



Commercial Diplomacy Dalam Ekspansi Pasar Ekspor Luar Negeri Produk Mosaic Marble Stone Pt. Intraco Tama Cipta Tahun 2022- 2024 (Studi Kasus: Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung)

Rusyda Izzana Zayanni Hilmi^{1✉}, Zudan Rosyidi²

UIN Sunan Ampel Surabaya

Email: izzanazayanni@gmail.com^{1✉}

Abstrak

Perdagangan internasional telah menjadi salah satu faktor penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara di era globalisasi ini. Indonesia, dengan kekayaan sumber daya alam dan tenaga kerja yang melimpah, memiliki potensi besar untuk memperluas pasar ekspor luar negerinya. Salah satu sektor yang menonjol adalah industri kecil menengah (IKM), terutama produksi mosaic marble stone. Tulungagung, yang terkenal dengan produksi marmer, menjadi salah satu pusat produksi utama, khususnya melalui PT. Intraco Tama Cipta. Produk mosaic marble stone dari Tulungagung memiliki kualitas dan desain unik yang diminati baik di dalam negeri maupun pasar internasional. Meskipun telah berhasil menembus pasar-pasar internasional seperti Jerman, Eropa, Italia, dan Kanada, Tulungagung masih dihadapkan pada sejumlah tantangan dalam mengembangkan pasar ekspor luar negerinya. Persaingan dengan produk sejenis dari negara lain dan regulasi perdagangan internasional yang kompleks menjadi hambatan utama. Oleh karena itu, dibutuhkan strategi yang lebih terarah dan berkelanjutan untuk menjaga pertumbuhan dan meningkatkan pangsa pasar. Salah satu pendekatan yang diusulkan adalah melalui diplomasi komersial. Diplomasi komersial menjadi kunci penting dalam memfasilitasi ekspansi pasar ekspor luar negeri. Dengan melibatkan interaksi antara pemerintah, pelaku bisnis, dan lembaga lainnya, diplomasi komersial menciptakan lingkungan yang kondusif untuk perdagangan internasional. Melalui peran diplomasi komersial yang efektif, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung dapat membantu membangun hubungan dagang yang kuat dengan negara-negara tujuan ekspor. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji peran serta strategi yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung dalam menjalankan diplomasi komersial untuk mengekspansi pasar ekspor luar negeri produk IKM mosaic marble stone dalam rentang waktu tahun 2022-2024. Dengan pemahaman yang lebih mendalam tentang pentingnya diplomasi komersial dalam memperluas pasar ekspor luar

negeri bagi produk-produk IKM, diharapkan penelitian ini dapat memberikan rekomendasi bagi pihak terkait untuk meningkatkan strategi ekspansi pasar ekspor luar negeri pada masa mendatang.

Kata Kunci: *Commercial Diplomacy, Ekspansi Pasar Ekspor Luar Negeri, Mosaic Marble Stone*

Abstract

International trade has become one of the crucial factors in the economic growth of a country in this era of globalization. Indonesia, with its abundant natural resources and labor force, has great potential to expand its foreign export markets. One prominent sector is the small and medium-sized enterprises (SMEs), particularly in the production of mosaic marble stone. Tulungagung, renowned for its marble production, has become one of the main production centers, particularly through PT. Intraco Tama Cipta. Mosaic marble stone products from Tulungagung have unique quality and designs that are in demand both domestically and in international markets. Although Tulungagung has successfully penetrated international markets such as Germany, Europe, Italy, and Canada, it still faces several challenges in expanding its foreign export markets. Competition with similar products from other countries and complex international trade regulations are the main obstacles. Therefore, a more targeted and sustainable strategy is needed to maintain growth and increase market share. One proposed approach is through commercial diplomacy. Commercial diplomacy plays a key role in facilitating the expansion of foreign export markets. By involving interactions between the government, business players, and other institutions, commercial diplomacy creates a conducive environment for international trade. Through effective commercial diplomacy, the Industry and Trade Office of Tulungagung Regency can help build strong trade relationships with export destination countries. This research aims to examine the role and strategies employed by the Industry and Trade Office of Tulungagung Regency in conducting commercial diplomacy to expand the foreign export market for SME mosaic marble stone products in the period 2022-2024. With a deeper understanding of the importance of commercial diplomacy in expanding foreign export markets for SME products, this study is expected to provide recommendations for relevant parties to improve foreign export market expansion strategies in the future.

