

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Tinjauan Teori

Bab ini akan menguraikan berbagai teori yang menjadi landasan bagi penelitian ini, seperti hasil-hasil studi empiris yang relevan dengan topik penelitian yang sedang dikaji.

2.1.1. Teori Klasik Perdagangan Internasional

Perdagangan internasional merupakan aktivitas ekonomi yang terjadi antara dua atau lebih negara, atau antara pemerintah suatu negara dengan negara lain, dengan tujuan membentuk hubungan dagang berdasarkan kesepakatan bersama di antara pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi perdagangan tersebut. Perdagangan internasional dapat terjadi karena adanya ketergantungan satu negara dengan negara lainnya yang disebabkan oleh kebutuhan penduduk tidak dapat sepenuhnya dipenuhi oleh negara tersebut. Teori perdagangan internasional membahas mengenai alasan mendasar terjadinya perdagangan serta manfaat yang dapat diperoleh dari kegiatan tersebut. Secara umum, teori ini terbagi menjadi dua, yaitu teori keunggulan absolut dari Adam Smith dan teori keunggulan komparatif yang dikemukakan oleh David Ricardo.

a. Teori Keunggulan Komparatif (*Comparative Advantage Theory*)

Keunggulan komparatif adalah konsep ekonomi yang menjelaskan bagaimana suatu negara dapat memperoleh manfaat dari perdagangan internasional meskipun tidak memiliki keunggulan mutlak dalam produksi barang. Konsep ini pertama kali

dikembangkan oleh David Ricardo dalam bukunya yang berjudul “*Principles of Political Economy and Taxation*” pada tahun 1817. Menurut teori keunggulan komparatif sebuah negara akan mendapatkan manfaat jika negara tersebut mengkhususkan diri dalam memproduksi barang yang relatif lebih efisien dibandingkan dengan negara lain, bahkan jika negara tersebut kurang efisien dalam memproduksi semua barang dibandingkan negara lain. Keunggulan komparatif mendorong negara untuk memanfaatkan perbedaan biaya kesempatan dan mengoptimalkan produksi mereka, sehingga berpotensi meningkatkan kesejahteraan ekonomi global serta memacu pertumbuhan ekonomi di berbagai negara.

b. Teori Heckscher-Ohlin (H-O)

Teori Perdagangan Internasional modern mulai dikembangkan oleh ekonom Swedia, Eli Heckscher (1919) dan Bertil Ohlin (1933) di mana mereka memberikan penjelasan baru mengenai perdagangan internasional yang tidak dapat dijelaskan dalam teori keunggulan komparatif (*Comparative Advantage*) oleh David Ricardo. Teori H-O menjelaskan bahwa perbedaan dalam ketersediaan faktor produksi di masing-masing negara seperti tenaga kerja dan modal merupakan faktor utama yang mempengaruhi pola perdagangan internasional. Teori modern H-O sering disebut juga sebagai “*The Proportional Factor Theory*”. Negara-negara yang memiliki faktor produksi yang relatif melimpah atau murah akan melakukan spesialisasi dalam produksi barang tertentu, yang kemudian diekspor, sebaliknya, negara akan mengimpor barang tertentu jika memiliki faktor produksi yang relatif langka atau mahal untuk diproduksi (Akther et al., 2022).

