

BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang Masalah

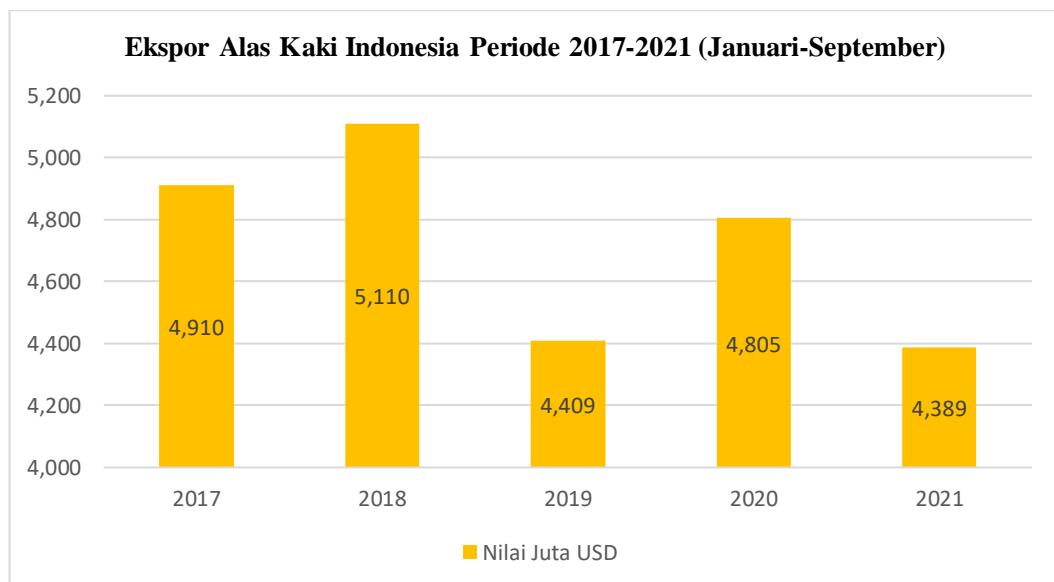
Di era globalisasi ekonomi yang terjadi saat ini, menunjukkan persaingan yang pesat. Hal tersebut diakibatkan karena adanya perkembangan dunia usaha yang semakin terbuka lebar bagi setiap pelaku bisnis. Perkembangan teknologi menyebabkan perusahaan harus selalu mengetahui kebutuhan pasar. Begitupun dengan sektor industri alas kaki di Indonesia. Industri alas kaki Indonesia telah memberikan kontribusi yang cukup besar bagi pertumbuhan ekonomi dan perdagangan global. Dengan melonjaknya ekspor alas kaki di pasar global, menggambarkan prospek perkembangan industri alas kaki menjadi salah satu komoditas ekspor yang menjanjikan (Kemenperin, 2019, p. 30).

Industri sepatu memberikan kontribusi yang relatif tinggi terhadap produk domestik bruto (PDB) Indonesia. Pertumbuhan industri sepatu dan industri kulit dan barang dari kulit mencapai 9,42% pada akhir tahun 2018, sedangkan pada tahun 2017 sejumlah 2,22%. Kemudian alas kaki memberikan kontribusi 0,28% terhadap PDB pada tahun 2018. Hal ini menunjukkan bahwa industri alas kaki memegang peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia (Kemenperin, 2019, p. 32).

Dalam pernyataan Direktur Industri Tekstil, Kulit dan Alas Kaki, Kementerian Perindustrian mengatakan bahwa industri alas kaki memiliki peran strategis, yaitu sebagai penerima devisa dan sebagai jaminan sosial untuk menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar. Saat ini, sekitar 795.000 jumlah tenaga kerja (tahun 2017), menjadi 819.000 pekerja di tahun 2018 surplus dalam perdagangan. Peningkatan dan pengembangan sektor industri tidak lepas dari kompetensi dan produktivitas sumber daya manusia (SDM) industri yang ada. Dengan kedatangan investor di Indonesia, industri sepatu diharapkan dapat memenuhi kebutuhan pasar domestik, menggantikan impor dan meningkatkan kapasitas manufaktur untuk melayani pasar ekspor. Misalnya, investasi di industri sepatu adalah Rp 12,8 triliun pada 2018, dibandingkan dengan Rp 12,1 triliun pada 2017 (Kemenperin, 2019, p. 27).

Demikian pula, kompetensi dan produktivitas SDM industri alas kaki saat ini didukung oleh program pelatihan profesi di satuan pendidikan Kementerian Perindustrian, termasuk program *linked in* antara industri dengan sekolah menengah profesional. Selain itu, program instruksi teknis *Training Of Trainer* (TOT) berupaya menciptakan spesialis bersertifikat sehingga mereka dapat melatih kembali karyawan baru untuk bekerja di industri sepatu. Sesuai Rencana Induk Pembangunan Industri Nasional (RIPIN) 2015-2035, industri alas kaki ditetapkan sebagai salah satu komoditas unggulan yang perlu dikembangkan (Kemenperin, 2019, p. 27).

Grafik 1 Nilai Ekspor Alas Kaki Indonesia Periode 2017-2021



Sumber: BPS (diolah penulis, September 2021)

Pada Juni, kinerja ekspor alas kaki terlihat membaik akibat *lockdown* di negara tujuan ekspor. Namun, dengan pemberlakuan kembali blokade pada Juli 2020, ekspor alas kaki kembali turun. Pada Agustus 2020, ekspor alas kaki turun 17,0% dibandingkan Juli 2020 (Grafik 1). Penurunan pada bulan Juli juga didorong oleh pengenalan pembuat sepatu berorientasi ekspor, yang turun di bawah angka 50%. Kinerja ekspor alas kaki pada Januari-Agustus 2020 terutama ditopang oleh ekspor yang tinggi di awal pandemi Covid19. Namun, kinerja ekspor alas kaki pada Januari-Agustus 2020 merupakan pertanda positif bahwa produk alas kaki Indonesia akan terus diminati bahkan di tengah pandemi saat ini.

Grafik 2 Nilai Ekspor Indonesia-EFTA



Sumber: EFTA 2020 (diolah penulis, Maret 2021)

European Free Trade Association (EFTA) merupakan pasar, mitra dagang, dan mitra investasi terbesar kedua setelah Australia dan Korea Selatan, yang berperan penting dalam perekonomian internasional. Konsumen di negara EFTA termasuk negara dengan daya beli tertinggi di dunia. EFTA adalah salah satu perjanjian perdagangan bebas dan jaringan kemitraan ekonomi terluas di dunia yang sangat menarik (EFTA, 2009). Melalui Jaringan Perjanjian EFTA, pemerintah dan pihak berwenang dapat memperkuat hubungan mereka dengan negara-negara terkait. Negara-negara EFTA memiliki reputasi sebagai mitra perdagangan bebas yang berfokus pada solusi praktis (EFTA, 2016).

