Indonesian Journal of Multidisciplinary on Social and Technology
Homepage: https://journal.ilmudata.co.id/index.php/ijmst
Vol. 4 No. 3 (2026) pp: 10345-10355
P-ISSN: 2986-6790, e-ISSN: 2986-6782

Analisis Kegiatan Ekspor Komoditas Pertanian pada PT Ekspor Pertanian Indonesia dalam Perdagangan Internasional

Khairani Alawiyah Matondang, Putri Ainun, Shasyabilla Umaya, Gilang Maulana
Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Medan
alawiyah@unimed.ac.id, ainun.syantik17@gmail.com, shasyabillaumaya@gmail.com, gilangmaulana07080909@gmail.com

Abstrak

Perdagangan internasional memberi peluang bagi perusahaan untuk memasarkan produk di luar pasar domestik, tetapi ekspor komoditas pertanian menuntut pengelolaan kualitas, logistik, dan administrasi yang cermat. Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan kegiatan ekspor komoditas pertanian pada PT Ekspor Pertanian Indonesia (EPI) di Kota Medan dan menganalisisnya berdasarkan teori perdagangan internasional. Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara dengan karyawan perusahaan, dokumentasi, dan studi pustaka, dianalisis melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan, serta diuji keabsahannya dengan triangulasi sumber. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kegiatan ekspor perusahaan dapat dipahami sebagai rangkaian delapan tahap yang saling berkaitan, mulai dari identifikasi permintaan pasar hingga penerimaan barang oleh importir. Kegiatan tersebut dapat dikaitkan dengan konsep spesialisasi, keunggulan komparatif, perluasan pasar, transaksi lintas negara, dan nilai tukar. Faktor pendukung utama meliputi ketersediaan komoditas, fasilitas gudang dan stuffing, serta pengalaman usaha sejak 2021, sedangkan hambatan utama meliputi fluktuasi harga, konsistensi kualitas, biaya logistik, fluktuasi nilai tukar, perbedaan persyaratan negara tujuan, dan ketepatan dokumen. Penelitian ini bersifat deskriptif dan belum menguji kinerja ekspor secara kuantitatif. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan analisis berbasis data kuantitatif untuk mengukur efektivitas kegiatan ekspor, tingkat daya saing perusahaan, serta kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi

Kata kunci: Ekspor, Komoditas Pertanian, Perdagangan Internasional, Keunggulan Komparatif, Kolang-Kaling

Abstract

International trade provides opportunities for companies to market their products beyond domestic markets, but agricultural commodity exports require careful management of quality, logistics, and administration. This study aims to describe agricultural commodity export activities at PT Ekspor Pertanian Indonesia (EPI) in Medan City and analyze them based on international trade theory. The research employs a qualitative descriptive method with a case study approach. Data were collected through observations, employee interviews, documentation, and literature studies. Data analysis involved data reduction, presentation, and conclusion drawing, while validity was ensured through source triangulation. The findings indicate that the company's export activities comprise eight interconnected stages, from identifying market demand to receiving goods by importers. These activities relate to specialization, comparative advantage, market expansion, cross-border transactions, and exchange rates. Supporting factors include commodity availability, warehouse and container stuffing facilities, and business experience since 2021. Meanwhile, major obstacles include price fluctuations, quality consistency, logistics costs, exchange rate volatility, differences in destination country requirements, and documentation accuracy. This study is descriptive and has not quantitatively examined export performance. Therefore, future research should develop quantitative data-based analyses to measure export effectiveness, company competitiveness, and contributions to economic growth. Such analyses could provide empirical evidence to support strategic decision-making, improve operational efficiency, and strengthen the company's competitiveness in international agricultural commodity markets.

Keywords: Export; Agricultural Commodities; International Trade; Comparative Advantage; Kolang-Kaling

1. Pendahuluan

Perdagangan internasional merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari perkembangan perekonomian suatu negara. Tidak semua negara mampu menghasilkan seluruh barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakatnya secara efisien, karena perbedaan sumber daya alam, kondisi geografis, teknologi, tenaga kerja, dan modal. Krugman et al. (2022) menjelaskan bahwa perdagangan terjadi bukan hanya karena perbedaan kemampuan produksi

antarnegara, tetapi juga karena perbedaan sumber daya, produktivitas, teknologi, serta keputusan perusahaan untuk memasuki pasar internasional. Melalui perdagangan, suatu negara dapat berspesialisasi pada produk tertentu dan memperoleh manfaat dari pertukaran dengan negara lain.

Ekspor merupakan salah satu bentuk perdagangan internasional yang penting bagi Indonesia karena memungkinkan produk dalam negeri menjangkau konsumen di luar negeri. Badan Pusat Statistik (BPS, 2026) mencatat total nilai ekspor Indonesia pada 2025 sebesar US$282.505,3 juta, dengan dokumen Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) dari Direktorat Jenderal Bea dan Cukai (DJBC) sebagai sumber utama dan klasifikasi Harmonized System (HS) 2022. Berdasarkan kelompok SITC, kelompok bahan makanan dan binatang hidup bernilai US$23.528,6 juta dan kelompok bahan mentah bukan makanan bernilai US$26.848,2 juta (BPS, 2026), sehingga produk sektor primer tetap memiliki bagian dalam perdagangan luar negeri Indonesia.

Ekspor komoditas pertanian menarik dikaji karena karakteristiknya berbeda dari barang manufaktur. Komoditas pertanian sangat dipengaruhi oleh kondisi alam, musim, kualitas bahan baku, proses pascapanen, penyimpanan, dan transportasi, sehingga eksportir harus menjaga kualitas barang hingga tiba di negara tujuan. Dari sisi teori, Salvatore (2020) menempatkan hukum keunggulan komparatif sebagai konsep dasar yang menjelaskan bahwa perdagangan memberi manfaat ketika pelaku ekonomi berspesialisasi pada produk yang dihasilkan dengan biaya peluang relatif lebih rendah. Kondisi tropis Indonesia yang mendukung produksi pertanian menjadi dasar potensi tersebut.

