

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Teoritis

2.1.1 Teori Perdagangan Internasional

Perdagangan internasional adalah suatu perdagangan yang dilakukan satu negara dengan negara lain atas dasar saling percaya dan saling menguntungkan yang dilakukan tidak hanya oleh negara maju saja melainkan juga negara berkembang. Kondisi saat ini mendorong negara sedang berkembang untuk lebih memilih kebijakan ekonomi terbuka, dengan melakukan hubungan ekonomi bersama luar negeri tentunya akan membuka akses pasar ekspor bagi produk negara yang terlibat perdagangan internasional serta memberikan peluang terhadap sumber pengadaan modal yang dapat diterima dari investor sehingga akan berdampak pada meningkatnya percepatan pembangunan ekonomi yang dicerminkan melalui pertumbuhan ekonomi. (Ekananda, 2014)

Berdasarkan kamus bahasa Indonesia, perdagangan internasional adalah suatu kegiatan jual beli untuk memperoleh keuntungan (perdagangan) yang dilakukan dengan melibatkan unsur-unsur dua negara atau lebih (internasional). Kalau diperluas makna memperoleh keuntungannya tidak selalu keuntungan secara finansial tetapi juga bisa keuntungan nonfinansial seperti untuk kepentingan promosi, persaingan usaha dan keuntungan strategis lainnya. (Windhu Putra, 2018)

Secara teoritis, perdagangan internasional terjadi karena dua alasan utama, yaitu: yang pertama negara-negara berdagang karena pada dasarnya mereka berbeda satu sama lain. Setiap negara dapat memperoleh keuntungan dengan melakukan sesuatu yang relatif lebih baik. Yang kedua, negara-negara melakukan perdagangan dengan tujuan untuk mencapai skala ekonomi (*economics of scale*) dalam produksi. Maksudnya, jika setiap negara hanya memproduksi sejumlah barang tertentu, mereka dapat menghasilkan barang-barang tersebut dengan skala yang lebih besar dan karenanya lebih efisien jika dibandingkan kalau negara tersebut memproduksi segala jenis barang. Pola-pola perdagangan dunia yang terjadi mencerminkan perpaduan kedua motif ini.

2.1.2 Teori Keunggulan Mutlak (*Absolute Advantage*)

Teori H-O merupakan model terkenal tentang analisis perdagangan antara dua negara, di mana tiap-tiap negara mempunyai karakteristik tersendiri, setiap negara akan mengekspor barang yang mempunyai intensitas faktor produksi yang melimpah. Sebagai contoh, faktor 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 faktor produksi yang padat karya. (Hendra Halwani, 2018)

Teori Heckscher – Ohlin ini sering disebut dengan teori proporsi dan intensitas faktor produksi. Teori H-O menyatakan bahwa penyebab perbedaan produktivitas karena adanya jumlah atau proporsi faktor produksi yang dimiliki masing-masing negara, selanjutnya faktor produksi menyebabkan terjadinya perbedaan harga yang

dihasilkan. Oleh karena itu, teori modern H-O dikenal sebagai *The Proportional Factor Theory*. Negara-negara yang memiliki faktor produksi relatif banyak atau murah dalam memproduksi akan melakukan spesialisasi produksi untuk kemudian mengekspor barangnya. Sebaliknya, masing-masing negara akan mengimpor barang tertentu jika negara tersebut memiliki faktor produksi yang relatif langka atau mahal dalam memproduksinya

Teori H-O mencoba menjelaskan pola perdagangan dunia dengan pengungkapan lebih spesifik mengapa terjadi perbedaan harga di antara negara-negara sebelum negara tersebut melakukan perdagangan. Secara teoritis, perdagangan terjadi karena ada perbedaan harga. Ada beberapa hal yang dianggap sebagai penyebab perbedaan harga, misalnya faktor permintaan dan perbedaan teknologi. Namun, H-O meragukan hal ini, dan sebagai gantinya ia mengajukan konsep tentang faktor proporsi dalam penggunaan faktor produksi sebagai dasar dari perbedaan biaya komparatif. Suatu negara akan melakukan perdagangan dengan negara lain karena negara tersebut memiliki keunggulan komparatif yaitu keunggulan dalam teknologi dan keunggulan faktor produksi.

Dengan melakukan pemisalan, Indonesia dapat memproduksi 10 unit kentang goreng per tenaga kerja sedangkan negara Amerika Serikat hanya mampu memproduksi 5 unit per tenaga kerja. Diikuti komoditi lain Indonesia hanya mampu menghasilkan output 7 unit sereal per tenaga kerja, sedangkan Amerika Serikat berproduksi sebanyak 14 unit sereal per tenaga kerja. Jadi, dapat ditarik kesimpulan bahwa Indonesia unggul dalam produksi kentang, dan Amerika Serikat unggul dalam

produksi sereal. Akan saling menguntungkan jika Indonesia memproduksi kentang goreng dan mengimpor sereal, sebaliknya Amerika Serikat mengekspor produksi sereal dan mengimpor kentang goreng, hal ini juga menyimpulkan bahwa tenaga kerja sangat mempengaruhi kegiatan perdagangan internasional pada dua negara sebagai faktor produksi dalam teori keunggulan mutlak. Menurut Hamdy Hady (dalam Apridar, 2009) menyatakan bahwa, teori keunggulan mutlak didasarkan pada beberapa asumsi pokok antara lain :

- 1) Faktor produksi yang digunakan hanya tenaga kerja
- 2) Kualitas barang yang diproduksi kedua negara sama
- 3) Pertukaran dilakukan secara barter atau tanpa uang
- 4) Biaya transport diabaikan

2.1.3 Teori Keunggulan Komparatif

Dalam pola perdagangan internasional akan ada negara yang tidak memiliki keunggulan absolut namun tidak menutup kemungkinan mereka tidak dapat melakukan perdagangan internasional, hal inilah yang dibahas oleh teori dari David Ricardo, comparative advantages. Kedua negara dapat melakukan kegiatan perdagangan internasional walaupun salah satu negara tidak memiliki keunggulan absolut atau hanya satu negara yang memiliki komoditi yang unggul

dengan mempertimbangkan jam kerja, harga komparatif, juga dapat dilihat dari segi biaya tenaga kerja. Teori keunggulan absolut menyarankan spesialisasi pada komoditi yang memiliki keunggulan mutlak, tetapi teori keunggulan komparatif

memfokuskan pada spesialisasi komoditi-komoditi yang memiliki keunggulan komperatif sebagai ekspor dan impornya adalah komoditi yang memiliki kerugian komperatif setelah diperkirakan dalam produksinya, sehingga teori ini merupakan perbaikan serta menjadi penyempurnaan dari teori sebelumnya. (Ekananda, 2014)

Menyinggung kembali asumsi yang didasarkan oleh David Ricardo pada hukum keunggulan komparatif ini, menurut Ekananda (2014) mengatakan bahwa “dalam perdagangan internasional asumsi keunggulan komperatif adalah, hanya terdapat dua negara dan dua komoditi, adanya perdagangan bebas, mobilitas tenaga kerja yang sempurna, biaya produksi yang konstan, tidak ada biaya transportasi seperti halnya asumsi di teori keunggulan absolut, teknologi yang tetap serta menerapkan teori nilai kerja”.