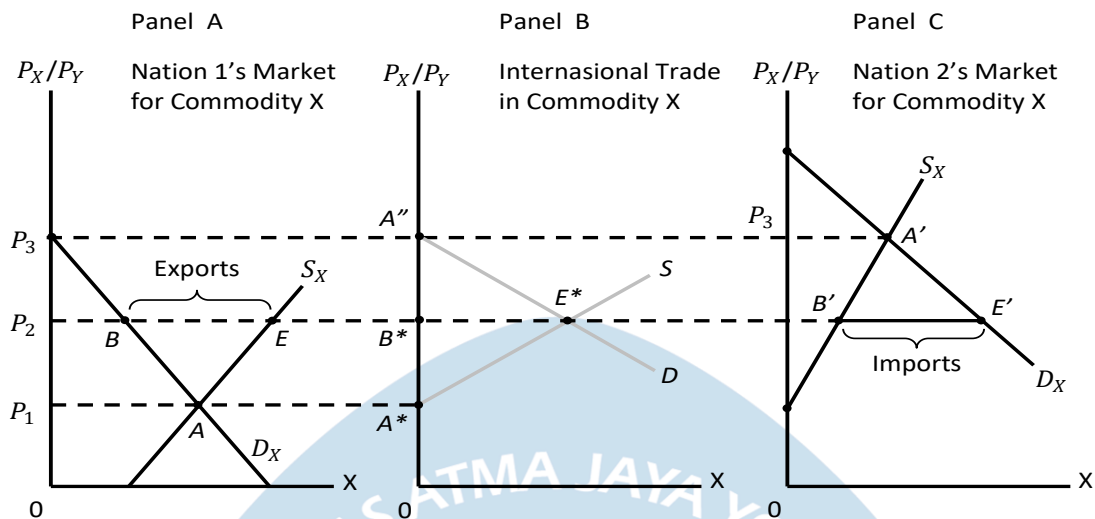
Model H-O sering juga disebut model 2X2X2 yang bermakna interaksi ekonomi antara dua negara yang menghasilkan dua komoditas menggunakan dua faktor produksi yaitu tenaga kerja dan modal. Teori H-O menjelaskan bahwa pola perdagangan internasional ditentukan oleh perbedaan dalam ketersediaan faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh masing-masing negara, sehingga mempengaruhi harga barang yang dihasilkan, misalnya, negara yang kaya akan tenaga kerja akan lebih mungkin mengekspor barang-barang yang memerlukan banyak tenaga kerja dalam proses produksinya, sementara negara dengan modal yang berlimpah akan lebih fokus pada barang-barang yang membutuhkan modal besar.

2.1.2. Teori Penawaran Ekspor dan Permintaan Impor

Krugman et al., (2018) mengatakan bahwa kurva permintaan impor dalam negeri dan kurva penawaran ekspor luar negeri merupakan dua komponen penting dalam analisis perdagangan internasional. Interaksi antara kedua kurva ini berperan dalam menentukan harga dan kuantitas barang yang diperdagangkan antar negara. Terdapat perbedaan mendasar antara permintaan impor dalam negeri dan penawaran ekspor luar negeri, di mana permintaan impor dalam negeri adalah kebutuhan barang atau jasa dari luar negeri yang diminati oleh konsumen dan produsen di dalam negeri, sedangkan penawaran ekspor luar negeri merupakan jumlah barang atau jasa yang ditawarkan oleh negara lain untuk memenuhi permintaan konsumen di negara tujuan. Harga ditentukan oleh interaksi antara permintaan dan penawaran, di mana penurunan harga dapat menyebabkan kerugian bagi produsen, sedangkan kenaikan harga dapat mengakibatkan kesulitan bagi konsumen (Krugman et al., 2018).

Keseimbangan antara kurva permintaan impor dan penawaran ekspor juga dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti nilai tukar, kebijakan perdagangan, dan kondisi ekonomi global. Krugman et al., (2018) menjelaskan bahwa fluktuasi nilai tukar dapat menyebabkan perubahan harga relatif barang impor dan ekspor, sehingga mempengaruhi volume perdagangan, misalnya, apresiasi mata uang domestik cenderung meningkatkan harga barang ekspor, yang dapat menurunkan permintaan dari luar negeri, tetapi di sisi lain akan membuat barang impor menjadi lebih murah dan meningkatkan permintaan di dalam negeri, namun sebaliknya, depresiasi mata uang domestik akan membuat barang ekspor lebih kompetitif di pasar internasional, tetapi dapat meningkatkan harga barang impor dan menekan daya beli konsumen domestik. Keseimbangan ini menjadi kunci dalam menentukan stabilitas perdagangan dan pertumbuhan ekonomi suatu negara. Untuk memahami keseimbangan tersebut secara lebih mendalam, diperlukan analisis terhadap mekanisme dasar dalam perdagangan internasional, salah satunya melalui pendekatan kurva permintaan impor dan penawaran ekspor.

Kurva permintaan impor menggambarkan hubungan antara jumlah barang yang diminta oleh konsumen domestik (*home consumers demand*) dengan harga produk yang ditawarkan produsen domestik (*home producers supply*), sedangkan Kurva penawaran ekspor menggambarkan hubungan antara harga suatu komoditas di pasar internasional dengan jumlah barang yang ingin diekspor oleh suatu negara. Kurva ini biasanya memiliki kemiringan positif, yang berarti semakin tinggi harga komoditas di pasar internasional, semakin besar jumlah barang yang akan diekspor oleh negara tersebut. Berikut merupakan kurva permintaan dan penawaran.



Sumber: Salvatore, D. (2019). *International Economics*.

Gambar 2.1.