Salah satu pelaku usaha yang bergerak di bidang ini adalah PT Ekspor Pertanian Indonesia (EPI) di Kota Medan, Sumatera Utara. Menurut informasi resmi perusahaan, EPI didirikan pada 2021, berfokus pada ekspor komoditas pertanian, dan pada 2025 mengembangkan ekspor kolang-kaling dengan gudang khusus untuk kebutuhan lokal maupun ekspor serta aktivitas stuffing ke dalam kontainer (PT Ekspor Pertanian Indonesia, n.d.). Dalam praktiknya, ekspor tidak hanya berupa jual beli, tetapi juga mencakup pengadaan, pengendalian kualitas, penyimpanan, pengemasan, pengurusan dokumen, dan pengiriman, serta melibatkan pemasok, perusahaan pelayaran, pihak kepabeanan, perbankan, dan perusahaan logistik. Perubahan nilai tukar dan pemilihan pasar tujuan juga memengaruhi hasil ekspor. Penelitian terdahulu oleh Putri et al. (2021) menggunakan data perdagangan komoditas pertanian Indonesia dengan negara-negara RCEP periode 2010–2019 pada tingkat nasional dan menunjukkan bahwa sektor pertanian memiliki hubungan dagang yang penting; penelitian ini melengkapinya dengan melihat praktik pada tingkat satu perusahaan.

Secara konseptual, teori keunggulan absolut yang dikemukakan Adam Smith menyatakan bahwa suatu negara unggul apabila mampu memproduksi barang dengan sumber daya yang lebih efisien daripada negara lain, sedangkan teori keunggulan komparatif yang dikembangkan David Ricardo menekankan bahwa perdagangan tetap menguntungkan berdasarkan perbedaan biaya peluang (Salvatore, 2020). Ekspor mencakup pencarian pasar dan pembeli, penetapan kesepakatan dagang, persiapan barang dan dokumen, pemenuhan ketentuan kepabeanan, pengangkutan, hingga barang diterima pembeli, sedangkan daya saing produk dan keuntungan eksportir dipengaruhi oleh kualitas, harga, nilai tukar, biaya logistik, permintaan pasar, dan ketentuan negara tujuan.

Proses ekspor dimulai dari persiapan komoditas dan pemenuhan pesanan, dilanjutkan dengan penyiapan dokumen dan pemberitahuan kepada Bea dan Cukai, dan berakhir ketika barang dimuat ke sarana pengangkut serta meninggalkan wilayah pabean Indonesia (DJBC, n.d.). Dokumen utama meliputi PEB, commercial invoice, packing list, dan dokumen pengangkutan; untuk komoditas tertentu diperlukan pula perizinan sesuai ketentuan larangan dan pembatasan (lartas). Rantai pasok ekspor melibatkan pemasok, eksportir, perusahaan pengangkutan dan pergudangan, pihak pelabuhan, Bea dan Cukai, serta importir, sehingga gangguan pada satu tahap dapat menyebabkan keterlambatan atau kenaikan biaya. Nilai tukar, yaitu harga suatu mata uang yang dinyatakan dalam mata uang negara lain (Salvatore, 2020), juga berperan karena perubahan kurs antara saat kontrak, pembayaran, dan konversi ke rupiah dapat menimbulkan perbedaan nilai penerimaan. Depresiasi mata uang domestik dapat membuat harga produk ekspor relatif lebih murah bagi pembeli luar negeri, sedangkan apresiasi membuatnya relatif lebih mahal, dengan dampak yang tetap bergantung pada kondisi pasar, harga produk, dan biaya produksi.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan mengidentifikasi komoditas pertanian yang diekspor PT EPI, mendeskripsikan tahapan kegiatan ekspor termasuk pengadaan, penyimpanan, pengemasan, dan pengiriman, mendeskripsikan dokumen yang digunakan dalam ekspor, menganalisis kegiatan ekspor berdasarkan teori perdagangan internasional, serta mengidentifikasi faktor pendukung, hambatan, dan manfaat kegiatan ekspor bagi perusahaan dan perekonomian.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14283
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

2. Metode Penelitian

2.1. Jenis, Lokasi, dan Objek Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Metode kualitatif dipilih untuk memperoleh gambaran yang mendalam mengenai kegiatan ekspor komoditas pertanian pada PT Ekspor Pertanian Indonesia. Penelitian deskriptif kualitatif tidak berfokus pada pengolahan data secara statistik, tetapi pada upaya memahami, menggambarkan, dan menganalisis suatu fenomena berdasarkan data yang diperoleh. Pendekatan studi kasus digunakan karena penelitian berfokus pada satu objek tertentu, yaitu kegiatan ekspor yang dilakukan oleh PT EPI. Data yang terkumpul dijelaskan secara sistematis untuk menggambarkan kegiatan ekspor, komoditas yang diperdagangkan, proses logistik, dokumen ekspor, serta faktor yang mendukung dan menghambat kegiatan perusahaan.

Penelitian dilakukan pada PT Ekspor Pertanian Indonesia di Kota Medan, Sumatera Utara. Lokasi dipilih karena bidang usaha perusahaan sesuai dengan topik penelitian, yaitu kegiatan ekspor komoditas pertanian dalam perdagangan internasional, dan digunakan untuk memperoleh informasi serta dokumentasi yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan. Objek penelitian adalah kegiatan ekspor komoditas pertanian pada perusahaan tersebut, dengan fokus pada aktivitas mempersiapkan dan menyalurkan komoditas untuk pasar internasional. Aspek yang diamati meliputi jenis komoditas yang diekspor, proses kegiatan ekspor, dokumen dan administrasi ekspor, kegiatan logistik dan rantai pasok, pasar tujuan, serta faktor pendukung dan hambatan.

2.2. Informan, Sumber Data, dan Teknik Pengumpulan Data

Wawancara dilakukan dengan Rini, karyawan PT EPI yang mengetahui kegiatan operasional perusahaan, pada 22 September 2026 pukul 12.00–13.00 WIB. Wawancara dilaksanakan secara langsung di lokasi perusahaan. Narasumber dipilih karena memiliki pengetahuan mengenai kegiatan pengadaan, penanganan komoditas, proses persiapan, ekspor, dan aktivitas operasional perusahaan. Wawancara dilakukan secara semiterstruktur dengan mencatat informasi yang disampaikan narasumber resmi perusahaan. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan narasumber dari perusahaan, pengamatan langsung terhadap objek penelitian, dan dokumentasi yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan. Data sekunder diperoleh dari situs resmi perusahaan, Badan Pusat Statistik (BPS), Direktorat Jenderal Bea dan Cukai (DJBC), Kementerian Perdagangan, buku, jurnal ilmiah, dan sumber resmi lainnya. Data sekunder digunakan untuk memperkuat pembahasan dan menghubungkan hasil pengamatan dengan teori perdagangan internasional.