2.1.4 Teori HeckscherOhlin

Kemudian muncul teori HeckscherOhlin (H-O) yang dikenal sebagai teori modern yang berkembang setelah adanya teori klasik dalam perdagangan internasional. Teori ini menyebutkan bahwa perdagangan Internasional yang dilakukan oleh dua negara terjadi karena adanya perbedaan biaya peluang atau sering disebut opportunity cost. Teori ini menekankan pada sisi penawaran dan permintaan sehingga berbeda dengan teori klasik yang hanya melihat sisi penawarannya saja.

Dalam perkembangannya teori ini juga sering disebut teori proporsi dan intensitas faktor produksi karena adanya perbedaan produktivitas yang disebabkan oleh adanya jumlah ataupun proporsi faktor produksi yang dimiliki (endowment factors) oleh

masing-masing negara yang berdagang, sehingga faktor produksi tersebut akan menyebabkan perbedaan harga barang yang diproduksi oleh masing-masing negara. (Ekananda 2014)

Ada beberapa faktor endowment menurut model H-O yaitu:

- 1) Faktor tanah sebagai sumber daya alam yang akan digunakan untuk mendukung produksi dan jasa
- 2) Faktor manusia hal ini merujuk pada tenaga kerja, perbedaan yang sangat signifikan antara kualitas tenaga kerja dan kuantitasnya dengan dua negara yang bersangkutan. Sumber daya manusia yang memiliki keterampilan dan tenaga kerja yang tidak memiliki keterampilan sangat mempengaruhi kondisi perekonomian dan pola perdagangan internasional di masing-masing negara, sehingga kedua negara harus memperhatikan kondisi ini.
- 3) Faktor modal salah satu faktor produksi yang sangat menentukan kinerja dari proses produksi. Investasi yang dilakukan investor asing maupun domestik akan mempengaruhi perekonomian suatu negara, aliran dana yang masuk akan berakibat pada naiknya permintaan domestik karena aktivitas ekonomi yang terjadi, sehingga memicu produktivitas akan barang dan jasa.

Teori ini mengasumsikan bahwa teknologi dan selera sama, yang paling ditekankan adalah faktor pemberian alam atau Endowments factor dan harga faktor produksi yang berbeda dari negara yang bersangkutan. Maka, negara yang memiliki komoditi dengan faktor produksi yang melimpah dan murah akan di ekspor,

sedangkan untuk komoditi yang jarang atau tidak melimpah serta mahal bagi negara tersebut lebih baik diimpor dari negara lain. Agar tercipta keefisienan dan saling menguntungkan dalam perdagangan kedua negara.

2.1.5 Keuntungan Perdagangan Internasional

Adanya perdagangan internasional membawa keuntungan bagi perekonomian suatu negara, antara lain sebagai berikut (Ekananda, 2014):

- 1) Mempererat persahabatan antar bangsa, membuat tiap negara mempunyai rasa saling membutuhkan dan rasa perlunya persahabatan.
- 2) Menambah kemakmuran negara, dimana perdagangan internasional dapat menaikkan pendapatan negara masing-masing. Negara yang memiliki kelebihan suatu barang dapat menjualnya ke negara lain, dan negara yang mengalami kekurangan barang dapat membelinya dari negara lain sehingga setiap kebutuhan terpenuhi dan negara yang menjual barang mendapatkan tambahan pendapatan, inilah yang akan menambah kemakmuran penduduk suatu negara.
- 3) Memperluas kesempatan kerja, negara pengekspor dapat menambah jumlah produksi untuk konsumsi luar negeri, sehingga kenaikan tingkat produksi dapat memperluas kesempatan kerja, mereka membutuhkan banyak buruh untuk melakukan proses produksi. Untuk negara pengimpor mereka akan lebih memfokuskan kinerjanya untuk sumber daya yang dimiliki agar dapat digunakan untuk hal yang lebih menguntungkan.

- 4) Mendorong kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, kegiatan ini mendorong setiap produsen untuk meningkatkan mutu hasil produksinya, persaingan yang terjadi mendorong negara pengekspor untuk meningkatkan ilmu dan teknologi agar produknya memiliki keunggulan dalam bersaing dengan produk lainnya
- 5) Sumber pemasukan kas negara, kegiatan perdagangan internasional mengakibatkan adanya sumber devisa sebagai pendapatan dari pajak impor dan ekspor.
- 6) Menciptakan efisiensi dan spesialisasi, kegiatan perdagangan internasional menciptakan spesialisasi produk, negara-negara yang melakukan kegiatan ini tidak perlu memproduksi semua barang yang dibutuhkan, namun hanya memproduksi barang dan jasa yang diproduksi secara efisien dibandingkan dengan negara lain.
- 7) Memungkinkan adanya konsumsi yang lebih luas bagi penduduk suatu negara, warga negara dari setiap negara yang melakukan perdagangan internasional dapat menikmati barang-barang dengan kualitas tinggi yang tidak diproduksi di dalam negeri.
- 8) Menstabilkan harga, jika suatu komoditi di dalam negeri tinggi akibat kurangnya barang yang diproduksi atau karena permintaan yang selalu bertambah sementara produksi dalam negeri tidak dapat memenuhi permintaan, maka mengimpor barang akan menstabilkan harga komoditas tersebut.
- 9) Meningkatkan kualitas konsumsi, semakin tinggi pengetahuan dan kesadaran akan pentingnya kesehatan, maka seseorang akan mencari barang konsumsi yang

berkualitas dan jika di negaranya belum dapat menghasilkan maka negara tersebut dapat mengimpornya.

- 10) Mempercepat alih teknologi. Alih teknologi memungkinkan suatu negara untuk mempelajari dan mempercepat pemanfaatan teknologi yang sesuai dengan kebutuhan masa kini.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Sulthon Sjahril Sabaruddin dalam jurnalnya yang berjudul dampak perdagangan internasional Indonesia terhadap kesejahteraan masyarakat didapatkan hasil dampak positif yaitu berdasarkan analisis jalur struktural terhadap komoditi pertanian dan industri, maka dapat dikatakan bahwa secara umum komoditi-komoditi barang ekspor semuanya melibatkan jalur tenaga kerja dan modal. Perbedaannya adalah bahwa pada kelompok pertanian didominasi melalui jalur tenaga kerja. Sedangkan, pada kelompok industri dipengaruhi oleh jalur-jalur yang melalui modal dan tenaga kerja. Tenaga kerja yang memengaruhi dan rumah tangga yang terpengaruh oleh kegiatan perdagangan internasional adalah rumah tangga kelompok tengah di desa dan rumah tangga kelompok rendah di kota untuk industri

2.2 Teori Permintaan Ekspor

Dari sisi permintaan, Blanchard pada tahun 2006 menyatakan bahwa ekspor dipengaruhi oleh nilai tukar riil dan pendapatan negara mitra dagang. Apabila pendapatan negara mitra dagang tinggi maka permintaan akan barang-barang domestik akan meningkat artinya ekspor meningkat. Apabila terjadi peningkatan nilai tukar riil (mata uang domestik terdepresiasi terhadap mata uang negara mitra dagang) maka

permintaan terhadap ekspor akan meningkat karena terjadi penurunan harga relatif barang-barang domestik terhadap barang-barang negara mitra dagang

Dalam transaksi perdagangan, harga suatu komoditas yang akan diperdagangkan merupakan salah satu faktor yang perlu diperhatikan karena harga akan menentukan besar kecilnya jumlah barang yang akan diperdagangkan. Makin rendah harga suatu barang, makin banyak permintaan terhadap barang tersebut, sebaliknya makin tinggi harga suatu barang makin rendah permintaan terhadap barang tersebut. Dalam analisis permintaan paling sederhana, dapat digambarkan sebuah kurva yang memuat hubungan antara sebuah barang dan kuantitas yang diminta.