Kurva Permintaan dan Penawaran Ekspor

Gambar 2.1 menjelaskan proses pembentukan harga relatif ekuilibrium dalam perdagangan internasional antara dua negara. Negara 1 dan Negara 2 masing-masing memiliki kurva permintaan dan penawaran untuk komoditas X, yang ditunjukkan pada Panel A dan Panel C. Tanpa perdagangan, Negara 1 memproduksi dan mengkonsumsi pada harga relatif P_1 , sedangkan Negara 2 berada pada harga P_3 . Ketika perdagangan dibuka, harga relatif komoditas X akan bergerak ke arah P_2 , yang merupakan harga keseimbangan. Pada harga ini, jumlah komoditas X yang diekspor oleh Negara 1 akan sama dengan jumlah yang diimpor oleh Negara 2, seperti yang terlihat di Panel B pada titik perpotongan kurva ekspor dan impor. Jika harga berada di atas atau di bawah P_2 , pasar akan mengalami ketidakseimbangan, yang memaksa harga untuk menyesuaikan kembali hingga keseimbangan tercapai.

Hal ini juga berlaku untuk komoditas Y, di mana Negara 2 menjadi eksportir, dan keseimbangan dicapai dengan cara yang sama.

2.1.3. Teori Ekonomi Kelembagaan

Teori ekonomi terapan yang berfokus pada ekonomi kelembagaan mulai berkembang dan mendapat perhatian khusus. Para peneliti yang mempelajari keterkaitan antara faktor sosial dan ekonomi juga menemukan bahwa institusi memiliki pengaruh besar terhadap hasil pembangunan. Konsensus di antara para ahli menunjukkan bahwa kelembagaan merupakan faktor kunci yang dapat menentukan keberhasilan atau kegagalan pembangunan suatu negara. Ekonomi kelembagaan muncul sebagai bidang ilmu yang lebih mendalam untuk mengkaji peran penting kelembagaan dalam proses ekonomi.

Konsep kelembagaan telah dijelaskan oleh berbagai peneliti menurut sudut pandang keilmuannya. Douglas C. North (1990) merupakan seorang ahli sejarah ekonomi yang terkemuka mendefinisikan kelembagaan sebagai batasan-batasan yang dirancang untuk menciptakan pola interaksi yang teratur antara individu dalam konteks politik, sosial, dan ekonomi, sedangkan menurut Schotter (1981), kelembagaan merupakan regulasi atas tingkah laku manusia yang disepakati oleh semua anggota masyarakat dan merupakan penata interaksi dalam situasi tertentu yang berulang (Ida Ayu Askara, 2017). Kelembagaan secara garis besar merupakan suatu rangkaian yang mencakup sistem aturan, norma, dan struktur sosial yang mengatur perilaku individu dan kelompok dalam masyarakat, sedangkan ekonomi kelembagaan adalah cabang ilmu ekonomi yang mempelajari bagaimana institusi

seperti hukum, kebijakan, norma sosial, dan organisasi formal maupun informal mempengaruhi perilaku ekonomi dan kinerja suatu negara.

Teori Ekonomi Kelembagaan Baru (NIE) lahir sebagai respons terhadap kelemahan Teori Ekonomi Neo Klasik (NCE) yang terlalu mengandalkan asumsi informasi sempurna, biaya transaksi nol, dan persaingan sempurna yang sulit diterapkan dalam realitas ekonomi. Di sisi lain, Teori Ekonomi Kelembagaan Lama (OIE) menekankan pengaruh norma, tradisi, dan faktor sosial terhadap perilaku ekonomi namun tidak memiliki dasar teori ekonomi ortodoks yang kuat. NIE memodifikasi pendekatan NCE dengan mempertimbangkan ketidaksempurnaan informasi dan biaya transaksi yang muncul akibat asimetri informasi. Oliver Williamson (2000) mengembangkan teori ini melalui model empat level analisis sosial sebagai berikut:

- i. Aturan informal seperti tradisi dan norma (*embeddedness*).
- ii. Lingkungan kelembagaan termasuk hukum dan politik.
- iii. Struktur tata kelola yang terkait kontrak dan biaya transaksi.
- iv. Efisiensi sumber daya yang didasarkan pada teori neoklasik.

Dalam konteks organisasi publik di Indonesia, penerapan teori NIE menunjukkan bahwa ketidakjelasan aturan formal dan informal, lemahnya sistem hak kepemilikan, perilaku oportunistik, dan struktur insentif yang tidak jelas menyebabkan tingginya biaya transaksi dan ketidakefisienan birokrasi.