Keyword: *Commercial Diplomacy, Expansion of Foreign Export Markets, Mosaic Marble Stone*

PENDAHULUAN

Perdagangan internasional menjadi salah satu faktor kunci yang memengaruhi pertumbuhan ekonomi suatu negara. Di tengah dinamika global ini, Indonesia, dengan kekayaan sumber daya alam dan tenaga kerja yang melimpah, memiliki potensi besar dalam memperluas pasar ekspor luar negeri. Salah satu sektor yang menonjol adalah industri kecil menengah (IKM), yang menjadi tulang punggung ekonomi dan penggerak utama pertumbuhan di banyak negara berkembang, termasuk Indonesia.

Indonesia, dengan populasi yang besar dan ekonomi yang terus berkembang, memiliki potensi besar untuk menjadi pemain utama dalam perdagangan internasional. Namun, untuk mengoptimalkan potensi ini, diperlukan upaya bersama antara pemerintah dan sektor swasta, termasuk melalui diplomasi komersial. Tulungagung, dengan keunggulannya dalam produksi mosaic marble stone, memiliki peluang besar untuk memperluas pasar ekspor luar negerinya melalui strategi yang terarah dan berkelanjutan. Tulungagung, sebuah kabupaten yang terletak di Provinsi Jawa Timur, merupakan salah satu daerah di Indonesia yang dikenal akan produksi marmer yang ikonik. Salah satu produk yang mendapat sorotan adalah mosaic marble stone yang diproduksi oleh PT. Intraco Tama Cipta. Keunikan desain dan kualitas produk ini telah mendapatkan perhatian baik di pasar domestik maupun internasional. Sebagai salah satu produsen terbesar di Indonesia, Tulungagung memiliki keunggulan kompetitif yang dapat diterjemahkan menjadi peluang ekspor yang menguntungkan.

Pada tahun-tahun sebelumnya, khususnya dalam periode antara 2022 hingga saat ini, ekspor mosaic marble stone dari Tulungagung telah berhasil menembus pasar-pasar internasional seperti Jerman, Eropa, Italia, dan Kanada. Keberhasilan ini sejalan dengan upaya pemerintah dan pelaku bisnis lokal untuk memperluas jangkauan pasar ekspor luar negeri. Namun demikian, di tengah prestasi yang telah diraih, Kabupaten Tulungagung masih dihadapkan pada sejumlah tantangan yang menjadi penghambat dalam mengembangkan pasar ekspor luar negeri.

Tantangan-tantangan tersebut termasuk persaingan yang semakin ketat dengan produk sejenis dari negara lain, serta regulasi perdagangan internasional yang kompleks. Dalam perdagangan global, persaingan tidak hanya berasal dari dalam negeri tetapi juga dari produk-produk sejenis yang dihasilkan oleh negara-negara lain. Oleh karena itu, strategi yang lebih terarah dan berkelanjutan diperlukan untuk menjaga pertumbuhan serta meningkatkan pangsa pasar ekspor luar negeri bagi produk mosaic marble stone dari Tulungagung.

Diplomasi komersial di sini merujuk pada upaya bersama antara pemerintah, pelaku bisnis, dan lembaga terkait lainnya untuk menciptakan lingkungan yang kondusif bagi perdagangan internasional. Dengan melibatkan berbagai pihak, diplomasi komersial memainkan peran kunci dalam memfasilitasi ekspansi pasar ekspor luar negeri. Melalui upaya ini, dinas terkait dapat membantu membangun hubungan dagang yang kuat dengan negara-negara tujuan ekspor, serta merumuskan kebijakan yang mendukung pertumbuhan perdagangan internasional.

Penelitian ini akan mengkaji peran serta strategi yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung dalam menjalankan diplomasi komersial untuk mengekspansi pasar ekspor luar negeri produk IKM mosaic marble stone dalam rentang waktu tahun 2022 hingga 2024. Penelitian ini memiliki tujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang pentingnya diplomasi komersial dalam memperluas pasar ekspor luar negeri bagi produk-produk IKM, khususnya dalam konteks Tulungagung. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan rekomendasi bagi pihak terkait, baik pemerintah maupun pelaku bisnis, untuk meningkatkan strategi ekspansi pasar ekspor luar negeri pada masa mendatang.

