

COMPETITIVENESS AND EXPORT PERFORMANCE ANALYSIS OF INDONESIAN FOOTWEAR IN THE EFTA MARKET PERIOD 2015-2024 USING RCA, RSCA, GROWTH RCA, EPD, AND MSA APPROACHES

ANALISIS DAYA SAING DAN KINERJA EKSPOR ALAS KAKI INDONESIA DI PASAR EFTA PERIODE 2015-2024 MENGGUNAKAN PENDEKATAN RCA, RSCA, GROWTH RCA, EPD, DAN MSA

Krisna Rizky Satrio¹, Rizqi Muttaqin²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Widyatama^{1,2}

satrio.2768@widyatama.ac.id¹, rizqi.muttaqin@widyatama.ac.id²

ABSTRACT

Indonesia ranks among the leading footwear exporters globally, yet it encounters fierce competition, particularly from Vietnam in the European Free Trade Association (EFTA) market. This study aims to evaluate the competitiveness and performance of Indonesia's footwear exports (HS 6403) in the EFTA market for the years 2015-2024, comparing the standings of Indonesia and Vietnam. The analytical methods employed include Revealed Comparative Advantage (RCA), Revealed Symmetric Comparative Advantage (RSCA), Growth RCA, Export Product Dynamics (EPD), and Market Share Analysis (MSA). The findings indicated that Indonesia maintained a relatively stable comparative advantage, with an average RCA score of 2.94 and an RSCA of 0.49; however, it still lagged behind Vietnam, which achieved an average RCA of 5.10 and an RSCA of 0.67. The RCA Growth Analysis reflects the fluctuations in Indonesia's competitiveness, showing an average growth rate of 2.08% annually, which is lower than Vietnam's 4.62%. According to the EPD analysis, Indonesia's export position predominantly falls within the Rising Star category, whereas Vietnam exhibits a range of positions indicative of the market's maturity stage. Although Indonesia's market share grew during the study period, the disparity with Vietnam actually expanded. The implementation of the Indonesia-EFTA Comprehensive Economic Partnership Agreement (IE-CEPA) has positively influenced export growth, though it has yet to significantly reduce the competitiveness gap. These results underscore the necessity to enhance structural competitiveness through greater export specialization, improved production efficiency, and superior product quality.

Keywords: Export Competitiveness, Indonesian Footwear, RCA, RSCA, Growth RCA, EPD, MSA, IE-CEPA, EFTA Marke.

ABSTRAK

Indonesia berdiri sebagai pengeksport sepatu terkemuka secara global, namun menghadapi persaingan yang hebat, terutama dari Vietnam di pasar Asosiasi Perdagangan Bebas Eropa (EFTA). Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi daya saing dan kinerja ekspor alas kaki Indonesia (HS 6403) di pasar EFTA dari 2015 hingga 2024 dengan membandingkan klasemen Indonesia dan Vietnam. Analisis ini menggunakan metode seperti *Revealed Comparative Advantage (RCA)*, *Revealed Symmetric Comparative Advantage (RSCA)*, *Growth RCA*, *Export Product Dynamics (EPD)*, dan *Market Share Analysis (MSA)*. Temuan menunjukkan bahwa Indonesia mempertahankan keunggulan komparatif yang cukup stabil dengan skor RCA rata-rata 2,94 dan RSCA 0,49, meskipun masih tertinggal di belakang Vietnam, yang mencapai RCA rata-rata 5,10 dan RSCA 0,67. Analisis Pertumbuhan RCA mengungkapkan fluktuasi daya saing Indonesia, mencatat tingkat pertumbuhan rata-rata 2,08% per tahun, di bawah 4,62% Vietnam. Menurut analisis EPD, posisi ekspor Indonesia terutama dikategorikan sebagai Rising Star, sedangkan Vietnam menunjukkan berbagai posisi yang menunjukkan tahap kematangan pasar. Selama periode penelitian, pangsa pasar Indonesia mengalami peningkatan; namun, kesenjangan dengan Vietnam sebenarnya telah melebar. Implementasi Perjanjian Kemitraan Ekonomi Komprehensif Indonesia-EFTA (IE-CEPA) secara positif mempengaruhi pertumbuhan ekspor, meskipun belum secara signifikan mempersempit kesenjangan daya saing. Hasil ini menggarisbawahi perlunya meningkatkan daya saing struktural melalui spesialisasi ekspor yang lebih besar, peningkatan efisiensi produksi, dan kualitas produk yang unggul.