2.1.3.1. Tata kelola Pemerintah

United National Development Program (UNDP) menyimpulkan bahwa tata kelola merupakan sistem kelembagaan yang mencakup cara masyarakat mengatur

diri untuk membuat dan menerapkan keputusan, mencapai kesepakatan, dan bertindak bersama. Tata kelola didasarkan pada enam prinsip utama yaitu partisipasi, inklusi, nondiskriminasi, kesetaraan, supremasi hukum, dan akuntabilitas. Kaufmann (2010) mengatakan pemerintahan diartikan sebagai kumpulan tradisi dan institusi yang digunakan untuk menjalankan kekuasaan dan otoritas. Tata kelola yang baik dapat memperbaiki berbagai aspek kelembagaan, seperti meningkatkan stabilitas politik, mencegah terorisme dan kekerasan, merumuskan serta mengimplementasikan kebijakan dengan efektif, memperbaiki mekanisme regulasi, mengurangi korupsi, dan menegakkan supremasi hukum, yang semuanya mencerminkan kualitas tata kelola yang tinggi.

Pemerintahan yang efektif dan transparan merupakan faktor kunci dalam menciptakan pembangunan yang berkelanjutan di setiap negara. Tata kelola yang baik menyebabkan pertumbuhan ekonomi dapat meningkat dan kesejahteraan masyarakat pun lebih terjamin melalui pembangunan manusia yang lebih optimal. Untuk menciptakan konsep *good governance* maka dibutuhkan sinergi antara pemerintah, pihak swasta, dan masyarakat. Ketiga pihak ini bertanggung jawab dalam mengelola sumber daya, lingkungan sosial, ekonomi, dan budaya. *Good governance* secara sistematis telah didesain untuk merespon masalah-masalah korupsi, krisis ekonomi dan finansial, yang dianggap sebagai permasalahan di negara-negara miskin dan berkembang.

Konsep *good governance* yang diperkenalkan oleh *World Bank* dan UNDP hingga kini belum mencapai kesepakatan yang jelas. Konsep ini dipandang sebagai solusi yang efektif dan efisien dalam meningkatkan kualitas pelayanan publik. *World*

Bank sebagai lembaga pemberi dana turut memberikan dukungan kepada negara-negara untuk memperkuat kapasitas kelembagaan dan meningkatkan keterampilan pejabat publik guna meningkatkan kompetensi mereka. Prinsip-prinsip dalam *good governance* dijadikan sebagai tolak ukur dalam menilai kinerja pemerintah dalam menjalankan tata kelola pemerintahan. Penerapan prinsip-prinsip *good governance* yang optimal dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas kinerja pemerintahan, menciptakan tata kelola yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan, serta memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi seluruh pemangku kepentingan, sekaligus memastikan kepentingan publik terjaga dalam jangka panjang.

2.1.3.2. Biaya Transaksi

Ekonomi kelembagaan (*institutional economics*) adalah cabang ilmu ekonomi yang menganalisis pengaruh biaya transaksi dalam pengelolaan institusi, di mana efisiensi institusi tercermin dari rendahnya biaya transaksi yang muncul dalam aktivitas ekonomi. Institusi yang efisien cenderung memiliki biaya transaksi yang lebih rendah, yang dapat dicapai melalui pengaturan dan penerapan sistem kontrak yang baik untuk menciptakan tata kelola yang terorganisir, meminimalkan konflik, dan mendorong manfaat bersama (*mutual gains*) (Yeager, 1999 dalam Yustika, 2006). Dalam teori ekonomi kelembagaan baru, konsep biaya transaksi menjadi elemen penting dalam menilai efisiensi desain kelembagaan, berbeda dengan teori neoklasik yang tidak mengakui adanya biaya transaksi dalam kegiatan ekonomi (Yustika, 2006).

Transaction cost (biaya transaksi) merupakan konsep yang menjelaskan mengenai biaya yang keluar saat melakukan transaksi diluar biaya produksi. Biaya

transaksi dapat dikelompokkan menjadi tiga jenis yang terkait dalam proses pertukaran. Pertama, biaya yang muncul akibat perbedaan atau ketidaksesuaian yang terjadi setelah kesepakatan kontrak dibuat termasuk biaya untuk merencanakan bagaimana menyelesaikan perbedaan tersebut. Kedua, biaya yang timbul dalam proses negosiasi dengan pihak lain terkait dengan rencana yang telah disusun. Ketiga, biaya yang muncul dalam pembuatan rencana yang pelaksanaannya mungkin memerlukan campur tangan pihak ketiga, seperti pengadilan, jika terjadi perselisihan (Hill, 1990).