Globalisasi telah mengubah pandangan perdagangan internasional, dengan menghubungkan pasar dan produsen di seluruh dunia. Dalam mengeksplorasi lebih jauh tentang peran Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung dalam diplomasi komersial menjadi instrumen penting bagi negara dan daerah untuk memperluas cakupan pasar mereka.

Salah satu aspek penting dari diplomasi komersial adalah pembangunan hubungan dagang yang kuat dengan negara-negara tujuan ekspor. Dalam hal ini, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung dapat berperan sebagai mediator antara produsen lokal dan pasar internasional. Melalui dialog dan negosiasi yang intensif, mereka dapat membantu membuka akses pasar baru dan memperluas jangkauan produk IKM Tulungagung ke berbagai belahan dunia.

METODE PENELITIAN

Penelitian adalah sebuah proses yang digunakan untuk menemukan kebenaran serta berpikir secara kritis dengan cara sistematis, dengan fokus pada masalah-masalah yang dapat dipecahkan. Penelitian kualitatif, khususnya, meneliti isu-isu yang berkaitan dengan manusia dan masyarakat, menghasilkan laporan berdasarkan data dan analisis yang mendalam, serta menggambarkan dengan rinci temuan lapangan. Tujuan utamanya adalah untuk memahami dengan mendalam ucapan, tulisan, dan tingkah laku individu atau kelompok dalam konteks tertentu. Penelitian ini berusaha mendapatkan informasi yang terbuka dan mendalam tanpa memberikan banyak pedoman kepada responden.

Metode penelitian deskriptif kualitatif, seperti yang dijelaskan oleh Mukhtar, digunakan untuk memperoleh pemahaman atau teori pada suatu waktu tertentu dengan mengumpulkan dan menggambarkan data secara alami, terutama melalui kata-kata. Penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif untuk mengkaji peran diplomasi komersial Dinas Perindustrian dan Perdagangan dalam memperluas pasar ekspor produk

mosaic marble stone dari tahun 2022 hingga 2024. Langkah-langkahnya melibatkan analisis dan deskripsi peran diplomasi komersial dalam ekspansi pasar ekspor produk tersebut.

Pengumpulan data dilakukan dengan pendekatan deskriptif-kualitatif, menggunakan wawancara mendalam, observasi lapangan, dan studi pustaka. Wawancara dilakukan secara daring melalui media online seperti video call untuk memastikan tidak mengurangi informasi yang diperoleh, dengan fokus pada PT. Intraco Tama Cipta sebagai salah satu contoh lapangan. Tujuannya adalah untuk mendapatkan informasi yang lebih dalam dari narasumber dan memperdalam pemahaman terhadap penelitian..

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

Data yang disajikan ini merupakan hasil informasi dari wawancara langsung dari pemilik PT. Intraco Tama Cipta, Aditya Permadi. Adapun hasil wawancara langsung dengan narasumber, beliau, berasal dari Jakarta dan memulai bisnis ini dengan mencari informasi batu di Tulungagung, kemudian mengekspor produk yang sesuai dengan sampel yang diberikan. PT. Intraco Tama Cipta ini merupakan perusahaan perdagangan dalam bidang kayu, batu, dan barang umum lainnya terutama untuk ekspor dan impor. PT. Intraco Tama Cipta (ITC) memiliki sejarah kerjasama dengan cabang Tulungagung dari tahun 2009 hingga 2011, dengan fokus utama pada ekspor ke Jerman hingga saat ini. Penulis dalam kegiatan ini juga membantu dalam proses pembuatan batu mozaik yang melibatkan beberapa tahap yang kompleks dan memerlukan keahlian khusus.

Regulasi perdagangan serta hukum perizinannya baik di dalam maupun luar negara PT. Intraco Tama Cipta telah menunjukkan komitmen untuk mematuhi regulasi dan standar baik dalam negeri maupun di luar negeri, kualitas mosaic marble stone, PTSP (Pelayanan Terpadu Satu Pintu), seperti yang diatur oleh Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung.

Adapun regulasi Perdagangan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tulungagung mengenai kepengurusan ijin ekspor dasarnya berasal dari peraturan Menteri Perdagangan RI nomor 19 Tahun 2023 tentang kebijakan dan pengaturan ekspor, serta beberapa surat syarat untuk melakukan ekspor dan impor, antara lain: NIB, Packing list, Commercial invoice, NPWP, Surat Keterangan Pengecualian PE dan LS Produk Pertambangan.

Dalam upaya mengekspansi pasar ekspor dan mempromosikan produk, PT. Intraco Tama Cipta mengandalkan diplomasi komersial yang dilakukan melalui promosi online, seperti aplikasi WhatsApp dengan mengirimkan foto desain batu maupun tatap muka

langsung ke konsumen (offline). Dalam melakukan diplomasi komersial Mas Adit sebagai direktornya membutuhkan sekitar 4-7 timnya untuk bertanggung jawab atas mempromosikan produk dan membangun hubungan dengan pasar luar negeri. Meskipun demikian, hingga saat ini, belum ada keterlibatan investor asing dalam bisnis marmer mosaik di Tulungagung.

Peran Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung dalam pengembangan produk usaha dan perdagangan di Kabupaten Tulungagung salah satu perannya adalah melakukan pendampingan dan pembinaan terkait dengan produk usaha. Pendampingan ini dapat berupa memberikan fasilitasi dalam hal perizinan, sertifikasi, dan proses bisnis lainnya yang dibutuhkan oleh pelaku usaha untuk mengembangkan produk mereka.

Selain itu, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung juga memiliki peran dalam melakukan promosi produk baik di dalam maupun luar negeri. Promosi ini dapat dilakukan secara offline maupun online, termasuk ikut serta dalam misi dagang atau kegiatan pameran seperti B2B (Business to Business) untuk memperluas jaringan dan meningkatkan visibilitas produk. Dengan demikian, produk-produk unggulan dari daerah tersebut dapat lebih dikenal dan diminati oleh pasar domestik maupun internasional.

Untuk mendukung perannya, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung telah merancang berbagai strategi yang meliputi kerja sama dan koordinasi dengan berbagai pihak terkait. Salah satunya adalah berkoordinasi terkait program kegiatan perdagangan luar negeri dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur karena Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung tidak dapat menyelenggarakan banyak acara karena terbatasnya anggaran. Melalui kerja sama ini, diharapkan dapat tercipta sinergi antara pemerintah daerah dan pihak-pihak terkait dalam mendukung pengembangan perdagangan luar negeri.

Selanjutnya, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung juga berkoordinasi dengan Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (DITJEN PEN) terkait pengembangan produk dan pasar ekspor. Kerja sama ini memungkinkan terjadinya transfer pengetahuan dan informasi mengenai potensi produk unggulan daerah dan peluang pasar ekspor yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha dalam bentuk katalog eksportir.

Selain itu, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung juga berpartisipasi dalam kegiatan penyelenggaraan promosi dagang luar negeri, seperti bimbingan teknis (BIMTEK) terkait promosi dan penyelenggaraan acara. Dengan

berpartisipasi dalam kegiatan tersebut, diharapkan dapat meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku usaha dalam memasarkan produknya secara efektif di pasar internasional melalui bidang perdagangan yang mempunyai kelompok fungsi dalam rangka konsultasi mengenai hal apapun terkait kontrak perdagangan antara penjual dan pembeli.

PEMBAHASAN

Kabupaten Tulungagung sendiri sudah ada 34 industri yang telah memiliki ijin ekspor dan mengekspor ke negara Amerika Serikat atau USA, Malaysia, Singapura, China, Eropa, Jerman, Perancis, Netherlands, Polandia, Korea, Hongkong, Nigeria, Taiwan, Australia, Spanyol, Kanada, Thailand, Dubai, Abu Dhabi, dan Vietnam. Marmer mozaik merupakan seni yang memukau di mana keindahan alami batu-batu alam seperti marmer, onik, dan sebagainya digunakan untuk menciptakan gambar-gambar yang menakjubkan. Seni ini tidak hanya menghiasi ruang interior, tetapi juga menjadi ekspresi kreativitas dan keahlian dalam dunia dekorasi.²

Pada zaman modern, seni mozaik terus berkembang dan menyesuaikan diri dengan tren dan teknologi baru. Penggunaan batu alam seperti marmer, granit, dan onix memberikan dimensi baru pada seni mozaik, menghasilkan karya-karya yang lebih indah dan tahan lama.³ Industri marmer mozaik di Indonesia sendiri mengalami perkembangan yang pesat dengan adanya perusahaan-perusahaan seperti PT. Intraco Tama Cipta.

