

BAB IV

LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS

4.1. Landasan Teori

4.1.1. Perdagangan Internasional.

Perdagangan antarnegara atau dikenal dengan perdagangan internasional, sebenarnya sudah ada sejak zaman dahulu, namun dalam lingkup dan jumlah yang terbatas, dimana pemenuhan kebutuhan setempat (dalam negeri) yang tidak dapat diproduksi , dipenuhi dengan cara barter (pertukaran barang dengan barang lainya yang dibutuhkan oleh kedua belah pihak, dimana masing-masing negara tidak dapat memproduksi barang tersebut untuk kebutuhanya sendiri.

Pada proses awal perdagangan internasional merupakan pertukaran dalam arti perdagangan tenaga kerja dengan barang dan jasa lainya, yang selanjutnya diikuti dengan perdagangan barang dan jasa sekarang (saat terjadi transaksi) dengan kompensasi barang dan jasa dikemudian hari. Akhirnya berkembang hingga pertukaran antarnegara / internasional dengan asset-aset yang mengandung resiko seperti saham, valuta asing, dan obligasi yang saling menguntungkan kedua belah pihak, bahkan semua negara yang terkait didalamnya sehingga memungkinkan setiap negara melakukan diversifikasi atau penganekaragaman kegiatan perdagangan yang dapat meningkatkan pendapatan mereka.

Dari keadaan tersebut diatas, menunjukan. setiap negara mempunyai perbedaan tingkat kapasitas produksi secara kuantitas, kualitas, dan jenis produksinya. Sebagai contoh, suatu negara (A) membutuhkan jenis barang dan jasa

tertentu, tetapi barang dan jasa tersebut hanya bias dihasilkan oleh negara lain (B). atau barang tersebut dapat dihasilkan negara (A), tetapi ongkos produksinya lebih besar disbanding dengan apabila negara (A) membeli atau mengimpor dari negara lain. Dari perbedaan inilah akhirnya timbul transaksi perdagangan antarnegara atau perdagangan internasional.

Adapun sebab-sebab umum yang mendorong terjadinya perdagangan internasional adalah sebagai berikut:

- 1) Sumber daya alam (*natural resources*).
- 2) Sumber daya modal (*capital resources*).
- 3) Tenaga Kerja (*human resources*).
- 4) Teknologi.

Perdagangan antarnegara berlangsung atas dasar saling percaya dan saling menguntungkan, mulai dari berter hingga transaksi jual beli antara para pedagang (*traders*) dari berbagai belahan wilayah hingga diluar batas negara.

4.1.2. Teori Perdagangan Internasional.

Perdagangan internasional dapat dilakukan apabila kedua belah pihak merasa mendapat keuntungan dari perdagangan tersebut (*gains from trade*). Tetapi yang terpenting dalam perdagangan internasional adalah bahwa dua negara melakukan transaksi perdagangan saling menguntungkan. Perdagangan internasional menciptakan keuntungan dengan memberikan peluang untuk mengekspor barang yang factor produksinya menggunakan sebagian sumber daya yang melimpah, dan

mengimpor barang yang factor produksinya langka dan mahal apabila diproduksi didalam negeri.

1). Teori Keunggulan Mutlak (*Absolut Advantage*).

Pada dasarnya pemikiran Adam Smith telah menerangkan bagaimana suatu perdagangan internasional dapat menguntungkan kedua belah pihak. Suatu negara dapat memproduksi suatu barang tertentu, misalkan barang A yang mempunyai keunggulan dalam bidang pengolahan (*Manufacture*) dibandingkan dengan negara mitra dagangnya yang mempunyai keunggulan dalam memproduksi barang B yang merupakan komoditas pertanian (*primer*).

Maka masing-masing negara tersebut lebih mengkonsentrasikan produksi mereka pada barang-barang yang secara mutlak (*absolute*) mempunyai keunggulan. Kemudian mengekspor barang tersebut (yang merupakan kelebihan atau surplus untuk pemenuhan kebutuhan maupun konsumsi dalam negerinya) kepada mitra dagangnya.

Untuk lebih jelasnya kita berikan contoh sebagai berikut, ada dua negara yaitu negara (A) dan negara (B); misalnya negara (A) adalah Indonesia, sedangkan negara (B) adalah negara mitra dagang sebut saja Belanda. Negara (B) mempunyai keunggulan biaya kompetitif (*competitive advantage cost*) dalam memproduksi barang M (*manufacture*), berarti biaya input yang dipergunakan oleh negara (B) untuk memproduksi barang M tersebut lebih murah daripada negara (A) tersebut memproduksi barang yang sama.

