

ANALISIS DAYA SAING DAN RISIKO EKSPOR FURNITURE KAYU INDONESIA DI PASAR ASIA: STUDI KASUS PERDAGANGAN INDONESIA DENGAN JEPANG

Rizky Muhammad Riyan¹
rizkyriyann@gmail.com

¹Universitas Pelita Bangsa

ABSTRACT

Indonesia's solid wood furniture sector holds a pivotal role in the national non-oil export architecture, underpinned by rich tropical timber endowments and deeply embedded artisan craftsmanship. This study is designed to assess the export competitiveness profile of Indonesian wood furniture in the Japanese market while systematically mapping structural risks that may constrain bilateral export performance. The research employs Balassa's (1965) Revealed Comparative Advantage index combined with the Export Product Dynamics matrix, alongside a PESTLE-based risk analysis framework grounded in the typology of Daniels, Radebaugh, and Sullivan (2015). Data are drawn from BPS, Kemendag, Kemenperin, ASMINDO, and HIMKI publications covering 2020 - 2025. Indonesia's wood furniture RCA index consistently exceeds the threshold value of 1.0 throughout the study period, confirming an entrenched comparative advantage. In the first half of 2025, wood-based furniture exports reached USD 730.82 million, representing 66.5 percent of total national furniture industry exports. Japan absorbed approximately 6.04 percent of Indonesia's furniture exports from January to November 2024, making it the second most important trading partner after the United States. Although comparative advantage remains robust, a set of risk factors notably US tariff pressures, competition from China and Vietnam, and Japan's ECO Mark regulations necessitate proactive policy responses. Optimizing the 2024 IJEPA amendment and accelerating SVLK adoption among SME producers constitute the two principal pillars of the recommended export enhancement strategy.

Keywords: Export Competitiveness, Wood Furniture, Japanese Market, Trade Risk, IJEPA, Revealed Comparative Advantage.

ABSTRAK

Industri mebel kayu Indonesia menempati posisi strategis dalam arsitektur ekspor nonmigas nasional, ditopang oleh ketersediaan kayu tropis bernilai tinggi dan warisan keterampilan pengrajin yang mendalam. Studi ini dirancang untuk

mengevaluasi profil daya saing ekspor furniture kayu Indonesia di pasar Jepang sekaligus memetakan risiko-risiko struktural yang dapat mereduksi kinerja ekspor bilateral. Penelitian memanfaatkan indeks Revealed Comparative Advantage (RCA) formulasi Balassa (1965) yang dikombinasikan dengan matriks Export Product Dynamics (EPD), serta analisis risiko berbasis kerangka PESTLE yang mengacu pada klasifikasi Daniels, Radebaugh, dan Sullivan (2015). Sumber data mencakup publikasi BPS, Kemendag, Kemenperin, ASMINDO, dan HIMKI rentang 2020 - 2025. Indeks RCA furniture kayu Indonesia secara konsisten melampaui nilai ambang 1,0 sepanjang periode kajian, yang mengindikasikan keunggulan komparatif yang mapan. Pada semester pertama 2025, realisasi ekspor furniture berbahan kayu tercatat sebesar USD 730,82 juta merepresentasikan 66,5 persen dari keseluruhan ekspor industri furniture nasional. Jepang menyerap sekitar 6,04 persen porsi ekspor furniture Indonesia sepanjang Januari hingga November 2024, menjadikannya mitra dagang kedua terpenting setelah Amerika Serikat. Meski keunggulan komparatif terbukti solid, sejumlah faktor risiko khususnya tekanan tarif AS, kompetisi dari Tiongkok dan Vietnam, serta regulasi ECO Mark Jepang menuntut respons kebijakan yang proaktif. Optimalisasi kerangka IJEPA amandemen 2024 dan percepatan adopsi SVLK oleh pelaku IKM menjadi dua pilar utama strategi penguatan ekspor yang direkomendasikan.

Kata Kunci: Daya Saing Ekspor, Mebel Kayu, Pasar Jepang, Risiko Perdagangan, IJEPA, Revealed Comparative Advantage.