Pengumpulan data dilakukan melalui empat teknik. Pertama, observasi, yaitu mengamati informasi dan kondisi yang berkaitan dengan kegiatan PT EPI untuk memperoleh gambaran aktivitas perusahaan dan proses ekspor. Kedua, wawancara semiterstruktur, yaitu memperoleh informasi langsung dari pihak perusahaan melalui tanya jawab dengan narasumber dengan fokus pada komoditas yang diekspor, sumber pengadaan, pemeriksaan dan pengemasan, penyimpanan, dokumen, pengiriman, pasar tujuan, serta kendala dan faktor pendukung ekspor. Ketiga, dokumentasi, yaitu mengumpulkan foto, informasi perusahaan, serta dokumen atau data yang relevan sebagai bukti pendukung penggambaran objek penelitian. Keempat, studi pustaka, yaitu mempelajari buku, jurnal ilmiah, dan publikasi lembaga resmi yang berkaitan dengan perdagangan internasional, ekspor, logistik, kepabeanan, dan nilai tukar untuk memperkuat landasan teori dan analisis.

2.3. Teknik Analisis dan Keabsahan Data

Data dianalisis secara deskriptif kualitatif dengan mengorganisasikan data, memilih informasi yang relevan, lalu menghubungkannya dengan teori dan konsep perdagangan internasional. Proses analisis melalui tiga tahap. Pada tahap reduksi data, informasi yang tidak berkaitan langsung dengan penelitian diseleksi. Pada tahap penyajian data, informasi yang relevan disajikan dalam bentuk uraian dan tabel agar mudah dipahami. Pada tahap penarikan kesimpulan, hasil analisis dibandingkan dengan konsep pada kajian teori sehingga dapat diketahui bagaimana kegiatan ekspor perusahaan berkaitan dengan teori perdagangan internasional dalam praktik. Penelitian ini menghubungkan aspek kegiatan ekspor yang diamati dengan konsep teori yang telah diuraikan pada bagian pendahuluan. Hubungan tersebut dirangkum pada Tabel 1 dan menjadi acuan dalam menyusun pembahasan.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14283
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Tabel 1. Kerangka konseptual penelitian

Aspek yang diamati	Konsep teori	Fokus analisis
Komoditas dan pengadaan	Keunggulan absolut dan komparatif; karakteristik komoditas pertanian	Alasan komoditas berpeluang diekspor; kualitas dan kontinuitas pasokan
Proses ekspor, dokumen, dan kepabeanan	Proses dan dokumen ekspor	Tahapan ekspor dan kesesuaian dokumen
Penyimpanan, pengemasan, dan pengiriman	Logistik dan rantai pasok	Menjaga kualitas dan mengendalikan biaya
Pasar dan pemasaran	Perdagangan internasional; perluasan pasar	Pertimbangan pemilihan pasar dan hubungan dengan pembeli
Harga dan penerimaan	Nilai tukar	Dampak perubahan kurs terhadap penerimaan dan biaya

Keabsahan data diuji melalui triangulasi sumber, yaitu membandingkan informasi dari beberapa sumber yang berbeda. Informasi hasil wawancara dibandingkan dengan dokumentasi, situs resmi perusahaan, serta data dan informasi lembaga pemerintah seperti BPS, Kementerian Perdagangan, dan DJBC. Penggunaan beberapa sumber tersebut bertujuan agar informasi yang digunakan tidak bergantung pada satu sumber saja.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Gambaran Umum Perusahaan dan Hasil Wawancara

PT EPI bergerak dalam ekspor komoditas pertanian dan, menurut informasi resmi perusahaan, didirikan pada 2021 di Kota Medan dengan visi menjadi perusahaan yang mampu bersaing dalam kegiatan ekspor komoditas (PT Ekspor Pertanian Indonesia, n.d.). Kota Medan merupakan salah satu pusat aktivitas ekonomi di Sumatera Utara, sehingga posisi perusahaan berada dalam lingkungan ekonomi yang berhubungan dengan perdagangan dan distribusi komoditas dari wilayah tersebut. Pada 2025 perusahaan menyatakan fokus mengembangkan ekspor kolang-kaling, memiliki gudang khusus kolang-kaling untuk kebutuhan lokal maupun ekspor, dan menampilkan aktivitas stuffing ke dalam kontainer sebagai persiapan pengiriman. Perusahaan juga menyatakan rencana mengembangkan komoditas lain. Dalam kegiatannya, perusahaan berperan sebagai penghubung antara produk pertanian dalam negeri dan pasar internasional: tidak hanya melakukan transaksi jual beli, tetapi juga pengadaan, pengendalian kualitas, penyimpanan, pengemasan, pengurusan dokumen, dan pengiriman barang.

Pemilihan komoditas dalam perdagangan internasional tidak hanya ditentukan oleh kemampuan produksi, tetapi juga oleh permintaan pasar luar negeri. Sebagai produk hasil pertanian, kolang-kaling memiliki karakteristik pengelolaan tersendiri sehingga kualitasnya perlu diperhatikan mulai dari pengadaan sampai pengiriman. Wawancara dengan Rini pada 22 September 2026 digunakan untuk memperoleh informasi langsung dari pihak perusahaan mengenai kegiatan ekspor. Ringkasan pada Tabel 2 disusun dalam bentuk parafrase dan dibandingkan dengan informasi resmi perusahaan untuk melihat kesesuaian antara informasi lapangan dan sumber dokumentasi. Analisis berikut digunakan untuk menggambarkan kegiatan perusahaan secara deskriptif dan tidak dimaksudkan sebagai kutipan langsung dari narasumber.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14283
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Tabel 2. Ringkasan hasil wawancara dengan narasumber PT EPI (22 September 2026)

Topik	Ringkasan jawaban narasumber	Kesesuaian dengan informasi resmi perusahaan
Komoditas yang diekspor dan sumber pengadaan	Kegiatan perusahaan berfokus pada komoditas pertanian, dengan kolang-kaling menjadi salah satu komoditas yang dikembangkan untuk ekspor. Pengadaan dilakukan melalui pemasok dan disesuaikan dengan kebutuhan pesanan serta kualitas yang diperlukan.	Sejalan dengan informasi resmi perusahaan yang menyatakan fokus pengembangan ekspor kolang-kaling pada 2025 dan adanya fasilitas gudang khusus.
Pemeriksaan, sortasi, pengemasan, dan penyimpanan	Komoditas perlu diperiksa dan diseleksi sebelum dikirim. Produk yang tidak sesuai kondisi atau kualitas dipisahkan, kemudian barang yang memenuhi kebutuhan pesanan disiapkan, dikemas, dan disimpan sebelum proses pengiriman.	Sejalan dengan informasi mengenai gudang dan aktivitas persiapan barang sebelum stuffing. Rincian teknik pemeriksaan tetap diposisikan sebagai gambaran operasional dalam penelitian.
Dokumen dan proses kepabeanan	Dokumen ekspor diperlukan untuk memastikan kesesuaian data barang, transaksi, dan pengiriman. Dalam praktiknya, dokumen perlu disiapkan sebelum barang dikirim dan disesuaikan dengan ketentuan kepabeanan.	Konsisten dengan ketentuan umum ekspor DJBC dan pembahasan dokumen PEB, invoice, packing list, dan dokumen pengangkutan dalam penelitian.
Pengiriman dan logistik	Setelah barang siap dan dokumen terpenuhi, komoditas dipersiapkan untuk dimuat ke kontainer dan dikirim melalui rantai logistik menuju negara tujuan. Ketepatan jadwal dan kondisi barang menjadi bagian penting dalam proses tersebut.	Sejalan dengan informasi resmi perusahaan mengenai aktivitas stuffing dan penggunaan gudang untuk mendukung kegiatan pengiriman.
Pasar tujuan dan pemasaran	Pemilihan pasar berkaitan dengan adanya permintaan terhadap komoditas, kesesuaian kualitas, harga, dan persyaratan negara tujuan. Hubungan dengan pembeli dan kemampuan pemenuhan pesanan menjadi bagian penting dalam menjaga keberlanjutan kegiatan ekspor.	Sejalan secara konseptual dengan kegiatan ekspor perusahaan, tetapi informasi publik yang tersedia belum mencantumkan negara tujuan tertentu.
Kendala dan faktor pendukung	Faktor pendukung mencakup ketersediaan komoditas, fasilitas gudang, kegiatan stuffing, dan pengalaman usaha. Kendala yang perlu dikelola meliputi konsistensi kualitas, pasokan, biaya logistik, perubahan harga, nilai tukar, serta persyaratan negara tujuan.	Sejalan dengan informasi resmi perusahaan dan analisis kondisi umum ekspor komoditas pertanian yang digunakan dalam penelitian.

3.2. Alur Kegiatan serta Dokumen Ekspor

Berdasarkan informasi perusahaan dan ketentuan kepabeanan, kegiatan ekspor PT EPI dapat digambarkan sebagai delapan tahap yang saling berkaitan (Tabel 3). Alur ringkasnya adalah permintaan pasar, pengadaan komoditas, pemeriksaan dan pengemasan, penyimpanan, dokumen dan kepabeanan, pemuatan, pengiriman internasional, dan penerimaan oleh importir.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14283
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Tabel 3. Tahapan kegiatan ekspor PT Ekspor Pertanian Indonesia

No.	Tahap	Kegiatan inti
1	Identifikasi permintaan dan pasar tujuan	Mengetahui jenis produk, jumlah, kualitas, harga, dan persyaratan negara tujuan; menentukan komoditas dan jumlah yang disiapkan.
2	Pengadaan dan persiapan komoditas	Memperoleh komoditas dari pemasok dan memeriksa kualitas, jumlah, kondisi fisik, dan kesesuaian dengan pesanan.
3	Pemeriksaan, sortasi, dan pengemasan	Memisahkan produk yang tidak memenuhi standar atau rusak; mengemas sesuai karakteristik komoditas dan kebutuhan pengiriman internasional.
4	Penyimpanan dan persiapan pengiriman	Menyimpan sementara, mengatur jumlah, kemasan, dan penempatan barang; menyiapkan pengangkutan, termasuk penempatan dalam kontainer untuk pengiriman jumlah besar.
5	Dokumen dan proses kepabeanan	Menyiapkan commercial invoice, packing list, dokumen pengangkutan, dan PEB; memenuhi proses kepabeanan, termasuk kemungkinan pemeriksaan barang.
6	Pemuatan dan pengangkutan	Memuat barang ke sarana pengangkut (pada jalur laut, kontainer dibawa ke pelabuhan) dan menyesuaikan jumlah serta kondisi barang dengan dokumen.
7	Pengiriman ke negara tujuan	Barang menjadi bagian dari rantai logistik internasional; waktu dipengaruhi jarak, moda, kondisi pelabuhan, dan jadwal kapal.
8	Penerimaan oleh importir	Importir menerima dan memeriksa kesesuaian jumlah, kualitas, kondisi, dan dokumen dengan pesanan.

Pada tahap awal, perusahaan perlu mengetahui kebutuhan dan permintaan pasar luar negeri, termasuk jenis produk, jumlah, kualitas, harga, dan persyaratan negara tujuan, karena setiap negara dapat memiliki karakteristik dan persyaratan yang berbeda. Setelah ada permintaan atau calon pembeli, perusahaan melakukan pengadaan dari pemasok yang sesuai dan memeriksa kualitas, jumlah, dan kondisi fisik komoditas. Tahap persiapan ini penting bagi komoditas pertanian karena kualitas produk memengaruhi penerimaan barang di negara tujuan.

Sebelum dikirim, komoditas melalui pemeriksaan dan sortasi untuk memastikan kesesuaian dengan standar dan pesanan; produk yang rusak atau tidak memenuhi ketentuan dipisahkan agar tidak ikut terkirim. Barang kemudian dikemas sesuai karakteristik komoditas untuk melindunginya selama penyimpanan, pemindahan, dan transportasi, lalu disimpan sementara dan ditata agar mudah diperiksa dan dipindahkan. Untuk pengiriman dalam jumlah besar, barang dapat ditempatkan dalam kontainer sebelum diangkut melalui jalur laut.

Setelah dokumen ekspor dan proses kepabeanan terpenuhi, barang dimuat ke sarana pengangkut dan dikirim ke negara tujuan sesuai kesepakatan eksportir dan importir. Menurut DJBC (n.d.), barang dinyatakan telah diekspor ketika telah dimuat ke sarana pengangkut dan meninggalkan wilayah pabean Indonesia. Pada tahap akhir, importir memeriksa barang berdasarkan dokumen dan kesepakatan dagang; pengiriman dianggap berjalan sesuai kesepakatan apabila jumlah, kualitas, kondisi, dan dokumen sesuai pesanan. Rangkaian ini menunjukkan bahwa ekspor merupakan gabungan persiapan produk, administrasi, kepabeanan, dan logistik, bukan sekadar pengiriman barang ke luar negeri.

Dokumen ekspor memberi informasi tentang identitas barang, jumlah, nilai transaksi, pihak yang terlibat, dan tujuan pengiriman, serta menjadi dasar transaksi, pengangkutan, dan kepabeanan. Fungsi masing-masing dokumen dirangkum pada Tabel 4.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14283
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Tabel 4. Dokumen yang digunakan dalam kegiatan ekspor

Dokumen	Fungsi
Commercial invoice	Memuat data transaksi eksportir–importir: identitas para pihak, jenis, jumlah, harga satuan, total nilai, dan ketentuan pembayaran.
Packing list	Merinci pengemasan: jenis barang, jumlah kemasan, berat bersih dan kotor, ukuran, serta isi kemasan; memudahkan pemeriksaan.
Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB)	Pemberitahuan eksportir kepada Direktorat Jenderal Bea dan Cukai mengenai barang yang akan diekspor.
Bill of Lading (B/L)	Dokumen pengangkutan laut yang diterbitkan pengangkut; bukti penerimaan barang oleh pengangkut dan dasar pengambilan barang di negara tujuan.
Certificate of Origin (COO)	Menunjukkan negara asal barang; dapat diperlukan negara tujuan dan, dalam kondisi tertentu, untuk memperoleh preferensi tarif.

Setiap dokumen memiliki fungsi berbeda tetapi saling berkaitan: invoice menjelaskan transaksi dan nilai barang, packing list menjelaskan rincian kemasan, PEB berkaitan dengan pemberitahuan kepabeanan, Bill of Lading berkaitan dengan pengangkutan, dan Certificate of Origin menunjukkan asal barang. Karena itu, kesesuaian informasi antardokumen dan dengan kondisi barang menjadi penting. Ketidaksesuaian jumlah, jenis, berat, atau nilai dapat memperlama proses administrasi dan berpotensi menghambat pengiriman. Untuk komoditas tertentu, eksportir juga harus memenuhi ketentuan larangan dan pembatasan (lartas) serta menyiapkan perizinan tambahan apabila dipersyaratkan.

PEB memiliki peran khusus karena berkaitan langsung dengan administrasi kepabeanan. BPS (2026) juga menggunakan data PEB yang bersumber dari DJBC sebagai salah satu sumber utama statistik perdagangan luar negeri Indonesia. Dengan demikian, ketepatan data PEB penting tidak hanya bagi kelancaran pengiriman perusahaan, tetapi juga bagi pencatatan perdagangan nasional.

3.3. Pasar, Pemasaran, dan Analisis Teori Perdagangan Internasional

Keberhasilan produk di pasar internasional sangat dipengaruhi oleh permintaan di negara tujuan. Bagi eksportir, pemasaran mencakup penentuan pasar yang sesuai, pemahaman kebutuhan konsumen, dan penyesuaian produk dengan persyaratan negara tujuan. Pemilihan pasar tidak cukup didasarkan pada besarnya permintaan, tetapi perlu mempertimbangkan permintaan terhadap produk serta harga dan daya beli, karena importir membandingkan harga dari berbagai negara. Biaya pengiriman, yang dipengaruhi jarak dan mencakup biaya pengangkutan, pelabuhan, dan pergudangan, juga perlu diperhitungkan, di samping persyaratan impor terkait dokumen, keamanan produk, standar kualitas, pelabelan, dan sertifikasi. Standar kualitas seperti kondisi fisik, kebersihan, ukuran, dan pengemasan, tarif dan kebijakan perdagangan, kondisi persaingan dari negara lain yang menawarkan komoditas sejenis, serta hubungan perdagangan antarnegara, terutama bila terdapat perjanjian yang memberi kemudahan tertentu, melengkapi pertimbangan tersebut.

Data perdagangan pemerintah yang dapat dirinci menurut komoditas, negara tujuan, pelabuhan muat, dan provinsi asal dapat membantu perusahaan membaca perkembangan permintaan dan menyusun strategi pemasaran yang lebih terarah. Pemasaran juga tidak berhenti pada pencarian pembeli: perusahaan perlu menjaga hubungan dengan pembeli, kualitas produk, kesesuaian pesanan, dan ketepatan waktu pengiriman karena kepercayaan pembeli mendukung keberlanjutan ekspor. Perencanaan pasar yang baik dapat membantu perusahaan mengurangi risiko dan meningkatkan peluang pengembangan pasar internasional.

Spesialisasi. Fokus PT EPI pada perdagangan komoditas pertanian menunjukkan spesialisasi perusahaan dalam mengembangkan dan memasarkan produk pertanian untuk pasar internasional. Spesialisasi memungkinkan perusahaan lebih fokus pada pengadaan, pengolahan, pengemasan, dan pemasaran komoditas yang menjadi bidang usahanya.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14283
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Keunggulan komparatif. Menurut teori ini, perdagangan memberi manfaat ketika suatu negara berspesialisasi pada barang yang dapat diproduksi dengan biaya peluang relatif lebih rendah (Salvatore, 2020). Dalam konteks Indonesia, kondisi geografis dan sumber daya alam memberi peluang untuk menghasilkan beragam komoditas pertanian. Namun keunggulan komparatif tidak hanya ditentukan oleh ketersediaan sumber daya, melainkan juga oleh produktivitas, kualitas, biaya produksi, dan kemampuan memenuhi permintaan pasar.

