

**ABSTRAK**

**STRATEGI KERJA SAMA INTERNASIONAL INDONESIA DENGAN UNI  
EROPA DALAM MENINGKATKAN EKSPOR ALAS KAKI INDONESIA DI  
PASAR EROPA**

Dalam lima tahun terakhir, ekspor alas kaki Indonesia ke pasar Uni Eropa menunjukkan performa yang masih kurang optimal jika dibandingkan dengan negara pesaing yang memiliki *free trade agreement* (FTA) sehingga mendapatkan banyak keuntungan dalam kompetisi pasar ekspor. Penelitian ini mengidentifikasi bahwa kerja sama internasional menjadi instrumen yang penting untuk meningkatkan ekspor alas kaki Indonesia ke Uni Eropa. Menggunakan metode kualitatif dengan data primer dan sekunder, penelitian ini menganalisa ragam tantangan yang dihadapi oleh eksportir Indonesia karena hambatan tarif meski telah mendapatkan reduksi dari program *generalised scheme preference* (GSP) milik Uni Eropa. Dalam penelitian ini terdapat empat segmen yang membahas strategi kerja sama internasional yang komprehensif: kebijakan perdagangan, peningkatan standar kualitas, pertukaran teknologi dan pengetahuan, dan akses serta kompetisi pasar. Penelitian ini menganalisa dan menemukan bahwa Indonesia harus melakukan evaluasi dan negosiasi terkait perjanjian perdagangan lainnya di luar GSP guna menghadapi hambatan tarif ekspor. Program-program yang esensial dalam mengembangkan produksi alas kaki Indonesia seperti ARISE+ mendorong pengembangan standar kualitas produk alas kaki Indonesia terutama melalui fasilitas transfer teknologi yang membantu pabrik-pabrik produk alas kaki. Selain itu, menarik dan membuka peluang untuk investasi asing seperti konferensi tingkat tinggi bersama perusahaan alas kaki ternama di dunia dan membantu pertumbuhan ekspor alas kaki Indonesia ke pasar Uni Eropa. Melalui strategi kerja sama internasional tersebut, penelitian ini melihat bagaimana kemampuan ekspor Indonesia dapat lebih meningkat dan mendapatkan posisi yang lebih kompetitif di pasar Uni Eropa.

**Kata Kunci: Strategi kerja sama internasional, Ekspor alas kaki Indonesia, Pasar Uni Eropa**

## **ABSTRACT**

### **STRATEGY OF INTERNATIONAL COOPERATION BETWEEN INDONESIA AND THE EUROPEAN UNION IN INCREASING INDONESIAN FOOTWEAR EXPORTS IN THE EUROPEAN MARKET**

In the last five years, Indonesian footwear exports to the European Union market have shown performance that is still less than optimal compared to competing countries with free trade agreements (FTA), thereby gaining many advantages in export market competition. This research identifies that international cooperation is an important instrument for increasing Indonesian footwear exports to the European Union. Using qualitative methods with primary and secondary data, this research analyzes the challenges Indonesian exporters face due to tariff barriers even though they have received reductions from the European Union's generalized scheme of preference (GSP) program. In this research, there are four segments that discuss comprehensive international cooperation strategies: trade policy, improving quality standards, technology and knowledge exchange, and market access and competition. This research analyzes and finds that Indonesia must evaluate and negotiate other trade agreements outside the GSP to face export tariff barriers. Programs that are essential in developing Indonesian footwear production such as ARISE+ encourage the development of quality standards for Indonesian footwear products, especially through technology transfer facilities that help footwear product factories. Apart from that, it attracts and opens up opportunities for foreign investment, such as high-level conferences with world-renowned footwear companies and helping the growth of Indonesian footwear exports to the European Union market. Through this international cooperation strategy, this research looks at how Indonesia's export capabilities can be further increased and gain a more competitive position in the European Union market.

**Keywords: International cooperation strategy, Indonesian footwear exports, European Union market**