1,306.3	1,557.2	1,483.2	1,361.8	3,43
'18	Kakao/Coklat	1,198.7	1,244.2	1,206.8	1,259.7	1,197.7	0,11
'42	Barang-Barang Dari Kulit	722,1	640,7	1,010.3	1,267.2	1,178.1	18,07
'90	Perangkat Optik	648,4	635,8	725,9	835,4	863,1	8,82
'12	Biji-Bijian Berminyak	324,8	307	346,9	557,7	450,2	13,31
'20	Olahan Dari Buah-Buahan/Sayuran	258,8	332,6	405,2	428,3	378,4	10,65
'70	Kaca & Barang Dari Kaca	283,2	278,3	309,7	333,7	349,4	6,2
'96	Berbagai Barang Buatan Pabrik	405	361,8	388,5	406,1	337,3	-2,47
'67	Bulu Unggas	401,9	390,6	424,3	436,9	330	-2,78
'69	Produk Keramik	295,1	274,7	373,8	338,2	272,5	0,48
'13	Lak, Getah, Dan Damar	160,2	144,2	193,9	275,3	213,6	13
'22	Minuman	171,2	132	174,2	190,2	192,3	6,15

'11	Hasil Penggilingan	58,8	96,5	206,8	98,8	186,4	26,25
'68	Benda-Benda Dari Batu, Gips Dan Semen	153,5	131,7	163	158,4	170,5	4,03
'88	Kapal Terbang Dan Bagiannya	130,9	46,5	90,3	93,7	162,8	12,03
'56	Kapas Gumpalan, Tali	164,4	164,7	168	158,6	146,3	-2,67
'63	Kain Perca	183,7	314,1	189,1	163,6	140,9	-11,15
'59	Kain Ditenun Berlapis	151,1	105,1	142,7	178,3	131,6	2,55
'07	Sayuran	121,4	166	126,6	99,3	131,5	-3,48
'60	Kain Rajutan	107,2	119	120,2	130,5	119,8	3,19
'81	Logam Dasar Lainnya	11,8	8,6	54,6	161,3	112,3	110,3 6
'83	Berbagai Barang Logam Dasar	107,6	93,5	111,4	114,1	104,4	1,39
'82	Perkakas, Perangkat Potong	90,5	90	110,4	115,7	98,3	4,26
'46	Jerami/Bahan Anyaman	96,2	104,9	140,5	127,4	94,9	1,68

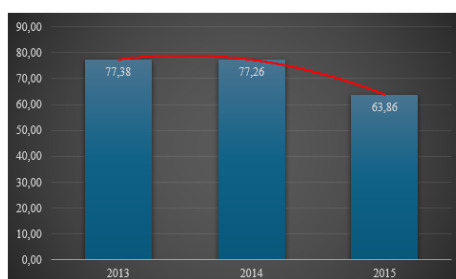
Sumber : Badan Pusat Statistik(BPS), diolah Pusat Data dan Sistem Informasi Kementerian Perdagangan

Peningkatan volume ekspor produk-produk ini sangat erat kaitannya dengan kemampuan Indonesia untuk memanfaatkan perjanjian perdagangan internasional seperti IC-CEPA, yang menyediakan akses pasar yang lebih luas dan tarif preferensial. Tingginya daya saing produk handicraft rotan, termasuk dalam kategori perabot dan penerangan rumah serta jerami dan bahan anyaman, akan menjadi faktor kunci dalam memperkuat posisi Indonesia di pasar Chile. Keberhasilan dalam meningkatkan daya saing dan penetrasi pasar produk handicraft rotan ini tidak hanya akan berkontribusi positif terhadap pertumbuhan ekspor Indonesia, tetapi juga akan mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan di masa mendatang.

Peningkatan Ekspor Sebagai Dampak dari IC-CEPA

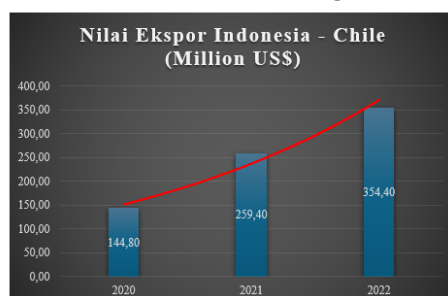
Kerjasama IC-CEPA memiliki dampak signifikan dalam meningkatkan akses pasar bagi Indonesia, yang dapat diamati melalui peningkatan nilai ekspor Indonesia ke Chile. Persentase kenaikan nilai ekspor hasil langsung dari IC-CEPA mungkin cukup tinggi peningkatannya, dapat dilihat dari tren ekspor Indonesia ke Chile pada paska IC-CEPA beberapa tahun terakhir, dapat diindikasikan bahwa perjanjian ini berhasil mencegah penurunan dalam nilai ekspor Indonesia ke Chile.