Analisis terhadap berbagai jenis transaksi dan biaya yang muncul dalam proses tersebut, serta penerapan tata kelola yang tepat, merupakan tujuan utama dalam ekonomi biaya transaksi yang telah menjadi salah satu bidang penting dalam ilmu ekonomi (Williamson, 1975, 1985). Pendekatan dalam *New Institutional Economics* (NIE) lebih menitikberatkan pada transaksi dibandingkan dengan harga, dan lebih berfokus pada efisiensi dalam proses daripada sekadar efisiensi dalam alokasi sumber daya. Teori biaya transaksi memperluas pemahaman tentang sifat transaksi yang beragam, di mana setiap transaksi memiliki tingkat ketidakpastian, risiko, dan ketergantungan yang berbeda-beda. Oleh karena itu, pilihan kelembagaan dalam menjalankan transaksi disesuaikan dengan karakteristik transaksi tersebut, bukan sekadar membandingkan mekanisme pasar dengan peran pemerintah semata.

2.1.3.3. Pengaruh Kelembagaan Terhadap Daya Saing

Kelembagaan dalam konteks ekonomi didefinisikan sebagai "aturan main" yang mengatur interaksi politik, ekonomi, dan sosial di dalam suatu negara (North, 1991). Kelembagaan mencakup baik aturan formal seperti konstitusi, undang-

undang, dan kebijakan pemerintah, maupun aturan informal seperti norma, tradisi, dan adat istiadat. Kualitas kelembagaan yang baik menciptakan stabilitas, meningkatkan kepercayaan investor, dan memperkuat koordinasi antar pelaku ekonomi, sehingga berperan penting dalam meningkatkan daya saing suatu negara (Rodrik et al., 2004). Daya saing nasional diartikan sebagai kemampuan suatu negara dalam meningkatkan kemakmuran ekonomi melalui penciptaan lingkungan bisnis yang kondusif, produktivitas yang tinggi, dan efisiensi dalam pengelolaan sumber daya (Hanafi et al., 2017). Daya saing suatu negara sangat berkaitan dengan tahap-tahap pembangunan ekonominya baik ketika tingkat tersebut didasarkan pada faktor-faktor produksi, investasi, atau inovasi dan pengetahuan. Negara-negara yang kompetitif menjalankan dan mengembangkan ekonominya berdasarkan apa yang sesuai dengan tahap pembangunan mereka saat ini (SK Lee et al., 2008).

Global Economics Forum (Schwab, 2013) mengatakan daya saing suatu negara dipengaruhi oleh 12 pilar utama yang terbagi dalam tiga kelompok yaitu:

- a). *Factor-driven economies* yang mencakup kelembagaan (*institutions*), infrastruktur, kondisi makroekonomi, serta kesehatan dan pendidikan dasar.
- b). *Efficiency-driven economies* yang mencakup pendidikan tinggi dan pelatihan, efisiensi pasar barang, efisiensi pasar tenaga kerja, pengembangan pasar keuangan, kesiapan teknologi, dan ukuran pasar.
- c). *Innovation-driven economies* yang mencakup kecanggihan bisnis dan inovasi.

Peringkat daya saing suatu negara ditentukan oleh kekuatan dalam ke-12 pilar ini, semakin tinggi daya saing maka semakin tinggi juga produktivitas ekonomi suatu

negara. Produktivitas yang tinggi akan mendorong peningkatan kesejahteraan ekonomi dan menarik lebih banyak investasi, sehingga mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan.

Kualitas kelembagaan mempunyai peran penting dalam meningkatkan daya saing nasional yang terlihat dari pertumbuhan ekonomi dan keberhasilan pembangunan suatu negara. Lembaga yang baik tercermin dari adanya "aturan main" yang jelas dan kuat, yang diwujudkan dalam kebijakan dan tata kelola yang baik di bidang sosial, ekonomi, administratif, dan politik. Karena itu, reformasi kebijakan untuk meningkatkan daya saing nasional perlu dilakukan secara menyeluruh di semua bidang tersebut. Jika hanya sebagian yang diperbaiki, hasilnya bisa jadi malah kurang efektif atau justru merugikan (Jazuli et al., 2022).

