

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN DARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

ITPC mempunyai aktualisasi terhadap kegiatan promosi perdagangan di luar negeri dalam upaya meningkatkan komoditas barang dan jasa di luar minyak dan gas bumi. Dalam rangka peningkatan ekspor, dilakukan melalui pengembangan pasar dan promosi perdagangan di luar negeri yang meliputi Penetrasi Pasar, Pelayanan Informasi Pasar, Promosi, Market Intelligence, dan Pelayanan kepada Dunia Usaha. Peran dan tugas ITPC dilakukan sepenuhnya dengan mengacu kepada apa yang sudah diatur dan ditetapkan mengenai tugas dan fungsi ITPC melalui Permendag nomor 10 Tahun 2010, serta arahan Menteri Perdagangan. Dan kemudian dijabarkan oleh ITPC Vancouver kedalam berbagai program dan agenda kegiatan (event) selama tahun 2014 - 2018, yang disesuaikan dengan kondisi karakteristik pasar, perkembangan kemajuan informasi dan teknologi serta tuntutan konsumen yang ada di pasar Kanada.

Dalam melakukan perdagangan, Indonesia dan Kanada terkadang menemui beberapa kendala seperti pihak eksportir tidak dapat menjamin keberlangsungan ketersediaan produk dari Indonesia, sehingga importir menjadi kurang bergantung terhadap produk Indonesia. Selain itu, konsistensi standar kualitas serta komposisi produk yang di ekspor Indonesia kerap tidak mempertahankan kualitas yang

dihasilkan, khususnya oleh perusahaan kecil dan menengah, sehingga pembeli dari Kanada merasa dirugikan.

Selain itu terdapat berbagai jenis produk Indonesia yang terkena Tarif impor produk tinggi, sehingga menyebabkan harga produk Indonesia menjadi lebih mahal dan kurang unggul dalam bersaing dengan produk yang sama dari pesaing yang berasal dari negara lain, meskipun terkadang kualitas produk Indonesia sama atau bahkan lebih baik dibanding produk dari negara lain tersebut.

Permasalahan lainnya adalah Produsen Indonesia kurang memahami dan tidak menyesuaikan dengan peraturan impor Kanada, khususnya tentang peraturan standar dan pelabelan produk. Sering terjadi produsen Indonesia berpikir jika produk sudah disetujui BPOM Indonesia atau sudah dapat masuk ke Kanada, maka produk tersebut juga sudah pasti diterima di Kanada. Padahal peraturan Kanada terkadang jauh lebih ketat dibandingkan dengan di Amerika.

Dengan perbedaan waktu yang sangat jauh, maka menyulitkan komunikasi antar kedua belah pihak, dan dengan tingginya biaya pengiriman barang serta transportasi dari Indonesia ke Kanada turut menjadi penghambat dalam hubungan perdagangan.

Dalam mengatasi kendala yang dialami pihak eksportir dan importir, ITPC Vancouver membantu memberikan solusi penyelesaian dengan cara berupaya optimal menyelesaikan masalah, dengan prinsip independen, terbuka (tranparan), adil dan solutif (memecahkan masalah dengan prinsip win-win solution, tanpa merugikan ataupun menguntungkan satu pihak tertentu).

Untuk mencapai pada prinsip tersebut diatas, pihak ITPC Vancouver harus mengetahui permasalahan secara detail dan rinci dari semua pihak, termasuk mengumpulkan bukti-bukti otentik, misalnya percakapan email, dan bukti-bukti lain yang bisa dipertanggungjawabkan yang terkait dengan permasalahan.

ITPC Vancouver selalu mengumpulkan pendapat dan berkonsultasi dengan pihak yang lebih berkompeten, khususnya yang menguasai tentang masalah teknis tertentu yang berkaitan dengan permasalahan, hingga hasil konsultasi dapat menjadi referensi dan memperkaya dalam merekomendasikan solusi.