Dalam contoh lain, misalnya, factor produksi yang terbatas atau langka (mahal), adalah tenaga kerja (*Labour / L*), dengan menggunakan asumsi : *constant return to scale*, maka penggunaan teknologi produksi berada dalam satu unit *output* (dalam satuan *input-output coefficient*) dengan L_m sebagai parameter *input* dalam negara (A) dan L_m^* untuk negara (B), kemudian diasumsikan bahwa negara (B) mempunyai keunggulan mutlak dalam memproduksi barang M, maka $L_m^* < L_m$.

2). Teori Keunggulan Komparatif (*Comparative Advantage*).

Hukum keunggulan komparatif menyatakan jika suatu negara kurang efisien dibandingkan negara lain dalam produksi kedua komoditi, akan menguntungkan jika negara pertama memproduksi dan mengekspor komoditi yang kerugiannya absolutnya lebih kecil (komoditi yang mempunyai keunggulan komparatif) dan mengimpor komoditi yang kerugiannya absolutnya lebih besar (komoditi yang mempunyai kerugian komparatif).

Pengembang dan sekaligus pionir teori keunggulan komparatif asal negara Swedia tahun 1920-an yaitu Eli Hecksher dan Bertil Ohlin, mengembangkan ide dasar teori komparatif dengan menjelaskan bahwa negara-negara yang berbeda sumber daya (*resources*) terutama dalam factor produksi yang mereka miliki dan factor kemampuan penawaran (*Supply*) yang berpengaruh terhadap biaya produksi untuk suatu komoditi. Sebagai contoh, negara A mempunyai kelebihan (*abundant*) penawaran dalam capital, sehingga biaya produksi untuk capital menjadi relative lebih rendah (murah) dengan jumlah tenaganya lebih sedikit (terbatas), oleh

karena itu negara A mempunyai keunggulan komparatif dalam hal capital untuk pasar dalam negeri, terutama untuk pasar ekspor. Sehingga produksi barang tersebut dapat dikatakan sebagai barang padat modal (*capital intensive*).

Keunggulan komparatif model H-O ini lebih menekankan pada keseimbangan perdagangan antara dua kutub ekonomi *neoclassic*. Pilar yang menjadi asumsi H-O adalah, negara yang melimpah tenaga kerja, serta relatif akan memanfaatkan kemampuan dirinya untuk memproduksi barang dengan factor produksi padat karya yang relative lebih murah. Dengan demikian, negara itu akan mempunyai keunggulan komparatif dalam memproduksi barang tersebut.

3). Teori H – O (*Heckscher – Ohlin*).

Teori H – O merupakan model terkenal tentang analisis perdagangan antara dua negara, dimana tiap-tiap negara mempunyai karakteristik tersendiri. Setiap negara akan mengekspor barang yang mempunyai intensitas factor produksi yang melimpah. Sebagai contoh factor produksi yang melimpah di negara A adalah tenaga kerja. Oleh karena itu, teori H-O menjelaskan bahwa negara tersebut akan mengekspor barang X yang mempunyai intensitas factor produksi yang padat karya.

Beberapa asumsi yang diperlukan untuk membuktikan teori H-O sehingga bisa menjamin bahwa kedua negara ini akan sama dalam beberapa hal, dapat dijelaskan dibawah ini:

- 1) Bahwa negara B mempunyai karakteristik yang sebelumnya dipunyai oleh negara A. (Hal ini tidak terlalu penting apabila kita hanya mengkhususkan

pengaruh negara A dari adanya interaksi dengan satu parameter negara lain), tetapi kondisi ini akan menjadi penting pada saat seperti sekarang ini, disaat kita ingin membandingkan situasi antara negara A dan B.

- 2) Kedua negara tersebut mempunyai kesamaan teknologi.
- 3) Selera dari kedua negara tersebut sama (Identik).

Asumsi ini berarti bahwa dua negara berbeda hanya dalam dua hal, yaitu:

- 1) Dalam hal ukuran.
- 2) Dalam hal rasio K/L (capital / tenaga kerja).