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi dan persaingan pasar bebas, industri kreatif memainkan peran strategis dalam mendukung perluasan lapangan kerja dalam pertumbuhan ekonomi, terutama di negara berkembang (Syazeedah, H. N. U., & Daspar, D. 2025). Di antara berbagai subsektor industri manufaktur berbasis sumber daya alam, mebel kayu Indonesia menunjukkan ketahanan dan pertumbuhan yang menonjol dalam lanskap perdagangan internasional. Porter (1990) berargumen bahwa daya saing

suatu industri tidak semata-mata lahir dari kelimpahan faktor produksi, melainkan dari kemampuan negara dalam menciptakan lingkungan yang mendorong inovasi berkelanjutan dan peningkatan produktivitas. Argumen ini menemukan relevansinya pada industri furniture Indonesia, di mana kombinasi unik antara ketersediaan kayu tropis premium seperti jati, mahoni, dan merbau dengan tradisi kerajinan tangan yang telah berlangsung berabad-abad menciptakan fondasi daya

saing yang sulit direplikasi oleh negara pesaing.

Data dari Badan Pusat Statistik, tiga provinsi utama yang menjadi motor ekspor furniture nasional adalah Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Jawa Barat dengan nilai ekspor masing-masing senilai USD 918,78 juta, USD 784,5 juta, dan USD 672 juta. Sentra-sentra produksi seperti Jepara, Surakarta, Klaten, dan Gresik tidak hanya unggul dalam volume produksi, tetapi juga menghasilkan produk dengan karakteristik desain yang khas dan pengerjaan yang presisi. Tambunan (2006) dalam kajian empirisnya menemukan bahwa keunikan karakter lokal ini menjadi pembeda kompetitif yang signifikan di hadapan buyer internasional, khususnya di pasar Jepang yang sangat menghargai kehalusan teknik pengerjaan. Dalam konteks transformasi struktur pasar ekspor global, urgensi diversifikasi tujuan pemasaran semakin menguat. Jepang hadir sebagai mitra yang strategis bukan sekadar karena posisinya yang konsisten sebagai penyerap ekspor furniture Indonesia terbesar kedua secara global, tetapi juga karena karakteristik pasarnya yang unik. Kawakami (2011) mendokumentasikan bahwa konsumen Jepang memiliki kecenderungan kuat untuk memilih produk kayu yang menggabungkan estetika minimalis dengan verifikasi keberlanjutan lingkungan suatu kombinasi yang secara alami terpenuhi oleh produk mebel kayu solid dari sentra-sentra produksi Indonesia.

Amandemen perjanjian Indonesia-Japan Economic Partnership Agreement (IJEPA) yang disepakati pada tahun 2024 semakin memperkuat fondasi hukum dan kelembagaan hubungan perdagangan bilateral ini, di mana Kementerian Perdagangan memproyeksikan potensi kenaikan nilai ekspor bilateral hingga 58–60 persen pada tahun 2028.

Mengidentifikasi peluang tanpa memetakan risiko yang menyertainya merupakan pendekatan yang tidak lengkap secara analitis. Daniels, Radebaugh, dan Sullivan (2015) menggarisbawahi bahwa aktivitas perdagangan lintas batas selalu dihadapkan pada serangkaian ketidakpastian yang bersifat multidimensional mencakup risiko kebijakan, operasional, hingga pasar yang apabila tidak dikelola dengan baik dapat mengikis keuntungan kompetitif yang telah dibangun. Dalam konteks ini, pemberlakuan tarif resiprokal Amerika Serikat, tekanan kompetitif dari Tiongkok dan Vietnam, serta persyaratan regulasi pasar Jepang yang ketat membentuk lanskap risiko yang perlu dipahami secara mendalam oleh setiap pelaku ekspor Indonesia.

Studi ini menetapkan tiga tujuan penelitian yang saling melengkapi, mengukur tingkat dan stabilitas daya saing produk mebel kayu Indonesia menggunakan indeks RCA dan matriks EPD, mengidentifikasi serta mengkategorikan risiko ekspor yang relevan dalam perdagangan bilateral Indonesia - Jepang, merumuskan rekomendasi berbasis bukti bagi pemangku kebijakan dan pelaku

industri untuk mengoptimalkan kinerja ekspor di tengah dinamika pasar yang terus berubah.

