

Company Update

TARIF TRUMP 32% : Strategi Indonesia Hadapi Proteksionisme AS

Published on 08 July 2025

Kebijakan tarif unilateral sebesar 32% yang diberlakukan Amerika Serikat terhadap Indonesia menandai eskalasi baru dalam dinamika perdagangan global. Langkah ini berpotensi mengganggu kinerja ekspor nasional dan menekan profitabilitas sejumlah sektor strategis.

Laporan ini menguraikan dampak langsung terhadap emiten-emiten dengan eksposur signifikan ke pasar AS, disertai rekomendasi mitigasi pada level perusahaan maupun strategi nasional. Sebagai respons terstruktur, kami juga menyajikan kerangka solusi makro dan diplomasi dagang yang dapat ditempuh Indonesia untuk menjaga daya saing ekspor sekaligus memperkuat ketahanan ekonomi eksternal.

1. PT Trisula Textile Industries Tbk (BELL) / PT Eratex Djaja Tbk (ERTX)

- **Eksposur:** Ekspor garmen dan kain ke pasar ekspor, termasuk AS (kontribusi 20–30%).
- **Dampak:** Tarif 32% membuat produk garmen Indonesia jauh kalah bersaing dengan Vietnam/Bangladesh. Potensi koreksi ekspor 15–25%.
- **Net Profit Impact:** Bisa menggerus margin laba bersih tahunan hingga 10–15% jika tidak segera dialihkan.
- **Solusi:**
 - Diversifikasi pangsa ekspor ke Eropa dan Timur Tengah.
 - Manfaatkan *local partner* di AS untuk skema *contract manufacturing*.
 - Ajukan pembebasan tarif via *product-specific exception list* lewat Kementerian Perdagangan.

2. PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk (SIDO)

- **Eksposur:** Produk herbal & FMCG niche (jamu, suplemen) dengan pertumbuhan ekspor ke AS (kontribusi masih <10%).
- **Dampak:** Gangguan ekspor pada segmen suplemen dan consumer health bisa menahan pertumbuhan ekspor tahunan SIDO di bawah 5%.
- **Solusi:**
 - Meningkatkan kapasitas ekspor ke diaspora market non-AS (Malaysia, Arab Saudi, Belanda).
 - Penetrasi e-commerce AS melalui DTC (Direct-to-Consumer) channel agar bisa bypass importers.

3. PT Tifico Fiber Indonesia Tbk (TFCO) dan PT Asia Pacific Fibers Tbk (POLY)

- **Eksposur:** Ekspor polyester staple fiber (PSF) dan tekstil intermediate ke AS (hingga 30% penjualan ekspor).

- **Dampak:** Produk intermediate lebih mudah tergantikan, rentan dikorbankan buyer AS. Potensi penurunan revenue ekspor 20–30%.
- **Solusi:**
 - Kolaborasi downstream dengan partner manufaktur AS atau joint venture lokal.
 - Ajukan skema GSP (Generalized System of Preferences) bilateral sebagai exception framework.

4. PT Vale Indonesia Tbk (INCO) / PT Merdeka Battery Materials (MBMA)

- **Eksposur:** Tidak langsung, tapi supply chain nikel Indonesia—terutama untuk EV battery—sedang ditargetkan AS sebagai bagian dari pengamanan mineral kritis.
- **Dampak:** Tarif tinggi bisa memicu reorientasi supply chain AS ke negara non-BRICS.
- **Solusi:**
 - Tawarkan *offtake agreement* jangka panjang dengan perusahaan AS.
 - Jadikan RI sebagai base processing hub melalui program insentif hilirisasi + tax holiday.

5. PT Garuda Indonesia Tbk (GIAA) / PT Dirgantara Indonesia (Persero)

- **Eksposur:** Negosiasi pembelian pesawat dari Boeing & kerja sama alutsista.
- **Dampak:** Jika tidak deal, berisiko tidak mendapatkan kompensasi diplomatik seperti tarif preferensial.
- **Solusi:**
 - Percepat MoU pembelian pesawat dan sistem pertahanan dari AS sebagai *goodwill*.
 - Jadikan pembelian sebagai bagian dari paket *counter-trade*.