Masyarakat selalu berusaha memenuhi kebutuhannya, sehingga mengakibatkan timbulnya permintaan terhadap barang dan jasa. Menurut Situmorang (2007) bahwa, “Permintaan adalah keinginan yang disertai kemampuan untuk membeli barang dan jasa pada tingkat harga dan waktu tertentu”. Masyarakat tentunya sudah memikirkan harga yang akan dibayar untuk setiap barang maupun jasa yang akan dibeli dengan kesepakatan bersama produsen sehingga terjadi jual-beli barang yang lancar ditempat bertemunya supplier dan demander.

Permintaan terjadi apabila individu memiliki keinginan untuk membeli suatu barang dan jasa, dengan adanya kemampuan individu tersebut untuk membeli barang atau jasa sesuai dengan alat tukar yang berlaku dan harga yang telah ditentukan kedua belah pihak, dan akan mudah dipahami ketika mengerti konsep yang terkandung dalam teori permintaan, menurut Situmorang (2007) “Ada tiga hal yang berkaitan dengan konsep permintaan, diantaranya kuantitas yang diinginkan atau banyaknya barang dan

jasa, keinginan konsumen yang disertai kemampuan membelinya, serta kuantitas yang diinginkan dalam kurun waktu tertentu”. Permintaan akan selalu dihubungkan dengan harga dan sifatnya berbanding terbalik sesuai dengan hukum permintaan yang menyebutkan bahwa, “Apabila harga suatu barang dan jasa naik, maka kuantitas barang dan jasa yang diminta akan menurun. Sebaliknya, apabila harga suatu barang dan jasa turun, maka kuantitas barang dan jasa yang diminta akan naik, ceteris paribus.” Melalui hukum permintaan ini dapat ditarik kesimpulan bahwa setiap individu cenderung mencari keuntungan disetiap aktivitas ekonomi sebagai seorang individu yang memanfaatkan kondisi pasar guna memenuhi kebutuhan dengan meminimalisir kerugian.

Permintaan tidak hanya dipengaruhi oleh satu faktor saja, harga, tetapi dipengaruhi oleh banyak faktor lain. Mankiw (2007) mengatakan bahwa, permintaan ternyata juga berhubungan dengan ekspor, dimana ekspor merupakan barang maupun jasa yang diproduksi (dihasilkan) oleh domestik yang dijual secara luas ke luar negeri, untuk menganalisis lebih luas mengenai permintaan ekspor perlu diketahui bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi ekspor bersih (neraca perdagangan ataupun selisih antara Ekspor dan Impor) suatu negara yaitu:

- 1) Selera dari konsumen
- 2) Harga barang domestik maupun luar negeri
- 3) Nilai tukar
- 4) Pendapatan konsumen domestik maupun luar negeri

- 5) Biaya transportasi barang
- 6) Regulasi pemerintah terhadap adanya perdagangan internasional

Menurut Krugman (dalam Ekananda, 2014), bahwa dalam teori perdagangan internasional faktor-faktor yang mempengaruhi ekspor dapat dilihat melalui dua sisi, yaitu permintaan dan penawaran. Untuk sisi demand ekspor dipengaruhi oleh nilai tukar, pendaparan dunia, regulasi perdagangan negara pengimpor, serta adanya devaluasi yang terjadi di negara pengekspor. Jika dilihat dari sisi penawaran bahwa ekspor sangat dipengaruhi oleh harga ekspor, harga domestik, nilai tukar, kualitas produk, teknologi, kapasitas produksi, bunga modal, upah tenaga kerja, harga input, modal dan kebijakan deregulasi oleh negara eksportir. Ada beberapa penelitian juga yang mengatakan fungsi penawaran ekspor yang merupakan jumlah barang yang dijual dipengaruhi oleh harga ekspor dibagi dengan harga domestik dengan kata lain adalah harga relatif serta PDB domestik sebagai indeks kapasitas produksi suatu negara (Goldstein dan Khan; 1978) dalam Ekananda (2014).

Sedangkan, menurut Malik dalam Ekananda (2014), jumlah penawaran ekspor dipengaruhi oleh harga ekspor dan domestik, nilai tukar nominal serta time trend. Ditambah lagi dengan pernyataan oleh Anggraini dalam Purba (2011) bahwa faktor-faktor ekspor dari sisi permintaan disebabkan oleh: 1) Harga barang itu sendiri 2) Harga barang lain yang sangat berkaitan erat dengan barang tersebut 3) Pendapatan rumah tangga dan pendapatan rata-rata masyarakat 4) Jumlah penduduk 5) Selera 6) Ramalan yang akan terjadi di masa yang akan datang

Peneliti lain, seperti Blanchard (dalam Ekananda, 2014), mengatakan ekspor dari sisi permintaan dipengaruhi oleh nilai tukar riil dan pendapatan negara mitra dagang. Apabila pendapatan negara mitra dagang naik maka permintaan terhadap barang domestik akan naik, dimana mengakibatkan naiknya ekspor, namun bila terjadi peningkatan nilai tukar riil, dimana mata uang domestik terdepresiasi terhadap mata uang negara mitra dagang akan mengakibatkan permintaan terhadap ekspor meningkat karena adanya penurunan harga relatif barang-barang domestik terhadap barang negara mitra dagang. Harga barang sangat memerlukan perhatian khusus yang akan menentukan jumlah ataupun kuantitas barang yang akan diperdagangkan.

Teori permintaan ekspor mampu menjelaskan beberapa faktor penting dalam permintaan ekspor yaitu, harga barang, tingkat pendapatan negara mitra dagang, cita rasa maupun selera masyarakat, harga barang lain yang menjadi substitusinya (Ekananda, 2014). Untuk sisi penawaran Krugman dan Obstfeld; Salvatore, 1996 (dalam Samanahudi, 2009) mengatakan, bahwa untuk penawaran ekspor dipengaruhi oleh harga ekspor, harga domestik, nilai tukar riil, kapasitas produksi yang bisa diprosi melalui adanya investasi, impor bahan baku produksi serta kebijakan deregulasi.