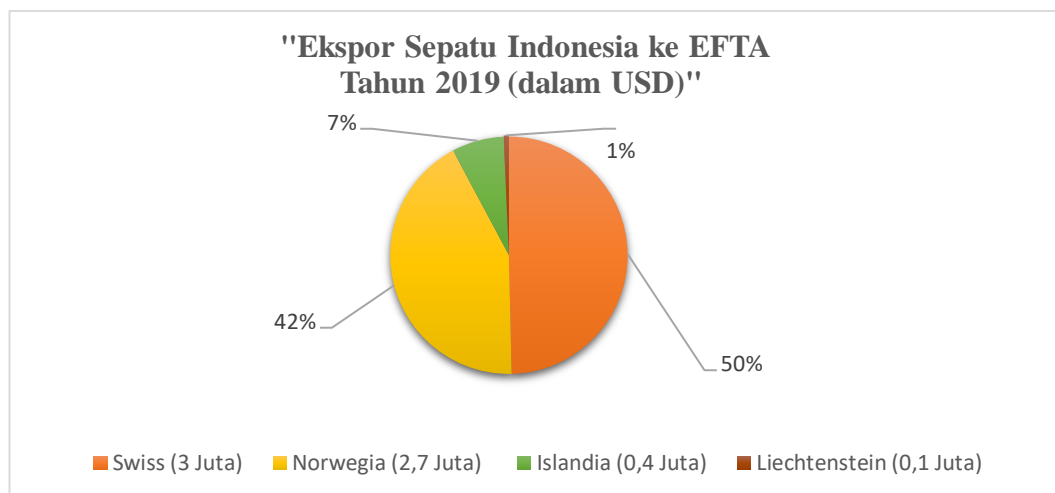
Dalam melihat peluang tersebut, Indonesia memanfaatkan peluang kerjasama perdagangan bebas. Indonesia telah menandatangani berbagai perjanjian perdagangan bebas dengan berbagai negara dan blok perdagangan. Salah satu kerjasama perdagangan bebas internasional Indonesia adalah menyetujui pembentukan kerjasama dengan negara-negara yang tergabung dalam *European Free Trade Association* (EFTA) yang terdiri dari Swiss, Norwegia, Islandia dan Liechtenstein (Murtasidin, 2021).

Data BPS menunjukkan EFTA menempati peringkat ke-23 untuk negara pengekspor non-migas dan peringkat ke-25 untuk negara sumber pengimpor non-migas bagi Indonesia. Pada tahun 2017, perdagangan EFTA Indonesia mencapai US\$2,4 dengan Indonesia yang mengalami surplus perdagangan sebesar US\$212

juta. Hal ini memberikan peluang besar bagi hubungan bilateral Indonesia-EFTA. Sejak tahun 2020, EFTA berkembang menjadi tujuan ekspor Indonesia ke-15 dan sumber impor ke-24 (Kemendag, 2020).

Perjanjian ini membuka peluang bagi akses pasar Indonesia ke Eropa melalui empat negara anggota EFTA. Perdagangan barang antara kedua negara tidak hanya menghilangkan atau menurunkan tarif lebih dari 90%, terutama untuk produk unggulan dari kedua belah pihak, sehingga menjadi penting bagi Indonesia. Sementara itu, perdagangan jasa akan membuka akses EFTA terkait pelatihan guna memperkaya pengalaman dan pengetahuan para pemegang dan profesional muda. Selanjutnya, Negara-negara anggota EFTA adalah investor utama di luar negeri melalui sektor investasi. FDI dari negara-negara EFTA dikenal sangat kuat di sektor keuangan dan perbankan (Murtasidin, 2021). Beberapa hal yang melatarbelakangi Indonesia menerima perjanjian CEPA dengan EFTA, yang diharapkan dapat mencapai kepentingan nasional Indonesia. Hal tersebut juga dimaksudkan agar intensitas ekspor alas kaki terhadap negara EFTA akan mendapat keuntungan yang sepadan, sehingga pentingnya kerjasama yang disepakati yaitu dalam memaksimalkan peluang tersebut.

Gambar 1 Nilai Ekspor Sepatu Indonesia ke EFTA



Sumber: Kementerian Perdagangan (diolah penulis, April 2020)

Keunggulan desain yang unik serta penawaran jenis produk yang beragam menjadikan Indonesia diminati di pasar global. Nilai ekspor dan impor Indonesia terhadap EFTA relatif meningkat setiap tahunnya. Namun memang mengenai komoditas ekspor sepatu Indonesia belum sampai kepada tahap yang signifikan.

Hildatul Jannah, 2022

DIPLOMASI EKONOMI INDONESIA DALAM MENINGKATKAN EKSPOR SEPATU DI PASAR EFTA (EUROPEAN FREE TRADE ASSOCIATION) PERIODE 2017-2021

UPN Veteran Jakarta, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, S1 Hubungan Internasional

[www.upnvj.ac.id – www.library.upnvj.ac.id- www.repository.upnvj.ac.id]

Terlebih produk alas kaki Indonesia baru menguasai 3% dari pangsa pasar EFTA. Harga jual alas kaki Indonesia juga belum kompetitif dibandingkan dengan negara pesaing seperti Vietnam dan Tiongkok (Kemendag, 2020).

Fakta menarik tentang pasar EFTA selaku tujuan ekspor serta sebagai mitra, merupakan negara anggota dengan tingkat konsumsi alas kaki yang relatif tinggi. Pada tahun 2018, sekitar 36% produk sepatu dunia diimpor ke negara-negara Eropa. Sepatu kulit pernah sangat populer di kalangan konsumen Eropa. Namun, selera konsumen telah berubah selama lima tahun terakhir, menyukai sepatu semi-casual dan nyaman. Gaya hidup yang menekankan pada kesehatan, kesejahteraan, dan perlindungan lingkungan, meningkatkan permintaan akan sepatu khusus. Ada dua jenis sepatu khusus seperti sepatu khusus untuk pengobatan penyakit, seperti sepatu ortopedi dan sepatu khusus untuk penderita diabetes. Tidak banyak permintaan untuk jenis permintaan itu, tetapi selalu ada (KBRI, 2019, p. 7).

Tergantung pada jenis konsumen, ada sepatu pria, wanita dan anak-anak. Jenis pemakainya dibagi lagi menjadi sepatu kasual, sepatu formal, sepatu malam dan jenis sepatu olahraga. Ada beberapa jenis bahan sepatu: kulit, plastik atau karet, tekstil, dan bahan tahan air. Dari segi konsumen, wanita merupakan segmen yang penting karena mereka mengonsumsi sepatu yang jauh lebih besar daripada pria dan anak-anak. Segmen wanita memiliki pangsa pasar sebesar 57% di pasar Eropa. Segmen laki-laki memiliki pangsa pasar yang lebih kecil yaitu hanya 26%. Rincian segmen menurut kualitas atau harga, seperti mewah, halus, sedang dan ekonomis. Segmen ini sesuai dengan kondisi pasar semua negara Uni Eropa dan beberapa negara non-UE (Kemenperin, 2019).

