

Nama : Agnes Yuhestifiani
NPM : 2213031045
Mata Kuliah : Ekonomi Industri

CASE STUDY

1. Analisis Konteks:

a. Apa saja kelebihan dan kekurangan posisi Indonesia dalam GVC saat ini?

Kelebihan Indonesia adalah basis sumber daya alam yang besar (nikel, batu bara, CPO, karet) dengan daya tarik investasi hulu, skala produksi, dan kedekatan dengan pasar Asia. Ini memberi bargaining awal, akses ke devisa, dan pijakan untuk menarik FDI di pengolahan. Kekurangannya: posisi dominan pada tahap bernilai tambah rendah (ekstraksi/primer), ketergantungan pada impor barang antara/kapital dan teknologi, biaya ekosistem tinggi (energi/logistik), kapasitas standardisasi mutu dan sertifikasi terbatas, serta koordinasi kebijakan lintas-sektor yang belum konsisten. Akibatnya, upgrading ke tahap midstream/downstream berjalan sporadis, sensitive terhadap siklus harga komoditas dan kebijakan mitra dagang.

b. Mengapa Indonesia belum berhasil mendapatkan nilai tambah yang optimal dalam GVC? Utamanya karena “lock-in” pada tahap hulu tanpa strategi *activity based upgrading* yang disiplin. Hambatan biaya energi/logistik dan keandalan utilitas menggerus competitiveness pengolahan; kelemahan kapabilitas proses (QCD *quality, cost, delivery*), standardisasi lingkungan/ESG, dan keterampilan teknis memperlambat sertifikasi untuk masuk ke rantai pasok global. Insentif sering berbasis sektor, bukan fungsi bernilai tambah (komponen kritis, bahan antara spesifik, teknologi proses); linkages FDI pemasok lokal kurang terikat kontrak performa; dan kebijakan TKDN cenderung nominal (angka) alih-alih performa. Selain itu, ketidakpastian regulasi (larangan ekspor mendadak, perubahan skema) menambah risiko, sehingga banyak investor memilih “processing minimal” ketimbang integrasi mendalam.

2. Evaluasi Kebijakan:

a. Apakah kebijakan hilirisasi seperti larangan ekspor bijih nikel dapat meningkatkan posisi Indonesia dalam GVC? Jelaskan dengan mempertimbangkan aspek ekonomi dan geopolitik.

Secara ekonomi, larangan ekspor bijih dapat memaksa investasi smelter dan bahan antara di domestik, menaikkan nilai tambah, pendalaman industri, dan penerimaan negara. Namun keberhasilan bergantung pada penutupan “biaya ekosistem” (energi kompetitif, pelabuhan, bahan kimia, keuangan jangka panjang), kualitas teknologi (grade produk, konsistensi supply), dan pasar hilir yang pasti (kontrak offtake baterai/EV, stainless). Secara geopolitik, kebijakan ini meningkatkan leverage dalam rantai pasok strategis (baterai), tetapi memicu friksi dengan mitra yang melihatnya sebagai pembatasan perdagangan atau diskriminasi bahan baku, menimbulkan gugatan di WTO dan potensi balasan non-tarif. Dampak positif muncul bila Indonesia mengimbangi dengan diplomasi pasokan (long-term supply agreements), carve-outs yang sesuai aturan, dan jalur kemitraan industri (JV teknologi) untuk mengurangi persepsi proteksionisme.

- b. Bagaimana dampak kebijakan ini terhadap hubungan Indonesia dengan negara mitra dagang?

Jangka pendek, tensi dagang meningkat: gugatan, pengawasan kepatuhan, dan potensi hambatan akses pasar pada produk turunan (misal standar lingkungan). Jangka menengah, hubungan dapat dinormalisasi jika Indonesia menawarkan mekanisme transisi (kuota terbatas, ekspor produk antara dengan standar bersama), memperkuat transparansi kebijakan, dan membangun rantai pasok bersama melalui JV, transfer teknologi, serta komitmen ESG. Tanpa itu, risiko diversifikasi impor oleh mitra, biaya kepatuhan lebih tinggi, dan reputasi ketidakpastian kebijakan dapat mengurangi FDI berkualitas.

3. Sintesis dan Solusi:

Jika Anda adalah penasihat ekonomi pemerintah, strategi apa yang akan Anda usulkan agar Indonesia mendapatkan nilai tambah lebih besar dalam GVC tanpa merusak hubungan dagang internasional?

Sebagai penasihat ekonomi, saya akan mengusulkan strategi “hilirisasi kolaboratif berbasis aktivitas” yang mengejar nilai tambah lebih besar sambil menjaga keterbukaan dan kepatuhan dagang.

- a. **Target fungsi bernilai tambah spesifik:** Fokus pada bahan antara dan komponen proses (prekursor/kathode, NPI/FeNi berstandar, refined CPO derivatives, rubber compounding) yang punya pasar pasti dan standar global. Insentif super-deduction diarahkan ke investasi proses/mesin dan sertifikasi mutu/ESG, bukan sekadar kapasitas smelter.

- b. **Supplier upgrading compact:** Wajibkan FDI menyertakan rencana substitusi impor, sertifikasi pemasok lokal, dan transfer proses (SOP, metrologi, quality systems), dengan insentif bertingkat berdasarkan capaian QCD dan densitas pemasok tersertifikasi.
- c. **Kontrak kawasan dan utilitas kompetitif:** Industrial cluster contracts yang mengikat penyedia utilitas (listrik, gas, pelabuhan) pada tarif dan keandalan, didanai PMN/PPP, untuk menurunkan biaya ekosistem. Prioritaskan koridor yang sudah punya anchor dan akses logistik.
- d. **Diplomasi pasokan dan standar bersama:** Tawarkan long-term offtake agreements kepada mitra (termasuk UE) untuk produk antara dan bahan baku berstandar lingkungan bersama, sertakan roadmap transisi dari bijih ke produk antara. Bentuk JV teknologi dengan OEM/chemicals untuk akses pasar hilir (baterai, stainless downstream).
- e. **Kebijakan perdagangan yang compliant:** Alihkan dari larangan total ke instrumen yang lebih kompatibel WTO seperti pajak ekspor progresif, kuota transisi, atau skema lisensi berstandar lingkungan; pastikan transparansi, masa transisi, dan review berkala. TKDN berbasis performa (reliabilitas, kualitas, lead time), bukan angka statis.
- f. **Pembiayaan produktif dan talenta:** Sediakan credit guarantee dan loans jangka panjang berbasis hasil (productivity-linked) untuk upgrading proses; jalankan program vokasi khusus proses (operator kimia/metalurgi, quality engineers) dengan kurikulum bersama industri.
- g. **Metrik dan disiplin “sunset”:** Pantau TFP, share ekspor bernilai tambah, rasio impor bahan antara, densitas pemasok tersertifikasi, dan jejak karbon. Hentikan insentif yang tidak mencapai target; scale-up yang berhasil.