LANDASAN TEORETIS

1. Kerangka Daya Saing: Dari Komparatif Menuju Kompetitif

Perdebatan akademis mengenai sumber dan pengukuran daya saing ekspor telah berlangsung selama beberapa dekade. Porter (1990) menyempurnakan pemikiran ekonomi klasik melalui kerangka Diamond Model yang mengintegrasikan empat determinan utama: kondisi faktor produksi, kondisi permintaan domestik, industri pendukung dan terkait, serta konteks strategi dan persaingan perusahaan. Kerangka ini memberikan perspektif yang lebih kaya dibandingkan teori keunggulan komparatif konvensional, karena mengakui peran dinamis inovasi dan pembaruan dalam mempertahankan posisi kompetitif jangka panjang.

Pada tataran empiris, Balassa (1965) menawarkan instrumen pengukuran yang lebih operasional melalui konsep Revealed Comparative Advantage (RCA). Indeks ini beroperasi dengan premis bahwa pola perdagangan aktual yang terobservasi di pasar internasional secara implisit mencerminkan keunggulan komparatif sejati suatu negara sesuatu yang seringkali sulit diidentifikasi melalui kalkulasi biaya produksi semata. Formulasi matematis RCA sebagaimana dikemukakan Balassa, yaitu rasio antara pangsa ekspor komoditas tertentu suatu negara terhadap pangsa

ekspor komoditas tersebut di pasar dunia, telah menjadi standar *de facto* dalam studi daya saing ekspor selama lebih dari lima dekade.

Dalam konteks furniture Indonesia secara spesifik, Tambunan (2006) menghasilkan salah satu kajian paling komprehensif dengan membuktikan bahwa nilai RCA furniture kayu Indonesia berkisar antara 2,1 hingga 3,4 pada awal 2000-an, jauh melampaui ambang batas 1,0. Meskipun peneliti tersebut mencatat adanya tekanan ke bawah akibat ekspansi ekspor furnitur Tiongkok yang masif, keunggulan komparatif Indonesia tetap bertahan karena diferensiasi berbasis kualitas dan keunikan desain. Hastuti, Susilowati, dan Prasetyowati (2018) kemudian memperluas cakupan analisis dengan membuktikan secara empiris bahwa sertifikasi SVLK tidak hanya berfungsi sebagai instrumen kepatuhan hukum, tetapi juga sebagai sinyal kualitas yang secara signifikan meningkatkan kepercayaan pembeli internasional dan memperkuat daya tawar eksportir Indonesia dalam negosiasi kontrak.

2. Anatomi Risiko Perdagangan Internasional

Ketidakpastian yang melekat pada transaksi perdagangan lintas batas telah lama menjadi perhatian utama dalam literatur bisnis internasional. Daniels, Radebaugh, dan Sullivan (2015) menyusun taksonomi risiko perdagangan internasional ke dalam tiga kategori pokok yang saling

berinteraksi:

1. Risiko kebijakan, yang mencakup perubahan regulasi tarif, non-tarif, dan kebijakan fiskal yang dapat mengubah parameter biaya dan akses pasar secara mendadak
2. Risiko operasional, yang berkaitan dengan efisiensi rantai pasokan, konsistensi kualitas produk, dan kemampuan logistik lintas batas
3. Risiko pasar, yang mencerminkan volatilitas permintaan konsumen dan fluktuasi nilai tukar yang mempengaruhi daya saing harga secara real-time.

Dimensi risiko regulasi mendapat perhatian tersendiri dalam konteks ekspor ke Jepang. Melalui serangkaian penelitian eksperimental, Kawakami (2011) berhasil mengkuantifikasi pengaruh sertifikasi ECO Mark terhadap perilaku pembelian konsumen Jepang: produk kayu olahan bersertifikat eco-label menunjukkan probabilitas pembelian yang lebih tinggi 27 persendibandingkan produk tanpa sertifikasi serupa. Lebih jauh, peneliti tersebut mengidentifikasi bahwa segmen konsumen Jepang berusia 30–50 tahun dengan pendapatan menengah ke atas merupakan kelompok demografis yang paling sensitif terhadap klaim keberlanjutan lingkungan dalam pembelian furniture suatu temuan yang memiliki implikasi strategis langsung bagi eksportir Indonesia.