2.2.1 Faktor- Faktor yang mempengaruhi Nilai Ekspor

Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi nilai ekspor yang dalam hal ini faktor – faktor yang dapat mempengaruhi nilai ekspor alas kaki Indonesia ke Amerika Serikat, yaitu pertumbuhan GDP Amerika Serikat, kurs, jumlah penduduk

Amerika Serikat, harga alas kaki Amerika Serikat dan inflasi Thiongkok Ekspor salah satunya dipengaruhi oleh permintaan, karena permintaan sebagai barang yang diminta oleh pasar atau konsumen. Berikut ini adalah faktor – faktor yang mempengaruhi jumlah permintaan suatu komoditas antara lain (Rochma, 2009):

1.2.2 Faktor Harga

Dalam hukum permintaan faktor harga sangat menentukan jalannya kegiatan ekonomi, faktor harga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan suatu barang maupun jasa. Sehingga, dalam teori permintaan yang dianalisis ialah hubungan antara jumlah permintaan suatu barang dengan harga barang tersebut dengan asumsi faktor lain tetap, relasi tersebut terjadi karena adanya kenaikan dari harga yang mengakibatkan masyarakat atau individu memilih barang atau jasa lain yang lebih terjangkau harganya dengan ketetapan barang yang dibeli itu dapat menggantikan barang atau jasa yang mengalami kenaikan harga, sedangkan saat harga turun masyarakat cenderung mengurangi konsumsi mereka terhadap barang lain yang sama jenisnya serta menambah konsumsi mereka terhadap barang yang mengalami penurunan harga (Sukirno, 2013).

2.2.3 *Gross Domestic Product (GDP)*

Produk Domestik Bruto (PDB) atau *Gross Domestic Product (GDP)* didefinisikan sebagai total pendapatan yang dihasilkan semua orang baik warga negara sendiri maupun warga negara asing dari semua barang dan jasa di dalam suatu negara. PDB mengukur nilai semua barang dan jasa yang dihasilkan di dalam negeri (domestik)

tanpa membedakan kepemilikan/kewarganegaraan dalam periode tertentu. Warga negara yang bekerja di negara lain, pendapatannya tidak dimasukkan dalam perhitungan PDB. Biasanya untuk negara-negara yang sedang berkembang nilai PDB lebih besar dari nilai PNB, karena penanaman modal asing (PMA) lebih banyak daripada hasil produk warga negaranya di luar negeri

Menurut pendekatan pendapatan, GDP adalah jumlah balas jasa yang diterima oleh faktor-faktor produksi yang turut serta dalam proses produksi di wilayah suatu negara dalam jangka satu tahun. Sedangkan menurut pendekatan pengeluaran, GDP adalah jumlah seluruh komponen akhir yang meliputi pengeluaran konsumsi rumah tangga dan lembaga swasta yang tidak mencari keuntungan, pembentukan modal terhadap domestik bruto dan perubahan stok, pengeluaran konsumsi pemerintah, dan ekspor netto, yaitu ekspor yang dikurangi impor, dalam jangka waktu setahun.

Gross Domestic Product (GDP) menghitung hasil produksi suatu perekonomian tanpa memerhatikan siapa pemilik faktor produksi tersebut. Semua faktor produksi yang berlokasi dalam perekonomian tersebut *output*-nya diperhitungkan dalam GDP. Akibatnya, PDB kurang memberikan gambaran tentang berapa sebenarnya *output* yang dihasilkan oleh faktor-faktor produksi milik perekonomian domestik

1.2.3 Teori GDP

Gross Domestic Product atau Produk Domestik Bruto adalah salah satu indikator untuk mengukur capaian penambahan *output* dalam upaya peningkatan kapasitas produksi yang biasa dikenal dengan pengukuran pertumbuhan ekonomi

dalam suatu negara.³⁷ Schumpeter berpendapat bahwa seorang pengusaha memegang peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi. Pengusaha sebagai golongan yang secara terus-menerus melakukan pembaharuan dan inovasi dalam kegiatan ekonomi yang menciptakan investasi baru, seperti barang-barang baru, meningkatkan efisiensi dalam memproduksi suatu barang dan jasa, memperluas pangsa pasar, mengembangkan sumber bahan mentah yang baru, serta pengadaan perubahan-perubahan dalam suatu organisasi. GDP menggambarkan pendapatan total dan pengeluaran total nasional pada output barang dan jasa. Jika tingkat pendapatan lebih tinggi maka pembelanjaan domestik menjadi lebih tinggi dan sebagai akibatnya terjadi peningkatan produksi domestik dan impor.

Laju pertumbuhan perekonomian menunjukkan tingkat kenaikan PDB riil. Apabila membicarakan pertumbuhan atau laju pertumbuhan tanpa kualifikasi lain, kita mengartikannya sebagai laju pertumbuhan PDB riil atau PDB riil. Umumnya, seluruh negara di dunia mengalami laju pertumbuhan ekonomi.

Bila laju pertumbuhan ekonomi tinggi, produksi barang dan jasa meningkat, maka kesempatan kerja juga meningkat dan jumlah yang menganggur berkurang dan ini memungkinkan standar hidup meningkat. Dua alasan adanya pertumbuhan PDB riil atau PDB riil. *Pertama*, jumlah sumber daya – barang modal dan tenaga kerja yang tersedia berubah sepanjang waktu. Baik tenaga kerja maupun stok barang modal sebagai faktor produksi mengalami kenaikan, sehingga produksi barang dan jasa naik.

Kedua, efisiensi kerja faktor produksi mengalami kenaikan, akibat perubahan pengetahuan dan pengalaman, sehingga tugas-tugas berjalan secara baik.

1.2.4 Hubungan GDP Terhadap Ekspor

GDP perkapita merupakan pendapatan rata-rata penduduk disuatu negara pada waktu tertentu yang dapat digunakan sebagai salah satu indikator untuk mengukur tingkat konsumsi atau kemampuan daya beli suatu negara atas barang dan jasa. GDP perkapita yang tinggi mengindikasikan bahwa negara tersebut dapat dijadikan peluang jangkauan pasar bagi kegiatan ekspor

Hal ini dibuktikan oleh suatu penelitian yang berjudul analisis tingkat daya saing dan faktor-faktor yang mempengaruhi ekspor tembakau ke Jerman yang dilakukan oleh Dinan Arya Putra. Dalam penelitian ini menggunakan beberapa variabel yang salah satunya adalah variabel GDP. Hasil dari penelitian ini mengemukakan bahwa GDP Jerman berpengaruh terhadap ekspor tembakau Indonesia.⁴² Berpengaruhnya GDP Jerman terhadap ekspor tembakau Indonesia ke Jerman sesuai dengan teori yang mengatakan bahwa GDP perkapita yang tinggi mengindikasikan bahwa negara tersebut dapat dijadikan peluang jangkauan pasar bagi kegiatan ekspor. Sesuai dengan penelitian tersebut, semakin tinggi GDP Jerman maka semakin besar peluang negara tersebut dijadikan sebagai pangsa ekspor

1.2.5 Nilai Tukar Mata Uang(Kurs)

Nilai tukar sangat mendukung jalannya perdagangan internasional, satuan yang telah ditetapkan nilainya untuk mendapatkan nilai mata uang yang sesuai dengan mata uang lain agar mampu melakukan pertukaran barang maupun jasa sesuai dengan yang telah ditetapkan, menurut Mahyus Ekananda (2014) bahwa, "Nilai tukar mata uang merupakan perbandingan nilai dua mata uang yang berbeda atau dikenal dengan sebutan kurs. Nilai tukar atau kurs (*foreign exchange rate*) dapat didefinisikan sebagai harga mata uang suatu negara relatif terhadap mata uang negara lain. Karena nilai tukar ini mencakup dua mata uang, maka titik keseimbangan ditentukan oleh sisi penawaran dan permintaan dari kedua mata uang tersebut, atau dengan kata lain nilai tukar adalah sejumlah uang dari suatu mata uang tertentu yang dapat dipertukarkan dengan satu unit mata uang negara lain."