Perluasan pasar. Ekspor memungkinkan perusahaan tidak hanya mengandalkan pasar domestik, sehingga produk pertanian dapat dipasarkan kepada pembeli di luar negeri dan jaringan pasar dapat diperluas. Transaksi lintas negara. Ekspor melibatkan pihak di negara berbeda sehingga perusahaan berhadapan dengan perbedaan mata uang, sistem pembayaran, biaya pengiriman, aturan kepabeanan, dan kebijakan perdagangan negara tujuan.

Nilai tukar. Karena transaksi ekspor umumnya memakai mata uang asing, perubahan nilai tukar memengaruhi nilai penerimaan perusahaan ketika dikonversikan ke rupiah. Perusahaan perlu mempertimbangkan kondisi kurs dalam menentukan harga jual, menghitung biaya, menyusun kontrak perdagangan, dan memperkirakan keuntungan. Hubungan kelima konsep dengan temuan penelitian dirangkum pada Tabel 5.

Tabel 5. Keterkaitan konsep teori dengan temuan pada PT Ekspor Pertanian Indonesia

Konsep	Temuan pada PT EPI	Catatan
Spesialisasi	Fokus pada ekspor komoditas pertanian, khususnya kolang-kaling pada 2025	Berdasarkan informasi resmi perusahaan
Keunggulan komparatif	Potensi komoditas pertanian Indonesia untuk dipasarkan ke luar negeri	Pembahasan konseptual, belum diuji dengan indikator kuantitatif
Perluasan pasar	Ekspor membuka akses ke pembeli di luar pasar domestik	Pasar tujuan spesifik belum dirinci
Transaksi lintas negara	Perbedaan mata uang, biaya pengiriman, kepabeanan, dan kebijakan negara tujuan	Tercermin pada dokumen dan tahapan ekspor
Nilai tukar	Perubahan kurs memengaruhi penerimaan dalam rupiah dan biaya	Mata uang transaksi belum dirinci

Keberadaan komoditas yang berpotensi diekspor belum cukup menjamin keberhasilan perdagangan. Perusahaan juga harus mampu menjaga kualitas, mengendalikan biaya, memenuhi persyaratan negara tujuan, serta mengelola logistik dan administrasi dengan baik. Dengan demikian, kegiatan ekspor PT EPI menunjukkan penerapan konsep perdagangan internasional dalam praktik melalui spesialisasi, pemanfaatan potensi komoditas, perluasan pasar, transaksi lintas negara, dan pengelolaan nilai tukar.

3.4. Faktor Pendukung, Hambatan, dan Strategi Pengembangan

Faktor pendukung kegiatan ekspor meliputi lima hal. Pertama, ketersediaan komoditas pertanian sebagai modal penting; semakin baik pengelolaan pasokan, semakin besar kemampuan perusahaan memenuhi permintaan pembeli. Kedua, potensi pasar internasional, karena permintaan dari luar negeri memberi peluang pengembangan ekspor. Ketiga, fasilitas perusahaan berupa gudang dan aktivitas stuffing yang mendukung persiapan dan pengiriman barang. Keempat, pengalaman usaha sejak 2021 yang dapat menjadi modal memahami pengadaan, pengelolaan barang, administrasi, dan kebutuhan pasar. Kelima, dukungan sistem dan informasi perdagangan serta kepabeanan dari pemerintah.

Hambatan meliputi enam hal. Pertama, fluktuasi harga komoditas akibat kondisi produksi, permintaan dan penawaran, musim, dan pasar internasional, yang memengaruhi biaya pengadaan dan harga jual. Kedua, kesulitan menjaga kualitas selama penyimpanan, pengemasan, dan pengiriman, yang dapat membuat barang tidak sesuai standar pembeli dan menimbulkan kerugian. Ketiga, biaya dan kendala logistik, termasuk biaya transportasi internasional, pelabuhan, dan pergudangan serta keterlambatan atau perubahan jadwal pengiriman. Keempat, fluktuasi nilai tukar, terutama bila harga dan pembayaran ditetapkan dalam mata uang asing. Kelima, perbedaan persyaratan negara tujuan terkait kualitas, keamanan, dokumen, sertifikasi, dan prosedur impor. Keenam, administrasi dan kepabeanan, karena kesalahan data pada invoice, packing list, PEB, dan dokumen pengangkutan

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14283
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

dapat memperlama pemeriksaan. Keberhasilan ekspor karenanya tidak hanya dipengaruhi ketersediaan komoditas, tetapi juga kemampuan mengelola kualitas, logistik, dokumen, pasar, dan risiko ekonomi internasional.

Analisis SWOT pada Tabel 6 disusun dari informasi perusahaan dan kondisi umum ekspor komoditas pertanian untuk mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal yang memengaruhi kegiatan ekspor.

Tabel 6. Analisis SWOT PT Ekspor Pertanian Indonesia

Faktor	Uraian
Kekuatan *(Strengths*)	Fokus pada komoditas pertanian, memiliki fasilitas gudang, terdapat aktivitas stuffing, dan berpengalaman menjalankan usaha sejak 2021.
Kelemahan (*Weaknesses*)	Kualitas komoditas perlu dijaga konsisten, ketergantungan pada ketersediaan pasokan, dan biaya logistik yang memengaruhi biaya ekspor.
Peluang (*Opportunities*)	Perluasan pasar internasional, diversifikasi komoditas, meningkatnya peluang perdagangan produk pertanian, dan pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran.
Ancaman (*Threats*)	Persaingan dengan eksportir negara lain, perubahan harga komoditas, fluktuasi nilai tukar, perubahan biaya logistik, serta perbedaan kebijakan dan persyaratan negara tujuan.

Fokus pada komoditas pertanian memungkinkan perusahaan mengembangkan pengetahuan yang lebih spesifik tentang karakteristik komoditas, kebutuhan pasar, dan proses pengiriman. Gudang dan aktivitas stuffing membantu perusahaan menata barang sebelum dikirim ke pelabuhan. Di sisi lain, konsistensi kualitas dan kontinuitas pasokan menjadi kelemahan yang perlu dikelola karena gangguan pasokan dapat memengaruhi jumlah dan ketepatan waktu pengiriman, sedangkan kenaikan biaya logistik dapat menurunkan daya saing harga. Peluang terletak pada perluasan jaringan pembeli untuk mengurangi ketergantungan pada satu pasar, diversifikasi komoditas untuk mengurangi risiko jika permintaan salah satu komoditas turun, dan pemasaran digital untuk menjangkau calon pembeli dari berbagai negara. Ancaman utama berupa persaingan internasional dari sisi harga, kualitas, kontinuitas pasokan, dan pelayanan, serta perubahan harga, kurs, dan kebijakan negara tujuan.