6. PT Mayora Indah Tbk (MYOR)

- **Eksposur:** Produk makanan ringan dan minuman ke pasar AS. Kontribusi ekspor sekitar 20% total revenue.
- **Dampak:** Produk konsumsi punya price elasticity tinggi di pasar mass market, potensi kehilangan pangsa pasar.
- **Solusi:**
 - Produksi lewat fasilitas mitra lokal AS (co-manufacturing / licensing).
 - Fokus penetrasi pasar komunitas Asia-Amerika dengan strategi branding niche.

7. PT Charoen Pokphand Indonesia Tbk (CPIN) / PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk (JPFA)

- **Eksposur:** Ekspor pakan ternak, olahan ayam, dan produk agribisnis ke berbagai negara, termasuk AS (via pasar komunitas Asia & restoran Asia-Amerika).
- **Dampak:** Meski ekspor langsung ke AS relatif kecil (<10%), risiko tarif berdampak ke rantai pasok agribisnis RI secara lebih luas—terutama untuk *value-added poultry*.
- **Solusi:**
 - Perluas penetrasi pasar ASEAN & Timur Tengah.
 - Kembangkan produk *halal processed food* untuk pasar ekspor non-AS yang bebas tarif.

8. PT Kalbe Farma Tbk (KLBF)

- **Eksposur:** Ekspor suplemen dan consumer health product ke pasar AS mulai meningkat (meski kontribusi masih <5%).
- **Dampak:** Tarif 32% bisa membatasi ekspansi KLBF di niche pasar diaspora Indonesia di AS, serta menekan upaya penetrasi produk OTC.
- **Solusi:**
 - Perluas lisensi produk ke distributor lokal AS.
 - Fokus ke pasar negara berkembang (Afrika, Asia Selatan) yang lebih terbuka dan tumbuh cepat.

9. PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk (ICBP)

- **Eksposur:** Ekspor mi instan dan makanan siap saji, termasuk ke komunitas Asia di AS.
- **Dampak:** Produk mass market seperti *Indomie* sangat sensitif harga—tarif 32% berisiko menurunkan volume penjualan.
- **Solusi:**
 - Produksi lewat pabrik luar negeri (misalnya Nigeria, Saudi Arabia) yang bisa digunakan sebagai basis ekspor ulang.
 - Skema ekspor lintas batas: jual ke distributor non-AS (misalnya Kanada atau Meksiko) untuk penetrasi pasar diaspora AS.

10. PT Aneka Tambang Tbk (ANTM) / PT Trimegah Bangun Persada Tbk (NCKL)

- **Eksposur:** Sebagai bagian dari rantai pasok baterai EV dan logam kritis, ekspor langsung ke AS terbatas tapi masuk radar strategis AS.
- **Dampak:** Tarif dapat memicu AS menurunkan ketergantungan pada rantai pasok Indonesia, khususnya untuk *nickel downstream*.
- **Solusi:**
 - Jalin *strategic alliance* dengan mitra AS (Tesla, Ford) untuk pasokan jangka panjang.
 - Dorong diplomasi nikel sebagai mineral strategis dalam trade deal, dengan komitmen stabilitas pasokan.

Emiten	Sektor	Eksposur Ekspor ke AS	Dampak Potensial (Revenue / Net Profit)	Solusi Mitigasi
BELL / ERTX	Tekstil & Garmen	20–30%	Penurunan laba 10–15%	Diversifikasi pasar, JV di AS
MYOR	FMCG	~20%	Net margin bisa tertekan 5–10%	Co-manufacturing, penetrasi niche
CPIN / JPFA	Agribisnis	<10%	Dampak tidak langsung	Fokus ASEAN, produk halal
KLBF	Kesehatan	<5%	Terhambatnya ekspansi OTC	Distributor lokal, Afrika/Asia Selatan
ICBP	Makanan	~15%	Penurunan volume ekspor	Produksi lintas negara
INCO / MBMA	Nikel / EV	Indirect	Rentan pengalihan supply chain	Long-term offtake, diplomasi mineral
ANTM / NCKL	Hilirisasi logam	Indirect	Ancaman kehilangan mitra AS	MoU strategis

KERANGKA SOLUSI NASIONAL & MAKROSTRUKTURAL :

Di tengah tekanan kebijakan proteksionisme terbaru dari Amerika Serikat—yakni pemberlakuan tarif unilateral sebesar 32% terhadap Indonesia—pemerintah harus merespons secara holistik dan terstruktur. Pendekatan solusi tidak cukup berhenti pada negosiasi teknis antar kementerian, melainkan perlu dirancang dalam satu kerangka strategi nasional yang mencakup dimensi diplomasi, perdagangan, industri, fiskal, dan geopolitik.