Analisis data selama periode implementasi dari sebelum perjanjian ini diratifikasi hingga setelahnya juga memberikan gambaran progres pertumbuhan perdagangan antara Indonesia dan Chile. Data ini menjadi indikator penting untuk melihat dampak riil dan efektivitas dari IC-CEPA dalam meningkatkan hubungan perdagangan kedua negara. Selama penerapan, kemajuan dalam perkembangan perdagangan antara Indonesia dan Chile sejak sebelum disahkan hingga setelah disahkan dapat diamati melalui data yang diberikan berikut ini:



Gambar 1. Nilai Ekspor Indonesia – Chile Pra IC-CEPA (Million US\$)

Sumber: Intracen.org



Gambar 2. Nilai Ekspor Indonesia – Chile Paska IC-CEPA (Million US\$)

*Sumber: Badan Pusat Statistik(BPS), diolah Pusat Data dan Sistem Informasi Kementerian
Perdagangan*

Secara keseluruhan, kerjasama IC-CEPA telah memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian Indonesia dengan membuka peluang lebih besar dalam perdagangan bilateral dengan Chile. Dapat terlihat melalui data bahwa IC-CEPA telah sukses memberikan peningkatan nilai ekspor yang cukup signifikan Indonesia ke Chile . Dalam konteks ekspor produk handicraft rotan dari Indonesia, IC-CEPA memberikan keuntungan berupa pengurangan tarif dan akses yang lebih mudah ke pasar Chile, yang membantu menjaga daya saing produk Indonesia di tengah persaingan global yang ketat.

Lebih dari itu, IC-CEPA tidak hanya membantu menjaga stabilitas ekspor, tetapi juga menciptakan peluang bagi diversifikasi produk yang dapat diekspor ke Chile. Hal ini memungkinkan Indonesia untuk memperluas jangkauan produk ekspornya, termasuk produk handicraft rotan yang menjadi fokus penelitian ini. Dampak positif dari IC-CEPA terlihat dalam peningkatan akses pasar dan penurunan hambatan perdagangan, yang pada akhirnya mendukung pertumbuhan industri rotan di Indonesia. Dengan demikian, perjanjian ini memainkan peran penting dalam memperkuat hubungan perdagangan antara Indonesia dan Chile, serta memberikan kontribusi yang berkelanjutan terhadap perekonomian nasional.

Analisis SWOT IC-CEPA

Penelitian ini mengevaluasi perjanjian perdagangan IC-CEPA menggunakan analisis SWOT, yang meliputi wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

1. Kekuatan (Strengths):

- a. Penghapusan Tarif: Chile menghapus tarif untuk 7.669 produk, sedangkan Indonesia menghapus tarif pada 9.308 produk asal Chile. Ini mencakup sektor pertanian, perikanan, dan manufaktur.
- b. Fasilitas Perdagangan: IC-CEPA meningkatkan volume perdagangan bilateral dan prosedur ekspor-impor, yang memperlancar arus perdagangan.
- c. Diversifikasi Ekspor: IC-CEPA membantu diversifikasi pasar ekspor Indonesia dan menjaga keberlangsungan surplus neraca perdagangan (Rasbin, 2023).

2. Kelemahan (Weakness):

- a. Implementasi yang Kompleks: Proses penyesuaian regulasi yang memerlukan waktu dan biaya tinggi menjadi tantangan, termasuk harmonisasi kebijakan dan standar kualitas.
- b. Kurangnya Kesadaran Pelaku Usaha: Banyak pelaku usaha, terutama UMKM, kurang memahami manfaat IC-CEPA, membatasi potensi keuntungan dari perjanjian.

3. Peluang (Opportunity):

- a. Peningkatan Investasi: Perluasan IC-CEPA dapat meningkatkan nilai perdagangan dan investasi antara 160% hingga 280%, yang mendukung pertumbuhan ekspor (Kementerian Perdagangan, 2024).
- b. Inovasi Produk dan Peningkatan Kualitas: Permintaan pasar Chili mendorong inovasi produk Indonesia agar lebih sesuai dengan preferensi lokal, meningkatkan daya saing di pasar internasional.

4. Ancaman (Threats)

Persaingan yang Ketat: Produk Indonesia menghadapi persaingan dari negara lain seperti China dan Vietnam, yang memiliki perjanjian perdagangan serupa dan dapat menawarkan harga kompetitif.

Melalui analisis ini, dapat dilihat potensi dan tantangan dalam memaksimalkan manfaat IC-CEPA.

Internal

Tabel 3. Hasil Analisis SWOT IC-CEPA

No	Strenghts	Weakness
1	Pengapusan Tarif	Implementasi yang Kompleks
2	Fasilitas Perdagangan	Kurangnya Kesadaran Pelaku Usaha
3	Diversifikasi Ekspor	-

Eksternal

No	Opprtunity	Threats
1	Peningkatan Investasi	Persaingan Yang Ketat
2	Inovasi Produk dan Peningkatan Kualitas	-

Sumber: Penulis, 2024

Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal

Untuk memperluas pasar CV. Mandiri Sejahtera diperlukan analisis yang mendalam apa saja faktor internal dan faktor eksternal, oleh karena itu dibutuhkan analisis IFAS dan EFAS pada analisis SWOT. Ada 2 faktor pada Analisis SWOT yang pertama faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan perusahaan dan yang kedua dari faktor eksternal yaitu terdiri dari peluang dan ancaman yang kemungkinan perusahaan akan hadapi. Informasi pada analisis faktor internal dan eksternal dilakukan melalui pengisian kuisioner dengan diberikan kepada pihak perusahaan.