Selain itu, menyimpulkan permasalahan dan mencoba mengkomunikasikan dengan seluruh pihak sekaligus menengahi dengan menyiapkan beberapa alternatif rekomendasi penyelesaian masalah yang dapat diterima oleh semua pihak

Hasil nilai perdagangan Indonesia Kanada dalam tahun 2014 - 2018 berjalan dengan sangat dinamis, terkadang mengalami pertumbuhan dan terkadang juga mengalami penurunan. Ekspor Kanada maupun Impor Kanada dari/maupun ke dunia juga mengalami peningkatan dan penurunan. Demikian juga dengan Ekspor Kanada maupun Impor Kanada dari/ maupun ke Indonesia. Secara umum, neraca perdagangan antara Kanada dengan Indonesia mengalami surplus bagi Kanada, dan defisit bagi Indonesia yang artinya Indonesia lebih banyak impor dari Kanada atau Kanada lebih banyak ekspor produknya ke Indonesia.

Produk Indonesia memiliki prospek yang baik di pasar Kanada karena produk Indonesia belum sepenuhnya dikenal oleh pasar Kanada, sehingga terdapat peluang yang bagus untuk produk Indonesia yang tidak dapat dipenuhi oleh produk

pesaing untuk masuk ke pasar Kanada. Selain itu, Produk Indonesia banyak memiliki kualitas yang baik dan dapat bersaing dengan produk serupa dari negara lain.

Selain itu, Komunitas Asia semakin berkembang di Kanada, sehingga prospek produk Indonesia semakin besar untuk diterima di Kanada. Imigran Asia terutama Asia tenggara mulai banyak yang mengetahui serta mengkonsumsi produk Indonesia, sehingga terdapat kemungkinan mendekati rasa produk yang diproduksi di Indonesia, sehingga kemungkinan produk Indonesia diterima di pasaran Kanada semakin meningkat

## **5.2 Saran**

Keberadaan ITPC berperan penting dalam peningkatan ekspor dan meningkatkan hubungan perdagangan, sehingga perlu terus dilakukan pengembangan dan perbaikan kualitas, seperti:

- a. Peningkatan anggaran operasional, karena anggaran operasional perwakilan perdagangan luar negeri masih jauh di bawah anggaran yang dimiliki oleh negara lain, misalnya Malaysia.
- b. Pengembangan kompetensi SDM, minimal terdapat empat orang tenaga tetap dengan tingkat pendidikan minimal S2, yang pandai berkomunikasi serta menguasai aspek bisnis dan pemasaran juga memahami karakteristik komoditas ekspor utama ke negara yang bersangkutan.

- c. Meningkatkan komunikasi dengan berbagai pihak yang bersangkutan, seperti eksportir dan importir serta meningkatkan perbaikan manajemen umpan balik yang konsisten dan efektif.
- d. Meningkatkan sarana-prasarana komunikasi efektif dengan memanfaatkan teknologi komunikasi dan informasi, serta penanganan basis data yang terbaru dan akurat.
- e. Memperbaiki output pada aspek informasi pasar/market intelligent, meningkatkan jaringan perdagangan, dan penanganan hambatan peraturan di negara setempat.
- f. Mempelajari kendala – kendala antara eksportir dan importir yang kerap terjadi sebelumnya, sehingga dapat menangani permasalahan kedua pihak tersebut pada kesempatan lain.
- g. Pihak pemerintah Indonesia harus lebih bisa menggalakan ekspor ke Kanada agar nilai ekspor Indonesia minimal bisa menyamai nilai impor Kanada, akan lebih baik apabila nilai ekspor Indonesia bisa lebih besar dari impor Kanada. Untuk meningkatkan ekspor Indonesia ke Kanada, pemerintah dapat melakukan beberapa cara, seperti memberikan kemudahan perizinan dalam ekspor maupun insentif bagi para Eksportir Indonesia yg diharapkan dengan adanya kemudahan dan insentif dari pemerintah akan memberikan gairah dan semangat perdagangan bagi para Eksportir khususnya ke Kanada