Mengintegrasikan berbagai perspektif teoretis tersebut, Hastuti et al. (2018) merekomendasikan pendekatan manajemen risiko yang bersifat preventif-integratif: risiko regulasi dimitigasi melalui sertifikasi proaktif, risiko kompetisi direspons dengan diferensiasi produk berbasis desain, sementara risiko kebijakan dikelola melalui diversifikasi pasar tujuan ekspor. Kerangka tiga-lapis ini menjadi salah satu acuan metodologis dalam penelitian ini.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dirancang menggunakan pendekatan mixed-methods yang menggabungkan analisis kuantitatif berbasis indikator perdagangan dengan telaah kualitatif terhadap kebijakan dan regulasi yang berlaku. Data sekunder dihimpun dari enam sumber utama: Badan Pusat Statistik (BPS), Kementerian Perdagangan (Kemendag), Kementerian Perindustrian (Kemenperin), Asosiasi Industri Permebelan dan Kerajinan Indonesia (ASMINDO), Himpunan Industri Mebel dan Kerajinan Indonesia (HIMKI), serta basis data UN Comtrade untuk data perdagangan internasional. Cakupan temporal analisis membentang dari 2020 hingga semester pertama 2025.

Untuk mengukur daya saing ekspor, penelitian ini mengoperasionalkan formula RCA yang dirumuskan oleh Balassa (1965) : $RCA_{ij} = (X_{ij} / X_{it}) / (Xw_j / Xw_t)$. Dalam persamaan ini, X_{ij} mewakili nilai ekspor negara i pada komoditas j ; X_{it} adalah total nilai ekspor negara i ; Xw_j merupakan total ekspor dunia pada komoditas j ; dan Xw_t

adalah total ekspor seluruh komoditas di tingkat global. Apabila $RCA > 1$, dapat disimpulkan bahwa negara i memiliki keunggulan komparatif yang terungkap pada komoditas j. Analisis ini dilengkapi dengan matriks Export Product Dynamics (EPD) yang dikembangkan oleh Esterhuizen (2006) untuk memberikan dimensi dinamis pada evaluasi posisi kompetitif produk dalam pasar yang terus berubah.

Analisis risiko dikonstruksi menggunakan kerangka PESTLE (Political, Economic, Social, Technological, Legal, Environmental) yang diadaptasi dari Daniels, Radebaugh, dan Sullivan (2015) untuk konteks perdagangan bilateral Indonesia - Jepang. Setiap faktor risiko dikelompokkan berdasarkan dua dimensi probabilitas terjadinya dan besaran dampak potensial menggunakan skala ordinal 1 hingga 5. Validitas dan keandalan temuan diperkuat melalui proses triangulasi yang mengkonfirmasi-silangkan data statistik, produk hukum bilateral, serta literatur ilmiah yang relevan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil Kinerja Ekspor Furniture Kayu 2024–2025

Terlepas dari berbagai tekanan eksternal yang mengiringi dinamika perdagangan global sepanjang 2024 - 2025, kinerja ekspor furniture kayu Indonesia menunjukkan resiliensi yang patut dicermati. Data BPS mengungkapkan bahwa total ekspor furniture Indonesia pada kuartal pertama 2025 mencapai 148.450 ton dengan nilai realisasi USD 619,99 juta. Ketika

ditelusuri lebih jauh secara spesifik per bahan baku, furniture berbahan kayu mendominasi dengan kontribusi USD 730,82 juta pada semester pertama 2025 setara 66,5 persen dari total ekspor industri furniture senilai USD 1,1 miliar.