Kata Kunci: Daya Saing Ekspor, Alas Kaki Indonesia, RCA, RSCA, Growth RCA, EPD, MSA, IE-CEPA, Pasar EFTA

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan eksportir alas kaki terbesar keenam secara global dengan nilai ekspor USD 3,19 miliar pada tahun 2024 (Trade Map - 2024, n.d.). Sejak November 2021, Indonesia telah memperoleh akses pasar preferensial ke European Free Trade Association (EFTA) melalui Indonesia-EFTA Comprehensive Economic Partnership Agreement (IE-CEPA), yang memberikan pembebasan bea masuk 0% untuk produk alas kaki. Namun, meskipun memiliki kapasitas produksi skala internasional dan manfaat tarif preferensial, pangsa pasar Indonesia di EFTA hanya 5,32% pada tahun 2024, jauh lebih rendah dibandingkan Vietnam yang menguasai 17,68% pasar tanpa perjanjian perdagangan bebas serupa. Perbedaan mencolok ini menimbulkan pertanyaan mengenai efektivitas keunggulan tarif preferensial dan mengarahkan analisis pada faktor daya saing yang bersifat dinamis serta spesifik terhadap pasar.

Pasar EFTA, yang terdiri dari Swiss, Norwegia, Islandia, dan Liechtenstein, merupakan pasar premium yang strategis bagi ekspor alas kaki Indonesia. Meskipun populasi relatif kecil, pasar ini dicirikan oleh daya beli tinggi dengan PDB per kapita rata-rata USD 90.000, standar kualitas ketat, dan permintaan stabil terhadap produk alas kaki berkualitas (Group, 2023). Total nilai impor alas kaki EFTA mencapai lebih dari USD 1,4 miliar per tahun dengan pertumbuhan konsisten. Indonesia menghadapi kompetisi sangat ketat di pasar ini, terutama dari Vietnam yang telah membangun posisi dominan dengan pangsa pasar jauh lebih besar.

Penelitian ini bertujuan menganalisis secara komprehensif daya saing dan kinerja ekspor alas kaki Indonesia di pasar EFTA periode 2015-2024 menggunakan pendekatan multidimensi

yang dikemukakan oleh (Balassa, 1965; Ricardo, 1817b) dengan lima indikator, Revealed Comparative Advantage (RCA), Revealed Symmetric Comparative Advantage (RSCA), Growth RCA, Export Product Dynamics (EPD), dan Market Share Analysis (MSA). Pendekatan komparatif dengan Vietnam sebagai benchmark memberikan perspektif mendalam mengenai posisi relatif Indonesia dan faktor-faktor yang menentukan kesenjangan daya saing. Periode observasi 2015-2024 dipilih untuk mencakup dinamika sebelum dan sesudah implementasi IE-CEPA, serta dampak pandemi COVID-19 yang mengubah lanskap perdagangan global secara signifikan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metodologi kuantitatif deskriptif yang dilengkapi dengan analisis komparatif untuk mengevaluasi daya saing dan kinerja ekspor alas kaki Indonesia dalam pasar EFTA (Sugiyono, 2019). Data sekunder bersumber dari Peta Perdagangan (ITC), Statistik Perdagangan EFTA, dan UN Comtrade untuk jangka waktu yang mencakup 2015 hingga 2024, dengan fokus terkonsentrasi pada komoditas alas kaki yang diklasifikasikan berdasarkan kode HS 6403, yang mencakup alas kaki yang menampilkan sol luar yang terdiri dari komposisi karet, plastik, kulit, atau kulit bersama dengan bagian atas kulit (Association, 2022).

Revealed Comparative Advantage (RCA)

Revealed Comparative Advantage (RCA) yang diperkenalkan oleh (Balassa, 1965, 1977) digunakan untuk menilai seberapa besar keunggulan komparatif yang dimiliki suatu negara dalam mengekspor produk tertentu dibandingkan dengan rata-rata global.

Indeks ini mencerminkan tingkat spesialisasi ekspor dengan membandingkan pangsa ekspor suatu negara dengan pangsa ekspor dunia.

Rumus RCA:

$$RCA = \frac{(X_{ij}/X_i)}{(X_j/X_w)}$$

Keterangan:

X_{ij} = Nilai ekspor alas kaki HS 6403 Indonesia ke EFTA

X_i = Total ekspor Indonesia ke dunia

X_j = Nilai ekspor alas kaki HS 6403 dunia ke EFTA.

X_w = Total ekspor dunia

Interpretasi:

$RCA > 1$ menunjukkan keunggulan komparatif, sedangkan $RCA < 1$ menunjukkan tidak adanya keunggulan komparatif.

Revealed Symmetric Comparative Advantage (RSCA)

RSCA menunjukkan transformasi seimbang dari indeks RCA yang diusulkan oleh (Laursen, 2015) untuk mengatasi distribusi nilai RCA yang tidak merata. Nilai RSCA berada dalam interval -1 hingga +1, memfasilitasi perbandingan langsung antar negara. Formula perhitungan RSCA adalah:

Rumus RSCA:

$$RSCA = \frac{RCA - 1}{RCA + 1}$$

Interpretasi:

$RSCA > 0$ menunjukkan keunggulan komparatif, sedangkan $RSCA < 0$ menunjukkan tidak memiliki keunggulan komparatif

Growth of Revealed Comparative Advantage (Growth RCA)

Growth RCA mengukur dinamika perubahan keunggulan komparatif dari waktu ke waktu dengan menghitung tingkat pertumbuhan indeks RCA.

Indikator ini penting untuk mengidentifikasi apakah posisi kompetitif suatu negara mengalami peningkatan, penurunan, atau stagnasi (Edwards & Schoer, 2002). Nilai Growth RCA yang positif menunjukkan peningkatan daya saing, sedangkan nilai negatif mengindikasikan **Rumus Growth RCA:**

$$\text{Growth RCA} = \frac{(RCA_t - RCA_{t-1})}{RCA_{t-1}} \times 100\%$$

Keterangan:

RCA_t = Nilai RCA pada tahun ke-t

RCA_{t-1} = Nilai RCA pada tahun sebelumnya

Interpretasi:

Nilai positif menunjukkan peningkatan daya saing, sedangkan nilai negatif menunjukkan penurunan.

Export Product Dynamics (EPD)

Export Product Dynamics (EPD) adalah metode analisis yang dikembangkan oleh (Esterhuizen, 2006) untuk mengevaluasi posisi dan dinamika produk ekspor dalam matriks yang menggabungkan dua dimensi: pertumbuhan pangsa pasar ekspor suatu negara dan daya tarik pasar (pertumbuhan impor pasar tujuan). Matriks EPD mengklasifikasikan produk ke dalam empat kuadran berdasarkan kombinasi kedua dimensi tersebut.

Rumus EPD:

Sumbu X (Pertumbuhan Pangsa Pasar Ekspor):

$$X = \left[\frac{X_{ij(t)}}{M_{j(t)}} - \frac{X_{ij(t-1)}}{M_{j(t-1)}} \right] \times 100\%$$

Sumbu Y (Daya Tarik Pasar):

$$Y = \frac{M_{j(t)} - M_{j(t-1)}}{M_{j(t-1)}} \times 100\%$$

Keterangan:

$X_{ij(t)}$ = Ekspor alas kaki Indonesia ke EFTA tahun ke-t

$M_{j(t)}$ = Total impor alas kaki EFTA tahun ke-t

Kombinasi kedua sumbu menghasilkan empat posisi: *Rising Star*, *Falling Star*, *Lost Opportunity*, dan *Retreat*.

Market Share Analysis (MSA)

Market Share Analysis (MSA) digunakan untuk mengukur kemampuan suatu negara dalam mempertahankan pangsa pasar ekspor di pasar tujuan (Mu-zayyin et al., 2019).

Rumus Pangsa Pasar (MSA):

$$MS_{ij} = \frac{X_{ij}}{M_j} \times 100\%$$

Keterangan:

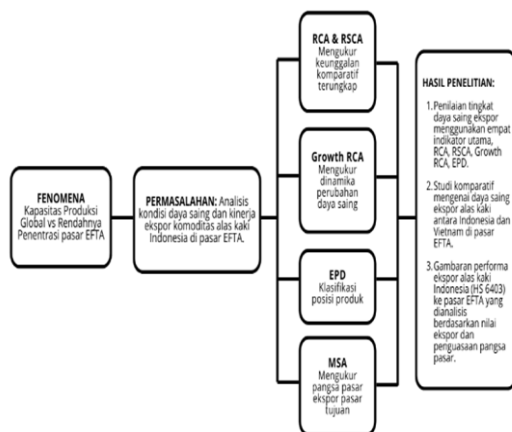
MS_{ij} = Pangsa pasar ekspor negara i di pasar j

X_{ij} = Ekspor alas kaki HS 6403 Indonesia ke EFTA

M_j = Total impor alas kaki HS 6403 di pasar EFTA

Analisis MSA digunakan untuk melihat perubahan posisi kompetitif Indonesia relatif terhadap Vietnam dipasar.

KERANGKA PEMIKIRAN



Kerangka pemikiran dikembangkan untuk secara sistematis menggambarkan bagaimana analisis daya saing dan kinerja ekspor komoditas alas kaki Indonesia (HS 6403) di pasar Asosiasi Perdagangan Bebas Eropa (EFTA)

selama periode 2015-2024 dilakukan melalui pendekatan multidimensi yang menggabungkan lima alat analisis kuantitatif. Secara visual, kerangka penelitian ini disajikan dalam Gambar.1 berikut.

HASIL DAN ANALISIS

Bagian ini menguraikan temuan evaluasi ekstensif dari lima metodologi yang digunakan untuk menilai daya saing dan kinerja ekspor alas kaki Indonesia di pasar EFTA untuk tahun 2015 hingga 2024. Evaluasi menggunakan metodologi komparatif, menyandingkan status Indonesia dengan Vietnam, pesaing utama di pasar yang sama.

Analisis Revealed Comparative Advantage (RCA)

Hasil analisis RCA Terungkap menunjukkan bahwa kedua negara mempertahankan keunggulan komparatif yang stabil selama periode pemantauan, dengan nilai RCA secara konsisten melebihi tolok ukur keunggulan komparatif ($RCA > 1$). Indonesia mencapai skor RCA rata-rata 2,94, berfluktuasi antara 2,62 pada tahun 2020 dan 3,35 pada tahun 2024. Sebaliknya, Vietnam menunjukkan keunggulan komparatif yang jauh lebih kuat, mencatat skor RCA rata-rata 5,10, mulai dari 4,21 pada 2015 hingga 6,28 pada 2024. Perbandingan mengungkapkan bahwa Vietnam memiliki keunggulan komparatif 73% lebih besar daripada Indonesia, menyoroti perbedaan penting dalam tingkat spesialisasi ekspor alas kaki yang diarahkan ke pasar EFTA.

Tabel 1. 1 Perbandingan Nilai RCA Indonesia dan Vietnam di Pasar EFTA Tahun 2015-2024

Tahun	RCA Indonesia	RCA Vietnam
2015	2.84	4.21
2016	2.91	4.35
2017	2.78	4.52

2018	2.69	4.68
2019	2.95	5.12
2020	2.62	4.89
2021	2.87	5.24
2022	3.12	5.67
2023	3.28	6.01
2024	3.35	6.28
Rata-rata	2.94	5.10

Sumber: Diolah oleh Penulis

Analisis Revealed Symmetric Comparative Advantage (RSCA)

Transformasi nilai RCA menjadi indikator RSCA menawarkan validasi lebih lanjut dari perbedaan intensitas spesialisasi ekspor antara kedua negara. Indonesia mencapai skor RSCA rata-rata 0,49, yang bervariasi antara 0,45 dan 0,54, mengkategorikan Indonesia dalam kelompok spesialisasi moderat. Sebaliknya, Vietnam mencatat nilai RSCA rata-rata 0,67, mulai dari 0,62 hingga 0,73, memposisikan Vietnam dalam kategori spesialisasi tinggi, mendekati ujung atas skala. Perbedaan nilai RSCA sebesar 0,18, setara dengan 37%, membuktikan bahwa Vietnam memiliki tingkat spesialisasi ekspor yang jauh lebih besar dibandingkan dengan Indonesia.

Tabel 1. 2 Perbandingan Nilai RSCA Indonesia dan Vietnam di Pasar EFTA Tahun 2015-2024

Tahun	RSCA Indonesia	RSCA Vietnam
2015	0.4792	0.6161
2016	0.4885	0.6262
2017	0.4709	0.6377
2018	0.4580	0.6479
2019	0.4937	0.6732
2020	0.4475	0.6604
2021	0.4832	0.6795
2022	0.5146	0.7002
2023	0.5327	0.7147
2024	0.5402	0.7253
Rata-rata	0.4908	0.6681

Sumber: Diolah oleh Penulis

Analisis Growth of Revealed Comparative Advantage

Analisis Growth RCA mengungkap kesenjangan penting dalam dinamika pertumbuhan daya saing antara Indonesia dan Vietnam. Indonesia menunjukkan tren pertumbuhan yang sangat tidak menentu, rata-rata 2,08% per tahun, namun mengalami fluktuasi yang signifikan, dengan angka berkisar dari -11,19% pada tahun 2020 hingga +9,67% pada 2019. Sebaliknya, Vietnam mengungkapkan lintasan pertumbuhan yang jauh lebih stabil dan konsisten, dengan tingkat pertumbuhan tahunan rata-rata 4,62% dan menunjukkan volatilitas yang lebih rendah. Perbandingan mengungkapkan bahwa Vietnam berkembang pada tingkat 2,2 kali lebih cepat daripada Indonesia, ditambah dengan stabilitas yang jauh lebih besar, menandakan fondasi yang lebih kuat dan tangguh untuk daya saing (Hartanto et al., 2021).

Tabel 1. 3 Perbandingan Nilai Growth RCA Indonesia dan Vietnam di Pasar EFTA Tahun 2016-2024

Tahun	Growth RCA Indonesia (%)	Growth RCA Vietnam (%)
2016	2.46	3.33
2017	-4.47	3.91
2018	-3.24	3.54
2019	9.67	9.40
2020	-11.19	-4.49
2021	9.54	7.16
2022	8.71	8.21
2023	5.13	6.00
2024	2.13	4.49
Rata-rata	2.08	4.62

Sumber: Diolah oleh Penulis

Analisis Export Product Dynamics (EPD)

Hasil analisis EPD mengungkapkan Tren yang menarik dapat diamati dalam klasemen kompetitif kedua negara. Indonesia menunjukkan stabilitas yang luar biasa dengan mempertahankan status Rising Star selama 8 dari 9 tahun di

kuadran yang menguntungkan ini, hanya beralih ke Falling Star pada tahun 2020 sebagai akibat dari penurunan permintaan global. Kehadiran yang terus-menerus dalam kategori Rising Star menunjukkan bahwa Indonesia telah mahir dalam memperluas pangsa pasarnya dalam menghadapi permintaan pasar EFTA yang terus meningkat. Sebaliknya, Vietnam menunjukkan tren yang lebih berfluktuasi, menikmati supremasi Rising Star selama jangka waktu 2016-2019, tetapi kemudian mengalami pergeseran antara Falling Star dan Lost Opportunity dari 2020 hingga 2024. Tren ini menyiratkan bahwa Vietnam telah memasuki tahap yang lebih matang dalam penetrasi pasar EFTA, di mana pertumbuhan semakin bergantung pada ekspansi pasar secara keseluruhan.

Tabel 1. 4 . Perbandingan Posisi Export Product Dynamics Indonesia dan Vietnam di Pasar EFTA Tahun 2016-2024

Tahun	Posisi EPD Indonesia	Posisi EPD Vietnam
2016	Rising Star	Rising Star
2017	Rising Star	Rising Star
2018	Rising Star	Rising Star
2019	Rising Star	Rising Star
2020	Falling Star	Falling Star
2021	Rising Star	Lost Opportunity
2022	Rising Star	Rising Star
2023	Rising Star	Falling Star
2024	Rising Star	Falling Star

Sumber: Diolah oleh Penulis

Analisis Market Share Analysis (MSA)

Analisis pangsa pasar menemukan perbedaan yang signifikan dan nyata antara Indonesia dan Vietnam. Pangsa pasar Indonesia di pasar EFTA naik dari 2,95% pada 2015 menjadi 5,32% pada 2024, menunjukkan peningkatan mutlak 2,37 poin persentase atau pertumbuhan relatif hampir dua kali lipat. Terlepas dari ekspansi yang signifikan ini, pangsa

pasar absolut Indonesia tetap relatif rendah dalam kaitannya dengan potensi pasar yang tersedia. Sebaliknya, Vietnam mencapai pangsa pasar yang jauh lebih besar, naik dari 7,85% pada 2015 menjadi 17,68% pada 2024, yang menandakan peningkatan absolut 9,83 poin persentase. Kesenjangan pangsa pasar antara kedua negara tidak hanya substansi tetapi juga berkembang selama periode pengamatan, tumbuh dari 4,90 poin persentase pada 2015 menjadi 12,36 poin persentase pada tahun 2024.

Tabel 1. 5 Perbandingan Pangsa Pasar Indonesia dan Vietnam di Pasar EFTA Tahun 2015-2024

Tahun	Pangsa Pasar Indonesia (%)	Pangsa Pasar Vietnam (%)
2015	2.95	7.85
2016	3.18	8.16
2017	3.06	8.78
2018	3.04	8.95
2019	3.30	9.98
2020	3.25	10.63
2021	3.58	10.62
2022	4.12	11.79
2023	4.78	14.52
2024	5.32	17.68
Rata-rata	3.66	10.90

Sumber: Diolah oleh Penulis

PEMBAHASAN

Penggabungan dari lima teknik analitis menyajikan narasi menyeluruh mengenai sikap kompetitif dan kinerja ekspor alas kaki Indonesia di pasar EFTA, terutama dalam kaitannya dengan persaingannya dengan Vietnam. Wawasan yang diambil dari berbagai metrik menawarkan perspektif yang saling melengkapi dan menegaskan tren dasar yang konsisten yang ditandai dengan perbedaan daya saing yang signifikan, meskipun dengan lintasan pertumbuhan yang menggembirakan untuk Indonesia, sejalan dengan konstruksi teoritis yang ditetapkan oleh (Balassa, 1965; Ricardo,

1817a) mengenai determinan daya saing perdagangan internasional.

Kesenjangan daya saing antara Indonesia dan Vietnam beragam dan berakar dalam perbedaan struktural yang penting. Vietnam telah berhasil mengembangkan keunggulan kompetitif yang menonjol melalui perpaduan beberapa elemen penting (Abdulkadir et al., 2023)). Pertama-tama, Vietnam telah mencapai spesialisasi industri yang mendalam dalam pembuatan alas kaki, sebagaimana dibuktikan oleh nilai RSCA mendekati ambang batas atas kontinum spesialisasi (0,67). Upaya terkonsentrasi ini telah memungkinkan Vietnam untuk mewujudkan skala ekonomi yang signifikan dan efisiensi produksi yang mengesankan (Ricardo, 1817b). Selanjutnya, Vietnam telah dengan mahir menanamkan dirinya ke dalam rantai nilai global alas kaki, menempa koneksi bisnis jangka panjang yang matang dengan merek-merek internasional terkemuka dan importir utama dalam pasar EFTA (Gereffi, 1999). Selain itu, investasi berkelanjutan yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk dan standar produksi telah menetapkan Vietnam sebagai produsen alas kaki kaliber tinggi yang mampu memenuhi kriteria ketat pasar EFTA premium. Terakhir, konsistensi dan kestabilan pertumbuhan kompetitif Vietnam (dengan pertumbuhan RCA rata-rata 4,62% dan volatilitas rendah) mencerminkan strategi industri matang yang kurang rentan terhadap gangguan eksternal (Hartanto et al., 2021; Widodo, 2009).

Terlepas dari kesenjangan yang cukup besar, Indonesia telah menunjukkan beberapa indikator positif yang menunjukkan potensi untuk meningkatkan daya saing. Keunggulan status Rising Star dalam analisis EPD (8 dari 9 tahun) menandakan bahwa Indonesia berada di posisi yang baik untuk memanfaatkan ekspansi pasar dan merebut

pangsa pasar dari pesaing, konsisten dengan temuan (Edwards & Schoer, 2002) mengenai dinamika produk ekspor. Sementara pertumbuhan pangsa pasar lebih lambat dibandingkan dengan Vietnam, ini menunjukkan peningkatan penerimaan produk alas kaki Indonesia di pasar EFTA (Nurkomariyah & Sutjiatmo, 2023). Berlakunya IE-CEPA pada November 2021 telah memberikan efek katalitik yang menguntungkan, seperti yang terlihat dalam percepatan pertumbuhan pangsa pasar selama periode 2021 hingga 2024 (Perdagangan, 2021). Pertumbuhan pangsa pasar Indonesia pasca-IE-CEPA sebesar 1,74 poin persentase telah secara signifikan melampaui pertumbuhan fase pra-IE-CEPA sebesar 0,63 poin persentase, menggarisbawahi kontribusi substansial dari akses preferensial terhadap peningkatan daya saing harga dan penetrasi pasar (Baldwin & Jaimovich, 2012; Pomfret, 2007). Namun demikian, efek IE-CEPA belum sepenuhnya terwujud dalam mempersempit kesenjangan dengan Vietnam, menunjukkan bahwa keuntungan dari akses preferensial harus digabungkan dengan peningkatan daya saing fundamental untuk memungkinkan persaingan yang lebih efektif (Organization, 2011).