Semakin banyak konsumen di Eropa yang memperhatikan bahan baku sepatu dan produksinya. Sepatu yang terbuat dari bahan ramah lingkungan menjadi semakin populer. Misalnya, proses pembuatannya menggunakan metode pewarnaan alami seperti bahan tanaman bebas bahan kimia, pewarna teh dan sayuran. Aspek lain dari alas kaki berkelanjutan adalah mudah terurai seperti sampah organik lainnya, meminimalkan dampaknya terhadap lingkungan (KBRI, 2019, p. 7).

Untuk menarik pasar EFTA ada beberapa hal yang harus dipahami, terutama dalam melihat minat konsumen. Dengan adanya kerjasama *Comprehensive*

Economic Partnership Agreement (CEPA) berarti menjadikan Indonesia untuk lebih mengasah keterampilannya. *Comprehensive Economic Partnership Agreement* (CEPA) mendorong eksportir Indonesia agar meningkatkan kualitas dan inovasi agar berdaya saing internasional (Iswari, 2017). Hal tersebut memerlukan upaya diplomasi ekonomi dalam menyikapi peluang yang terbuka bagi Indonesia dalam memanfaatkan kerjasama ekonomi yang lebih komprehensif.

Dalam pemahaman Rana, bahwa diplomasi ekonomi secara konseptual bertujuan untuk memaksimalkan lingkungan eksternal suatu negara melalui perdagangan dan investasi yang menguntungkan. Dengan kata lain, diplomasi ekonomi pada dasarnya memberdayakan negara melalui kegiatan seperti perdagangan (Rana, 2007). Presiden Joko Widodo beberapa kali menekankan bahwa diplomat Indonesia harus mempraktekkan apa yang dikenal dengan diplomasi ekonomi, karena untuk mencapai kepentingan nasional Indonesia dan manfaatnya akan dirasakan kembali oleh masyarakat (Murtasidin, 2021, p. 58).

Dalam hal ini, pelaku bisnis berpengaruh terhadap keberhasilan suatu diplomasi ekonomi dalam mencapai kepentingan nasional yang dipimpin oleh pemerintah. Namun, yang harus diperhatikan adalah bagaimana pemerintah menggabungkan antara urusan politik dan perdagangan. Beberapa aspek yang juga perlu diperhatikan yaitu kegiatan peningkatan ekspor dan mobilisasi penanaman modal asing, pelebagaan hubungan dengan negara lain dalam bentuk kerjasama, serta memperhatikan kepentingan industri dalam negeri (Kurniawan, 2014, p. 259).

Alasan Indonesia menyetujui kerjasama dengan EFTA, karena jaringannya luas di dunia. Penganekaragaman produk, potensi masuknya investor, serta adanya transfer teknologi dan kemampuan bersaing dengan negara tetangga menjadi keunggulan kerjasama ini. Dalam menindaklanjuti upaya tersebut, negara anggota *European Free Trade Association* (EFTA) bertujuan untuk membentuk hubungan ekonomi yang lebih kuat. Indonesia-EFTA *Comprehensive Economic Partnership Agreement* (IE-CEPA) diharapkan dapat menguatkan pasar ekspor sepatu Indonesia. Sejak melalui proses penandatanganan pada tahun 2018 di Indonesia, IE-CEPA berkomitmen membuka akses pintu masuk perdagangan ke pasar Uni Eropa (Gustrinaldi, 2020, p. 3).

Salah satu negara yang juga sedang dalam proses menuju kerjasama CEPA dengan EFTA adalah Vietnam. Persaingan akan lebih kuat jika Vietnam sudah menandatangani perjanjian tersebut. Vietnam merupakan pengeksport terbesar ke Swiss dengan nilai USD 301 juta yang memasok 6,5 juta pasang sepatu. Harga yang dipasarkan yaitu sebesar USD17 sepasang dan masuk kategori termurah setelah Tiongkok (KBRI, 2019, p. 2). Bahan seperti nylon, PVC, fibre, canvas, dan tekstil dalam produksi alas kaki digunakan sebagai pengganti bahan kulit untuk menekan biaya produksi. Terjadinya resesi ekonomi menyebabkan jumlah permintaan sepatu yang terjangkau meningkat dalam beberapa tahun terakhir. Terlebih dikenalnya negara Vietnam dan Tiongkok di pasar Swiss, membuat Indonesia menawarkan alternatif lain untuk menarik keuntungan (Ersyad, 2020, p. 5).

IE-CEPA mempromosikan UMKM Indonesia untuk menjadi bagian dari rantai nilai global seperti mengidentifikasi produk ekspor potensial, mempromosikan produk UKM bernilai tambah, mendukung transfer teknologi, dan mendukung produksi barang/jasa sesuai dengan persyaratan dan tren global. Oleh karena itu, kerjasama antar *stakeholder* juga diperlukan agar industri alas kaki dapat terus berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia (Kemendag, 2020). Menghadapi tantangan melalui ekspor produk sepatu, strategi diplomasi ekonomi Indonesia menarik untuk diteliti. Swiss dan negara-negara anggota EFTA bukan pasar yang mudah diakses. Apabila Indonesia berhasil mengembangkan basis pelanggannya, kerjasama akan berjangka panjang. Indonesia akan mendapatkan kemudahan akses dengan adanya kerjasama IE-CEPA. Negara tetangga seperti Singapura dan Filipina sudah lebih dahulu mengadopsi kerjasama tersebut. Sebagai salah satu tolak ukur yang meyakinkan Indonesia, karena adanya peningkatan terhadap perekonomian kedua negara tersebut. Namun, bukan tidak mungkin Indonesia akan menemui kendala kedepannya, karena tentunya juga harus bersaing dengan negara tersebut dalam mendapatkan investor, serta persaingan terhadap komoditas sejenis yaitu industri sepatu ekspor.

Masalah daya saing dalam menguasai pasar EFTA, Indonesia harus memiliki strategi dalam menguasai pangsa pasar disana. Tiongkok dan Vietnam merupakan kompetitor yang nyata dalam industri alas kaki ini. Hal tersebut akan dijelaskan menggunakan konsep diplomasi ekonomi dan dijabarkan indikator-

indikator yang dijadikan acuan dalam melihat posisi Indonesia. Tingginya nilai ekspor juga menjadi faktor suatu negara dalam menentukan daya saing di negara tersebut. Melalui kerangka kerjasama IE-CEPA ini, diharapkan menjadi keniscayaan bagi industri sepatu Indonesia.

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan, penulis tertarik membahas bagaimana strategi diplomasi ekonomi Indonesia untuk memperkuat pasar ekspor sepatu di pasar EFTA dengan memanfaatkan kerangka kerjasama IE-CEPA. Penulis akan menganalisis mengenai strategi yang dilakukan pemerintah Indonesia serta pihak terkait. Diplomasi ekonomi tidak terlepas dari kondisi internal suatu negara, yang dipengaruhi oleh berbagai kalangan atau pelaku usaha. Hambatan dan tantangan juga akan ditemui dalam pelaksanaannya. Namun, pemanfaatan kerjasama ekonomi dengan negara EFTA juga harus dimaksimalkan. Hal tersebut mengindikasikan Indonesia agar lebih memahami segmen pasar sepatu disana karena berfokus pada bagaimana melihat minat pasar di Eropa khususnya negara EFTA. Oleh karena itu, ekspor sepatu merupakan salah satu bagian penting dari upaya diplomasi ekonomi Indonesia.