Nilai tukar didasari dua konsep, pertama konsep nominal merupakan konsep untuk mengukur perbedaan harga mata uang yang menyatakan berapa jumlah mata uang suatu negara yang diperlukan guna memperoleh sejumlah mata uang dari negara lain. Kedua, konsep riil yang dipergunakan untuk mengukur daya saing komoditi ekspor suatu negara di pasar internasional.

Nilai tukar spot: tingkat nilai tukar di mana penyerahan barang dilakukan bersamaan dengan saat transaksi disetujui. Nilai tukar *forward*: tingkat nilai tukar yang dipakai di mana penyerahan barang dilakukan kemudian setelah transaksi, tetapi harga yang dipakai saat transaksi terjadi. Nilai tukar spot juga dibedakan antara tingkat nilai

tukar jual dan nilai tukar beli. Kedua jenis nilai tukar atau nilai tukar tersebut menimbulkan perbedaan yang disebut „*spread*’. Besar-kecilnya *spread* ditentukan oleh efisiensi dan aktivitas dari lembaga perantara di pasar valuta asing.

1.2.6 Teori Nilai Kurs

Teori *purchasing power parity* atau paritas daya beli dikemukakan oleh Gustav Basel yang menyatakan bahwa perbandingan nilai suatu mata uang lain ditentukan oleh tenaga beli uang tersebut di masing-masing negara. Dasar teorinya bahwa, perbandingan nilai satu mata uang dengan mata uang lain ditentukan oleh tenaga beli uang tersebut (terhadap barang dan jasa) di masing-masing negara. Perubahan nilai tukar di dalam pasar bebas tergantung pada beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan terhadap valas dan penawaran terhadap valas. Permintaan dan penawaran terhadap suatu valas inilah yang menentukan tinggi rendahnya nilai tukar mata uang asing tersebut.

Permintaan terhadap valuta asing menggambarkan tentang besarnya jumlah valuta asing tertentu yang diinginkan oleh penduduk suatu negara guna melakukan transaksi pembayaran ke luar negeri, sedangkan penawaran terhadap valuta asing menggambarkan tentang besarnya jumlah valuta asing tertentu yang ditawarkan oleh penduduk suatu negara, penawaran valuta asing berasal dari ekspor, di dalam pasar suatu barang, harga ditentukan pada keadaan dimana penawaran dan permintaan barang mencapai keseimbangan.

Macam-macam Nilai Tukar

a. Nilai Tukar Nominal

Nilai tukar nominal adalah harga relatif mata uang di antara 2 negara, dinyatakan dalam nilai mata uang domestik per mata uang asing (misalnya, 1 USD = 9800 Rupiah). Selain depresiasi maupun apresiasi, dalam nilai tukar juga dikenal istilah devaluasi dan revaluasi. Devaluasi merupakan penurunan nilai tukar satu mata uang domestik, misalnya rupiah relatif terhadap mata uang asing tertentu, misalnya USD, yang disebabkan oleh kebijakan pemerintah. Devaluasi terjadi apabila harga mata uang asing dalam sistem nilai tukar tetap dinaikkan oleh tindakan resmi. Devaluasi hanya dapat terjadi apabila nilai rupiah dikaitkan terhadap USD dan pemerintah dengan sengaja mengubah nilai rupiah relatif terhadap USD. Apabila pemerintah tidak mengaitkan rupiah terhadap USD dan perubahan nilai tukar terjadi dengan sendirinya, istilah ini tidak berlaku lagi. Dengan demikian, istilah devaluasi hanya berlaku dalam sistem nilai tukar tetap di mana suatu mata uang domestik dikaitkan dengan mata uang asing tertentu. Perubahan nilai tukar juga dapat disebabkan oleh mekanisme penawaran dan permintaan pasar. Penurunan nilai tukar mata uang domestik, misalnya rupiah relatif terhadap mata uang asing, misalnya USD, yang disebabkan gerakan permintaan dan penawaran terhadap rupiah dan USD di pasar valuta asing disebut depresiasi. Istilah depresiasi ini berlaku dalam sistem nilai tukar mengambang di mana pemerintah tidak mengaitkan mata uang domestik dengan mata uang asing tertentu. Pemerintah juga tidak dapat

mengubah nilai relatif mata uang asing tertentu. Apresiasi merupakan lawan dari depresiasi. Apresiasi merupakan kenaikan nilai tukar satu mata uang domestik relatif terhadap mata uang asing tertentu. Sama dengan depresiasi, istilah apresiasi hanya berlaku dalam sistem nilai tukar mengambang.

b. Nilai Tukar Riil

Nilai tukar riil adalah harga relatif dari suatu barang di antara 2 negara. Dengan demikian, nilai tukar riil menunjukkan suatu nilai tukar barang di suatu negara dengan negara lain (*term of trade*). Nilai tukar riil (*Real Exchange Rate*) dapat mengukur daya saing suatu negara di arena perdagangan internasional. Hinkle menyebutkan *Real Exchange Rate* (RER) sebagai *Bilateral Real Exchange Rate* (BRER). Ukuran ini dinyatakan dalam bentuk rasio harga-harga barang di luar negeri, dinyatakan dalam satuan mata uang lokal, relatif terhadap harga-harga barang di dalam negeri (penentuan nilai tukar ini dikenal dengan fungsi *Purchasing Power Parity/PPP*)

c. Nilai Tukar Efektif Riil

Hinkle pada tahun 1999 menyebutkan *Real Effective Exchange Rate* (REER) sebagai *Multilateral Real Exchange Rate* (MRER). Nilai tukar efektif merupakan pengukuran nilai tukar yang didasarkan pada rata-rata nilai tukar suatu mata uang riil terhadap seluruh atau sejumlah mata uang asing. Sebagai angka rata-rata, biasanya dalam menghitung nilai tukar efektif tersebut dipergunakan suatu bobot atas suatu mata uang tertentu

d. Nilai Tukar Keseimbangan Fundamental

Fundamental Equilibrium Exchange Rate (FEER) ialah pengukuran nilai tukar yang berdasarkan pada fundamental suatu negara. Pendekatan FEER ini dikemukakan pertama kali oleh Williamson pada tahun 1994. Menurutnya, pendekatan FEER melalui *macroeconomic balance* membentuk suatu kerangka untuk menghitung nilai tukar equilibrium pada saat terjadinya keseimbangan internal dan eksternal. Oleh sebab itu, pendekatan ini lebih bersifat normatif dan jangka menengah panjang

e. Nilai Tukar Keseimbangan Perilaku

Behavioral Equilibrium Exchange Rate (BEER) ialah nilai tukar yang diukur atas perilaku-perilaku pasar, baik yang bersifat fundamental maupun non-fundamental, seperti tingkat resiko suatu negara. Pendekatan ini pertama kali dikemukakan oleh Clerk dan MacDonald pada tahun 1998. Pendekatan ini menjelaskan bahwa model BEER merupakan salah satu turunan model yang dapat menangkap baik pengaruh faktor fundamental ekonomi maupun non-ekonomi. BEER adalah model yang menambahkan *country risk* sebagai faktor non-ekonomi yang akan mempengaruhi keseimbangan nilai tukar. Pendekatan ini juga memperhatikan perilaku nilai tukar riil efektif untuk memperoleh nilai tukar keseimbangan yang mencerminkan kondisi fundamental perekonomian

