**Hambatan Perdagangan Internasional**

Perdagangan juga tidak selamanya berjalan dengan lancar, namun seringkali terjadi hambatan atau masalah yang bisa menghalangi perdagangan di negara-negara yang terlibat. Hambatan tersebut bisa dikelompokkan menjadi 2 (dua) yaitu masalah internal dan eksternal.

**A. Hambatatn Faktor Eksternal**

Masalah yang terdapat diluar perusahaan yang dapat mempengaruhi kegiatan perdagangan atau proses ekspor dan impor diantaranya adalah sebagai berikut:

1. **Kepercayaan Antara Eksportir Importir**

Kepercayaan merupakan faktor eksternal yang bisa menjamin untuk terlaksananya transaksi antara eksportir dan importir. Dengan jarak yang berjauhan dan kemungkinan belum saling mengenal adalah resiko yang dihadapi saat pertukaran barang dengan uang.

Jadi, apakah pihak eksportir percaya produknya akan dibayar setelah barang dikirimkan, atau sebaliknya, apakah pihak importir percaya untuk mengirim uangnya terlebih dahulu.

Untuk mengantisipasinya, maka sebelum kontrak jual beli setiap pihak harus mengetahui kredibilitas masing-masing. **Cara-cara dibawah ini lazim dilakukan saat mencari kontrak dagang** diantaranya:

1. Memanfaatkan buku petunjuk perdagangan dan informasi lain seperti nama, alamat serta jenis usaha yang dilakukan.
2. Meminta bantuan pihak bank dalam negeri untuk mengadakan kontrak dengan bank korespondennya dan menghubungkan nasabah kedua bank yang akan melakukan transaski.
3. Mengunjungi masing-masing perusahaan.
4. Melalui perwakilan perdagangan.
5. Konsultasi dengan pengusaha yang memiliki bidang usaha yang sama.
6. Membaca publikasi dagang di dalam dan diluar negeri.

Faktor kepercayaan ini bisa terletak pada kemampuan kedua belah pihak dalam menilai kredibilitasnya masing-masing.

1. **Pemasaran**

Yang perlu dipertimbangkan pada bidang pemasaran adalah tujuan pemasaran barang supaya mendapatkan harga yang terbaik.

Dan bagi importir, yang terpenting adalah dari mana barang tersebut berasal supaya mendapatkan kondisi pembayaran yang terbaik pula.

Pertimbangan lainnya seperti **mengetahui informasi** seperti:

1. ongkos atau biaya barang
2. sifat dan tingkat persaingan
3. luas dan sifat permintaan

**Penentuan jenis barang** bisa dilihat berdasarkan informasi:

1. peraturan perdagangan negara setempat
2. kontinuitas produksi barang
3. negara tujuan barang-barang ekspor
4. pembatasan mutu dan volume barang-barang tertentu

Pada **bidang daya saing**, pihak eksportir dan importir bisa menghadapi masalah seperti:

1. Daya saing rendah dalam harga dan waktu penyerahan
2. Kurangnya pengetahuan akan perluasan pemasaran serta teknik-teknik pemasaran
3. Saluran pemasaran tidak berkembang di luar negeri

**3. Sistem Kuota dan Kondisi Hubungan Perdagangan Dengan Negara Lain**

Kegiatan perdagangan tentu diupayakan, dipelihara dan ditingkatkan hubungan dengan negara yang bersangkutan. Apabila terdapat peraturan seperti pembatasan kuota barang atau kuota negara, maka bisa jadi transaksi yang menguntungkan tidak bisa terlaksana sepenuhnya.

Cara yang bisa ditempuh adalah meningkatkan hubungan antar negara yang sifatnya bilateral, multilateral, regional bahkan internasional, supaya bisa mencari soluasi dalam hal pembatasan kuota (barang) sehingga hal ini juga menjadi penentu dalam kelancaran kegiatan ekspor dan impor.

1. **Keterkaitan Dalam Keanggotaan Organisasi Internasional**

Bergabung dalam suatu organisasi internasional bisa mendapat manfaat untuk mengatur stabilitas harga barang ekspor di pasar internasional. Namun disisi lain, keanggotaan tersebut terkadang juga menjadi kendala seperti contohnya pada ICO dengan kuota kopi dan penentuan harga yang lebih bersaing yang seringkali dihadapi oleh anggota OPEC.

1. **Kurangnya Pemahaman Akan Tersedianya Kemudahan-kemudahan Internasional**

**Kurangnya**pemahaman pada kemudahan internasional bisa juga menjadi salah satu penyebab. Contohnya **ASEAN Preferential Trading Arrangement**yang menyediakan kemdahan tarif antar negara ASEAN yang berguna untuk pengembangan perdagangan.

**B. Hambatan Faktor Internal**

Kadangkala persiapan teknis terkait persyaratan untuk terlibat di perdagangan internasional sering dilalaikan karena terburu-buru dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan yang cepat. Masalah teknis ini diantaranya seperti: