

**DAMPAK KEBIJAKAN TARIF RESIPROKAL AMERIKA SERIKAT  
TERHADAP PEMASARAN KAYU BERSERTIFIKASI  
*FOREST STEWARDSHIP COUNCIL*, STUDI KASUS  
PADA *BUYER* KOSTAJASA, KEBUMEN**

Muhammad Galuh Ramadhan<sup>1</sup>, Teguh Yuwono<sup>2</sup>

**INTISARI**

Tarif barang atau tarif resiprokal dari Amerika Serikat adalah kebijakan bea masuk tambahan yang diberlakukan secara khusus terhadap negara-negara mitra dagang yang dianggap menyebabkan defisit perdagangan bagi Amerika Serikat. Pengenaan tarif resiprokal yang mencapai 32% terhadap produk-produk dari Indonesia memberikan dampak negatif terhadap daya saing produk ekspor Indonesia. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui dampak penerapan kebijakan tarif resiprokal Amerika Serikat serta tantangan dan strategi dalam proses jual beli kayu bersertifikasi oleh buyer dari Kostajasa.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Pengumpulan data dilakukan melalui proses wawancara atau dengan pengisian kuisioner, serta observasi lapangan dengan menggunakan teknik purposive sampling untuk menentukan informan pada penelitian. Metode analisis data yang diterapkan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif model Miles and Hubberman dan analisis SWOT yang dikembangkan dengan analisis matriks IFAS dan EFAS untuk menentukan faktor-faktor strategis internal serta faktor-faktor strategis eksternal dalam menganalisa pengembangan proses pemasaran kayu bersertifikasi.

Penerapan kebijakan tarif resiprokal Amerika Serikat terhadap proses pemasaran kayu bersertifikasi telah berdampak pada buyer dari Kostajasa, antara lain menurunnya penjualan, penurunan produksi yang berkaitan dengan terjadinya penurunan permintaan dari konsumen. Kebijakan tarif resiprokal tidak hanya memengaruhi ekspor, tetapi juga dapat berdampak pada rantai pasok bahan baku. serta terjadi efek domino, yakni dapat mengakibatkan gangguan pada kondisi sosial dan ekonomi perusahaan. Strategi yang disarankan yakni strategi diversifikasi yang menghubungkan antara kekuatan yang dimiliki dengan ancaman yang berpotensi terjadi. Strategi tersebut berupa melakukan penyesuaian harga yang beredar di pasar internasional, menyesuaikan kualitas produk dengan harga jual yang beredar, dan memperluas pasar hingga ke Eropa.

Kata Kunci : Resiprokal, FSC, Kostajasa, Strategi

---

<sup>1</sup> Mahasiswa Fakultas Kehutanan UGM

<sup>2</sup> Staff Pengajar Fakultas Kehutanan UGM

**IMPACT OF UNITED STATES' RECIPROCAL TARIFF POLICY  
ON THE MARKETING OF CERTIFIED WOOD  
FOREST STEWARDSHIP COUNCIL, A CASE STUDY  
ON BUYER KOSTAJASA, KEBUMEN**

Muhammad Galuh Ramadhan<sup>1</sup>, Teguh Yuwono<sup>2</sup>

**ABSTRACT**

The United States' goods tariff or reciprocal tariff is an additional import duty policy that is specifically imposed on trading partner countries that are considered to cause a trade deficit for the United States. The imposition of reciprocal tariffs of up to 32% on products from Indonesia has a negative impact on the competitiveness of Indonesian export products. The purpose of this study is to determine the impact of the implementation of the United States' reciprocal tariff policy as well as the challenges and strategies in the process of buying and selling certified wood by buyers from Kostajasa.

This study uses a qualitative approach with a case study method. Data collection was carried out through interviews or questionnaires, as well as field observations using purposive sampling techniques to determine informants for the study. The data analysis methods applied in this study were Miles and Hubberman's descriptive analysis and SWOT analysis, which were developed using IFAS and EFAS matrix analysis to determine internal strategic factors and external strategic factors in analyzing the development of the certified wood marketing process.

The implementation of the United States' reciprocal tariff policy on the marketing process of certified wood has had an impact on Kostajasa's buyers, including a decline in sales and a decline in production related to a decrease in consumer demand. The reciprocal tariff policy not only affects exports but can also have an impact on the raw material supply chain and cause a domino effect, which can lead to disruptions in the social and economic conditions of the company. The recommended strategy is a diversification strategy that links existing strengths with potential threats. This strategy involves adjusting prices in the international market, aligning product quality with prevailing selling prices, and expanding the market to Europe.

Keywords : Reciprocal, FSC, Kostajasa, Strategy

---

<sup>1</sup> Mahasiswa Fakultas Kehutanan UGM

<sup>2</sup> Staff Pengajar Fakultas Kehutanan UGM