PT. Intraco Tama Cipta (ITC) memiliki sejarah kerjasama dengan cabang Tulungagung dari tahun 2009 hingga 2011, dengan fokus utama pada ekspor ke Jerman hingga saat ini. Pendiri perusahaan sekaligus direktur, Aditya Permadi, berasal dari Jakarta dan memulai bisnis ini dengan mencari informasi batu di Tulungagung, kemudian mengekspor produk yang sesuai dengan sampel yang diberikan. PT. Intraco Tama Cipta ini merupakan perusahaan perdagangan dalam bidang kayu, batu, dan barang umum lainnya terutama untuk ekspor dan impor.⁴ Penulis juga melakukan wawancara dengan beliau untuk mendapatkan data yang lengkap terkait penelitian.

Penulis dalam kegiatan ini juga membantu dalam proses pembuatan batu mozaik yang melibatkan beberapa tahap yang kompleks dan memerlukan keahlian khusus. Pertama-tama, batu alam dipilih dengan hati-hati untuk kualitas dan warnanya. Kemudian, batu-batu ini dipotong menjadi kepingan-kepingan kecil dengan ukuran yang sesuai. Proses ini bisa dilakukan dengan menggunakan mesin pemotong atau alat pemotong manual tergantung pada skala produksi dan tingkat kehalusan yang diinginkan. Setelah dipotong, kepingan-kepingan batu tersebut kemudian digiling untuk memastikan bahwa

mereka tidak tajam dan memiliki permukaan yang halus menggunakan pasir.

Proses ini juga membantu dalam memperhalus batu dan mempersiapkannya untuk penggunaan selanjutnya. Selanjutnya, kepingan-kepingan batu tersebut akan diatur dan disusun sesuai dengan desain atau motif yang diinginkan. Proses pengaturan ini memerlukan ketelitian dan kesabaran untuk mencapai hasil akhir yang memuaskan.

Di beberapa kasus, batu mozaik juga bisa dibuat melalui proses penggilingan di mana batu-batu alam dihancurkan menjadi bubuk halus dan kemudian dicampur dengan bahan pengikat seperti semen atau resin untuk membentuk campuran homogen. Campuran ini kemudian dipadatkan dalam cetakan untuk membentuk kepingan-kepingan batu mozaik yang lebih besar. Meskipun metode ini mungkin lebih cepat dalam beberapa kasus, namun hasil akhirnya mungkin kurang memiliki keindahan alami dari batu mozaik yang dibuat secara tradisional.⁵

Proses pengolahan marmer mosaik yang diekspor merupakan suatu proses yang melibatkan berbagai tahapan dan persiapan sebelum barang siap untuk dikirimkan ke luar negeri. Salah satu tahapan penting dalam proses ini adalah persiapan kontainer dengan kisaran harga sekitar 15 juta, yang mencakup pembayaran pajak-pajak terkait. Tahapan awal dari proses pembuatan mosaik termasuk pemecahan batu marmer menjadi ukuran sekitar 3-4 cm. Selanjutnya, batuan marmer tersebut menjalani proses molen dan tumbling untuk dihaluskan, kemudian diberi pasir agar permukaannya menjadi halus. Setelah itu, batuan marmer diwarnai dan diukur serta disortir berdasarkan ukuran sekitar 3-5 cm. Terdapat berbagai bentuk mosaik yang dihasilkan, termasuk yang berbentuk BTP, bulat, dan fibel. Tahap terakhir dari proses ini adalah pengepakan menggunakan palet agar barang siap untuk dikirim.

Tata cara ekspor yang pertama adalah memesan kontainer dengan harga sekitar 14 juta yang menggunakan terminologi FOB (Free On Board) disertai dengan menggunakan bendera perusahaan ITC sebagai identifikasi. Selain itu, pesanan tersebut melibatkan pemesanan kapal dari Pelabuhan Tanjung Perak yang dilakukan melalui layanan EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut), yang mencakup pula proses pemeriksaan oleh surveyor terhadap palet dan kayu yang digunakan dalam proses pengemasan. Penggunaan kayu harus mematuhi standar internasional seperti ISPM (International Standards for Phytosanitary Measures) untuk fumigasi guna menjaga keamanan dan kebersihan kontainer. Tahapan terakhir dalam tata cara ekspor ini adalah proses stuffing, yang merupakan proses memuat barang-barang tersebut ke dalam kontainer dengan hati-hati agar barang siap untuk dikirim dengan aman dan sesuai dengan peraturan ekspor yang

berlaku. Produk utama yang diekspor adalah marmer mosaik, yang berasal dari berbagai daerah di Indonesia seperti Sulawesi, Jawa, Malang, Bengkulu, dan Tulungagung. Selain itu, beberapa produk juga diimpor dari Spanyol, seperti batu Emperador. Variasi warna marmer mosaic yang ditawarkan meliputi putih, hitam, hijau, dan merah Emperador. Salah satu produk marmer mosaic yang telah diekspor ke Eropa adalah marmer mosaic yang dikenal dengan nama Happe di Jerman.

