

WALKTHROUGH — BAB 6

Walkthrough: Surplus, Defisit, dan Utang Perdagangan

Memahami neraca perdagangan Indonesia dan implikasinya untuk bisnis kamu

FORMAT

Walkthrough

ESTIMASI BACA

5 menit

UNTUK

Pembaca 18-35, wiraswasta kecil, pekerja informal

Di desa 100 orang, blok yang menjual lebih banyak dari yang dibeli menumpuk token dari blok lain. Blok yang membeli lebih banyak dari yang dijual berutang token. Utang itu menciptakan ketergantungan: yang punya piutang bisa menentukan syarat. Ini bukan hanya politik internasional. Dinamika surplus-defisit terjadi juga di level bisnis: antara kamu dan pemasok, antara kamu dan pembeli, antara kamu dan platform. Walkthrough ini menjelaskan mekanismenya dan kaitannya dengan posisi bisnis kamu.

DARI BUKU

Materi ini diturunkan dari Bab 6 di buku *Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang*. Angka dan contoh di dalamnya dirujuk dari bab-bab tersebut.

Langkah 1: Pahami neraca perdagangan Indonesia

Neraca perdagangan adalah selisih antara ekspor dan impor dalam periode tertentu. Indonesia secara historis punya surplus perdagangan barang tapi defisit di jasa dan pendapatan investasi.

- Ekspor lebih besar dari impor: surplus perdagangan, token masuk bersih
- Impor lebih besar dari ekspor: defisit perdagangan, token keluar bersih
- Neraca perdagangan Indonesia per 2024: surplus sekitar \$3-4 miliar per bulan (sumber BPS)
- Ekspor utama: batu bara, CPO, nikel, karet, tekstil
- Impor utama: minyak bumi olahan, mesin, elektronik, bahan kimia

ISI	JAWABAN KAMU
Apakah bisnis kamu terkait dengan komoditas ekspor utama Indonesia: ya atau tidak	_____
Apakah bisnis kamu mengimpor bahan baku atau komponen: ya atau tidak	_____

Langkah 2: Identifikasi risiko kurs untuk bisnis kamu

Jika bisnismu mengimpor bahan baku atau komponen dalam USD, pelemahan rupiah langsung menaikkan biaya. Jika mengekspor dalam USD, pelemahan rupiah meningkatkan pendapatan dalam IDR. Pahami eksposur kurs kamu.

- Hitung persentase biaya yang dalam mata uang asing (bahan baku impor, lisensi software, dll)
- Hitung persentase revenue yang dalam mata uang asing (pembeli luar negeri, platform global)
- Jika biaya USD lebih besar dari revenue USD: kamu menanggung risiko pelemahan rupiah
- Jika revenue USD lebih besar dari biaya USD: pelemahan rupiah menguntungkan kamu

ISI	JAWABAN KAMU
Persen biaya dalam mata uang asing (%)	_____
Persen revenue dalam mata uang asing (%)	_____
Exposur kurs bersih: positif jika revenue mata asing lebih besar (%)	_____

Langkah 3: Hitung neraca perdagangan bisnis kamu sendiri

Di level bisnis, neraca perdagangan adalah selisih antara apa yang kamu jual ke luar (pembeli) dan apa yang kamu beli dari luar (pemasok, platform, bahan). Siapa yang punya surplus dalam hubungan dagang kamu?

ISI	JAWABAN KAMU
Total yang dibeli dari pemasok per bulan (IDR)	_____
Total yang dibeli dari platform (komisi dan biaya) per bulan (IDR)	_____
Total yang dijual ke pembeli per bulan (IDR)	_____
Surplus atau defisit perdagangan bisnis kamu (IDR)	_____

Langkah 4: Identifikasi ketergantungan pemasok

Jika satu pemasok menyuplai lebih dari 50% kebutuhanmu, mereka punya kekuatan harga yang besar. Diversifikasi pemasok adalah manajemen risiko neraca perdagangan di level bisnis.

- Satu pemasok menyuplai lebih dari 50% input: risiko tinggi
- Tidak ada alternatif pemasok yang diidentifikasi: risiko sangat tinggi
- Ada kontrak jangka panjang dengan harga tetap: risiko kurs dan harga terkunci
- Pembayaran ke pemasok dalam mata uang asing tanpa hedging: risiko kurs terbuka

ISI	JAWABAN KAMU
Pemasok terbesar dan persentase kontribusinya ke total input (%)	_____
Satu pemasok alternatif yang perlu dievaluasi	_____

Langkah 5: Strategi memperkuat posisi perdagangan

Posisi perdagangan yang kuat berarti kamu tidak bergantung pada satu pembeli, satu pemasok, atau satu pasar. Diversifikasi adalah cara paling langsung untuk memperkuat neraca.

- Tidak ada pembeli tunggal yang menguasai lebih dari 40% revenue: baik

- Tidak ada pemasok tunggal yang menguasai lebih dari 50% input: baik

- Ada cadangan modal kerja minimal 3 bulan biaya operasional: ketahanan cukup

- Ekspor ke lebih dari satu negara jika berbisnis internasional: diversifikasi pasar

Ringkasan

Surplus dan defisit bukan hanya konsep makroekonomi. Setiap transaksi bisnis adalah pertukaran yang menciptakan posisi surplus atau defisit antara dua pihak. Yang punya surplus punya daya tawar lebih besar. Walkthrough ini membantu kamu memetakan posisi perdagangan bisnis kamu dan mengidentifikasi di mana daya tawar perlu diperkuat.

KALAU MAU DALAM LEBIH JAUH

Buku lengkap punya 11 bab, data dari Oxfam, World Bank, ILO, GEM, dan ratusan angka terverifikasi. Link di halaman berikutnya.

BUTUH BANTUAN MENJALANKAN INI?

Bangun sistem yang mampu bertahan, bukan sekadar bertahan hari ini.

Kalau kamu butuh audit posisi bisnis, arsitektur keuangan, atau pendampingan menata sistem pendapatan, lihat layanan di services.hibranwar.com.

LAYANAN YANG RELEVAN UNTUK TOPIK INI

Audit Posisi Bisnis

Diagnosa 1 jam untuk memetakan posisi kamu di rantai pasok, sumber pendapatan, dan titik rawan arus kas.

Arsitektur Sistem Pendapatan

Rancang ulang cara uang masuk, keluar, dan diam. Pindah dari gaji-only ke campuran aset kecil yang bekerja 24 jam.

Pendampingan Wiraswasta Kecil

Enam minggu pembenahan operasional. Fokus ke bisnis kecil yang sudah jalan, bukan rencana belum terbukti.

Baca buku lengkapnya

Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang — 50.000 kata, 11 bab, data dari Oxfam, UBS, World Bank, ILO, GEM. Buku ini yang melahirkan seluruh lead magnet ini.

[Beli di Google Play Books](https://play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ)

play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ

TENTANG PENULIS

Ibrahim Anwar, dikenal sebagai Hibranwar, pengusaha dan penulis di persimpangan engineering, bisnis, dan konten. Latar Sastra Belanda dari UI.

Lead magnet ini adalah No. **041** dari 100 dokumen gratis yang diterbitkan sebagai pendamping buku.

KONTAK & KANAL

Web: hibranwar.com

Layanan: services.hibranwar.com

Buku: Google Play Books