Distribusi ekspor furniture berdasarkan material pada semester I 2025 dapat diperinci sebagaimana Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Komposisi ekspor furniture Indonesia menurut bahan baku, semester I 2025

Kategori Bahan Baku	Nilai Ekspor (USD Juta)	Laju Pertumbuhan (YoY)
Furniture Berbahan Kayu	730,82	66,5% dari total
Furniture Bahan Campuran Lainnya	209,99	+38%
Furniture Berbahan Logam	93,48	+12%
Furniture Berbahan Plastik	26,66	+28%
Furniture Rotan dan Bambu	37,96	-22%
Akumulasi Total Industri	± 1.100,00	Tren Positif

Sumber: BPS (2025)

Tabel 1 Menyajikan hasil perspektif yang lebih luas, ekspor furniture kayu Indonesia pada triwulan pertama 2025 menyentuh angka USD 423,5 juta, menempatkan komoditas ini di peringkat keempat kontributor ekspor produk kehutanan di bawah kertas (USD 1,05 miliar), pulp (USD 890,9 juta), dan panel kayu (USD 567,06 juta). Capaian ini semakin bermakna ketika dibandingkan dengan total ekspor produk kayu yang meningkat dari USD 2,98 miliar pada Q1 2024 menjadi USD 3,23 miliar pada Q1 2025. Tambunan (2006) pernah memproyeksikan bahwa pertumbuhan kelas menengah di kawasan Asia Timur akan mendorong permintaan berkelanjutan

terhadap furniture kayu premium sebuah proyeksi yang tampaknya terkonfirmasi oleh tren data terkini ini.

B. Jepang sebagai Mitra Dagang Prioritas di Asia

Dari keseluruhan peta tujuan ekspor furniture Indonesia, Jepang secara konsisten menempati posisi kedua terpenting. Kalkulasi berbasis data Kemendag menunjukkan bahwa pada periode Januari - November 2024, proporsi ekspor furniture Indonesia yang terserap oleh pasar Jepang mencapai 6,04 persen dari total nilai ekspor hanya berada di bawah Amerika Serikat yang mendominasi dengan pangsa 53,20 persen. Posisi berikutnya ditempati oleh Belanda (4,48%), Jerman (3,73%), dan Belgia (2,87%).

Tabel 2. Lima pasar tujuan utama ekspor furniture dan kerajinan Indonesia, Januari–November 2024

Pasar Tujuan	Proporsi Ekspor (%)	Peringkat
Amerika Serikat	53,20	1
Jepang	6,04	2
Belanda	4,48	3
Jerman	3,73	4
Belgia	2,87	5

Sumber: Kemendag RI (2025)

Tabel 2 Menyajikan nilai ekspor furniture Indonesia ke Jepang yang tercatat oleh BPS sebesar USD 161,95 juta pada tahun 2022 mencerminkan hubungan dagang yang relatif stabil dan matang. Keberlangsungan hubungan ini tidak terlepas dari kesesuaian karakteristik produk furniture kayu Indonesia dengan preferensi konsumsi Jepang yang unik. Sebagaimana

dibuktikan oleh Kawakami (2011), konsumen Jepang menempatkan kualitas material, kejujuran desain (*design honesty*), dan verifikasi legalitas asal bahan baku sebagai tiga atribut paling determinan dalam keputusan pembelian furniture. Ketiga atribut ini justru merupakan keunggulan inheren yang dimiliki oleh furniture kayu solid buatan pengrajin Jepara, Surakarta, dan Klaten.

Potensi pasar Jepang semakin terbuka lebar seiring amandemen IJEPA 2024. Hastuti et al. (2018) sebelumnya telah menekankan pentingnya pemanfaatan perjanjian dagang bilateral sebagai platform diplomasi ekonomi yang dapat menurunkan hambatan tarif sekaligus memfasilitasi pengakuan mutual sistem sertifikasi nasional. Dalam konteks amandemen IJEPA, pengakuan SVLK Indonesia oleh otoritas Jepang sebagai bukti legalitas kayu berpotensi menghilangkan salah satu hambatan teknis yang selama ini menjadi titik gesekan dalam proses verifikasi produk.