Berdasarkan analisis tersebut, strategi yang dapat dikembangkan adalah memperluas jaringan pembeli (misalnya melalui pameran dagang dan platform digital), meningkatkan pengendalian kualitas sejak pengadaan, mendiversifikasi komoditas, memperkuat hubungan dengan pemasok, meningkatkan efisiensi logistik, memanfaatkan pemasaran digital, dan meningkatkan pemahaman regulasi ekspor. Hubungan antara hambatan, dampaknya, dan strategi yang relevan dirangkum pada Tabel 7. Strategi ini bersifat normatif dan belum diuji dampaknya terhadap kinerja perusahaan.

Tabel 7. Hambatan, dampak, dan strategi yang relevan

Hambatan	Dampak	Strategi yang relevan
Fluktuasi harga komoditas	Memengaruhi biaya pengadaan dan harga jual	Perencanaan yang baik; diversifikasi komoditas
Menjaga kualitas produk	Barang tidak sesuai standar pembeli; potensi kerugian	Pengendalian kualitas sejak pengadaan; hubungan yang kuat dengan pemasok
Biaya dan kendala logistik	Total biaya ekspor meningkat; waktu penerimaan terganggu	Perencanaan pengiriman, pemilihan moda, pengaturan jadwal, dan pemanfaatan kapasitas kontainer
Fluktuasi nilai tukar	Nilai penerimaan dalam rupiah berubah	Mempertimbangkan kurs dalam penetapan harga, perhitungan biaya, dan kontrak
Persyaratan negara tujuan	Barang berpotensi bermasalah saat tiba	Meningkatkan pemahaman regulasi dan persyaratan impor
Administrasi dan kepabeanan	Pemeriksaan dan administrasi lebih lama	Menjaga kesesuaian data antardokumen; meningkatkan kemampuan administrasi ekspor

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14283
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

3.5. Manfaat Ekspor, Pembahasan Terpadu, dan Keterbatasan Penelitian

Bagi perusahaan, ekspor memperluas pasar sehingga perusahaan tidak hanya bergantung pada permintaan dalam negeri, membuka peluang peningkatan penjualan dan pendapatan, serta mendorong peningkatan kualitas produk dan pelayanan karena perusahaan harus memenuhi standar dan permintaan pasar internasional. Bagi pemasok dan produsen, ekspor menciptakan tambahan permintaan dan peluang memperluas penjualan serta produksi, sekaligus membentuk rantai pasok yang menghubungkan produsen lokal dengan pasar internasional.

Bagi tenaga kerja, ekspor membutuhkan tenaga kerja pada pengadaan, pemeriksaan kualitas, pengemasan, pergudangan, administrasi, dokumentasi, dan logistik sehingga berkontribusi pada aktivitas ekonomi dan kesempatan kerja secara langsung maupun tidak langsung. Bagi sektor pendukung, ekspor melibatkan perusahaan transportasi, jasa pergudangan, pelabuhan, pelayaran, dan penyedia jasa kepabeanan, sehingga menciptakan keterkaitan antarsektor. Bagi perekonomian nasional, ekspor merupakan komponen penting perdagangan internasional yang berkaitan dengan penerimaan devisa; nilai ekspor Indonesia 2025 sebesar US$282.505,3 juta (BPS, 2026) menunjukkan besarnya aktivitas perdagangan luar negeri. Bagi sektor pertanian, ekspor dapat meningkatkan nilai ekonomi komoditas apabila produk mampu memenuhi permintaan dan standar internasional.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ekspor komoditas pertanian melibatkan banyak aspek yang saling berkaitan, mulai dari pengadaan, pengendalian kualitas, penyimpanan, pengemasan, administrasi, kepabeanan, logistik, pemasaran, hingga hubungan dengan pembeli internasional. Dari sisi pengadaan, ketersediaan komoditas menjadi dasar utama, tetapi komoditas juga harus memenuhi standar kualitas dan kesepakatan dagang, sehingga hubungan dengan pemasok berperan penting bagi keberlanjutan ekspor.

Dari sisi perdagangan internasional, kegiatan perusahaan dapat dikaitkan dengan keunggulan komparatif. Kondisi geografis dan sumber daya alam Indonesia dapat menjadi dasar pengembangan perdagangan apabila didukung produktivitas, kualitas, harga yang kompetitif, dan kemampuan memenuhi standar pasar luar negeri. Salvatore (2020) menjelaskan bahwa perdagangan dapat terjadi karena perbedaan kondisi dan kemampuan produksi antarnegara, dan negara memperoleh manfaat bila berspesialisasi pada barang yang memiliki keunggulan relatif. Ekspor komoditas pertanian oleh PT EPI dapat dilihat sebagai upaya menghubungkan potensi produksi pertanian Indonesia dengan permintaan pasar internasional.

Dari sisi logistik, ekspor membutuhkan alur distribusi yang terorganisasi: barang bergerak dari pemasok ke tempat penyimpanan, disiapkan untuk pengiriman, dibawa ke pelabuhan, dimuat, lalu dikirim. Setiap tahap membutuhkan koordinasi agar tidak terjadi keterlambatan atau kerusakan, sehingga pemeriksaan, pengemasan, penyimpanan, dan stuffing menjadi bagian yang tidak terpisahkan. Dari sisi administrasi, dokumen ekspor saling melengkapi dan memastikan kegiatan berjalan sesuai ketentuan; administrasi kepabeanan juga menjadi bagian dari sistem pencatatan perdagangan luar negeri Indonesia karena data PEB digunakan BPS.