Dengan kata lain dua negara berbeda hanya pada dimensi *Edgeworth Box*.

Pembuktian teori H – O ini dimulai dengan catatan bahwa selera, dan harga barang ditunjukkan untuk pasar bebas dan pola konsumsi dari kedua negara harus sama.

4) Leontief Paradoks

Wasily Leontief, ekonom kelahiran Rusia tahun 1906, menerbitkan suatu artikel pada tahun 1959, yang menggambarkan suatu kajian empiris mengenai teori H-O. hasil dari kajiannya, dia mengembangkan teori yang dikenal dengan *Theory Input Output*, sehingga Wasily Leontief memenangkan hadiah Nobel Ekonomi pada tahun 1973. Hasil kajian dari penelitiannya menggema keseluruhan antero dunia dengan menggunakan pendekatan statistic untuk mengembangkan *Era Input Output Table*.

Dalam tahun 1947, tak dapat disangsikan lagi bahwa ekspor Amerika memang lebih padat modal. Leontief menerobos tanpa ada kesulitan dalam mengaplikasikan tabel *Input Output Plus* data komposisi ekspor agar dapat

mengembangkan pemikiran tentang kualitas modal dan tenaga kerja yang diwujudkan dalam kalkulasi yang hanya mewakili ekspor (Leontief tidak melakukan hal yang sama untuk Impor).

Hasil penemuan Leontief, menunjukkan bahwa barang-barang ekspor Amerika ternyata dari hasil produksi yang lebih padat karya jika dibandingkan barang-barang yang di impornya. Hal ini sangat bertentangan dengan prediksi H-O. penelitian Leontief membuka kenyataan bahwa negara Amerika yang dinyatakan sebagai padat modal di dunia ternyata telah mengekspor lebih banyak kandungan barang-barang yang padat karya dari pada yang di impor. hasil penelitian ini disebut dengan *Paradoks Leontief*.

5) Teori Keunggulan Kompetitif (*Competitive Advantage*).

Michael E. Porter dalam bukunya yang terkenal, *The Competitive Advantage of Nation*, 1990 mengemukakan tentang tidak adanya korelasi langsung antara dua factor produksi (Sumber Daya Alam yang Melimpah dan Sumber Daya Manusia yang murah) yang dimiliki suatu negara, yang dimanfaatkan menjadi keunggulan daya saing dalam perdagangan internasional.

Porter mengungkapkan bahwa ada empat atribut utama yang menentukan mengapa industri tertentu dalam suatu negara dapat mencapai sukses internasional. Adapun keempat atribut tersebut meliputi sebagai berikut.

- 1) Keadaan factor-faktor produksi, seperti tenaga kerja terampil atau prasarana.

- 2) Keadaan permintaan dan tuntutan mutu didalam negeri untuk hasil industri tertentu.
- 3) Eksistensi industri terkait dan pendukung yang kompetitif secara internasional.
- 4) Strategi perusahaan itu sendiri, dan struktur serta system persaingan antara perusahaan.

Untuk dapat memudahkan usaha menyusun strategi ekspor, Vernon dengan rumusan yang kita kenal dengan teori IPLC (*International Product Life Cycle*) mengemukakan tiga tahap daur ulang produk. Tiga tahap daur ulang produk tersebut berguna untuk memantapkan diversifikasi produk dan pasar dengan pendekatan *Competitive Advantage*. Tiga tahap daur ulang tersebut adalah;

- 1) Produk yang masih dalam *fase* NPS (*New Product Stage*). Pada fase NPS ini, biasanya permintaan terhadap produk masih sangat terbatas kepada pembeli yang daya belinya relative tinggi karena harganya masih mahal. Wilayah pemasaran produk biasanya dibatasi oleh jarak, yaitu bahwa jarak antara produsen dan konsumen harus relatif dekat, agar layanan jasa pasca beli dapat dilakukan dengan biaya relatif murah. Pada fase ini pendekatan *comparative advantage* masih dominan agar harga produk yang relatif masih mahal tersebut dapat ditekan.
- 2) Produk dalam *fase* MS (*Maturity Stage*). Pada fase ini permintaan produk akan meningkat cukup pesat sehingga kontinuitas harus dapat dipelihara dengan baik. Kegiatan produksi sudah menjadi rutin produksinya dapat

dilakukan secara masal, sehingga memberikan peluang naiknya permintaan. Dalam fase ini, diperlukan adanya kombinasi *comparative advantage* dan *competitive advantage*.