Analisis Lingkungan Internal

Tujuan dilakukannya analisis lingkungan internal adalah untuk mengetahui faktor kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh CV Mandiri Sejahtera. Berikut beberapa faktor internal yang dimiliki oleh perusahaan, antara lain:

a) Produk

CV Mandiri Sejahtera memproduksi berbagai jenis furnitur dan kerajinan tangan berbahan dasar rotan, yang dikenal dengan kualitas tinggi dan desain inovatif. Produk-produk ini meliputi kursi, meja, lemari, serta dekorasi rumah. CV Mandiri Sejahtera memiliki keterbatasan pada kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar internasional. Setiap produk dirancang dengan mempertimbangkan tren desain terkini, serta dilengkapi dengan finishing yang halus dan tahan lama. Produk rotan ini dijual dengan harga yang kompetitif, menyesuaikan dengan target pasar yang berbeda, mulai dari segmen menengah hingga segmen premium.

b) Dokumen Ekspor dan Sertifikasi

CV Mandiri Sejahtera telah melengkapi berbagai dokumen ekspor yang diperlukan untuk memperlancar aktivitas perdagangan internasionalnya. Perusahaan juga memiliki banyak sertifikasi internasional yang menjadi nilai tambah dalam memenuhi standar global. Beberapa sertifikasi penting yang dimiliki oleh CV Mandiri Sejahtera antara lain SVLK (Sistem Verifikasi Legalitas Kayu), BSCI (Business Social Compliance Initiative), FSC (Forest Stewardship Council), dan SMETA/SEDEX (Sedex Members Ethical Trade Audit). Sertifikasi ini tidak hanya membuktikan bahwa produk perusahaan memenuhi standar lingkungan dan sosial yang ketat, tetapi juga meningkatkan kepercayaan pembeli internasional terhadap produk-produk yang dihasilkan oleh CV Mandiri Sejahtera.

c) Operasional

CV Mandiri Sejahtera memiliki fasilitas produksi yang berlokasi di Majalengka, Jawa Barat, yang merupakan pusat kegiatan operasional perusahaan. Fasilitas ini dilengkapi dengan berbagai peralatan produksi dan memiliki kapasitas untuk memproduksi berbagai jenis produk rotan dalam skala besar. Proses produksi melibatkan beberapa tahap mulai dari pemilihan bahan baku, perendaman, perakitan, hingga finishing. Perusahaan juga menerapkan standar kontrol kualitas yang ketat untuk memastikan setiap produk yang dihasilkan memenuhi standar ekspor internasional. Namun, tantangan dalam operasional masih ada, seperti keterbatasan diversifikasi keterampilan tenaga kerja, di mana sebagian besar tenaga ahli hanya memiliki keahlian khusus di bidang rotan.

d) Pemasaran

Dalam hal pemasaran, CV Mandiri Sejahtera memanfaatkan berbagai strategi baik secara online maupun offline. Perusahaan sudah mengikuti pameran dagang internasional untuk mempromosikan produk rotannya kepada pembeli dari berbagai negara. Namun, partisipasi dalam pameran masih kurang optimal, sehingga peluang untuk memperluas jaringan dan pasar belum maksimal. Selain itu, meskipun perusahaan memiliki website resmi yang berfungsi sebagai katalog online, pengelolaannya masih kurang maksimal, sehingga belum sepenuhnya dimanfaatkan untuk meningkatkan penjualan dan branding.

Berdasarkan analisis lingkungan internal perusahaan menghasilkan beberapa faktor internal yang ditemui CV. Mandiri Sejahtera dalam hal perdagangan Internasional. Berikut faktor internal yang ditemukan:

Tabel 4. Pernyataan Kuesioner Faktor Internal CV. Mandiri Sejahtera

No	<i>Strenghts</i>	No	<i>Weakness</i>
S1	CV Mandiri Sejahtera memproduksi furnitur dan kerajinan rotan dengan kualitas tinggi dan desain inovatif yang mengikuti tren terkini, menjadikannya kompetitif di pasar internasional.	W1	Dalam hal promosi produk perusahaan pada plaform <i>online</i> masih kurang optimal, sehingga sedikit menghambat jangkauan yang lebih luas
S2	CV. Mandiri Sejahtera telah melengkapi berbagai dokumen ekspor yang diperlukan, sehingga mempermudah dan memperlancar proses perdagangan internasional.	W2	Di beberapa kasus permintaan pasar yang meningkat dan tingginya standar kualitas, terkadang CV. Mandiri Sejahtera masih kecolongan sehingga harus mengalami claim garansi atau ganti rugi.
S3	Perusahaan memiliki sejumlah sertifikasi internasional seperti SVLK, BSCI, FSC, dan SMETA/SEDEX, yang menambah kredibilitas dan kepercayaan di mata pembeli internasional.	W3	Lahan produksi dan penyimpanan terbilang masih kurang luas jika terdapat permintaan yang cukup besar sehingga dibutuhkan gudang tambahan pada saat adanya peningkatan permintaan.
S4	Produk-produk yang dihasilkan oleh CV Mandiri Sejahtera dirancang dengan mempertimbangkan estetika dan fungsionalitas, yang membuatnya menarik bagi pasar global.	W4	Tantangan dalam memperoleh bahan baku rotan berkualitas tinggi dengan harga yang kompetitif. Proses pencarian dan pengadaan rotan berkualitas dibutuhkan pencarian ke berbagai wilayah di Indonesia, yang dapat meningkatkan biaya

operasional dan dapat menghambat operasional.

Sumber: Data diolah penulis

Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis eksternal merupakan suatu proses yang terdiri dari identifikasi faktor peluang dan ancaman. Tujuan dari analisis ini adalah untuk mengetahui peluang yang dapat dimanfaatkan oleh CV Mandiri Sejahtera dalam meningkatkan penjualan ekspor. Selain itu, analisis ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi ancaman yang dapat mempengaruhi kondisi perusahaan dan perlu diantisipasi. Berikut adalah beberapa faktor eksternal yang mempengaruhi CV. Mandiri Sejahtera:

a) Hubungan Kerja Sama

CV Mandiri Sejahtera menjalin hubungan kerjasama dengan berbagai pemasok rotan dari berbagai wilayah di Indonesia, termasuk daerah-daerah yang kaya akan sumber daya rotan seperti Kalimantan dan Sulawesi. Perusahaan melakukan seleksi ketat terhadap pemasok untuk memastikan bahan baku rotan yang digunakan memiliki kualitas tinggi.

b) Dukungan Pemerintah

Pemerintah Indonesia memiliki peran aktif dalam memberikan dukungan kepada perusahaan yang bergerak di sektor ekspor. Selain itu, pemerintah juga memfasilitasi hubungan bilateral melalui perjanjian perdagangan, seperti IC-CEPA, yang memberikan keuntungan tarif dan kemudahan akses pasar bagi produk-produk rotan CV Mandiri Sejahtera di negara-negara mitra termasuk Chile.

c) Kompetitor

Persaingan di industri kerajinan rotan sangat ketat, di pasar domestik maupun internasional. Kompetitor utama CV Mandiri Sejahtera meliputi negara-negara seperti China, Vietnam, dan Bangladesh, yang juga dikenal sebagai produsen rotan dan furnitur dengan harga yang bersaing. Kehadiran kompetitor ini menuntut CV Mandiri Sejahtera untuk terus berinovasi dalam desain produk, menjaga kualitas, dan mempertahankan harga yang kompetitif.

d) Kondisi Pasar dan Permintaan Global

Tren pasar global menunjukkan adanya peningkatan permintaan terhadap produk yang ramah lingkungan dan terbuat dari bahan alami seperti rotan. Hal ini merupakan peluang bagi CV Mandiri Sejahtera untuk memanfaatkan permintaan tersebut dengan memproduksi furnitur yang tidak hanya berkualitas, tetapi juga memenuhi standar keberlanjutan. Namun, fluktuasi permintaan global yang dipengaruhi oleh faktor ekonomi, sosial, dan politik di berbagai negara tujuan dapat menjadi ancaman yang mempengaruhi

Melalui analisis lingkungan eksternal perusahaan dihasilkan beberapa faktor eksternal yang ditemui CV. Mandiri Sejahtera dalam hal perdagangan Internasional. Berikut faktor eksternal yang ditemukan:

Tabel 5. Faktor Eksternal CV. Mandiri Sejahtera

No	Opportunity	No	Threat
O1	Permintaan oleh konsumen loyal perusahaan terhadap produk rotan CV. Mandiri Sejahtera	T1	Persaingan ketat negara-negara seperti China, dan Vietnam merupakan kompetitor kuat dalam industri furnitur dan rotan, menawarkan produk serupa dengan harga yang sangat kompetitif.
O2	Dipermudah dengan adanya Perjanjian perdagangan bilateral seperti IC-CEPA memberikan	T2	Standar kualitas yang harus terus diperhatikan karena permintaan dari konsumen loyal yang

	keuntungan tarif dan akses pasar yang lebih mudah bagi produk CV Mandiri Sejahtera di negara-negara mitra seperti Chile.		mendominasi jika tidak dibarengi dengan kualitas yang memadai tentu juga dapat menjadi ancaman, karena dapat kehilangan konsumen loyal.
O3	Hubungan yang kuat dengan pemasok rotan di daerah-daerah seperti memberikan peluang untuk mendapatkan bahan baku berkualitas tinggi secara berkelanjutan.	T3	Permintaan global terhadap produk furnitur dapat berfluktuasi akibat kondisi ekonomi, sosial, atau politik di negara-negara tujuan ekspor, yang dapat mempengaruhi stabilitas penjualan.
O4	Meningkatnya permintaan global untuk produk yang ramah lingkungan dan terbuat dari bahan alami seperti rotan memberikan peluang bagi perusahaan apalagi CV. Mandiri Sejahtera telah dilengkapi dengan berbagai sertifikasi	T4	Perubahan preferensi konsumen global yang cepat terhadap desain atau jenis produk tertentu dapat mengancam relevansi produk rotan CV Mandiri Sejahtera di pasar internasional.

