

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, maka kesimpulan dalam penelitian ini sebagai berikut:

##### 1. Faktor Pendukung dan Penghambat

- a. Perusahaan harus dapat melanjutkan eksistensinya untuk bersaing dengan perusahaan lain di pasar internasional. Indonesia tidak membatasi perdagangan dalam negerinya, namun berkat perkembangan teknologi dapat mengalihkannya ke perdagangan internasional. Kekuatan pendorong di balik ekspansi bisnis produk pembersih lantai di Indonesia menyesuaikan kebijakan perusahaan. Regulasi yang dikeluarkan pemerintah dikenal dengan aturan ketat mengenai kebijakan turut meningkatkan kemajuan, dapat membantu beradaptasi dengan budaya kerja mandiri. Selain itu, perusahaan mempertimbangkan sejumlah faktor penting saat memilih lokasi produk pembersih lantai di Indonesia, termasuk lingkungan peraturan, lokasi geografis, tenaga kerja lokal, kematangan pasar, dan kapasitas.
- b. Hambatan ekspor dapat berupa faktor yang berasal dari luar perusahaan dan yang berasal dari dalam perusahaan. Yang mana di dalamnya masih memiliki beberapa aspek. Hambatan ekspor dapat diklasifikasikan dalam hambatan intern dan ekstern. Hambatan intern berhubungan dengan sumber daya dan kemampuan (kapabilitas) yang

dapat dimanfaatkan perusahaan di dalam meraih kesempatan melakukan kegiatan bisnis yang berorientasi ekspor. Misalnya hambatan fungsional, informasional dan pemasaran Sedangkan hambatan ekstern berhubungan dengan lingkungan yang melingkupi produk pembersih lantai di Indonesia (di dalam negeri) atau lingkungan yang berada di sekeliling negara tujuan ekspor.

2. Pemerintah Indonesia memiliki peran strategis dalam mendukung implementasi peraturan perdagangan ekspor untuk mendorong pertumbuhan ekonomi nasional dan meningkatkan daya saing produk dalam negeri di pasar global. Peraturan seperti Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 40 Tahun 2022 menunjukkan komitmen pemerintah dalam menciptakan tata kelola perdagangan yang lebih baik, termasuk dengan mengatur barang yang dilarang ekspor dan impor. Di samping itu, pemerintah juga menyediakan berbagai insentif fiskal dan non-fiskal untuk mendukung pelaku usaha, terutama UMKM, dalam meningkatkan kapasitas produksi dan menembus pasar internasional. Langkah-langkah seperti pemberian insentif kepabeanan, pengembangan kawasan berikat, kemitraan dengan perusahaan besar, serta pendampingan teknis dan pemasaran menjadi wujud nyata peran pemerintah dalam memfasilitasi pelaku usaha. Melalui kebijakan yang berpihak pada peningkatan ekspor, pemerintah tidak hanya menciptakan peluang ekonomi yang lebih besar tetapi juga memastikan pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

## B. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan, maka saran dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Diharapkan dengan sudah lamanya hubungan kerjasama yang terjadi antara Indonesia dan negara lainnya dapat mempererat hubungan kedua belah pihak diberbagai bidang terutama dalam bidang perdagangan. Selain itu diperlukan upaya sinergis antara pemerintah, pelaku industri, dan pemangku kepentingan lainnya untuk mengatasi tantangan-tantangan tersebut. Langkah-langkah seperti penyederhanaan regulasi, peningkatan standar kualitas, pengembangan infrastruktur logistik, serta penguatan strategi promosi global menjadi kunci utama untuk meningkatkan daya saing produk pembersih lantai Indonesia di pasar internasional
2. Diharapkan peran pemerintah untuk berperan aktif mendukung UMKM dalam perdagangan ekspor di Indonesia