Penelitian menunjukkan bahwa kualitas kelembagaan yang baik berkaitan erat dengan pertumbuhan ekonomi dan daya saing. Mamoon dan Murshed (2017) menekankan pentingnya sumber daya manusia yang berkualitas untuk memperkuat kelembagaan. Lim et al., (2018) dan C. Lee (2010) menyebutkan bahwa pendidikan kejuruan yang baik adalah kunci dalam membangun kelembagaan yang kuat dan mencapai kemakmuran ekonomi. Menurut Kaufmann et al., (2003), lembaga yang efektif biasanya ditandai dengan enam faktor utama yaitu supremasi hukum, stabilitas politik, kualitas regulasi, efektivitas pemerintahan, partisipasi masyarakat dan akuntabilitas, serta pengendalian korupsi. Meningkatkan kualitas pendidikan dan sumber daya manusia menjadi strategi utama untuk memperkuat kelembagaan dan meningkatkan daya saing. Lembaga yang kuat juga berperan besar dalam menarik investasi. Daerah yang memiliki kelembagaan yang baik akan lebih menarik bagi

investor karena mereka merasa lebih aman dan yakin bahwa investasi mereka akan terlindungi dan berkembang di lingkungan yang stabil. Selain itu masyarakat yang hidup di bawah sistem kelembagaan yang baik biasanya lebih mampu beradaptasi dengan perubahan ekonomi dan menghadapi persaingan global dengan lebih percaya diri. Karena itu penguatan kelembagaan bisa menjadi strategi utama untuk meningkatkan daya saing misalnya dengan meningkatkan transparansi dan akuntabilitas pemerintahan, memperbaiki kualitas pendidikan, dan memperkuat peran organisasi masyarakat.

2.2. Hubungan Antar Variabel

2.2.1. Hubungan *Government Effectiveness* Negara Tujuan Terhadap Ekspor

Efektivitas pemerintahan (*government effectiveness*) menggambarkan persepsi terhadap sejauh mana pemerintah mampu menyediakan layanan publik yang berkualitas, menjalankan birokrasi secara profesional dan independen dari tekanan politik, serta menyusun dan melaksanakan kebijakan secara konsisten dan kredibel (Kaufmann & Kraay, 2018). Selain itu, Bayar (2016) menegaskan bahwa *government effectiveness* mencerminkan kapasitas suatu pemerintahan dalam menegakkan peraturan yang disepakati secara efisien dan bertanggung jawab. Artinya, efektivitas pemerintahan mencakup kemampuan suatu negara dalam menjalankan fungsi-fungsi pemerintahan secara optimal sesuai dengan kewenangan yang dimiliki.

Dalam konteks perdagangan internasional, efektivitas pemerintahan di suatu negara menjadi salah satu faktor penting yang memengaruhi kelancaran arus ekspor. Pemerintahan yang efektif menciptakan lingkungan regulasi yang stabil dan dapat diprediksi, memperkecil hambatan administratif, serta menjamin kepastian hukum

dalam pelaksanaan kontrak dagang. Kondisi ini memberikan kepercayaan yang lebih besar bagi eksportir karena mengurangi risiko pasar dan biaya transaksi yang tidak perlu. Negara dengan institusi pemerintahan yang lemah, sebaliknya, cenderung memiliki proses perizinan yang rumit, praktik korupsi yang tinggi, serta ketidakpastian kebijakan, yang semuanya dapat menghambat ekspor masuk ke negara tersebut. Dengan demikian, efektivitas pemerintahan di negara tujuan tidak hanya berdampak pada kinerja ekonomi domestiknya, tetapi juga menjadi faktor eksternal yang strategis dalam memengaruhi volume dan keberhasilan ekspor dari negara mitra dagang.

2.2.2. Hubungan *Rule of Law* Negara Tujuan Terhadap Ekspor

Rule of law atau supremasi hukum merupakan elemen penting dalam menciptakan kepastian hukum dan stabilitas kelembagaan, yang keduanya sangat dibutuhkan dalam mendukung kegiatan perdagangan internasional. Konsep *rule of law* mencakup keberadaan hukum yang ditegakkan secara adil, tidak diskriminatif, serta menjamin perlindungan terhadap hak kepemilikan, kepastian kontrak, dan penyelesaian sengketa yang efisien. Dalam konteks perdagangan, negara tujuan ekspor yang memiliki tingkat *rule of law* yang tinggi umumnya dianggap lebih aman dan dapat dipercaya oleh eksportir, karena memberikan jaminan atas penegakan hukum yang konsisten dan perlindungan yang kuat terhadap hak-hak pelaku usaha asing.