Sumber: Data diolah penulis

Matriks IFAS

Matriks IFAS disusun berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan oleh perusahaan. Matriks ini mencakup faktor kekuatan dan kelemahan. Terdapat empat indikator untuk masing-masing faktor kekuatan dan kelemahan. Setiap indikator pada kedua faktor ini akan dihitung nilai bobotnya berdasarkan hasil penilaian dari kuesioner yang telah diisi oleh responden. Berikut ini adalah perhitungan bobot untuk setiap faktor.

Tabel 6. Matriks IFAS

Kekuatan (Strenghts)				
No	Faktor	HASIL		
		Bobot	Rating	Skor
1	Produk furnitur dan kerajinan rotan yang dihasilkan CV Mandiri Sejahtera memiliki kualitas tinggi dan desain inovatif yang sesuai dengan tren terkini, sehingga sangat kompetitif di pasar internasional	0,12	3	0,36
2	CV Mandiri Sejahtera telah melengkapi semua dokumen ekspor yang diperlukan, sehingga mempermudah dan memperlancar proses perdagangan internasional.	0,18	4	0,72
3	CV Mandiri Sejahtera memiliki sejumlah sertifikasi internasional seperti SVLK, BSCI, FSC, dan SMETA/SEDEX, yang menambah kredibilitas dan meningkatkan kepercayaan pembeli internasional	0,16	4	0,64

4	Produk CV Mandiri Sejahtera dirancang dengan memperhatikan estetika dan fungsionalitas, sehingga menarik bagi pasar global.	0,14	3	0,42
SUB TOTAL		0,6		2,14
Kelemahan (<i>Weakness</i>)				
No	Faktor	Hasil		
		Bobot	Rating	Skor
1	Promosi produk CV Mandiri Sejahtera di platform online masih kurang optimal, yang dapat membatasi jangkauan pasar yang lebih luas.	0,08	2	0,16
2	CV Mandiri Sejahtera terkadang masih kurang konsisten dalam memenuhi standar kualitas tinggi di tengah permintaan pasar yang meningkat, sehingga beberapa kali terjadi klaim garansi atau ganti rugi.	0,12	3	0,36
3	Lahan produksi dan penyimpanan CV Mandiri Sejahtera saat ini masih kurang luas untuk menangani permintaan yang besar, sehingga memerlukan gudang tambahan saat terjadi peningkatan permintaan.	0,12	1	0,12
4	CV Mandiri Sejahtera kesulitan dalam proses pencarian bahan baku rotan berkualitas tinggi dengan harga kompetitif, yang memerlukan pencarian ke berbagai wilayah di Indonesia dan dapat meningkatkan biaya operasional.	0,08	3	0,24
SUB TOTAL		0,4		0,88
JUMLAH		1		3,02

Sumber: Data diolah penulis

Matriks EFAS

Matriks EFAS tersusun berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan oleh perusahaan. Matriks ini mencakup faktor peluang dan ancaman. Terdapat empat indikator untuk masing-masing faktor peluang dan ancaman. Setiap indikator pada kedua faktor ini akan dihitung nilai bobotnya berdasarkan hasil penilaian dari kuesioner yang telah diisi oleh responden. Berikut ini adalah perhitungan bobot untuk setiap faktor.