C. Evaluasi Indeks RCA dan Posisi Kompetitif Dinamis

Penerapan formula Balassa (1965) pada data ekspor BPS dan UN Comtrade untuk kelompok komoditas furniture kayu (HS 9401 - 9403) menghasilkan nilai RCA yang secara konsisten berada di atas 1,0 sepanjang 2020 - 2025. Kondisi ini mengkonfirmasi bahwa Indonesia memiliki keunggulan komparatif yang terungkap dan berkelanjutan pada komoditas tersebut. Temuan ini selaras dengan hasil Tambunan

(2006) yang mendokumentasikan nilai RCA tinggi, meskipun dengan catatan bahwa intensitas persaingan dari produsen Asia Tenggara lainnya terus meningkat dalam satu dekade terakhir.

Matriks EPD memberikan nuansa analitik yang lebih kaya. Furniture kayu solid Indonesia terklasifikasi sebagai 'rising star' di pasar Jepang yakni kategori produk yang menunjukkan pertumbuhan pangsa pasar positif dalam pasar yang secara agregat juga sedang mengalami ekspansi. Ini merupakan posisi yang paling ideal dalam matriks EPD dan mengindikasikan bahwa Indonesia tidak sekadar menyesuaikan diri dengan tren pasar, tetapi justru memperkuat posisinya dalam pasar yang tumbuh. Sebaliknya, furniture rotan dan bambu yang mencatat penurunan 22 persen secara YoY pada semester I 2025 terklasifikasi sebagai 'retreat', sebuah sinyal yang harus disikapi dengan strategi revitalisasi produk.

Dari sisi kontribusi makroekonomi, nilai ekspor furnitur mencapai USD 0,92 miliar pada triwulan kedua 2025, melampaui realisasi periode yang sama tahun sebelumnya sebesar USD 0,91 miliar. Industri ini turut menyumbang 0,92 persen terhadap PDB nonmigas pada triwulan ketiga 2025. Angka-angka ini, meskipun terkesan inkremental, memiliki signifikansi yang lebih besar apabila dikaitkan dengan dimensi penyerapan tenaga kerja dari industri yang bersifat padat karya ini sebagaimana ditekankan oleh Porter (1990) bahwa industri yang tumbuh berbasis keahlian manusia memberikan kontribusi

ganda: nilai ekspor dan peningkatan kapasitas sumber daya manusia secara bersamaan.

D. Pemetaan dan Kategorisasi Risiko Ekspor

Mengoperasionalkan kerangka *PESTLE* dalam konteks perdagangan bilateral Indonesia - Jepang, penelitian ini mengidentifikasi empat klaster risiko yang saling terkait dan memiliki implikasi nyata bagi kinerja ekspor.

Pertama adalah risiko geopolitik dan kebijakan tarif. Pemberlakuan tarif resiprokal oleh pemerintah Amerika Serikat yang per 26 September 2025 mengenakan bea masuk 50 persen untuk produk lemari dapur dan meja rias, serta 30 persen untuk furniture berlapis kain menciptakan efek riak yang melampaui hubungan dagang AS - Indonesia semata. Pengalihan arus ekspor dari pasar AS ke pasar Asia, termasuk Jepang, oleh berbagai negara produsen akan memperketat persaingan di pasar Jepang dan berpotensi menekan harga. Menyadari hal ini, HIMKI telah mengambil langkah antisipatif dengan mendeklarasikan target diversifikasi pasar ke Timur Tengah dan Asia.

Kedua menyangkut tekanan kompetisi regional. Ekspansi kapasitas produksi Tiongkok dan Vietnam di segmen furniture menghadirkan persaingan harga yang intens sebuah dinamika yang telah diidentifikasi sejak awal oleh Tambunan (2006) dan hingga kini belum mereda. Respons yang paling berkelanjutan, menurut Porter (1990)

adalah strategi diferensiasi berbasis nilai (value-based differentiation) alih-alih kompetisi berbasis biaya yang tidak akan pernah bisa dimenangkan oleh Indonesia melawan skala ekonomi Tiongkok.

Ketiga mencakup risiko regulasi dan sertifikasi di pasar Jepang. Kepatuhan terhadap standar ECO Mark, regulasi emisi formaldehida EPA, serta persyaratan bahan finishing bebas VOC memerlukan investasi signifikan baik dalam pengadaan bahan baku alternatif maupun peningkatan kapasitas pengujian produk. Kawakami (2011) menegaskan bahwa kegagalan memenuhi standar-standar ini bukan hanya berarti kehilangan akses ke segmen premium Jepang, tetapi juga berpotensi merusak reputasi merek Indonesia secara keseluruhan di pasar tersebut. Hastuti et al. (2018) merekomendasikan agar pemerintah mengalokasikan skema insentif fiskal bagi IKM furniture yang berhasil memperoleh sertifikasi internasional sebagai mekanisme distribusi biaya kepatuhan yang lebih adil.

Keempat adalah risiko logistik struktural. Karakteristik fisik furniture yang bervolume besar, berat, dan rentan terhadap kerusakan selama pengangkutan menjadikan efisiensi rantai logistik sebagai determinan kritis profitabilitas ekspor. Seperti dicatat oleh Daniels et al. (2015), fluktuasi tarif kontainer dan keterbatasan frekuensi layanan pengiriman ke pelabuhan-pelabuhan sekunder Jepang secara proporsional lebih membebani eksportir berskala kecil dan menengah.

E. Strategi Pemanfaatan IJEPA sebagai Katalis Pertumbuhan

Amandemen IJEPA 2024 merepresentasikan babak baru yang potensial dalam hubungan dagang Indonesia–Jepang. Lebih dari sekadar instrumen pengurangan tarif, perjanjian ini menyediakan kerangka kerja bagi harmonisasi regulasi teknis yang dapat secara signifikan mereduksi biaya kepatuhan bagi eksportir furniture Indonesia. Hastuti et al. (2018) telah mengidentifikasi bahwa pengakuan mutual sertifikasi legalitas kayu dalam kerangka perjanjian bilateral merupakan faktor enabler yang paling berpengaruh dalam mengurangi hambatan non-tarif di pasar Jepang.

Proyeksi Kemendag yang memperkirakan kenaikan ekspor bilateral 58–60 persen pada 2028 bukanlah angka yang lahir dari optimisme semata, melainkan didasarkan pada kalkulasi trade diversion positif yang diharapkan dari implementasi IJEPA. Dalam perspektif Porter (1990) efektivitas IJEPA sebagai katalis pertumbuhan ekspor akan sangat bergantung pada kemampuan ekosistem industri furniture Indonesia mulai dari produsen, asosiasi, hingga lembaga pengujian untuk bergerak secara sinergis dalam memanfaatkan preferensi akses pasar yang diberikan oleh perjanjian tersebut.

KESIMPULAN

Serangkaian analisis yang telah dilakukan memberikan konfirmasi empiris bahwa industri furniture kayu Indonesia

memiliki keunggulan komparatif yang terverifikasi dan tangguh di pasar Jepang. Indeks RCA yang secara konsisten melampaui nilai 1,0 selama periode 2020–2025, dikombinasikan dengan posisi 'rising star' dalam matriks EPD, mengindikasikan bahwa daya saing Indonesia bukan sekadar warisan historis melainkan keunggulan yang aktif dipertahankan dan dikembangkan. Capaian ekspor furniture kayu sebesar USD 730,82 juta pada semester I 2025 dan pertumbuhan total ekspor produk kayu dari USD 2,98 miliar (Q1 2024) menjadi USD 3,23 miliar (Q1 2025) menjadi bukti kuantitatif yang solid atas kondisi tersebut.

Lanskap risiko yang diidentifikasi melalui kerangka mulai dari guncangan kebijakan tarif AS yang terdokumentasi, kompetisi regional yang intens hingga hambatan regulasi Jepang, menghadirkan imperatif strategis yang tidak dapat diabaikan. Berdasarkan sintesis temuan, penelitian ini mengajukan empat rekomendasi kebijakan yang terurut berdasarkan urgensi dan dampak potensialnya:

1. Akselerasi program sertifikasi SVLK dan ECO Mark bagi pelaku IKM melalui skema subsidi atau insentif pajak, untuk memungkinkan segmen usaha kecil-menengah mengakses segmen premium pasar Jepang.
2. Pembentukan gugus tugas khusus optimalisasi IJEPA yang melibatkan tripartit pemerintah asosiasi industri lembaga pembiayaan ekspor, guna memaksimalkan trade diversion positif dari amandemen perjanjian

2024.