1.2.7 Hubungan Nilai Tukar terhadap Ekspor

Sistem nilai tukar mengambang berlaku suatu hubungan di mana depresiasi atau apresiasi mata uang akan mengakibatkan perubahan keatas ekspor maupun impor. Jika nilai tukar mengalami depresiasi, yaitu nilai mata uang dalam negeri menurun dan berarti nilai mata uang asing bertambah tinggi nilai tukarnya (harganya) akan menyebabkan ekspor meningkat dan impor cenderung menurun. Jadi, nilai tukar valuta asing mempunyai hubungan yang searah dengan volume ekspor. Apabila nilai nilai tukar meningkat maka ekspor juga akan meningkat.

Pada sebuah penelitian yang dilakukan oleh Supriani Sidabalok dalam judul penelitian analisis faktor-faktor yang mempengaruhi ekspor komoditas teh Indonesia yang menggunakan beberapa variabel, salah satunya adalah variabel nilai tukar. Hasil yang didapatkan dari penelitian tersebut adalah nilai tukar berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah ekspor teh Indonesia.⁶³ Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang mengemukakan apabila nilai nilai tukar meningkat maka nilai ekspor juga meningkat.

1.2.8 Harga Komoditas Ekspor

Harga adalah suatu nilai tukar dari produk barang maupun jasa yang dinyatakan dalam satuan moneter.⁶⁴ Harga suatu barang ekspor merupakan variabel penting dalam merencanakan perdagangan internasional. Di pasar luar negeri, harga barang ekspor berhadapan dengan persaingan, berapa besarnya harga barang di pasar luar negeri.

Produsen eksportir dari dalam negeri tanpa campur tangan pemerintah, tidak mempunyai posisi yang kuat dalam menentukan harga. Hal yang paling pokok adalah komponen biaya membangun pabrik, biaya pengoperasian dan biaya pemeliharaan.⁶⁵ Harga merupakan hal yang terpenting dalam bisnis karena suatu barang yang dijual harus ditentukan harganya sehingga seluruh pihak bisa memperoleh keuntungan dan juga mendapatkan hasil yang memuaskan karena penetapan harga yang pas

1.2.9 Teori Harga

Teori permintaan menerangkan tentang ciri hubungan antara jumlah permintaan dan harga. Hukum permintaan menjelaskan sifat hubungan antara permintaan suatu barang dengan tingkat harganya. Hukum permintaan pada hakikatnya merupakan suatu hipotesis yang menyatakan makin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya, makin tinggi harga suatu barang maka makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut

Sifat hubungan seperti itu disebabkan karena kenaikan harga menyebabkan para pembeli mencari barang lain yang dapat digunakan sebagai pengganti terhadap barang yang mengalami kenaikan harga. Sebaliknya, apabila harga turun maka orang mengurangi pembelian terhadap barang lain yang sama jenisnya dan menambah pembelian terhadap barang yang mengalami penurunan harga. Yang kedua, kenaikan harga menyebabkan pendapatan riil para pembeli berkurang. Pendapatan yang merosot tersebut memaksa para

pembeli untuk mengurangi pembeliannya terhadap berbagai jenis barang, dan terutama barang yang mengalami kenaikan harga.

1.2.10 Tujuan Penetapan Harga

Harga barang untuk tujuan ekspor dapat ditentukan berdasarkan tujuan-tujuan, sebagai berikut

a. Memaksimalkan efisiensi ekonomi

Dalam hal ekonomi, perusahaan bertujuan untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya, maka harga harus sama dengan biaya marginal (*marginal cost*). Dengan demikian dapat diperoleh laba yang maksimal.

b. Menutupi biaya-biaya

Tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh kembali biaya investasi dan mampu menutupi biaya-biaya operasi, maka harga harus tepat.

c. Mendistribusikan pendapatan

Harga dapat ditentukan untuk menyebarluaskan produk hasil industri dalam negeri. Dengan demikian, penentuan harga sedemikian rupa agar semua lapisan pembeli dapat memperoleh barang yang dibutuhkan

d. Memperoleh pengasilan

Tujuan utama dari perusahaan adalah untuk memperoleh laba setinggi mungkin, maka harga harus ditetapkan sedemikian tinggi sampai pada batas sensitivitas pembeli di mana tidak mau membeli bila harga barang lebih tinggi lagi

e. Membatasi permintaan

Tujuan untuk membatasi hasil produksi yang langka, maka sejumlah pembeli tertentu akan dikeluarkan dengan cara penentuan harga yang hanya dapat dijangkau oleh pembeli golongan atas saja

1.2.11 Peran Harga bagi Perekonomian

Penetapan harga merupakan keputusan kritis yang menunjang keberhasilan operasi organisasi profit maupun non-profit. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pendapatan bagi organisasi. Namun, keputusan mengenai harga tidak mudah dilakukan. Di satu sisi harga yang terlalu mahal bisa meningkatkan laba jangka pendek, tetapi di sisi lain akan sulit dijangkau konsumen dan sukar bersaing dengan kompetitor. Dalam kasus tertentu, harga yang terlampau mahal bisa diprotes lembaga konsumen dan bahkan mengundang campur tangan pemerintah untuk menurunkannya. Selain itu, margin laba yang besar cenderung menarik pesaing untuk masuk ke industri yang sama. Sedangkan bila harga terlalu murah, pangsa pasar bisa melonjak, namun margin kontribusi dan laba bersih yang diperoleh akan berkurang. Selain itu, sebagian konsumen bisa saja mempersepsikan

kualitasnya jelek.

Lebih lanjut, harga berperan penting secara makro (bagi perekonomian secara umum) dan secara mikro (bagi konsumen dan perusahaan).

- Bagi perekonomian. Harga produk mempengaruhi tingkat upah, sewa, bunga dan laba. Harga merupakan regulator dasar dalam perekonomian, karena harga berpengaruh terhadap alokasi faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, tanah, modal, waktu dan kewirausahaan (*entrepreneurship*). Tingkat upah yang tinggi menarik tenaga kerja, tingkat bunga yang tinggi menjadi daya tarik bagi investasi modal, dan seterusnya. Sebagai alokator sumber daya, harga menentukan apa yang akan diproduksi (penawaran) dan siapa yang akan membeli barang dan jasa yang dihasilkan (permintaan).
- Bagi konsumen. Dalam penjualan ritel ada segmen pembeli yang sangat sensitif terhadap faktor harga (menjadikan harga sebagai satu-satunya pertimbangan membeli produk) ada pula yang tidak. Mayoritas konsumen agak sensitif terhadap harga, namun juga mempertimbangkan faktor lain (seperti citra, merek, lokasi toko, layanan, nilai (*value*), fitur produk dan kualitas). Selain itu, persepsi konsumen terhadap kualitas produk seringkali dipengaruhi oleh harga. Dalam beberapa kasus, harga yang mahal dianggap mencerminkan kualitas tinggi, terutama dalam kategori *specialty products*.
- Bagi perusahaan. Dibandingkan dengan bauran pemasaran lainnya (produk, distribusi dan promosi) yang membutuhkan pengeluaran dana

dalam jumlah besar, harga merupakan satu-satunya elemen bauran pemasaran yang mendatangkan pendapatan. Harga produk adalah determinan utama bagi permintaan pasar atas produk yang bersangkutan. Harga mempengaruhi posisi bersaing dan pangsa pasar perusahaan. Dampaknya, harga berpengaruh pada pendapatan dan laba bersih perusahaan. Singkat kata, perusahaan mendapatkan penghasilan melalui harga yang ditetapkan.