Tabel 7. Matriks EFAS

Peluang (<i>Opportunity</i>)				
No	Faktor	HASIL		
		Bobot	Rating	Skor

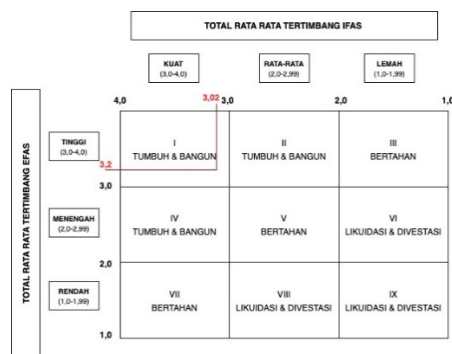
1	Permintaan yang terus-menerus dari konsumen loyal terhadap produk rotan CV Mandiri Sejahtera memberikan peluang signifikan untuk pertumbuhan perusahaan.	0,14	4	0,56
2	Perjanjian perdagangan bilateral seperti IC-CEPA memberikan keuntungan tarif dan akses pasar yang lebih mudah bagi produk CV Mandiri Sejahtera dan meningkatkan nilai produk di pasar Chile.	0,18	4	0,72
3	Hubungan yang kuat dengan pemasok rotan di daerah-daerah tertentu memberikan peluang bagi CV Mandiri Sejahtera untuk mendapatkan bahan baku berkualitas tinggi secara berkelanjutan.	0,12	4	0,48
4	Meningkatnya permintaan global untuk produk ramah lingkungan dan terbuat dari bahan alami seperti rotan, ditambah dengan sertifikasi yang dimiliki CV Mandiri Sejahtera, memberikan peluang besar di pasar internasional.	0,16	4	0,64
SUB TOTAL		0,6		2,4
Ancaman (<i>Threat</i>)				
No	Faktor	Hasil		
		Bobot	Rating	Skor
1	Persaingan ketat dengan negara-negara seperti China dan Vietnam yang menawarkan produk serupa dengan harga yang sangat kompetitif merupakan ancaman serius bagi CV Mandiri Sejahtera.	0,11	1	0,11
2	Kualitas produk yang harus terus diperhatikan, terutama dengan dominasi permintaan dari konsumen loyal, dapat menjadi ancaman jika kualitas tidak dijaga, karena berpotensi kehilangan konsumen setia.	0,13	1	0,13
3	Fluktuasi permintaan global terhadap produk furnitur akibat kondisi ekonomi,	0,08	3	0,24

	sosial, atau politik di negara-negara tujuan ekspor dapat mempengaruhi stabilitas penjualan CV Mandiri Sejahtera.			
4	Perubahan cepat dalam preferensi konsumen global terhadap desain atau jenis produk tertentu dapat mengancam relevansi produk rotan CV Mandiri Sejahtera di pasar internasional.	0,08	4	0,32
SUB TOTAL		0,4		0,8
JUMLAH		1,00		3,2

Sumber: Data diolah penulis

Matriks IE

Setelah menghitung skor pada setiap faktor internal dan eksternal, langkah selanjutnya adalah menentukan posisi perusahaan pada sel di dalam matriks IE. Posisi ini nantinya akan menggambarkan kondisi perusahaan dan membantu dalam merumuskan strategi yang tepat. Matriks IE memiliki dua sumbu, yaitu sumbu X dan sumbu Y, yang didasarkan pada nilai skor dari analisis IFE dan EFE.



Gambar 3. Matriks IE

Sumber: Data diolah penulis

Berdasarkan total skor IFAS dan EFAS, posisi CV Mandiri Sejahtera berada di sel I pada matriks IE, yaitu di kuadran 1 (Tinggi, Tinggi). Posisi ini menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam kondisi "Grow and Build" (tumbuh dan membangun), yang berarti CV Mandiri Sejahtera memiliki kekuatan internal yang signifikan serta peluang eksternal yang besar untuk berkembang. Dengan posisi ini, perusahaan berada pada titik yang ideal untuk melakukan ekspansi dan peningkatan operasional. Strategi yang tepat untuk kuadran ini meliputi strategi intensif, seperti penetrasi pasar, pengembangan produk, dan ekspansi pasar ke wilayah baru. Perusahaan dapat memperkuat kehadirannya di pasar yang ada, meningkatkan daya saing produk, serta memanfaatkan peluang baru untuk mendorong pertumbuhan berkelanjutan. Posisi ini menandakan bahwa CV Mandiri Sejahtera berada pada fase pertumbuhan yang kuat, di mana fokus utama adalah memperluas skala bisnis dan meningkatkan keuntungan melalui inovasi dan ekspansi.

Setelah menentukan posisi berdasarkan skor IFAS dan EFAS, langkah berikutnya adalah merumuskan strategi yang dapat diambil oleh perusahaan melalui analisis matriks SWOT. Matriks SWOT akan menggabungkan faktor kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) untuk membantu perusahaan dalam memilih

strategi yang paling efektif. Strategi ini bisa berupa memanfaatkan kekuatan untuk menangkap peluang (S-O), memperbaiki kelemahan untuk memanfaatkan peluang (W-O), menggunakan kekuatan untuk menghadapi ancaman (S-T), atau mengurangi kelemahan untuk menghindari ancaman (W-T). Dengan matriks SWOT, perusahaan dapat merumuskan rencana aksi yang tepat untuk mencapai tujuan bisnisnya dalam berbagai kondisi pasar.