I.1.1 Penelitian Terdahulu

Beberapa tulisan yang membahas mengenai isu-isu yang mendukung dan membantu dalam penelitian ini telah ada, dimana diantaranya diangkat oleh beberapa peneliti dalam judul tulisannya baik berupa jurnal, artikel maupun bentuk tulisan lainnya. Menurut Yin, membaca *literature* sangat penting untuk memperluas wawasan peneliti agar berkontribusi dalam menjawab rumusan masalah yang ditentukan. Dalam mengumpulkan bahan bacaan, peneliti harus mempertimbangkan dua aspek penting, yaitu relevansi (relevansi) dan kebaruan bahan bacaan/dokumen dan topik diskusi yang diusulkan (kasus). Semakin tepat bahan bacaan akan semakin baik, sehingga para peneliti dapat mempelajari kemajuan-kemajuan ilmiah terkini sesuai dengan topik penelitiannya (Yin K, 2000).

Referensi dibawah ini, setidaknya telah memuat beberapa tema yang akan dibahas oleh penulis dalam penelitian ini, diantaranya *literature* mengenai diplomasi ekonomi Indonesia dalam kerjasama ekonomi komprehensif EFTA untuk memperkuat pasar ekspor sepatu Indonesia yang menjadi fokus kajian

penulis. Latar belakang dari penelitian ini adalah dalam rangka memasuki era globalisasi, ekspor memegang peranan penting guna menghadapi persaingan bebas melalui strategi diplomasi ekonomi. Pembahasan diplomasi ekonomi dan kaitannya dengan peningkatan ekspor terdapat beberapa artikel yang penulis temukan.

Referensi pertama yaitu berjudul *“Economic Diplomacy: An Important Tool For Achieving Foreign Policy Goals”* karya Gulsara Arystankulova yang diterbitkan tahun 2019. Artikel tersebut menganalisis karakteristik perkembangan global di abad 21, khususnya penguatan faktor ekonomi dalam hubungan internasional dan politik dunia dalam konteks tumbuhnya saling ketergantungan antar negara melalui metode penelitian kualitatif komparatif. Dalam konteks globalisasi dan liberalisasi ekonomi dunia, kerjasama regional semakin penting dalam diplomasi ekonomi. Kepentingan nasional dan liberalisasi ekonomi dilayani dengan baik terutama dalam konteks wilayah tertentu dengan berpartisipasi dalam berbagai asosiasi integrasi regional. Oleh karena itu, dalam masa transformasi global, diplomasi ekonomi sebagai komponen integral dari kegiatan politik luar negeri menjadi penting dalam rangka menentukan strategi untuk pembangunan lebih lanjut negara, maka relevansi mempelajari fenomena ini dalam aspek regional dan multilateral. Secara ringkas dapat dikatakan bahwa diplomasi ekonomi merupakan bagian integral dari kegiatan politik luar negeri dalam kerangka strategi pembangunan negara yang lebih besar. Artikel tersebut memberikan kontribusi bagi penulis mengenai urgensi diplomasi ekonomi sebagai instrumen utama kebijakan dalam rangka mencapai suatu kepentingan nasional. Penulis akan terbantu dalam menganalisis strategi serta mengidentifikasi tantangan diplomasi ekonomi Indonesia dilihat dengan upaya pemerintah dan pengaruh kondisi global. Perbedaan penelitian penulis dengan artikel ini adalah, penulis lebih berfokus pada kasus ekspor sepatu Indonesia. Kaitannya yaitu bagaimana memperkuat ekspor sepatu Indonesia di pasar EFTA melalui upaya diplomasi ekonomi.

Selanjutnya yaitu artikel karya Maaike Okano-Heijmans yang berjudul *“Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies”* yang diterbitkan pada tahun 2011. Artikel tersebut menyajikan kerangka konseptual dan analitis diplomasi ekonomi untuk membantu lebih memahami kegiatan, alat, dan

tujuan diplomasi ekonomi. Sementara negara tidak dilihat sebagai aktor tunggal atau sebagai entitas yang koheren, negara diasumsikan sebagai aktor utama dalam diplomasi ekonomi. Kerangka konseptual tersebut membedakan lima untaian diplomasi ekonomi, yang memuat instrumen dan tujuan yang relatif bersifat komersial/ekonomi atau politik dan oleh karena itu lebih dekat dengan “tujuan komersial” atau “permainan kekuasaan” diplomasi ekonomi. Kerangka analitis mengidentifikasi empat dimensi utama diplomasi ekonomi di mana perubahan historis dapat terjadi: konteks; Instrumen; Teater; dan proses. Interaksi antar dimensi ini berlangsung dalam berbagai cara. Berdasarkan temuan artikel tersebut menganalisis titik fokus, asumsi, dan metodologi bidang penelitian yang berhubungan dengan diplomasi ekonomi dan membahas pertimbangan strategis dan ideologis yang mendasarinya. Artikel tersebut bermanfaat bagi penelitian penulis dalam menguraikan konsep diplomasi ekonomi beserta strategi yang berkaitan bagaimana kerangka dalam konsep ini diaktualisasikan oleh banyak negara, sehingga studi dalam memahami diplomasi serta ekonomi politik internasional semakin berkembang.

Artikel selanjutnya yaitu *“Economic Diplomacy as Indonesian Foreign Policy Orientation in 2015-2018: Challenges and Opportunities”* yang ditulis oleh Endi Haryono, dan dipublikasikan pada tahun 2018. Artikel tersebut menjelaskan tentang konsep dan kebijakan diplomasi ekonomi dalam politik luar negeri Republik Indonesia di masa Presiden Joko Widodo pada tahun 2015-2018. Artikel tersebut menggabungkan analisis tingkat analisis individu presiden dan tingkat analisis negara-bangsa. Perkembangan tujuan dan tindakan ditentukan oleh Pemimpin Eksekutif (Presiden), dan dipengaruhi oleh keadaan nasional dan internasional. Dijelaskan bahwa untuk memenangkan persaingan dan mengakumulasi kekayaan perlu mempertahankan komoditas negara yang berdaya saing berupa produk pertanian dan industri. Untuk mendukung keberhasilan diplomasi ekonomi dalam hal tujuan perdagangan, produk negara yang baik perlu diproduksi dengan kualitas terbaik. Negara dengan keunggulan dan daya saing tersebut tidak hanya dapat meningkatkan produksi, tetapi juga menjual di pasar negara lain. Karena volume produksi yang tinggi dan pasar yang luas, kepentingan