Rival utama PT. Intraco Tama Cipta, antara lain adalah perusahaan-perusahaan seperti PT. Abimanyu, PT. Mutiara, dan UD. Batu Licin dari Tulungagung, serta PT. Pulau Batu dari Surabaya. Sementara itu, persaingan dari perusahaan-perusahaan eksportir lainnya terutama paling banyak berasal dari China dan Vietnam. Target pasar ekspor yang ingin dicapai oleh PT. Intraco Tama Cipta adalah pengembangan pasar di Eropa, Amerika Serikat, dan Kanada. Salah satu kendala utama yang dihadapi adalah permintaan konsumen yang beragam, yang membutuhkan adaptasi produk dan strategi pemasaran yang fleksibel untuk memenuhi kebutuhan pasar yang berbeda-beda.

Strategi dan rencana untuk memenangkan persaingan pasar ekspor melibatkan beberapa faktor kunci. Pertama, fokus pada kualitas produk menjadi keharusan. Kualitas yang tinggi akan memberikan daya saing yang kuat di pasar internasional. Ini mencakup memastikan bahwa produk memenuhi standar internasional dan ekspektasi pelanggan. Tepat waktu pengiriman juga penting, karena ketepatan waktu dalam pengiriman akan meningkatkan kepercayaan pelanggan dan reputasi perusahaan.

Kekuatan utama perusahaan terletak pada keterampilan tenaga kerja dan produk berkualitas. Mempertahankan dan meningkatkan keterampilan tenaga kerja melalui pelatihan dan pengembangan akan menjadi prioritas. Sementara itu, terus meningkatkan kualitas produk akan memperkuat posisi perusahaan di pasar ekspor. Namun, ada juga beberapa kelemahan, salah satunya adalah terbatasnya bahan baku. Perusahaan harus mencari sumber bahan baku yang handal dan berkelanjutan untuk memastikan kelangsungan produksi. Selain itu, biaya pekerjaan yang meningkat juga menjadi kelemahan yang perlu diperhitungkan secara matang.

Untuk mengambil peluang yang ada, PT. Intraco Tama Cipta melihat pentingnya promosi yang rajin dan kesadaran pasar akan produk marmer. Namun, tantangan utamanya adalah beradaptasi dengan permintaan pasar yang berbeda di setiap negara. Misalnya, sementara Belanda mungkin lebih suka produk dengan nuansa vintage, preferensi di Jerman mungkin lebih condong pada produk berwarna putih perfect. Australia mungkin kurang tertarik pada produk kerajinan tangan (handy craft), sementara Vietnam mungkin lebih menyukai produk dengan warna kuning atau putih, dan Italia

cenderung menyukai produk dengan warna cerah atau abu-abu. Selain itu, PT. Intraco Tama Cipta menghadapi kendala dalam memperoleh bahan baku yang cukup untuk memenuhi permintaan, terutama karena sisa produksi dari pemasaran produk mereka hampir tidak ada.

Ancaman bagi PT. Intraco Tama Cipta terutama berasal dari kompetisi asing yang menawarkan produk serupa dengan harga yang lebih murah, misalnya negara China. Di dalam negeri, kendala utama mereka adalah peraturan atau pengecualian kode HS yang membatasi akses ke pasar tertentu dan keterbatasan dalam pasokan bahan baku. Diplomasi komersial dilakukan secara langsung oleh Mas Adit, yang bertanggung jawab atas promosi langsung kepada konsumen dan mendorong konsumen untuk meminta produk mereka dengan label spesifik.

Salah satu dampak positif yang signifikan adalah peningkatan dalam sektor ekspor dan penciptaan lapangan kerja. Dengan adanya ekspor marmer mosaik, khususnya dalam industri PT. Intraco Tama Cipta, peluang untuk mengirimkan produk ke pasar internasional terbuka lebar. Hal ini tidak hanya meningkatkan pendapatan perusahaan tetapi juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian negara dengan memperluas basis ekspor.