Tabel 8. Matriks SWOT

IFAS	Kekuatan (Strenght)	Kelemahan (Weakness)
EFAS	1. Produk furnitur dan kerajinan rotan yang dihasilkan CV Mandiri Sejahtera memiliki kualitas tinggi dan desain inovatif yang sesuai dengan tren terkini, sehingga sangat kompetitif di pasar internasional	1. Promosi produk CV Mandiri Sejahtera di platform online masih kurang optimal, yang dapat membatasi jangkauan pasar yang lebih luas.
	2. CV Mandiri Sejahtera telah melengkapi semua dokumen ekspor yang diperlukan, sehingga mempermudah dan memperlancar proses perdagangan internasional.	2. CV Mandiri Sejahtera terkadang masih kurang konsisten dalam memenuhi standar kualitas tinggi di tengah permintaan pasar yang meningkat, sehingga beberapa kali terjadi klaim garansi atau ganti rugi.
	3. CV Mandiri Sejahtera memiliki sejumlah sertifikasi internasional seperti SVLK, BSCI, FSC, dan SMETA/SEDEX, yang menambah kredibilitas dan meningkatkan kepercayaan pembeli internasional	3. Lahan produksi dan penyimpanan CV Mandiri Sejahtera saat ini masih kurang luas untuk menangani permintaan yang besar, sehingga memerlukan gudang tambahan saat terjadi peningkatan permintaan.
	4. Produk CV Mandiri Sejahtera dirancang dengan memperhatikan estetika dan fungsionalitas, sehingga menarik bagi pasar global.	4. CV Mandiri Sejahtera kesulitan dalam proses pencarian bahan baku rotan berkualitas tinggi dengan harga kompetitif, yang memerlukan pencarian ke berbagai wilayah di Indonesia dan dapat meningkatkan biaya operasional.
Peluang (Opportunity)	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
1. Permintaan yang terus-menerus dari konsumen loyal terhadap produk rotan CV Mandiri Sejahtera memberikan peluang signifikan untuk pertumbuhan perusahaan.	a) Menggunakan sertifikasi internasional dan dokumen ekspor yang lengkap untuk meningkatkan kepercayaan pasar di Chile dan memperluas penjualan di pasar internasional, terutama	a) Meningkatkan promosi online dan pemasaran digital untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, dengan memanfaatkan perjanjian IC-CEPA sebagai daya tarik utama. b) Mengembangkan kemitraan strategis dengan

2. Perjanjian perdagangan bilateral seperti IC-CEPA memberikan keuntungan tarif dan akses pasar yang lebih mudah bagi produk CV Mandiri Sejahtera dan meningkatkan nilai produk di pasar Chile.	di segmen produk ramah lingkungan.	pemasok bahan baku rotan untuk memastikan pasokan yang berkelanjutan dan berkualitas tinggi, sekaligus memperkuat proses pengawasan kualitas agar tetap konsisten.
3. Hubungan yang kuat dengan pemasok rotan di daerah-daerah tertentu memberikan peluang bagi CV Mandiri Sejahtera untuk mendapatkan bahan baku berkualitas tinggi secara berkelanjutan.	b) Meningkatkan inovasi produk dengan memanfaatkan permintaan global yang meningkat terhadap produk ramah lingkungan untuk memperkuat daya saing di pasar Chile yang didukung oleh IC-CEPA.	c) Investasi pada fasilitas produksi untuk mengatasi keterbatasan lahan karena terdapat peningkatan permintaan global untuk produk ramah lingkungan, gunakan keuntungan yang diperoleh untuk memperluas lahan produksi dan menambah kapasitas penyimpanan.
4. Meningkatnya permintaan global untuk produk ramah lingkungan dan terbuat dari bahan alami seperti rotan, ditambah dengan sertifikasi yang dimiliki CV Mandiri Sejahtera, memberikan peluang besar di pasar internasional.	c) Kembangkan program loyalitas dan produk baru yang sesuai dengan preferensi konsumen loyal, serta tingkatan volume penjualan kepada mereka melalui penguatan branding dan kualitas produk. d) Manfaatkan perjanjian perdagangan IC-CEPA untuk memperluas akses pasar ke Chile dengan tarif preferensial, sambil mengedepankan keunggulan produk rotan yang berkualitas tinggi dan inovatif.	d) Meningkatkan konsistensi kualitas produk untuk mengurangi klaim garansi dan ganti rugi.

Ancaman (Threat)	STRATEGI W-O	STRATEGI W-T
1. Persaingan ketat dengan negara-negara seperti China dan Vietnam yang menawarkan produk serupa dengan harga yang sangat kompetitif merupakan ancaman serius bagi CV Mandiri Sejahtera.	a) Gunakan keunggulan dalam kualitas dan desain produk untuk menciptakan diferensiasi yang kuat di pasar, melawan persaingan dari negara seperti China dan Vietnam.	a) Memperkuat sistem manajemen kualitas untuk mengurangi risiko kehilangan konsumen setia akibat persaingan ketat dan menjaga stabilitas penjualan meski ada fluktuasi permintaan global.
2. Kualitas produk yang harus terus diperhatikan, terutama dengan dominasi permintaan dari konsumen loyal, dapat menjadi ancaman jika kualitas tidak dijaga, karena berpotensi kehilangan konsumen setia.	b) Gunakan sertifikasi internasional untuk menarik lebih banyak pelanggan di pasar global, sehingga dapat mengatasi fluktuasi permintaan di berbagai negara tujuan.	b) Memperluas kapasitas produksi dan meningkatkan penggunaan bahan baku alternatif yang lebih mudah didapatkan untuk mengurangi ketergantungan pada pasokan rotan berkualitas tinggi yang langka.
3. Fluktuasi permintaan global terhadap produk furnitur akibat kondisi	c) Manfaatkan dokumen ekspor yang lengkap untuk memasuki pasar-pasar alternatif, selain Chile, guna mengurangi risiko fluktuasi permintaan di pasar utama.	c) Investasi pada infrastruktur dan fasilitas produksi untuk menghadapi potensi peningkatan permintaan global dan mengurangi hambatan yang disebabkan