1.2.12 Hubungan Harga Terhadap Ekspor

Harga ekspor suatu produk dipengaruhi oleh adanya permintaan dan juga penawaran. Dalam teori permintaan dijelaskan bahwa semakin rendah harga suatu barang maka semakin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya, semakin tinggi harga suatu barang maka

semakin sedikit permintaan terhadap barang tersebut. Pada teori penawaran dijelaskan bahwa semakin tinggi harga suatu barang maka semakin banyak jumlah barang yang tersebut akan ditawarkan kepada penjual. Sebaliknya, semakin rendah harga suatu barang maka semakin sedikit jumlah barang yang akan ditawarkan.

1.3 Penelitian Terdahulu

1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Ekspor Alas Kaki Indonesia Ke Amerika Serikat Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara GDP Amerika, nilai tukar dan produksi alas kaki Indonesia dengan ekspor alas kaki Indonesia ke

Amerika Serikat. Berdasarkan hasil analisis data menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara GDP Amerika Serikat dan nilai tukar dengan ekspor alas kaki Indonesia ke Amerika. Begitu juga hasil produksi yang dapat mempengaruhi ekspor alas kaki Indonesia.

2. Siska Nurwulan Yunia (2015), meneliti mengenai “*Analisis Daya Saing Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Ekspor Alas Kaki Indonesia Ke Amerika Latin*”. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis daya saing ekspor alas kaki Indonesia serta mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi ekspor alas kaki ke Amerika Latin pada tahun 2010-2013. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa alas kaki Indonesia mempunyai daya saing komparatif, hal ini ditunjukkan dengan RCA >1. Namun pada hasil estimasi EPD alas kaki Indonesia rata-rata menunjukkan pangsa ekspor yang meningkat namun tidak diikuti peningkatan permintaan produk alas kaki. Pada hasil *gravity model* menunjukkan bahwa GDP Indonesia, dan jarak ekonomi mempunyai hubungan negatif dan signifikan, GDP negara tujuan, dan nilai tukar mempunyai hubungan positif dan signifikan, sedangkan harga ekspor alas kaki Indonesia mempunyai hubungan negatif dan tidak signifikan terhadap nilai ekspor alas kaki ke Amerika Latin.
3. Bram Agustian Zahro (2013), meneliti mengenai “*Analisis Daya Saing Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Aliran Ekspor Alas Kaki Indonesia Di Kawasan ASEAN Dan China*”. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis daya saing produk alas kaki Indonesia dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi aliran ekspor alas kaki Indonesia. Penelitian ini menggunakan

Gravity Model dengan metode data panel, mencakup lima negara tujuan ekspor Indonesia tahun 2000-2001. Variabel bebas yang digunakan adalah (*Gross Domestic Product*) GDP Indonesia, GDP negara tujuan, jarak ekonomi, nilai tukar riil rupiah serta dummy pemberlakuan ACFTA. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan metode *Revealed Comparative Advantages* (RCA) untuk menganalisis daya saing produk alas kaki Indonesia. Nilai RCA menunjukkan bahwa produk alas kaki Indonesia berdaya saing tinggi baik di pasar Asia Tenggara maupun pasar dunia. Aliran ekspor alas kaki Indonesia dipengaruhi oleh GDP riil Indonesia dan GDP nominal negara tujuan dan nilai tukar riil rupiah.

1.4 Kerangka Pemikiran

Indonesia sebagai negara eksportir alas kaki ke Amerika Serikat, permintaan akan alas kaki Indonesia dari Amerika Serikat di pengaruhi oleh pertumbuhan GDP Amerika Serikat, nilai tukar, jumlah penduduk Amerika Serikat, harga alas kaki Amerika Serikat dan inflasi Thiongkok sebagai pesaing Indonesia. Dari penjelasan diatas maka dapat dibuat suatu kerangka pemikiran untuk mengkaji bagaimana hubungan antara variabel tidak bebas nilai ekspor alas kaki Indonesia (NEAKI) terhadap variabel bebasnya yaitu:

1. Pertumbuhan *Gross Domestic Product* Amerika Serikat (PGDP)
2. Nilai tukar (KURS)
3. Jumlah penduduk Amerika Serikat (JP)
4. Harga alas kaki Amerika Serikat (HAKAS)
5. Inflasi Thiongkok (INV)

Paradigma pemikiran dapat dilihat pada gambar 2.2

Dari paradigma pemikiran, maka hubungan variabel penelitian adalah sebagai berikut:

- a. Pengaruh pertumbuhan GDP Amerika Serikat terhadap nilai ekspor alas kaki Indonesia

Nilai GDP dapat dihitung dengan menggunakan harga yang berlaku atau harga dasar yang konstan. GDP nominal mengukur nilai barang dan jasa akhir dengan harga yang berlaku di pasar pada tahun tersebut. Sedangkan GDP riil mengukur nilai barang dan jasa akhir dengan menggunakan harga yang tetap. Pertumbuhan GDP sama dengan pertumbuhan daya beli, apabila pertumbuhan GDP meningkat maka daya beli meningkat, dengan meningkatnya hal tersebut maka permintaan impor alas kaki meningkat begitu juga dengan permintaan ekspor alas kaki Indonesia meningkat.

Dari penjelasan diatas maka dapat disimpulkan pertumbuhan GDP negara pengimpor berpengaruh positif terhadap ekspor alas kaki. Jika GDP meningkat maka nilai ekspor alas kaki akan meningkat pula dan begitu pula sebaliknya.

- b. Pengaruh Kurs terhadap nilai ekspor Alas kaki

Menurut Krugman (2005), nilai tukar atau kurs didefinisikan sebagai harga mata uang suatu negara terhadap negara lain atau mata uang suatu negara dinyatakan dalam mata uang negara lain. Menurut Deni Iswanto (2013), nilai tukar mata uang asing atau sering disebut dengan nama kurs adalah perbandingan antara suatu mata uang terhadap mata uang asing lainnya. Kurs

akan mempengaruhi tinggi rendahnya jumlah ekspor sehingga dapat mempengaruhi nilai ekspor.

Secara teori, kurs akan mempengaruhi nilai ekspor secara positif. Apabila nilai mata uang USD melemah (*depresiasi*) terhadap Rupiah maka nilai ekspor Indonesia akan menurun sedangkan apabila nilai mata uang USD menguat (*apresiasi*) terhadap Rupiah maka nilai ekspor Indonesia akan meningkat.