Di sisi lain, terdapat dampak negatif yang perlu diperhatikan, yaitu potensi eksploitasi sumber daya alam. Kegiatan penambangan marmer untuk diolah menjadi mosaic marble stone dapat menyebabkan penurunan kualitas lingkungan dan kerusakan ekosistem jika tidak diatur dengan baik. Oleh karena itu, perusahaan seperti PT. Intraco Tama Cipta harus mengambil langkah-langkah untuk memastikan kegiatan mereka berkelanjutan dan memperhatikan prinsip-prinsip pembangunan berkelanjutan.

Namun, ada juga tantangan dalam perdagangan internasional yang dihadapi PT. Intraco Tama Cipta, terutama terkait dengan tidak adanya kerjasama melalui organisasi perdagangan internasional seperti WTO atau OECD. Mas Adit dalam perusahaannya harus beroperasi secara mandiri, mengikuti regulasi dan prosedur yang berlaku di setiap negara tujuan ekspor mereka. Regulasi perdagangan serta hukum perizinannya baik di dalam maupun luar negara PT. Intraco Tama Cipta telah menunjukkan komitmen untuk mematuhi regulasi dan standar baik dalam negeri maupun di luar negeri, kualitas mosaic marble stone, PTSP (Pelayanan Terpadu Satu Pintu), seperti yang diatur oleh Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung.

Adapun regulasi Perdagangan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tulungagung mengenai kepengurusan ijin ekspor dasarnya berasal dari peraturan Menteri Perdagangan

RI nomor 19 Tahun 2023 tentang kebijakan dan pengaturan ekspor, serta beberapa surat syarat untuk melakukan ekspor dan impor, antara lain: NIB, Packing list, Commercial invoice, NPWP, Surat Keterangan Pengecualian PE dan LS Produk Pertambangan.

Dalam upaya mengekspansi pasar ekspor dan mempromosikan produk mereka, PT. Intraco Tama Cipta mengandalkan diplomasi komersial yang dilakukan melalui promosi online, seperti aplikasi WhatsApp dengan mengirimkan foto desain batu maupun tatap muka langsung ke konsumen (offline). Dalam melakukan diplomasi komersial Mas Adit sebagai direktornya membutuhkan sekitar 4-7 timnya untuk bertanggung jawab atas mempromosikan produk dan membangun hubungan dengan pasar luar negeri. Meskipun demikian, hingga saat ini, belum ada keterlibatan investor asing dalam bisnis marmer mosaik di Tulungagung.

Peran Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung dalam pengembangan produk usaha dan perdagangan di Kabupaten Tulungagung salah satu perannya adalah melakukan pendampingan dan pembinaan terkait dengan produk usaha. Pendampingan ini dapat berupa memberikan fasilitasi dalam hal perizinan, sertifikasi, dan proses bisnis lainnya yang dibutuhkan oleh pelaku usaha untuk mengembangkan produk mereka. Dengan adanya pendampingan ini, diharapkan pelaku usaha dapat lebih mudah memahami dan menjalankan proses bisnisnya secara efisien.

Selain itu, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung juga memiliki peran dalam melakukan promosi produk baik di dalam maupun luar negeri. Promosi ini dapat dilakukan secara offline maupun online, termasuk ikut serta dalam misi dagang atau kegiatan pameran seperti B2B (Business to Business) untuk memperluas jaringan dan meningkatkan visibilitas produk. Dengan demikian, produk-produk unggulan dari daerah tersebut dapat lebih dikenal dan diminati oleh pasar domestik maupun internasional.

Untuk mendukung perannya, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung telah merancang berbagai strategi yang meliputi kerja sama dan koordinasi dengan berbagai pihak terkait. Salah satunya adalah berkoordinasi terkait program kegiatan perdagangan luar negeri dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur karena Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung tidak dapat menyelenggarakan banyak acara karena terbatasnya anggaran. Melalui kerja sama ini, diharapkan dapat tercipta sinergi antara pemerintah daerah dan pihak-pihak terkait dalam mendukung pengembangan perdagangan luar negeri. Selanjutnya, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung juga berkoordinasi dengan

Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (DITJEN PEN) terkait pengembangan produk dan pasar ekspor. Kerja sama ini memungkinkan terjadinya transfer pengetahuan dan informasi mengenai potensi produk unggulan daerah dan peluang pasar ekspor yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha dalam bentuk katalog eksportir.