- 3) Produk dalam *fase* SPS (*Standardized Product Stage*). Dalam fase ini baik produk maupun teknologi yang digunakan untuk memproduksinya sudah serba standar, sehingga sudah sangat mudah tersedia di pasaran. Dalam kondisi ini produsen harus bersaing dalam memperoleh informasi pasar, tetapi juga harus mampu melaksanakan *cost minimization* melalui pemilihan teknologi yang tetap. Pada fase ini tampak bahwa pendekatan *competitive advantage* lebih dominan.

Dengan memahami adur ulang produk tersebut di atas, para eksportir menggunakannya sebagai bahan kajian lebih lanjut dalam melakukan strategi ekspor.

6) Teori Penawaran.

Penawaran didefinisikan sebagai skedul yang menunjukkan berbagai kuantitas barang yang mampu dan ingin di produksi oleh produsen, dan kemudian menawarkannya di pasar pada setiap tingkat harga yang mungkin, selama satu periode tertentu (Wijaya, 1999, 133)

Dalam hukum penawaran bila harga naik maka kuantitas barang yang ditawarkan naik, hal ini berarti ada hubungan positif antara harga barang dengan jumlah yang ditawarkan. Factor-faktor yang mempengaruhi antara lain (Wijaya, 1999, 116);

- 1) Harga barang itu sendiri merupakan faktor yang sangat menentukan kuantitas barang yang ditawarkan, dimana harga yang lebih tinggi merupakan insentif bagi produsen untuk memproduksi barang yang lebih banyak. Jika harga barang tersebut naik maka jumlah barang yang di tawarkan akan meningkat, begitu pula apabila sebaliknya (*ceteris paribus*).
- 2) Teknik produksi dan harga input. Teknik produksi yang lebih efisien dan atau penurunan harga input menyebabkan penurunan biaya produksi dan selanjutnya menaikkan penawaran, sebaliknya kenaikan harga input atau penggunaan teknologi yang kurang efisien akan menyebabkan penurunan penawaran.
- 3) Harga barang lain, barang yang saling bersaing (barang pengganti) satu sama lain dalam memenuhi kebutuhan masyarakat, dapat menimbulkan pengaruh yang penting pada penawaran suatu barang. Missal adanya kenaikan harga kopi (kopi merupakan substitusi Teh), maka beberapa konsumen lebih suka untuk membeli teh dan menaikkan permintaan teh. Kenaikkan permintaan ini akan memberikan dorongan kepada produsen teh untuk menaikkan produksi dan penawaran teh tersebut.
- 4) Banyaknya produsen dan tingkat produksi. Jika semakin banyak produsen dan atau semakin tinggi tingkat produksi maka penawaran akan naik.
- 5) Pajak dan subsidi. Pengenaan pajak menyebabkan kenaikan biaya produksi dan subsidi menurunkannya. Jadi pengenaan pajak akan mengurangi penawaran dan pemberian subsidi akan menaikkan penawaran.

- 6) Kurs (Tingkat nilai tukar mata uang terhadap mata uang lain). Dalam perdagangan internasional, jika mata uang suatu negara melemah terhadap mata uang negara lain (terdepresiasi) maka penawaran barang akan naik karena eksportir (Supplier) akan memperoleh mata uang negara tersebut relatif lebih banyak.

4.2. Hipotesis Penelitian.

Berdasarkan identifikasi rumusan masalah dan landasan teori yang telah dikemukakan di atas, maka dapat disusun hipotesis sebagai berikut:

- 1) Diduga harga Teh Internasional berpengaruh secara signifikan negatif terhadap volume ekspor Teh Indonesia ke Inggris.
- 2) Diduga harga Kopi Internasional dimana kopi diduga sebagai barang substitusi dari Teh, berpengaruh secara signifikan positif terhadap volume ekspor Teh Indonesia ke Inggris.
- 3) Diduga nilai tukar rupiah terhadap dollar Amerika berpengaruh secara signifikan negatif terhadap volume ekspor Teh Indonesia ke Inggris
- 4) Diduga ada pengaruh variable harga Teh Internasional, tingkat harga Kopi internasional dan tingkat nilai tukar rupiah terhadap dollar Amerika secara bersama-sama terhadap volume ekspor Teh Indonesia ke Inggris.