Indonesia menghadapi berbagai tantangan struktural yang menghambat peningkatan daya saingnya. Pertama, tingkat spesialisasi moderat, dengan nilai RSCA 0,49, menunjukkan bahwa Indonesia belum mencapai konsentrasi optimal di sektor alas kaki (Laursen, 2015). Sementara struktur perdagangan yang relatif terdiversifikasi memberikan manfaat dalam hal manajemen risiko, mereka dapat menghambat kapasitas untuk mencapai skala ekonomi dan efisiensi puncak dalam pembuatan alas kaki (Krugman, 1979; Krugman & Obstfeld, 2009). Kedua, volatilitas pertumbuhan yang signifikan (dengan fluktuasi

Pertumbuhan RCA mulai dari -11,19% hingga +9,67%) menyoroti kesulitan dalam membangun ketahanan terhadap guncangan eksternal (Widodo, 2009). Sensitivitas tinggi terhadap gangguan seperti pandemi COVID-19 mengungkapkan bahwa fondasi kompetitif Indonesia belum diperkuat dibandingkan dengan Vietnam (Nurkormariyah & Sutjiatmo, 2023). Ketiga, pangsa pasar absolut yang relatif kecil sebesar 5,32% menunjukkan bahwa meskipun tumbuh, Indonesia tetap dalam tahap awal penetrasi pasar EFTA, dengan potensi ekspansi yang cukup besar yang tidak sepenuhnya dimanfaatkan (Esterhuizen, 2006). Terakhir, meningkatnya kesenjangan pangsa pasar (yang telah melebar dari 4,90 poin persentase menjadi 12,36 poin persentase) menandakan bahwa laju peningkatan daya saing Indonesia belum memadai untuk mempersempit kesenjangan dengan Vietnam, yang terus menegaskan dominasinya pada tingkat yang lebih dipercepat (Abdulkadir et al., 2023).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian ini menghasilkan beberapa kesimpulan penting mengenai daya saing dan kinerja ekspor alas kaki Indonesia di pasar EFTA dalam konteks persaingan dengan Vietnam. Pertama, Indonesia memiliki keunggulan komparatif yang konsisten dalam ekspor alas kaki ke pasar EFTA dengan nilai RCA rata-rata 2,94 dan RSCA rata-rata 0,49, namun berada pada tingkat moderat dibandingkan Vietnam yang mencatatkan RCA rata-rata 5,10 dan RSCA 0,67. Kesenjangan ini bersifat struktural dan berakar pada perbedaan fundamental dalam intensitas spesialisasi ekspor, efisiensi produksi, dan integrasi dalam rantai nilai global.

Kedua, dinamika pertumbuhan daya saing Indonesia menampilkan

volatilitas tinggi dengan rata-rata pertumbuhan 2,08% per tahun, kontras dengan stabilitas dan konsistensi Vietnam yang mencatatkan rata-rata pertumbuhan 4,62% per tahun. Perbedaan ini mengindikasikan bahwa Vietnam memiliki fondasi daya saing yang lebih robust dan resilient terhadap gejolak eksternal.

Ketiga, analisis Export Product Dynamics menunjukkan bahwa Indonesia mendominasi posisi Rising Star dengan 8 dari 9 tahun berada pada kuadran menguntungkan, sementara Vietnam menunjukkan variasi posisi yang mengindikasikan transisi ke fase mature. Pola ini mencerminkan perbedaan tahap dalam siklus penetrasi pasar, di mana Indonesia berada pada fase ekspansi awal dengan ruang pertumbuhan yang luas, sementara Vietnam telah mencapai tingkat penetrasi yang sangat tinggi.

Keempat, pangsa pasar Indonesia meningkat signifikan dari 2,95% pada tahun 2015 menjadi 5,32% pada tahun 2024, namun gap dengan Vietnam melebar dari 4,90 poin persentase menjadi 12,36 poin persentase, mengindikasikan bahwa meskipun Indonesia tumbuh, Vietnam memperlebar keunggulannya dengan kecepatan jauh lebih tinggi.

Kelima, implementasi IE-CEPA memberikan dampak katalitik positif dengan akselerasi pertumbuhan pangsa pasar Indonesia pada periode 2021-2024, namun belum optimal untuk mengurangi kesenjangan dengan Vietnam, mengindikasikan perlunya kombinasi antara manfaat akses preferensial dengan peningkatan daya saing fundamental.

Saran

Mengingat temuan penelitian, beberapa rekomendasi strategis dapat diajukan untuk meningkatkan daya saing ekspor alas kaki Indonesia di pasar EFTA. Pertama, harus ada peningkatan

intensitas spesialisasi ekspor melalui fokus yang lebih tajam pada pengembangan industri alas kaki, yang mencakup investasi dalam pembentukan kluster industri alas kaki terintegrasi dan perluasan kapasitas produksi yang memanfaatkan teknologi modern.

Kedua, meningkatkan efisiensi produksi sangat penting, yang dapat dicapai melalui adopsi teknologi manufaktur mutakhir, otomatisasi proses produksi yang tepat, dan penerapan sistem manajemen mutu komprehensif yang bertujuan meningkatkan produktivitas dan menurunkan biaya produksi.

Ketiga, meningkatkan kualitas produk sangat penting, yang dapat dicapai melalui investasi dalam penelitian dan pengembangan untuk inovasi desain yang selaras dengan tren mode internasional, meningkatkan standar kualitas bahan baku dan proses produksi untuk memenuhi persyaratan ketat pasar premium EFTA, serta menciptakan produk bernilai tambah tinggi yang mampu bersaing di segmen premium.

Keempat, membina hubungan bisnis jangka panjang dengan pemangku kepentingan utama di pasar EFTA termasuk merek internasional, importir, distributor, dan pengecer sangat penting. Hal ini dapat dicapai melalui program pencocokan bisnis intensif, partisipasi aktif dalam pameran dan pameran perdagangan internasional, dan pengembangan kemitraan strategis yang saling menguntungkan.

Kelima, mengoptimalkan pemanfaatan IE-CEPA diperlukan, yang dapat dilakukan melalui penjangkauan yang lebih aktif kepada eksportir mengenai manfaat dan mekanisme mengakses keuntungan preferensial, memfasilitasi pengelolaan sertifikat asal dan dokumentasi ekspor, dan membangun kapasitas untuk UMKM ekspor untuk memanfaatkan peluang yang disajikan oleh IE-CEPA.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Abdulkadir, A., Afriana, D., & Azis, M. (2023). Analisis daya saing ekspor alas kaki Indonesia dan Vietnam di pasar global. *Jurnal Perdagangan Internasional*, 8(2), 145–162.
- [2] Association, E. F. T. (2022). *EFTA Annual Report 2022*. EFTA Sekretariat.
- [3] Balassa, B. (1965). Trade liberalisation and revealed comparative advantage. *The Manchester School*, 33(2), 99–123. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>
- [4] Balassa, B. (1977). “Revealed” comparative advantage revisited: An analysis of relative export shares of the industrial countries, 1953-1971. North-Holland Publishing Company.
- [5] Baldwin, R., & Jaimovich, D. (2012). *Are Free Trade Agreements Contagious?*
- [6] Edwards, L., & Schoer, V. (2002). Measures of competitiveness: A dynamic approach to South Africa’s trade performance in the 1990s. *South African Journal of Economics*, 70(6), 1008–1046.
- [7] Esterhuizen, D. (2006). *An evaluation of the competitiveness of the South African agribusiness sector*.
- [8] Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48(1), 37–70.
- [9] Group, W. B. (2023). *World Development Report*. World Bank.
- [10] Hartanto, A., Nugroho, B., & Widodo, S. (2021). Export growth and competitive dynamics: Indonesian fishery sector analysis. *Marine Policy*, 125, 104–118.

- [11] Krugman, P. R. (1979). *Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade*.
- [12] Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2009). *International Economics: Theory and Policy*.
- [13] Laursen, K. (2015). Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialization. *Eurasian Business Review*, 5(1), 99–115.
- [14] Muzayyin, A., Suharno, S., & Rifin, A. (2019). Market share analysis and revealed comparative advantage of Indonesian palm oil in export markets. *Jurnal Manajemen & Agribisnis*, 16(2), 138–148.
- [15] Nurkomariyah, S., & Sutjiatmo, B. P. (2023). Global footwear export competitive analysis: Indonesia and Vietnam. *International Journal of Trade and Commerce*, 12(1), 45–62.
- [16] Organization, W. T. (2011). *World Trade Report 2011: The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*. WTO.
- [17] Perdagangan, K. (2021). *Indonesia-EFTA Comprehensive Economic Partnership Agreement (IE-CEPA)*. Kementerian Perdagangan Republik Indonesia.
- [18] Pomfret, R. (2007). *Preferential Trade Agreements*.
- [19] Ricardo, D. (1817a). *On the principles of political economy and taxation*. John Murray.
- [20] Ricardo, D. (1817b). *On the Principles of Political Economy and Taxation*.
- [21] Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- [22] *Trade Map - 2024* . (n.d.). Retrieved January 31, 2026, from https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c6403%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c1
- [23] Widodo, T. (2009). Comparative advantage: Theory, empirical measures and case studies. *Review of Economic and Business Studies*, 4(1), 57–82.