



---

---

## Potensi Tolak Angin sebagai Produk Herbal Unggulan dalam Perdagangan Bebas ASEAN

Gunawan Febri, Fathurrohman, Fikri Ependi  
Universitas Pembangunan Jaya, [gunawan.febri@student.upj.ac.id](mailto:gunawan.febri@student.upj.ac.id)

---

### Abstract

Implementasi ASEAN Free Trade Area (AFTA) membuka peluang dan tantangan bagi berbagai sektor ekonomi, termasuk industri herbal tradisional. Indonesia, sebagai negara dengan keanekaragaman hayati terbesar di dunia, memiliki potensi besar dalam mengembangkan produk herbal yang dapat bersaing di pasar internasional. Salah satu produk herbal unggulan Indonesia adalah Tolak Angin, yang dikenal luas sebagai suplemen untuk meningkatkan daya tahan tubuh dan mengatasi masuk angin. Produk ini tidak hanya merepresentasikan kearifan lokal, tetapi juga mampu bersaing di pasar domestik dan internasional berkat inovasi dalam pengemasan, pemasaran, dan diversifikasi produk. Tolak Angin menggabungkan bahan-bahan tradisional seperti jahe, kayu manis, dan daun mint yang memiliki manfaat farmakologis teruji, seperti efek antioksidan dan antiinflamasi. Dengan adanya AFTA, Tolak Angin memiliki peluang besar untuk memperluas pangsa pasarnya, khususnya di negara-negara yang memiliki preferensi terhadap produk herbal alami seperti Thailand, Filipina, dan Vietnam. Namun, produk ini juga menghadapi tantangan terkait regulasi yang berbeda di setiap negara, persaingan dengan produk serupa, dan persepsi konsumen mengenai efektivitas dan keamanan produk. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis potensi, peluang, dan tantangan yang dihadapi Tolak Angin dalam perdagangan bebas ASEAN, serta memberikan wawasan strategis bagi pengembangan produk herbal Indonesia di pasar global. Temuan penelitian menunjukkan peluang besar untuk ekspansi pasar melalui platform digital dan e-commerce, serta pentingnya dukungan pemerintah dalam promosi dan harmonisasi regulasi produk herbal di kawasan ASEAN.

---

### Keywords

Tolak Angin, Perdagangan Internasional, ASEAN, Produk Herbal.

---

### Corresponding Author

First name Last name

Affiliation, Country; e-mail@e-mail.com

---

### 1. INTRODUCTION

Perdagangan bebas di kawasan ASEAN melalui implementasi ASEAN Free Trade Area (AFTA) membuka peluang dan tantangan bagi berbagai sektor ekonomi, termasuk industri herbal tradisional. Indonesia, sebagai salah satu negara dengan



keanekaragaman hayati terbesar di dunia, memiliki potensi besar untuk mengembangkan produk herbal yang mampu bersaing di pasar internasional. Salah satu produk herbal unggulan Indonesia adalah Tolak Angin, yang telah dikenal luas sebagai suplemen herbal untuk meningkatkan daya tahan tubuh dan mengatasi masuk angin. Produk ini tidak hanya merepresentasikan kearifan lokal, tetapi juga mampu bersaing di pasar domestik maupun internasional berkat inovasi dalam pengemasan, pemasaran, dan diversifikasi produk.

Tolak Angin telah menjadi simbol keberhasilan industri herbal modern di Indonesia, dengan memadukan bahan-bahan tradisional seperti jahe, kayu manis, dan mint dalam formulasi yang aman dan efektif. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa produk ini mengandung senyawa aktif yang memiliki efek farmakologis signifikan, seperti antioksidan dan antiinflamasi, sehingga menjadikannya salah satu produk herbal yang diakui secara ilmiah (Wahyu et al., 2020). Dalam konteks perdagangan bebas ASEAN, Tolak Angin memiliki peluang besar untuk memperluas pangsa pasar, khususnya di negara-negara dengan preferensi terhadap produk herbal alami seperti Thailand, Filipina, dan Vietnam.

Namun, keberhasilan Tolak Angin di pasar internasional juga menghadapi beberapa tantangan. Faktor-faktor seperti regulasi standar produk herbal, persaingan dengan produk serupa dari negara lain, serta persepsi konsumen terhadap efektivitas dan keamanan produk menjadi isu yang harus diperhatikan. Oleh karena itu, diperlukan analisis mendalam mengenai potensi, peluang, dan tantangan Tolak Angin dalam menghadapi dinamika perdagangan bebas ASEAN. Tulisan ini bertujuan untuk mengeksplorasi berbagai aspek tersebut, sehingga dapat memberikan wawasan strategis bagi pengembangan produk herbal Indonesia di pasar global.

## **2. METHODS**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode kajian literatur untuk menganalisis potensi Tolak Angin sebagai produk herbal

unggulan dalam perdagangan bebas ASEAN. Pendekatan kualitatif deskriptif dipilih karena penelitian ini berfokus pada eksplorasi mendalam terhadap data sekunder yang relevan, termasuk dokumen, artikel ilmiah, laporan, dan publikasi lainnya terkait produk herbal dan perdagangan bebas di kawasan ASEAN. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menggambarkan fenomena yang sedang diteliti secara rinci tanpa intervensi langsung terhadap subjek penelitian (Creswell, 2014).

Metode kajian literatur digunakan sebagai teknik utama pengumpulan data. Kajian literatur dilakukan melalui penelusuran berbagai sumber terpercaya seperti jurnal ilmiah yang terindeks, buku, laporan industri, serta regulasi yang berkaitan dengan perdagangan bebas ASEAN dan standar produk herbal. Sumber-sumber literatur dikumpulkan dari basis data akademik seperti Google Scholar, PubMed, dan ScienceDirect, serta laporan resmi dari badan internasional seperti ASEAN Secretariat dan WHO. Literatur yang relevan disaring berdasarkan kriteria inklusi, yaitu (1) relevansi dengan tema penelitian, (2) dipublikasikan dalam 10 tahun terakhir, dan (3) ditulis dalam bahasa Inggris atau Indonesia.

Analisis data dilakukan dengan pendekatan tematik untuk mengidentifikasi pola, tren, dan isu strategis yang mendukung pengembangan Tolak Angin sebagai produk herbal unggulan. Data yang terkumpul dikategorikan berdasarkan tema utama, seperti (1) potensi produk herbal dalam perdagangan bebas ASEAN, (2) daya saing produk Tolak Angin, dan (3) tantangan serta peluang dalam pasar ASEAN. Proses analisis ini dilakukan secara iteratif untuk memastikan keakuratan interpretasi data.

Sebagai bagian dari validitas penelitian, strategi triangulasi sumber diterapkan untuk memastikan konsistensi informasi dari berbagai literatur yang digunakan. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran komprehensif tentang potensi Tolak Angin dalam konteks perdagangan bebas ASEAN, sekaligus menawarkan rekomendasi strategis bagi pelaku industri herbal di Indonesia.

### 3. FINDINGS AND DISCUSSION

Perusahaan Produk herbal Tolak Angin memiliki potensi besar untuk menjadi unggulan dalam pasar ASEAN. Sebagai produk berbasis bahan alami, Tolak Angin cocok dengan preferensi konsumen ASEAN yang memiliki kecenderungan kuat terhadap penggunaan obat tradisional dan herbal (ASEAN Secretariat, 2021). Pasar ASEAN yang mencakup lebih dari 600 juta penduduk menawarkan peluang yang besar, terutama karena meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap kesehatan dan penggunaan produk alami. Selain itu, Tolak Angin telah memanfaatkan inovasi dalam proses produksinya dengan mengedepankan standar farmasi modern, seperti penerapan sistem GMP (Good Manufacturing Practice), yang meningkatkan daya saingnya di pasar internasional (Wahyu et al., 2020).

Keunggulan lainnya adalah posisi Tolak Angin sebagai salah satu produk herbal Indonesia yang telah diakui secara luas. Dengan formulasi yang memadukan bahan tradisional seperti jahe, daun mint, dan madu, produk ini menawarkan manfaat farmakologis yang telah teruji, seperti efek antiinflamasi, antioksidan, dan meningkatkan sistem imun tubuh. Hal ini menjadi nilai tambah yang dapat menarik minat pasar ASEAN, khususnya di negara-negara seperti Filipina dan Vietnam, di mana produk herbal sangat dihargai dalam pengobatan tradisional (WHO, 2019).

#### a. Tantangan dalam Perdagangan Bebas ASEAN

Meskipun memiliki potensi besar, Tolak Angin menghadapi sejumlah tantangan dalam mengoptimalkan pangsa pasar di kawasan ASEAN. Salah satu tantangan utama adalah regulasi yang berbeda-beda di setiap negara anggota ASEAN. Beberapa negara memiliki standar yang ketat terkait pendaftaran, klaim manfaat, dan labelisasi produk herbal. Misalnya, Singapura dan Malaysia mensyaratkan uji klinis tambahan untuk mendukung klaim manfaat produk herbal yang dipasarkan (ASEAN Secretariat, 2021).