Jadi jika nilai tukar USD terhadap Rupiah meningkat maka harga relatif barang Indonesia di mata penduduk Amerika Serikat menjadi lebih murah, juga menyebabkan permintaan ekspor dari Indonesia meningkat. Jadi kurs Rupiah terhadap USD berpengaruh positif terhadap ekspor Indonesia.

c. Pengaruh Jumlah Penduduk Amerika Serikat Terhadap nilai Ekspor Alas kaki Indonesia

Jumlah penduduk merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi jumlah permintaan barang dalam pasar. Berdasarkan teori permintaan, ketika jumlah penduduk di suatu negara meningkat, maka permintaan akan barang dalam pasar juga akan meningkat. Dengan bertambahnya penduduk pada suatu negara maka akan meningkatkan konsumsi di negara tersebut. Hal ini menyebabkan ekspor di Indonesia akan ikut meningkat saat jumlah penduduk Amerika Serikat juga meningkat. Hubungan antara jumlah penduduk Amerika dengan nilai ekspor alas kaki Indonesia ke Amerika Serikat ini dapat dikatakan memiliki hubungan yang positif.

d. Pengaruh harga alas kaki Amerika Serikat terhadap nilai ekspor Alas kaki Indonesia

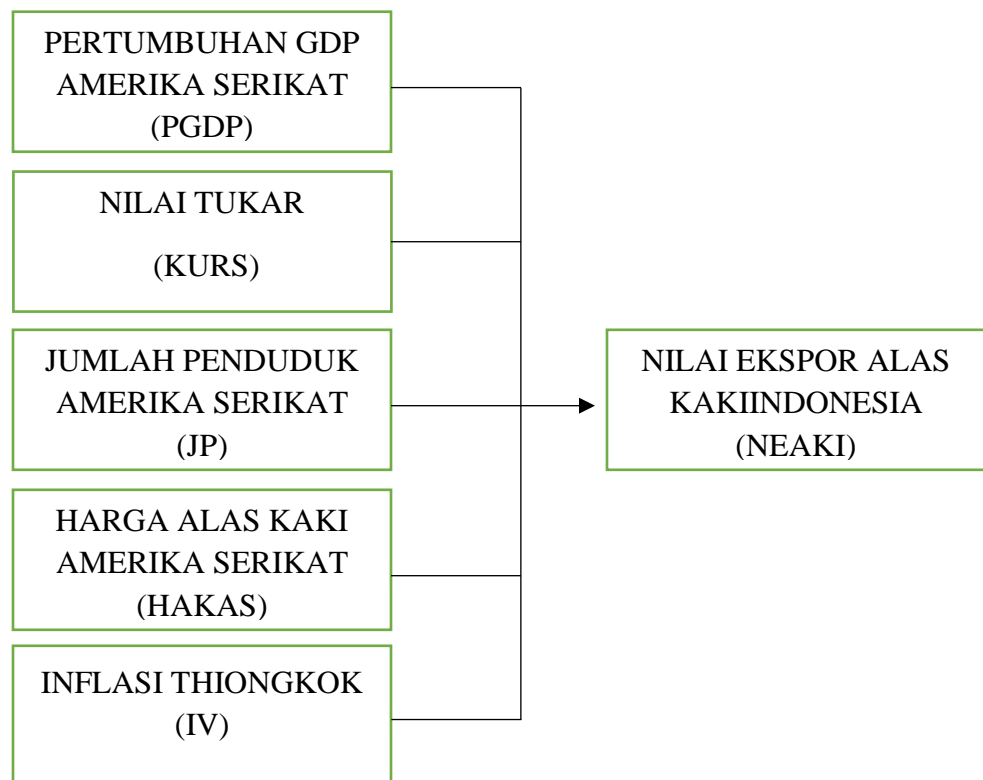
Menurut Secara teori sesuai dengan hukum permintaan oleh Nicholson (2005) “jika harga suatu barang naik, dalam kondisi *Ceteris Paribus* (faktor-faktor lain dianggap tetap), maka jumlah permintaan barang tersebut akan turun”. Harga adalah salah satu kunci terpenting dalam perdagangan internasional, harga dapat ikut menentukan permintaan suatu komoditas, apakah akan tinggi atau rendah. Harga internasional dipandang sebagai suatu keseimbangan antara permintaan dan penawaran ekspor. Ketika harga suatu komoditi meningkat dapat menyebabkan jumlah barang yang ditawarkan meningkat (Khusaini, 2013).

e. Pengaruh Inflasi Thiongkok terhadap nilai ekspor alas kaki Indonsia ke Amerika Serikat

Inflasi adalah suatu proses meningkatnya harga-harga secara umum dan terus-menerus (*continue*) berkaitan dengan mekanisme pasar yang dapat disebabkan oleh berbagai faktor, antara lain konsumsi masyarakat yang meningkat, berlebihnya likuiditas di pasar yang memicu konsumsi atau bahkan spekulasi, sampai termasuk juga akibat adanya ketidaklancaran distribusi barang. Dengan kata lain inflasi merupakan proses menurunnya nilai mata uang secara kontinu. Inflasi adalah proses peristiwa, bukan tinggi rendahnya tingkat harga. Artinya, tingkat harga yang dianggap tinggi belum tentu menunjukkan inflasi.

Pada keadaan inflasi, daya saing untuk barang ekspor berkurang. Berkurangnya daya saing terjadi karena harga barang ekspor makin mahal. Masih dapat menyulitkan para eksportir dan negara. Negara mengalami kerugian karena daya saing barang ekspor berkurang, yang mengakibatkan jumlah penjualan berkurang. Devisa yang diperoleh juga semakin kecil.

Salah satu negara pesaing terberat Indonesia untuk ekspor alas kaki adalah Thiongkok, maka dari itu pada keadaan ini apabila inflasi Thiongkok tinggi maka akan menurunkan nilai ekspor negara tersebut. Sehingga akan memberikan kesempatan Indonesia untuk meningkatkan nilai ekspor alas kaki, hubungan antara inflasi Thiongkok terhadap nilai ekspor alas kaki Indonesia ke Amerika Serikat ini dapat dikatakan memiliki hubungan positif.



Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran

1.5 Hipotesis Penelitian

Dalam penelitian ini akan dirumuskan hipotesis guna untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap nilai ekspor alas kaki Indonesia. Hipotesis sementara yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Pertumbuhan *Gross Domestic Product* (GDP) Amerika Serikat diduga berpengaruh positif terhadap nilai ekspor alas kaki Indonesia ke Amerika Serikat secara parsial maupun simultan.
2. Nilai tukar Rupiah terhadap USD diduga berpengaruh positif terhadap nilai ekspor alas kaki Indonesia ke Amerika Serikat secara parsial maupun simultan.
3. Jumlah penduduk Amerika Serikat diduga berpengaruh positif terhadap nilai ekspor alas kaki Indonesia ke Amerika Serikat secara parsial maupun simultan.
4. Harga Alas Kaki Amerika Serikat diduga berpengaruh positif terhadap nilai ekspor alas kaki Indonesia ke Amerika Serikat secara parsial maupun simultan.
5. Inflasi Thiongkok diduga berpengaruh positif terhadap nilai ekspor alas kaki Indonesia ke Amerika Serikat secara parsial maupun simultan.