nasional yang diperoleh melalui perdagangan akan meningkat. Inilah logika hubungan antarbangsa yang diupayakan Indonesia untuk mencapai diplomasi ekonomi dalam tatanan globalisasi. Dalam artikel tersebut dikatakan bahwa diplomasi ekonomi yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri juga terkait dengan situasi politik internasional yang ditandai dengan persaingan ekonomi dan politik China-AS. Sebelumnya, diplomasi ekonomi Indonesia dibatasi karena berbagai alasan. Diplomasi ekonomi tidak hanya menjadi salah satu arah politik luar negeri, tetapi ekonomi dan diplomasi sekaligus menjadi kategori diplomasi Indonesia. Dalam studi ini, kebijakan luar negeri Presiden Joko Widodo di Indonesia dilaksanakan untuk mendukung program pembangunan nasional melalui analisis kualitatif berdasarkan dokumen kebijakan dan laporan resmi pemerintah. Dengan kata lain, politik luar negeri presiden Joko Widodo adalah politik luar negeri yang mengejar permintaan dalam negeri. Oleh karena itu, jenis diplomasi yang berlaku adalah diplomasi ekonomi yang sebenarnya dibutuhkan dalam agenda pembangunan nasional, terutama untuk mendukung penyelesaian program infrastruktur. Meski baru dalam terminologi diplomasi ekonomi, sebenarnya merupakan revitalisasi dari diplomasi non-politik yang telah dilakukan Indonesia sebelumnya. Tantangan yang dihadapi Indonesia dalam diplomasi ekonomi adalah merancang *blueprint* kemitraan ekonomi yang saling menguntungkan. Rancangan ini juga merupakan roadmap yang harus dicapai Indonesia melalui diplomasi ekonomi di bawah koordinasi Kementerian Luar Negeri. Artikel tersebut memberikan kontribusi bagi penulis mengenai urgensi diplomasi ekonomi sebagai instrumen utama kebijakan ekonomi Indonesia. Penulis akan terbantu dalam menganalisis strategi serta mengidentifikasi tantangan diplomasi ekonomi Indonesia dilihat dengan upaya pemerintah serta pihak terkait. Perbedaan penelitian penulis dengan artikel tersebut adalah, penulis lebih berfokus pada kasus ekspor sepatu Indonesia. Kaitannya yaitu bagaimana memperkuat ekspor sepatu Indonesia di pasar EFTA melalui upaya diplomasi ekonomi.

Selain referensi mengenai diplomasi ekonomi dan peningkatan ekspor juga terdapat karya tulis yang menekankan kepada beberapa analisis terkait upaya Indonesia dengan mewujudkan strategi diplomasi ekonominya yaitu menyetujui perjanjian perdagangan bebas. Artikel pertama yaitu berjudul "*Improving Free*

Trade Agreement (FTA): A Study on the European Union (EU)- Indonesia Comprehensive Economic Partnership Agreement, 2012 – 2016” oleh Hendra Manurung pada tahun 2018. Kajian ini mengidentifikasi dampak potensial dari *Comprehensive Economic Partnership Agreement (CEPA)* terhadap perdagangan barang dan jasa antara Uni Eropa (UE) dan Indonesia dan untuk mengatasi isu-isu terkini yang dianggap menghambat penyelesaian negosiasi CEPA. Artikel tersebut menyatakan bahwa perjanjian UE-Indonesia akan meningkatkan hubungan ekonomi menghasilkan manfaat bagi keduanya. Indonesia dan UE memulai negosiasi persiapan CEPA pada tahun 2012. Hal ini menunjukkan bahwa CEPA dapat membantu kedua belah pihak untuk memaksimalkan hubungan ekonomi yang belum dimanfaatkan antara UE dan Indonesia. CEPA dimaksudkan untuk menjadi kesepakatan komprehensif di mana berbagai aspek hubungan ekonomi antara kedua ekonomi dibahas, melampaui kesepakatan sederhana untuk menghilangkan hambatan perdagangan. Sementara liberalisasi perdagangan barang internasional tetap menjadi aspek penting CEPA, mempromosikan dan memfasilitasi investasi, meningkatkan perdagangan jasa, dan menciptakan praktik persaingan yang lebih baik juga akan memperkuat ikatan ekonomi. Indonesia mengharapkan tiga kontribusi penting dari CEPA, yaitu; Pertama, kepedulian yang paling nyata dalam mendorong peningkatan perdagangan antara Indonesia dan UE. Fokus kesepakatan pada liberalisasi perdagangan akan meningkatkan intensitas hubungan perdagangan dengan menghilangkan hambatan perdagangan dan memfasilitasi perdagangan; Kedua, kontribusi CEPA yang diharapkan mengacu pada dampak liberalisasi pada perdagangan dan investasi di bidang jasa; Ketiga, peningkatan kemajuan teknologi dan alih keterampilan di sektor barang, jasa, dan investasi. Simpulan dari artikel tersebut mengatakan bahwa perjanjian perdagangan bebas (FTA) antara UE dan Indonesia memberikan kerangka kerja yang lebih stabil, seimbang, dan berjangka panjang untuk meningkatkan hubungan perdagangan dan investasi. Artikel tersebut tentu bermanfaat bagi penelitian penulis dalam melihat EFTA sebagai mitra dalam kerjasama ekonomi komprehensif dengan Indonesia. Kaitannya yaitu bagaimana UMKM alas kaki Indonesia dapat terfasilitasi peluang mengglobal dengan adanya perjanjian yang memudahkan akses ekspor produk Indonesia. Selain itu artikel tersebut juga memberikan gambaran mengenai negosiasi dalam kerangka

kesepakatan CEPA. Dengan baru diratifikasinya IE-CEPA, kedepannya tentu diharapkan mampu meningkatkan perekonomian antar anggota yang tergabung dalam kerjasama komprehensif tersebut.

Selanjutnya penulis menggunakan artikel berjudul "*The Impact of Indonesian-European Union Comprehensive Economic Partnership Agreement (IEU-CEPA) on Indonesia's Textile and Textile Products Export*" karya Gilar Tri Panji Saputra, yang diterbitkan tahun 2020. Tujuan dari artikel tersebut adalah untuk mengkaji dampak ketiga blok IEU-CEPA terhadap ekspor tekstil dan garmen dan produk tekstil sebelum penerapan IEU-CEPA. Kemudian rencanakan kondisi ketiga blok tersebut setelah penghapusan tarif dalam IEU CEPA. Krisis ekonomi global juga berdampak pada perekonomian Indonesia. Penurunan pertumbuhan ekonomi global menyebabkan perdagangan internasional Indonesia melambat dan defisit perdagangan. Mengingat adanya kerjasama internasional, maka harus menjadi sarana untuk meningkatkan neraca perdagangan dengan mendorong ekspor. Sebelum melakukan kerjasama internasional, pemilihan partner yang tepat sangatlah penting. Indonesia saat ini memiliki kerjasama internasional dengan Uni Eropa yang disebut *Indonesian European Union Comprehensive Economic Partnership Agreement (IEU-CEPA)*. Uni Eropa memiliki pasar ekonomi yang besar, ekonomi terbuka, dan produk dengan komplementaritas kuat yang tidak menimbulkan persaingan dapat berdampak negatif pada pasar Indonesia. Regulasi IEU-CEPA tentang kerja sama ekonomi global terangkum dalam tiga blok, yaitu perdagangan meliputi ekspor dan impor, harga mencakup harga dan tarif komoditas, serta kinerja meliputi permintaan dan preferensi. Salah satu tujuan IEU-CEPA adalah penghapusan hambatan tarif. Sistem tarif Indonesia masih tinggi, terutama untuk beberapa komoditas utama Indonesia seperti tekstil dan garmen (TPT), yang dapat memperlambat pertumbuhan ekspor. Oleh karena itu, kerjasama dengan IEU-CEPA ini akan mampu meningkatkan ekspor Indonesia dan mengatasi defisit neraca perdagangan. Hasil kajian menunjukkan bahwa ketiga blok tersebut terhubung (bersamaan) dalam ekspor tekstil dan produk tekstil. Kedua, penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa penghapusan pajak ekspor TPT ke Uni Eropa dapat meningkatkan nilai ekspor TPT Indonesia. Oleh karena itu, kerjasama yang lebih banyak diharapkan dapat mendorong ekspor Indonesia.