ekonomi, sosial, atau politik di negara-negara tujuan ekspor dapat mempengaruhi stabilitas penjualan CV Mandiri Sejahtera.	d) Menyusun strategi pemasaran berbasis tren desain terkini untuk menangani perubahan preferensi konsumen global dan menjaga relevansi produk di pasar internasional.	oleh kapasitas lahan yang terbatas.
4. Perubahan cepat dalam preferensi konsumen global terhadap desain atau jenis produk tertentu dapat mengancam relevansi produk rotan CV Mandiri Sejahtera di pasar internasional.		d) Identifikasi dan diversifikasi sumber bahan baku untuk mengurangi ketergantungan pada satu wilayah pemasok, mengantisipasi kelangkaan rotan berkualitas dengan harga kompetitif.

Sumber: Data diolah penulis

CV Mandiri Sejahtera memiliki peluang besar di pasar internasional, terutama di Chile, berkat perjanjian IC-CEPA dan tren global produk ramah lingkungan. Namun, kelemahan dalam promosi online dan manajemen rantai pasokan perlu diperbaiki. Untuk menghadapi persaingan dari China dan Vietnam, perusahaan harus fokus pada diferensiasi produk melalui kualitas dan sertifikasi internasional, serta memperkuat kapasitas produksi dan manajemen kualitas. Diversifikasi bahan baku dan investasi infrastruktur diperlukan untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi yang tepat, CV Mandiri Sejahtera diharapkan dapat memperluas pangsa pasarnya dan mencapai kesuksesan berkelanjutan.

KESIMPULAN

Perusahaan manufaktur "X" telah menerapkan budaya K3 melalui Sistem Manajemen K3 berdasarkan ISO 45001:2018, dengan standar dokumen yang telah disusun dan adanya pengawasan rutin meski jadwal inspeksi belum teratur. Program kerja K3 dan KPI lebih terfokus pada departemen HSE, sementara departemen lain hanya terlibat saat ada audit. Hambatan dalam penerapan budaya K3 meliputi pelanggaran aturan K3, kurangnya komitmen dari pimpinan, serta pelatihan yang belum optimal. Motivasi karyawan terhadap budaya K3 masih rendah karena kurangnya apresiasi dari manajemen. Keunggulan perusahaan termasuk kerjasama dengan pelanggan utama, kategori audit K3 yang baik, dan komitmen terhadap perbaikan berkelanjutan (Kaizen). Namun, ada peluang untuk meningkatkan pemahaman dan partisipasi karyawan melalui pelatihan strategis dan program apresiasi. Peningkatan motivasi dan kinerja karyawan sangat penting untuk mewujudkan budaya K3 yang mandiri (independent) sesuai dengan ISO 45001:2018, terutama melalui keterlibatan pimpinan dan konsistensi dalam program improvement.

DAFTAR PUSTAKA

- Melodiana, N., Meirliyanto, F., & Darmawan, A. (2024). Optimalisasi Pemanfaatan TIK dalam Pembelajaran Abad 21: Sasaran Guru dan Tenaga Kependidikan. Balai Layanan Platform Teknologi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi.
- Harisdayani, Syaifudin, M., & Nurhayati, A. S. (2024). Penerapan Model Pembelajaran Berbasis Sumber Belajar Digital: Sasaran Guru dan Tenaga Kependidikan. Balai Layanan Platform Teknologi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi.
- Surani, D. (2019). Studi Literatur: Peran Teknologi Pendidikan dalam Pendidikan 4.0.

Prosiding Seminar Nasional Pendidikan FKIP, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Vol. 2, No. 1, hal. 456-469.

Febrianti, L. Y. (2022, 17 Desember). Pemanfaatan teknologi dalam pembelajaran berbasis digital. BINUS Learning Community. <https://lc.binus.ac.id/2022/12/17/pemanfaatan-teknologi-dalam-pembelajaran-berbasis-digital/>

Berbasis Sumber Belajar Digital: Sasaran Guru dan Tenaga Kependidikan. Balai Layanan Platform Teknologi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi.

Surani, D. (2019). Studi Literatur: Peran Teknologi Pendidikan dalam Pendidikan 4.0.

Prosiding Seminar Nasional Pendidikan FKIP, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Vol. 2, No. 1, hal. 456-469.

Febrianti, L. Y. (2022, 17 Desember). Pemanfaatan teknologi dalam pembelajaran berbasis