Berdasarkan kerangka ekonomi kelembagaan yang dikemukakan oleh North (1990), *rule of law* merupakan bagian dari institusi formal yang mengatur perilaku ekonomi melalui sistem insentif dan pembatasan yang dibentuk oleh hukum. Ketika

sistem hukum suatu negara berfungsi secara efektif dan independen, hal ini dapat menurunkan biaya transaksi, mengurangi risiko ketidakpastian, dan meningkatkan kepercayaan pelaku usaha internasional terhadap stabilitas pasar negara tersebut. Sebaliknya, lemahnya supremasi hukum di negara tujuan ekspor dapat memunculkan risiko seperti pelanggaran kontrak, intervensi politik dalam penegakan hukum, atau penyelesaian sengketa yang tidak adil, yang pada akhirnya akan menghambat kelancaran arus perdagangan.

Secara empiris, beberapa studi menunjukkan bahwa kualitas *rule of law* di negara mitra dagang berkorelasi positif terhadap volume perdagangan internasional. Penelitian oleh Levchenko (2007) menyatakan bahwa perbedaan kualitas institusi, termasuk *rule of law*, memengaruhi keputusan ekspor, terutama dalam sektor yang memerlukan kepastian hukum dan perlindungan kontraktual. Oleh karena itu, dalam konteks peningkatan ekspor, penting bagi negara pengekspor seperti Indonesia untuk mempertimbangkan tingkat *rule of law* di negara tujuan sebagai salah satu indikator dalam pemilihan pasar yang potensial.

2.2.3. Hubungan GDP per Kapita Negara Tujuan Terhadap Ekspor

Perdagangan internasional memainkan peran penting dalam memperkuat hubungan ekonomi antarnegara, di mana tingkat GDP suatu negara sering kali menjadi penentu seberapa besar kontribusinya dalam arus perdagangan global. *Gross Domestic Product* (GDP) per kapita digunakan sebagai indikator untuk mengukur kemampuan suatu negara dalam membeli barang dan jasa. Peningkatan GDP per kapita mencerminkan pertumbuhan ekonomi yang diiringi dengan meningkatnya daya beli masyarakat, ketika pendapatan per kapita meningkat, masyarakat memiliki

lebih banyak sumber daya untuk memenuhi kebutuhan mereka termasuk kebutuhan terhadap barang dan jasa impor, yang secara langsung mendorong kenaikan permintaan terhadap komoditas dari luar negeri. Mankiw (2018) menjelaskan bahwa peningkatan daya beli ini memberikan peluang bagi negara mitra dagang untuk meningkatkan ekspor mereka ke negara dengan ekonomi yang berkembang, sehingga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi global, dengan demikian, negara-negara yang memiliki GDP per kapita tinggi cenderung menjadi pasar potensial bagi produk-produk impor, yang mendukung dinamika perdagangan internasional.

Ukuran ekonomi suatu negara secara keseluruhan juga memiliki peran penting dalam perdagangan global. Semakin besar skala ekonomi suatu negara, semakin besar juga kemampuannya untuk meningkatkan permintaan barang melalui impor dari negara lain, tidak hanya dari sisi impor, terdapat korelasi positif antara GDP suatu negara dengan ekspornya. Negara dengan tingkat pendapatan nasional yang tinggi memiliki kapasitas produksi yang lebih besar, baik dari segi jumlah maupun kualitas produk yang memungkinkan mereka untuk bersaing di pasar internasional. Negara-negara dengan ekonomi besar tidak hanya menjadi konsumen utama dalam perdagangan internasional, tetapi juga menjadi pemain utama dalam ekspor yang berdampak tidak hanya memperkuat posisi suatu negara dalam rantai perdagangan global, tetapi juga berperan sebagai pendorong utama pertumbuhan ekonomi global secara keseluruhan.

2.2.4. Hubungan Populasi Penduduk Negara Tujuan Terhadap Ekspor

Teori perdagangan internasional, permintaan terhadap suatu komoditas di pasar global tidak hanya dipengaruhi oleh faktor harga dan kualitas tetapi juga oleh

jumlah konsumen yang ada di negara tujuan ekspor. Populasi di negara tujuan memiliki peran penting dalam menentukan tingkat permintaan terhadap barang dan jasa, termasuk barang impor semakin besar jumlah penduduk di negara tujuan, semakin besar pula potensi pasar yang bisa dijangkau oleh negara pengekspor. Hal ini terjadi karena meningkatnya jumlah penduduk biasanya menyebabkan peningkatan kebutuhan masyarakat terhadap berbagai komoditas untuk konsumsi domestik, yang menciptakan peluang bagi negara mitra untuk memperbesar ekspor mereka (Krugman, 1991).