Selain itu, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung juga berpartisipasi dalam kegiatan penyelenggaraan promosi dagang luar negeri, seperti bimbingan teknis (BIMTEK) terkait promosi dan penyelenggaraan acara. Dengan berpartisipasi dalam kegiatan tersebut, diharapkan dapat meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku usaha dalam memasarkan produknya secara efektif di pasar internasional melalui bidang perdagangan yang mempunyai kelompok fungsi dalam rangka konsultasi mengenai hal apapun terkait kontrak perdagangan antara penjual dan pembeli.

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti terhadap Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung sebagai subjek penelitian, dapat dikatakan bahwa dinas telah mengimplementasikan diplomasi komersial secara keseluruhan melalui beberapa peran dan strategi yang dilakukan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung dalam mengekspansi pasar ekspor luar negeri terhadap PT. Intraco Tama Cipta, diantaranya dengan melakukan pendampingan, pembinaan, dan promosi produk, dinas ini membantu mempercepat pertumbuhan industri dan meningkatkan daya saing produk-produknya di pasar internasional.

Melalui kerja sama dengan pihak terkait seperti Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur dan Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional, dinas ini mampu menyediakan sumber daya dan informasi yang dibutuhkan oleh pelaku usaha untuk mengembangkan dan memasarkan produk mereka secara efektif. Diplomasi komersial yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung dan PT. Intraco Tama Cipta tidak hanya terbatas pada promosi online, tetapi juga melalui kegiatan offline seperti misi dagang dan pameran, yang memberikan kesempatan bagi perusahaan untuk membangun hubungan dengan pasar luar negeri secara langsung.

Namun, terdapat beberapa tantangan yang perlu diatasi, seperti persaingan dari produk serupa yang ditawarkan dengan harga lebih murah oleh negara-negara seperti China, serta kendala dalam perolehan bahan baku dan regulasi perdagangan yang kompleks. Untuk mengatasi tantangan ini, perusahaan dan pemerintah perlu bekerja sama

dalam mengembangkan strategi yang dapat meningkatkan kualitas produk, mengurangi biaya produksi, dan memfasilitasi akses pasar internasional. Selain itu, perlu diperhatikan juga dampak negatif dari eksploitasi sumber daya alam, seperti kerusakan lingkungan akibat kegiatan penambangan marmer. Dalam mengembangkan industri marmer mozaik, perusahaan dan pemerintah perlu memastikan bahwa kegiatan ekonomi berjalan sejalan dengan prinsip-prinsip pembangunan berkelanjutan, dengan memperhatikan perlindungan lingkungan dan kesejahteraan masyarakat.

Secara keseluruhan, diplomasi komersial yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung serta perusahaan seperti PT. Intraco Tama Cipta merupakan instrumen penting dalam memperluas pasar ekspor, meningkatkan pendapatan perusahaan, dan mendukung pertumbuhan ekonomi. Dengan dukungan yang tepat dari pemerintah dan kerja sama yang erat antara pemerintah, pelaku usaha, dan masyarakat, industri marmer mozaik Indonesia memiliki potensi besar untuk bersaing di pasar internasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Doe, John, *Seni Marmer Mozaik: Keindahan Alam dan Kreativitas*, (New York: Penerbit Seni Modern, 2020), hlm. 25.
- Hasnawati and Anggraini, Dwi. "Mozaik sebagai Sarana Pengembangan Kreativitas Anak Dalam Pembelajaran Seni Rupa menggunakan Metode Pembinaan Kreativitas Dan Keterampilan," *Jurnal PGSD* 9, no. 2 (2018): 226–35, <https://doi.org/10.33369/pgsd.9.2.226-235>.
- "Marble Mosaics: A Rich and Ancient History," The Getty Conservation Institute, https://www.getty.edu/conservation/our_projects/field_projects/mosaics/background.html (Diakses pada 22 Maret 2024)
- Ministry of Trade of the Republic of Indonesia, "Export Opportunities for Indonesian Mosaic Marble Stone Products," Ministry of Trade of the Republic of Indonesia, (Jakarta: Ministry of Trade of the Republic of Indonesia, 2023), <https://www.kemendag.go.id/>
- Permadi, Aditya, Direktur PT. Intraco Tama Cipta, Wawancara, Tulungagung, 25 Januari 2024.
- Observasi langsung ke lapangan, yaitu PT. Intraco Tama Cipta cabang Tulungagung.