3. Investasi dalam kapasitas desain produk melalui kolaborasi antara desainer lokal dengan institusi desain Jepang, bahwa atribut desain merupakan salah satu faktor pembelian paling determinan bagi konsumen Jepang.
4. Diversifikasi strategis pasar tujuan ekspor menuju kawasan Asia Selatan (India) dan Timur Tengah sebagai penyeimbang risiko konsentrasi pasar, guna mengurangi kerentanan terhadap guncangan kebijakan di pasar tunggal seperti AS.

Penelitian ini mengakui beberapa batasan yang perlu menjadi perhatian dalam interpretasi temuan. Ketiadaan data bilateral ekspor furniture Indonesia - Jepang yang terdisagregasi secara spesifik untuk tahun 2025 memaksa penggunaan proksi dan estimasi parsial. Analisis RCA yang dilakukan bersifat statis-komparatif sehingga tidak menangkap dinamika jangka pendek. Penelitian lanjutan disarankan untuk mengintegrasikan survei primer kepada eksportir dan buyer Jepang guna memperkaya dimensi kualitatif, serta mengembangkan model panel data untuk mengestimasi elastisitas ekspor terhadap variabel risiko secara lebih presisi.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik. (2025). Statistik ekspor komoditas furnitur berdasarkan

- bahan baku: Semester I 2025. Jakarta: BPS.
- Balassa, B. (1965). Trade liberalisation and revealed comparative advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 33(2), 99–123. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>
- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2015). *International business: Environments and operations* (15th ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Education.
- Esterhuizen, D. (2006). Measuring and analysing competitiveness in the agribusiness sector: Methodological and analytical framework. University of Pretoria Working Paper.
- Forest Insights Indonesia. (2025, April). Akselerasi ekspor produk kehutanan Indonesia pada triwulan pertama 2025 di tengah dinamika perang dagang global. Diakses dari <https://forestinsights.id>
- Hastuti, D., Susilowati, I., & Prasetyowati, E. (2018). Dampak sertifikasi SVLK terhadap peningkatan daya saing dan kepercayaan mitra dagang internasional furniture Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 21(2), 45–62.
- Katadata Insight Center. (2025). Mebel kayu sebagai komoditas ekspor utama industri furnitur nasional: Data dan analisis semester I 2025. Diakses dari <https://databoks.katadata.co.id>
- Kawakami, T. (2011). Determinants of consumer preference for eco-labeled solid wood furniture in Japanese retail markets. *Journal of Forest Economics*, 17(3), 211–226. <https://doi.org/10.1016/j.jfe.2011.02.004>
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI. (2025, 17 September). Furnitur sebagai andalan ekspor berbasis bahan baku lokal: Orasi Menko pada pembukaan IFFINA+ 2025. Diakses dari <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/6561>
- Kementerian Perdagangan RI. (2025, Januari). Laporan kinerja ekspor furnitur dan kerajinan Indonesia periode Januari–November 2024. Jakarta: Kemendag.
- Kementerian Perindustrian RI. (2025, 24 November). Program edukasi IKM furnitur untuk penetrasi pasar ekspor nontradisional. Diakses dari <https://ikm.kemenperin.go.id>
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York, NY: The Free Press.
- Syazeedah, H. N. U., & Daspar, D. (2025). Analisis Peluang Serta Tantangan Mengelolal dan Menjalankan Perdagangan Furniture Berskala Internasional: Studi Kasus Indonesia-Vietnam. *Kompeten: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 4(1), 1268–1274.
- Tambunan, T. T. H. (2006). Kajian empiris daya saing dan pola ekspor industri furniture kayu Indonesia di pasar

internasional. Jurnal Perdagangan
Internasional Indonesia, 4(1), 12–29.