Negara dengan populasi besar cenderung memiliki pasar yang lebih luas, memberikan keuntungan bagi negara pengekspor dalam meningkatkan volume perdagangan selain itu, jika populasi negara tersebut didominasi oleh kelas menengah dengan daya beli yang tinggi, permintaan terhadap produk impor yang lebih beragam dan berkualitas pun akan semakin besar. Hal ini mendorong negara pengekspor untuk meningkatkan kapasitas produksi dan mengembangkan variasi produk agar dapat memenuhi permintaan pasar tersebut. Temuan Rodrik (1998) mendukung hal ini, yang menyatakan bahwa negara dengan populasi besar memiliki potensi besar untuk menjadi pasar penting dalam perdagangan internasional.

2.2.5. Hubungan Tarif Impor Negara Tujuan Terhadap Ekspor

Tarif merupakan pajak yang ditetapkan oleh pemerintah suatu negara pada barang yang masuk dari suatu negara lain. tarif yang dikenakan oleh negara tujuan dapat mengurangi daya saing produk ekspor karena harga produk yang lebih tinggi cenderung mengurangi permintaan. Sebagai contoh, jika suatu negara meningkatkan tarif impor, negara pengirim barang akan kesulitan bersaing di pasar tersebut, yang

pada gilirannya dapat menurunkan volume ekspor. Oleh karena itu, pengaturan tarif yang bijak sangat penting untuk menjaga keseimbangan antara melindungi industri domestik dan mendorong pertumbuhan ekspor yang berkelanjutan.

2.3. Studi Terkait

Wiranthi et al., (2019) meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi ekspor tuna kalengan Indonesia ke Uni Eropa dengan menggunakan model gravitasi dan *estimator Poisson Pseudo-Maximum Likelihood* (PPML). Hasilnya menunjukkan bahwa GDP per kapita negara tujuan, permintaan tuna, dan kualitas kelembagaan berdampak positif dan signifikan terhadap volume ekspor. Sebaliknya, jarak geografis dan tarif berpengaruh negatif, di mana semakin dekat jarak dan semakin rendah tarif, maka volume ekspor meningkat.

Rahmansyah et al., (2021) menganalisis daya saing ekspor tuna olahan Indonesia di Uni Eropa menggunakan *Revealed Comparative Advantage* (RCA) dan regresi data panel. Penelitian ini menemukan bahwa tarif bea masuk, harga ekspor, nilai tukar rupiah, dan volume ekspor berpengaruh signifikan terhadap daya saing secara keseluruhan. Namun, secara parsial, hanya nilai tukar dan volume ekspor yang berpengaruh signifikan, sedangkan tarif bea masuk dan harga ekspor tidak berpengaruh.

Rindayati dan Kristiana (2018) meneliti kinerja ekspor dan dampak hambatan non-tarif (NTM) terhadap ekspor tuna Indonesia dengan analisis deskriptif dan regresi data panel. Hasilnya menunjukkan bahwa tuna beku adalah komoditas ekspor utama, terutama ke Jepang. Hambatan seperti SPS (*Sanitary and Phytosanitary Measures*) dan TBT (*Technical Barriers to Trade*) berpengaruh

negatif terhadap ekspor, terutama pada tuna segar. Faktor lain seperti GDP per kapita dan populasi negara pengimpor berpengaruh signifikan, sedangkan nilai tukar riil tidak berpengaruh.

Putra dan Nasrudin (2023) menggunakan model gravitasi dan regresi data panel untuk meneliti ekspor tuna Indonesia ke 12 negara utama. Hasilnya menunjukkan bahwa GDP per kapita, populasi negara tujuan, dan permintaan memiliki dampak positif terhadap ekspor. Sebaliknya, jarak geografis dan tarif bea masuk berpengaruh negatif, di mana semakin dekat jarak dan semakin rendah tarif, maka ekspor akan meningkat.

Osmaleli, Hana, dan Tridoyo (2023) meneliti struktur pasar dan faktor yang mempengaruhi ekspor tuna Indonesia menggunakan RCA dan regresi data panel. Hasilnya menunjukkan bahwa nilai tukar riil tidak berpengaruh signifikan terhadap ekspor, sementara harga ekspor berpengaruh positif. Jarak ekonomi juga tidak berpengaruh signifikan terhadap ekspor. Model yang digunakan mampu menjelaskan 18,17% variasi ekspor, sedangkan 81,83% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model.