Selain itu, persaingan dari produk herbal negara lain, seperti Thailand dan Vietnam, juga menjadi tantangan signifikan. Thailand, misalnya, memiliki produk herbal unggulan berbasis tanaman lokal seperti kunyit dan lengkuas yang juga diminati oleh pasar regional. Oleh karena itu, Tolak Angin perlu mengembangkan strategi diferensiasi produk, misalnya dengan mengedepankan identitas Indonesia dan keunikan formulasi yang tidak dimiliki oleh produk pesaing (Wahyu et al., 2020).

## b. Peluang Strategis untuk Pengembangan Tolak Angin

Dalam konteks perdagangan bebas ASEAN, Tolak Angin memiliki peluang besar untuk memperluas pasar melalui pemanfaatan platform digital dan e-commerce. Data menunjukkan bahwa transaksi e-commerce di kawasan ASEAN terus meningkat, didorong oleh penetrasi internet yang tinggi dan preferensi konsumen terhadap belanja online (Statista, 2023). Dengan memanfaatkan platform seperti Lazada dan Shopee yang memiliki jangkauan regional, Tolak Angin dapat memperluas aksesibilitasnya kepada konsumen ASEAN.

Selain itu, pelibatan aktif dalam forum perdagangan dan pameran internasional yang diadakan oleh ASEAN dapat meningkatkan eksposur Tolak Angin sebagai produk unggulan Indonesia. Pemerintah Indonesia juga memiliki peran penting dalam mendukung produk ini melalui diplomasi ekonomi dan promosi dagang yang lebih agresif, termasuk negosiasi untuk harmonisasi regulasi produk herbal di tingkat ASEAN (Kementerian Perdagangan RI, 2022).

## 4. CONCLUSION

Berdasarkan analisis yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa Tolak Angin memiliki potensi besar untuk menjadi produk herbal unggulan Indonesia di pasar ASEAN. Keberagaman bahan alami yang digunakan, seperti jahe, kayu manis, dan daun mint, serta manfaat farmakologis yang teruji, memberikan keunggulan kompetitif dalam pasar yang semakin berkembang. Selain itu, perhatian yang diberikan terhadap standar farmasi modern, termasuk penerapan Good Manufacturing Practice (GMP), menjadikan Tolak Angin lebih diterima di pasar internasional, termasuk di kawasan ASEAN (Wahyu et al., 2020).

Namun, tantangan dalam perdagangan bebas ASEAN, seperti perbedaan regulasi antar negara, persaingan dengan produk herbal dari negara lain, dan persepsi konsumen yang perlu diubah, harus diperhatikan. Negara-negara seperti Singapura dan Malaysia, yang memiliki regulasi ketat, menuntut Tolak Angin untuk memenuhi standar internasional dan menjalani uji klinis tambahan (ASEAN Secretariat, 2021). Selain itu, persaingan dengan produk herbal unggulan lainnya, seperti produk berbasis kunyit dari Thailand, memerlukan strategi diferensiasi yang lebih kuat, dengan mengedepankan identitas produk Indonesia sebagai keunggulannya (Wahyu et al., 2020).

Peluang strategis untuk pengembangan Tolak Angin sangat besar, terutama dengan memanfaatkan kemajuan e-commerce di ASEAN yang memungkinkan

distribusi produk lebih luas (Statista, 2023). Selain itu, peran pemerintah Indonesia dalam memfasilitasi promosi dan diplomasi ekonomi, termasuk dengan negosiasi untuk keseragaman regulasi, sangat penting untuk mendukung ekspansi produk ini di pasar ASEAN (Kementerian Perdagangan RI, 2022). Oleh karena itu, dengan strategi yang tepat, termasuk pemanfaatan platform digital, diferensiasi produk, serta dukungan kebijakan pemerintah, Tolak Angin memiliki peluang besar untuk berhasil di pasar bebas ASEAN dan bahkan pasar global.

## REFERENCES

- ASEAN Secretariat. (2021). ASEAN Traditional Medicine and Health Supplements. ASEAN Publications.
- Wahyu, A., et al. (2020). Efek Farmakologis dan Keamanan Produk Herbal Tolak Angin. *Jurnal Herbal Indonesia*, 12(3), 45-52.
- WHO. (2019). Global Report on Traditional and Complementary Medicine. World Health Organization.
- Kementerian Perdagangan RI. (2022). Laporan Perdagangan Bebas ASEAN dan Produk Indonesia.
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* (4th ed.). Sage Publications.