Selanjutnya yaitu referensi mengenai Indonesia dalam melihat pasar potensial yang dijadikan mitra yaitu kajian mengenai EFTA itu sendiri. Beberapa karya yang membahas tentang EFTA dapat dilihat dari karya tulis yang menekankan pada EFTA sebagai entitas blok perdagangan yang baru, dan memudahkan penulis dalam melihat perbedaan EFTA dengan EU sebagai suatu kekuatan ekonomi yang berbeda dalam satu kawasan. Artikel pertama berjudul *“Comparing EU and EFTA trade agreements: drivers, actors, benefits, and costs”* karya Andreas Maurer yang dipublikasikan tahun 2016. Artikel tersebut mengkaji evolusi kebijakan PTA EFTA, termasuk pembentukan kebijakan EFTA oleh UE, tetapi juga bagaimana upaya EFTA untuk "mengglobal" dengan cakupan geografis PTA-nya dari gerakan umum hingga perjanjian tawar-menawar perdagangan preferensial, mereka telah dipengaruhi oleh hampir semua negara dan entitas. Studi tersebut menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan politik di EFTA. Ini bersifat komersial dan politik, tetapi dibandingkan dengan kebijakan PTA UE, EFTA semakin berfokus pada pertimbangan perdagangan dan kurang pada kepentingan geopolitik atau kebijakan luar negeri yang lebih luas. Selanjutnya, studi ini menganalisis proses pengambilan keputusan dalam EFTA. Artikel menunjukkan bahwa kemampuan nyata EFTA untuk menyimpulkan beberapa kesepakatan relatif cepat datang dengan biaya kesepakatan yang relatif kecil. Dalam hal aturan perdagangan, EFTA mengikuti pendekatan UE dengan cermat. PTA EFTA mengikuti pendekatan UE pada isu-isu seperti hambatan teknis untuk perdagangan, tindakan sanitasi dan fitosanitasi, aturan asal, pengadaan pemerintah dan aturan GATT / WTO lain yang ada. Ini tidak mengherankan, karena negara-negara EFTA pada kenyataannya telah mengadopsi persetujuan UE, yang sangat menentukan aspek-aspek perjanjian perdagangan dan investasi global di bawah Perjanjian *European Economic Area* (EEA).

Artikel selanjutnya yaitu berjudul *“Back to the future? Lessons of differentiated integration from the EFTA countries for the UK's future relations with the EU”* karya Sieglinde Gstöhl yang diterbitkan pada tahun 2017. Artikel tersebut melihat pelajaran pasar internal yang dipetik dari integrasi EFTA yang berbeda dari hubungan UE-Inggris setelah Brexit sebagai "kemitraan ekonomi yang erat". Untuk menjaga keseimbangan hak dan kewajiban yang baru dan berbeda

yang didasarkan pada tingkat tertentu pada hukum Uni Eropa. Berdasarkan analisis singkat preferensi Inggris untuk hubungan masa depan dengan pasar internal UE, artikel ini mengacu pada negara-negara Asosiasi Perdagangan Bebas Eropa dan isu-isu yang berkaitan dengan perdagangan barang dan jasa, pergerakan bebas orang dan sistem. Analisis ini didasarkan pada evaluasi empiris yang komprehensif dari perjanjian antara UE dan negara-negara Asosiasi Perdagangan Bebas Eropa dan undang-undang terkait. Kumpulan data ini berisi informasi spesifik tentang proses pengambilan keputusan EEA, seperti relevansi Hukum Uni Eropa dengan EEA, dasar hukumnya, atau waktu yang diperlukan untuk memasukkannya ke dalam perjanjian EEA.

EFTA sendiri merupakan organisasi antar pemerintah yang membentuk zona perdagangan bebas. Oleh karena itu, EFTA tidak memiliki kebijakan komersial umum atau tarif eksternal. Hal ini memungkinkan negara-negara EFTA untuk bersama-sama dan sendiri-sendiri menerapkan kebijakan perdagangan mereka sendiri. Contoh menonjol dari pendekatan fleksibel ini adalah perjanjian perdagangan bebas antara Swiss dan Islandia dan Cina atau perjanjian perdagangan bebas antara Swiss dan Jepang. Dalam kasus ini, anggota Asosiasi Perdagangan Bebas Eropa tidak dapat menyepakati pendekatan bersama. Selain itu, EFTA saat ini mengelola 27 jaringan global yang mencakup 38 negara (EFTA 2017). Meskipun kebijakan negara ketiga ini awalnya dirumuskan untuk "mengikuti" kebijakan perdagangan UE, negara-negara Asosiasi Perdagangan Bebas Eropa terkadang mencapai kesepakatan perdagangan bebas sebelum UE. Dengan kata lain, pelajaran yang dapat dipetik dari artikel ini adalah penulis mengetahui bagaimana EFTA memiliki perbedaan dengan komunitas Uni Eropa yaitu sebagai terobosan baru yang memberikan harapan bagi negara yang memerlukan akses dengan kebijakan yang fleksibel melalui suatu kerjasama yang lebih komprehensif.