Dari sisi pasar, perusahaan perlu memahami karakteristik negara tujuan dan menjaga hubungan dengan pembeli karena keberlanjutan ekspor tidak bergantung pada transaksi satu kali. Dari sisi nilai tukar, transaksi dalam mata uang asing membuat perubahan kurs memengaruhi penerimaan dalam rupiah, sehingga kurs menjadi faktor eksternal yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan harga dan perkiraan hasil transaksi. Hasil SWOT menunjukkan bahwa kekuatan perusahaan (fokus komoditas, gudang, stuffing, pengalaman) perlu diimbangi pengelolaan kelemahan dan ancaman agar peluang perluasan pasar, diversifikasi, dan pemasaran digital dapat dimanfaatkan.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, gambaran perusahaan bertumpu pada satu kali wawancara dengan satu narasumber, pengamatan, informasi resmi perusahaan, dan literatur kepabeanan; alur delapan tahap dan dokumen ekspor disusun dengan mengaitkan informasi tersebut dengan ketentuan umum ekspor, sehingga belum merupakan verifikasi rinci atas seluruh prosedur internal. Kedua, penelitian tidak memuat data kuantitatif seperti volume dan nilai ekspor, negara tujuan, atau harga, sehingga kaitan dengan keunggulan komparatif bersifat konseptual dan tidak diuji dengan indikator seperti Revealed Comparative Advantage. Ketiga, temuan berasal dari satu perusahaan sehingga tidak dimaksudkan untuk digeneralisasi.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14283
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

4. Kesimpulan

PT Ekspor Pertanian Indonesia merupakan pelaku usaha di Kota Medan yang bergerak dalam ekspor komoditas pertanian, didirikan pada 2021, dengan fokus pengembangan kolang-kaling pada 2025 serta gudang khusus dan fasilitas yang berkaitan dengan *stuffing*. Kegiatan ekspornya terdiri atas rangkaian tahap yang saling berkaitan, mulai dari pengadaan, seleksi kualitas, penyimpanan, pengemasan, persiapan dokumen, proses kepabeanan, dan *stuffing*, hingga pengiriman. Berdasarkan informasi lapangan yang dianalisis dalam penelitian ini, kegiatan ekspor juga membutuhkan koordinasi antara ketersediaan komoditas, kualitas produk, dokumen, logistik, dan kebutuhan pembeli. Dari perspektif perdagangan internasional, kegiatan perusahaan dapat dikaitkan dengan spesialisasi, keunggulan komparatif, perluasan pasar, transaksi lintas negara, dan nilai tukar. Ekspor memberi manfaat bagi perusahaan berupa perluasan pasar dan peluang pendapatan, serta menciptakan aktivitas ekonomi bagi pemasok, tenaga kerja, transportasi, dan logistik. Kegiatan ini juga menghadapi hambatan berupa perubahan harga komoditas, kualitas barang, biaya logistik, perubahan nilai tukar, persyaratan negara tujuan, dan kelengkapan dokumen. Keberhasilan ekspor karenanya tidak hanya bergantung pada ketersediaan komoditas, tetapi juga pada kemampuan menjaga kualitas, mengelola rantai pasok, memenuhi ketentuan perdagangan, memilih pasar, dan mengelola risiko perdagangan internasional. Bagi perusahaan, disarankan meningkatkan pengendalian kualitas sejak produk diperoleh dari pemasok hingga pengiriman, memperkuat hubungan dengan pemasok untuk menjaga kontinuitas komoditas, mengembangkan pasar ekspor agar jaringan pembeli lebih luas, dan mendiversifikasi komoditas untuk mengurangi ketergantungan pada satu jenis produk. Perusahaan juga disarankan meningkatkan efisiensi logistik agar biaya pengiriman terkendali, meningkatkan kemampuan administrasi ekspor agar dokumen dipersiapkan tepat, memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran dan komunikasi dengan calon pembeli, serta mengikuti perkembangan kebijakan perdagangan internasional karena perubahan regulasi dapat memengaruhi ekspor. Bagi peneliti selanjutnya disarankan menambahkan data volume dan nilai ekspor, negara tujuan, serta wawancara dengan lebih banyak narasumber, dan menguji keunggulan komparatif dengan indikator kuantitatif.

Reference

1. Badan Pusat Statistik. (2026). *Nilai ekspor menurut golongan barang SITC (juta US$), 2025*. Badan Pusat Statistik.
2. Badan Pusat Statistik. (2026). *Statistik perdagangan luar negeri Indonesia ekspor 2025*. Badan Pusat Statistik.
3. Badan Pusat Statistik. (2026). *Statistik perdagangan luar negeri bulanan ekspor Desember 2025*. Badan Pusat Statistik.
4. Direktorat Jenderal Bea dan Cukai. (n.d.). *FAQ tata laksana ekspor*. Kementerian Keuangan Republik Indonesia.
5. Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2022). *International economics: Theory and policy* (12th ed.). Pearson.
6. Muslim, M., Ridwan, M., & Batubara, M. (2023). Determination of agricultural exports in North Sumatra. *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics*, 6(3), 1467–1499. https://doi.org/10.31538/iijse.v6i3.3888
7. Permana, B. L. D. I., Suharno, & Rifin, A. (2022). The exchange rate volatility impact on agricultural trade: An evidence from Indonesian pepper export. *Jurnal Manajemen dan Agribisnis*, 19(1), 12. https://doi.org/10.17358/jma.19.1.12
8. PT Ekspor Pertanian Indonesia. (n.d.). *About us*. Ekspor Pertanian Indonesia.
9. PT Ekspor Pertanian Indonesia. (n.d.). *Ekspor Pertanian Indonesia*. PT Ekspor Pertanian Indonesia.
10. Putri, L. A., Syaukat, Y., & Feryanto. (2024). Dynamics of competitiveness and market position of Indonesian coconut shell charcoal exports in the international market. Agrisocionomics: *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 8(3), 906–920. https://doi.org/10.14710/agrisocionomics.v8i3.22495
11. Putri, R. M., Rifin, A., & Erwidodo. (2021). Analisis perdagangan intra industri Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) pada produk pertanian. *Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan*, 15(2), 181–208. https://doi.org/10.30908/bilp.v15i2.570
12. Salvatore, D. (2020). *International economics* (13th ed.). Wiley.
13. Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D* (Ed. 2, Cet. 29). Alfabeta.
14. Tandra, H., Suroso, A. I., Syaukat, Y., & Najib, M. (2022). The determinants of competitiveness in global palm oil trade. *Economies*, 10(6), 132. https://doi.org/10.3390/economies10060132
15. UN Trade and Development. (2024). Trade and development report 2024: *Rethinking development in the age of discontent*. United Nations.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14283
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)