Berikut adalah **kerangka solusi terpadu** yang dapat ditempuh Indonesia untuk memitigasi dampak tarif tinggi dari AS:

1. Diplomasi Dagang Strategis:

Tawarkan *package deal* pembelian energi, pertanian, dan aviasi dari AS untuk imbalan tarif lebih rendah — emiten terkait: GIAA (Garuda), PGAS, ELSA, MEDC, ICBP, AALI.

2. Preferensi Tarif Dua Arah:

Penurunan tarif untuk 1.700 produk AS membuka peluang kerja sama dagang baru — industri potensial: distribusi ritel (ACES, RANC), logistik (ASSA, SMDR).

3. Reformasi Regulasi Domestik:

Pelonggaran TKDN dan DHE selektif bantu pemulihan ekspor padat karya — emiten tekstil & garmen seperti BELL, ERTX, serta sektor poultry (CPIN, JPFA).

4. Diversifikasi Pasar Ekspor:

Perluas akses ke pasar non-AS lewat dukungan pembiayaan — industri: eksportir makanan/minuman (ICBP, MYOR), farmasi (KLBF, KAEF), tekstil, logam.

5. Preferensi Tarif Global South:

Skema bebas tarif ke Afrika & Asia Selatan bisa perluas ekspor industri RI — emiten pangan olahan (TAPG, ICBP), otomotif ringan (ASII), tekstil (BELL).

6. Pembayaran Non-USD:

Skema LCS & BCSA jaga kestabilan nilai tukar dan kelancaran ekspor — emiten eksportir komoditas (ANTM, INCO, MBMA, BSSR, ADRO) akan lebih resilient terhadap risiko valas.

7. Produksi Regional & JV:

Relokasi ke negara bebas tarif perkuat basis ekspor ulang — emiten berorientasi ekspor dengan potensi JV luar negeri seperti MYOR, KLBF, dan ARNA (keramik).

8. Sinkronisasi dengan Hilirisasi:

Konsistensi dengan agenda hilirisasi mendorong investasi & ekspansi industri — emiten hilirisasi nikel dan EV seperti NCKL, MBMA, ANTM, INCO, serta energi hijau (PGEO, TPIA).



HEAD OFFICE

Treasury Tower 27th Floor Unit A, District 8 Kawasan SCBD Lot 28,
Jl.Jend.Sudirman Kav 52-53, Jakarta Selatan 12190

Tel : (021) 5010 5800
Fax : (021) 5010 5820
Email : cs@kiwoom.co.id

PT Kiwoom Sekuritas Indonesia is licensed and supervised by the Financial Services Authority (OJK)

OTHER DISCLOSURES

All Kiwoom's research reports made available to clients are simultaneously available on our own weBBRite <http://www.kiwoom.co.id/>. Not all research content is redistributed, emailed or made available to thirdparty aggregators. For all research reports available on a particular stock, please contact your sales representative. Any data discrepancies in this report could be the result of different calculations and/or adjustments.

DISCLAIMER This report has been prepared and issued by PT Kiwoom Sekuritas. Information has been obtained from sources believed to be reliable but PT Kiwoom Sekuritas do not warrant its completeness or accuracy. Forwardlooking information or statements in this report contain information that is based on forecast of future results, estimates of amounts not yet determinable, assumptions, and therefore involve known and unknown risks and uncertainties which may cause the actual results, performance or achievements of their subject matter to be materially different from current expectations.

To the fullest extent allowed by law, PT Kiwoom Sekuritas shall not be liable for any direct, indirect or consequential losses, loss of profits, damages, costs or expenses incurred or suffered by any person or organization arising from reliance on or use of any information contained on this report. The information that we provide should not be construed in any manner whatsoever as, personalized advice.

No mention of a particular security in this report constitutes a recommendation to buy, sell or hold that or any security, or that any particular security, portfolio of securities, transaction or investment strategy is suitable for any specific person. This report is being supplied to you solely for your information and may not be reproduced by, further distributed to or published.