Kemudian artikel yang penulis uraikan yaitu karya Guðmundur Kristján Óskarsson “*EU Country and EFTA Country Export Differences*” yang diterbitkan pada tahun 2021. Artikel ini menganalisis perbedaan ekspor yang dihadapi oleh negara-negara UE dan EFTA. Pertama, pengaruh blok perdagangan Uni Eropa (UE) dan, kedua, Asosiasi Perdagangan Bebas Eropa (EFTA) terhadap perdagangan internasional akan dianalisis dan dibandingkan. Studi ini mencoba

menganalisis determinan ekspor untuk menjawab dua pertanyaan tersebut. Pertanyaan penelitian di sini adalah apakah ekspor Inggris Raya sebagai negara besar Uni Eropa sebelum BREXIT dan Islandia sebagai negara kecil EFTA dipengaruhi secara berbeda oleh ukuran ekonomi dan pasar. Investasi asing langsung (FDI) telah meningkat secara signifikan dalam beberapa dekade terakhir (Bank Dunia 2021) dengan internalisasi dan pertumbuhan di dunia. Untuk analisis FDI, artikel tersebut menganggap Inggris Raya sebagai negara UE dan Islandia sebagai negara non-UE (EFTA 2021; EU 2021). Dalam analisis ekonometrik tersebut, artikel ini menerapkan model gravitasi, dengan ekspor sebagai fungsi produk domestik bruto, populasi, dan jarak geografis. Artikel ini memperkirakan efek ini pada ekspor dari Inggris dan Islandia dalam sistem persamaan yang terpisah. Penulis artikel menyimpulkan bahwa ekspor pra-BREXIT dari Inggris lebih dipengaruhi oleh jarak geografis daripada ekspor ke negara EFTA Islandia, ketika disesuaikan dengan produk domestik bruto dan ukuran populasi. Artikel ini bermanfaat bagi penulis dalam membandingkan mengenai perbedaan kemitraan antara negara Uni Eropa dan negara yang tergabung dalam EFTA berdasarkan ukuran ekonomi dan pasar. Dalam hal ini, diharapkan dapat menjadi sumber referensi bagi penulis dalam melihat posisi Indonesia dalam memanfaatkan IE-CEPA salah satunya melalui sektor non-migas. Selanjutnya, penulis akan fokus pada bagaimana strategi penguatan ekspor sepatu dalam pemanfaatannya terhadap kerjasama ekonomi komprehensif dengan blok perdagangan EFTA.

Selanjutnya menyoroti strategi dalam persaingan komoditas ekspor sepatu dunia antara produsen dalam memperebutkan konsumen pada pasar yang semakin ketat. Persaingan industri sepatu disebabkan oleh banyaknya produk sepatu impor yang memasuki pasar, terutama China dan Vietnam yang menawarkan produk dengan harga lebih murah. Penulis menguraikan beberapa artikel yang selanjutnya berkontribusi terhadap penelitian ini, yaitu penulis dapat mengetahui faktor apa saja yang menyebabkan daya saing alas kaki Indonesia lebih rendah dibanding Vietnam. Terlebih rencana Vietnam yang juga akan menandatangani kerjasama dengan negara EFTA dalam tahap perundingan. Referensi pertama berjudul “*Footwear Export Competitiveness of Indonesia and Vietnam*” dipublikasikan Jurnal Ilmu Ekonomi pada tahun 2020 yang ditulis oleh Amanah Abdulkadir. Jurnal ini

menjelaskan mengenai faktor penyebab daya saing ekspor alas kaki Vietnam lebih unggul dibandingkan Indonesia. Kemudian jurnal ini menggunakan pendekatan Reveal Comparative Advantage (RCA) dan Indeks Spesialisasi Perdagangan (ISP). Penentuan keberhasilan daya saing Indonesia diukur berdasarkan perbedaan budaya, struktur ekonomi, dan persaingan perusahaan. Dalam mengetahui faktor yang menghambat daya saing Indonesia terhadap Vietnam, jurnal ini menggunakan pendekatan daya saing kompetitif. Hasil jurnal menunjukkan keunggulan komparatif Indonesia lebih rendah dari Vietnam, dengan rata-rata RCA sebesar 4, sementara Vietnam 9. Tingginya upah pekerja dan layanan bisnis seperti R&D yang belum maksimal salah satu penyebabnya. Perluasan dan kemajuan kebijakan industri alas kaki harus terus diidentifikasi secara komprehensif. Sebagai pembeda, penulis akan membahas bagaimana diplomasi ekonomi Indonesia sebagai upaya dalam melihat posisi Indonesia menghadapi persaingan dengan ekspor sepatu Vietnam di pasar EFTA.

Selanjutnya yaitu artikel karya Yunika yang berjudul “*Daya Saing Ekspor Industri Alas Kaki Antara Indonesia Dan China di Pasar Amerika Serikat Tahun 2011-2014*”, yang diterbitkan pada tahun 2017. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan daya saing ekspor industri alas kaki antara Indonesia dan China di pasar AS tahun 2011-2014. Sepatu merupakan salah satu produk ekspor terpenting Indonesia. Nilai ekspor alas kaki Indonesia semakin meningkat setiap tahunnya, namun industri alas kaki Indonesia masih memiliki kelemahan untuk bersaing di pasar internasional khususnya di pasar AS. China merupakan pesaing ekspor sepatu Indonesia di pasar AS, karena nilai ekspor sepatu tertinggi di AS berasal dari China. Teori yang digunakan dalam artikel ini terdiri dari teori keunggulan komparatif David Ricardo dan konsep persaingan Michael Porter. Hasil penelitian artikel ini menunjukkan bahwa daya saing industri ekspor alas kaki Indonesia masih lebih rendah dibandingkan dengan industri alas kaki China. Daya saing suatu produk ditentukan oleh kemampuan suatu industri untuk berinovasi dan meningkatkan kemampuannya. Indikator harga bersaing terdiri dari nilai ekspor, harga, dan regulasi. Berdasarkan konsep tersebut, industri alas kaki China telah mengungguli indikator sebagai industri alas kaki yang lebih kompetitif dibandingkan Indonesia. Tentunya jurnal tersebut bermanfaat sebagai tolak ukur produk ekspor yang juga

harus memperhitungkan bagaimana dengan kondisi domestiknya. Karena komoditas ekspor juga memerlukan pertimbangan serta kualitas yang baik untuk bisa mencapai pasar global. Dengan pengambilan kasus yang berbeda, yaitu berdasarkan kondisi pasar EFTA (*European Free Trade Association*). Dalam hal ini pasar EFTA melalui kerangka kerja sama IE-CEPA diharapkan mampu menjadi suatu pijakan berdasarkan konsep diplomasi ekonomi.

Artikel terakhir dari beberapa referensi diatas yang relevan terkait penelitian penulis yaitu berjudul “*Opportunities for Vietnam's Footwear Industry After the 2019-2020 Pandemic to Achieve Competitive Advantage*” oleh Thuan Nguyen yang diterbitkan pada tahun 2021. Artikel tersebut menilai kinerja industri saat ini berdasarkan data yang ada untuk menemukan peluang alas kaki Vietnam untuk mendapatkan keunggulan kompetitif atas negara lain setelah pandemi COVID19. Vietnam memainkan peran penting dalam industri sepatu global dan rantai pasokannya. Artikel tersebut menggunakan strategi pendekatan abduktif yang menggunakan data dan teori untuk sampai pada penjelasan yang dapat ditunjukkan dengan sendirinya sebagai benar atau layak. Penelitian model berlian dan teori implementasi Michael Porter akan memungkinkan industri mengidentifikasi peluang untuk mendapatkan keunggulan kompetitif dalam faktor-faktor yang lebih kecil. Industri alas kaki Vietnam membutuhkan teknologi otomatisasi yang inovatif untuk meningkatkan produksi, menuntut pembeli domestik, berinvestasi dalam bisnis domestik, hubungan yang terdiversifikasi dengan industri pendukung, komitmen terhadap tanggung jawab sosial, dan meningkatkan keterampilan pekerja untuk mengatasi kesulitan dan akses ke sumber daya yang berkontribusi pada keunggulan kompetitif negara. Penting untuk fokus pada masa depan untuk mencapai kinerja rantai pasokan yang diinginkan dalam hal tingkat layanan dan biaya logistik dan menghasilkan pertumbuhan ekonomi negara. Artikel tersebut memberikan sumbangsih bagi penelitian penulis dalam melihat kaitannya antara produktivitas ekspor dengan adanya fenomena pandemi sebagai tantangan bersama. Indonesia dengan komoditas ini, berharap mitra kerjasama juga bermanfaat dalam pemulihan ekspor sepatu Indonesia agar tetap diminati walaupun ditengah pandemi saat ini.

I.2 Rumusan Masalah

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi diplomasi ekonomi ekspor industri alas kaki Indonesia pasar EFTA (*European Free Trade Association*) tahun 2017-2021. Sepatu merupakan salah satu produk ekspor terpenting Indonesia. Nilai ekspor alas kaki Indonesia semakin meningkat setiap tahunnya, namun industri alas kaki Indonesia masih memiliki kelemahan untuk bersaing di pasar internasional. China dan Vietnam merupakan pesaing ekspor sepatu Indonesia di pasar EFTA. Daya saing produk ditentukan oleh kemampuan suatu industri untuk berinovasi dan meningkatkan kemampuannya. Indikatornya dilihat dari nilai ekspor, harga, dan regulasi dalam mengatur kebijakan ekspor sepatu. Hal tersebut merupakan tantangan terbesar bagi industri alas kaki Indonesia, terutama di era perdagangan bebas. Indonesia harus memanfaatkan peluang kerjasama yang sudah disepakati, karena kedepannya akan berdampak pada penguatan komoditas ekspor dan sektor lainnya. Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis merumuskan pertanyaan penelitian yaitu **“Bagaimana Strategi Diplomasi Ekonomi Indonesia dalam Meningkatkan Ekspor Sepatu di Pasar EFTA (*European Free Trade Association*) Periode 2017-2021?”**.

I.3 Tujuan Penelitian

Dalam menjawab pertanyaan penelitian yang sudah penulis uraikan, maka tujuan penelitian ini yaitu menganalisis strategi diplomasi ekonomi Indonesia dalam meningkatkan ekspor sepatu di pasar EFTA (*European Free Trade Association*).

I.4 Manfaat Penelitian

1. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai referensi kebijakan bagi pemerintah Indonesia serta untuk melihat prospek diplomasi ekonomi di bidang perdagangan dengan mengembangkan strategi menghadapi persaingan, sehingga dapat dijadikan dalam mencari alternatif menghadapi tantangan di masa yang akan datang dalam melihat peluang kerjasama ekonomi komprehensif dengan negara *European Free Trade Association* (EFTA).
2. Diharapkan dapat memberikan informasi bagi para pelaku usaha industri atau UMKM sepatu dalam memahami regulasi ekspor, kebijakan eksportir, daya saing,

serta manfaat persetujuan IE-CEPA demi kemajuan sektor industri sepatu, seperti meningkatkan calon potensial investor serta pertukaran jasa dan teknologi dari negara *European Free Trade Association* (EFTA).

I.5 Sistematika Penelitian

Sistematika penulisan merupakan rangkaian penulisan laporan penelitian yang runtut, mulai dari pendahuluan, metode, tinjauan pustaka, landasan teori, alur pemikiran, hingga kesimpulan dan daftar pustaka. Tujuan sistematika penulisan ini, agar memudahkan penulis dalam menyusun penelitian. Selain itu, pembaca juga mudah memahami keseluruhan isi dan urutan penyajian penelitian (Basrowi & Suwandi, 2014). Dalam penelitian ini terdapat 5 (lima) pokok-pokok pembahasan yaitu:

BAB I Berisi pendahuluan yang terdiri dari latar belakang yang penulis jabarkan mengenai industri alas kaki sebagai komoditas ekspor unggulan. Indonesia melihat peluang tersebut dengan menyepakati kerjasama ekonomi komprehensif dengan blok perdagangan EFTA. Namun, Kementerian Perdagangan Indonesia menyampaikan bahwa komoditi ekspor industri alas kaki Indonesia belum menguasai pangsa pasar EFTA. Bab ini menjelaskan bahwa Indonesia memerlukan diplomasi ekonomi dalam menghadapi persaingan ekspor alas kaki. Terlebih adanya pesaing ekspor seperti Vietnam dan Tiongkok membuat Indonesia memerlukan strategi diplomasi ekonomi dalam memperkuat daya saing ekspor alas kaki. Bab ini juga terdapat tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan juga diuraikan agar memudahkan penulis dalam menyusun skripsi ini.

BAB II Pada bab dua, membahas tentang penelitian terdahulu dan beberapa referensi mengenai topik yang berkontribusi bagi penelitian penulis. Jurnal dan artikel maupun dokumen resmi menjadi bahan penulisan dalam penelitian ini. Tinjauan pustaka ini mengulas penelitian terdahulu yang dibagi dalam beberapa Sub-bab, meliputi: Diplomasi Ekonomi dan Peningkatan Ekspor, EFTA (*European Free Trade Association*). Indonesia dalam Perjanjian Perdagangan Bebas, serta Persaingan

Komoditas Ekspor Sepatu di Dunia. Kerangka pemikiran yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah terdapat dua yaitu diplomasi ekonomi dan teori *Free Trade Agreements* (FTA) juga akan penulis uraikan, serta alur pemikiran dan asumsi penelitian akan menjadi landasan bagi penelitian penulis.

BAB III Pada bab tiga, membahas mengenai pendekatan penelitian yang digunakan untuk menganalisis rumusan masalah yang ada, jenis penelitian yang digunakan, jenis data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, serta lokasi dan jadwal penelitian.

BAB IV Pada bab ini, Penulis akan menjelaskan mengenai potensi ekspor sepatu Indonesia di pasar EFTA yang terdiri dari kinerja pasar sepatu EFTA, kemudian pembahasan mengenai komoditas sepatu dalam kerangka EFTA (*European Free Trade Association*).

BAB V Bab lima akan membahas mengenai strategi diplomasi ekonomi Indonesia dalam menguatkan ekspor sepatu melalui kerjasama ekonomi komprehensif dengan blok perdagangan EFTA. Dalam strategi tersebut, penulis menguraikan bagaimana peran pemerintah atau Kementerian/Lembaga terkait serta para pelaku usaha. Kemudian analisis terkait adanya hambatan terhadap upaya diplomasi ekonomi dalam memanfaatkan kerjasama IE-CEPA sebagai peluang terhadap peningkatan ekspor sepatu Indonesia.

BAB VI Pada bab ini, berisi kesimpulan dari keseluruhan penelitian dari penulis terkait signifikansi dan hasil analisis selama periode penelitian. Selain itu, penulis juga uraikan pendapat dan saran yang ditujukan kepada pengambil kebijakan serta pengguna hasil penelitian yang relevan.

DAFTAR PUSTAKA