

Nama : Anggi Kurnia Cahyani

NPM : 2213031043

(Jawaban Studi Kasus)

1) a. Posisi Indonesia dalam GVC memiliki kelebihan dan kekurangan yang jelas: kelebihan utama adalah kecukupan endowment sumber daya alam (nikel, batu bara, kelapa sawit, karet) yang memberi keuntungan komparatif dan arus pendapatan ekspor; biaya tenaga kerja kompetitif dan pasar domestik yang besar memberi insentif investasi pemrosesan lokal; serta posisi geografis yang strategis untuk logistik regional. Di sisi kekurangan, ketergantungan pada ekspor bahan mentah membuat negara rentan terhadap fluktuasi harga komoditas, sementara hilangnya nilai tambah karena pengolahan dan branding terjadi di negara lain; kapasitas teknologi, R&D, dan keterampilan manufaktur relatif rendah sehingga sulit menangkap tahap-tahap bernilai tinggi; infrastruktur fisik dan logistik masih menjadi hambatan; serta kelemahan dalam rantai pemasok lokal, akses pembiayaan bagi industri menengah, dan ketidakpastian kebijakan yang mengurangi insentif jangka panjang bagi investor pemrosesan. Akhirnya isu tata kelola, standar lingkungan, dan konflik sosial pada area tambang atau perkebunan juga menurunkan reputasi dan keberlanjutan integrasi ke GVC yang bernilai tambah tinggi.

b. Indonesia belum berhasil mendapatkan nilai tambah optimal karena masalah “missing pillars” yang bersifat komplementer: ketersediaan bahan baku saja tidak cukup – dibutuhkan kapabilitas teknologi, keterampilan tenaga kerja, modal untuk investasi hilirisasi, serta ekosistem pemasok (inputs, komponen, jasa) yang solid. Banyak industri pengolahan bernilai tambah tinggi memerlukan transfer teknologi, standar mutu internasional, dan skala produksi yang belum dimiliki pelaku lokal. Kebijakan yang belum konsisten atau bersifat proteksionis tanpa pembenahan kapasitas domestik juga membuat investasi jangka panjang enggan masuk; sementara integrasi vertikal sering dikuasai perusahaan multinasional yang menangkap margin besar. Selain itu, isu biaya

logistik, birokrasi, dan akses pembiayaan membuat perusahaan lokal sulit berkompetisi pada tahapan pengolahan menengah-tinggi.

2) a. Kebijakan hilirisasi seperti larangan ekspor bijih nikel dapat menaikkan posisi Indonesia dalam GVC tetapi efektivitasnya bergantung pada desain pelaksanaan dan kebijakan pelengkap. Secara ekonomi, larangan ekspor dapat mendorong investasi pengolahan lokal, menciptakan lapangan kerja, dan menahan sebagian nilai tambah di domestik bila ada kapasitas pengolahan yang kompetitif; namun bila diterapkan tiba-tiba tanpa insentif, infrastruktur, dan kepastian regulasi, kebijakan itu bisa menimbulkan biaya ekonomi—misalnya peningkatan biaya untuk industri yang membutuhkan bahan mineral, distorsi pasar, dan investasi suboptimal pada fasilitas pemurnian yang mahal dan belum efisien. Dari sisi geopolitik, larangan semacam itu mengubah aliansi perdagangan dan menarik perhatian mitra dagang yang bergantung pada pasokan, sehingga bisa memicu negosiasi, litigasi (mis. sengketa perdagangan), atau upaya diversifikasi pasokan oleh negara lain. Dengan kata lain, larangan ekspor bisa menjadi alat strategis untuk mendorong hilirisasi, tetapi hanya bila diikuti program investasi bersama, insentif teknologi, roadmap industri, serta mitigasi sosial-lingkungan.

b. Dampaknya terhadap hubungan dengan negara mitra dagang beragam: jangka pendek dapat menimbulkan ketegangan karena negara importir kehilangan akses sumber bahan mentah—ini dapat memicu protes diplomatik, tindakan perdagangan (klaim di WTO, sanksi non-tarif), atau upaya mencari pemasok alternatif. Di sisi lain, jika Indonesia menawarkan kerangka kerja yang transparan—misalnya fasilitas investasi bersama, kemitraan teknologi, atau akses pasar untuk produk hilirnya—relasi bisa tertransformasi menjadi kerjasama industrial (FDI, joint ventures, transfer teknologi). Intinya, hubungan bisa memburuk bila kebijakan dianggap diskriminatif atau tak terduga; tetapi bisa membaik bila dikelola melalui diplomasi ekonomi, perjanjian perdagangan yang menguntungkan, dan keterbukaan untuk aliansi nilai tambah bersama.

3) Sebagai penasihat ekonomi saya akan menyarankan strategi bertahap, terintegrasi, dan berorientasi pasar: pertama, gunakan pendekatan phased and targeted

downstreaming—prioritaskan subsektor yang paling realistis menangkap nilai tambah (mis. pemurnian dan prekursor baterai dari nikel, produk oleokimia dari kelapa sawit, pengolahan karet untuk ban/komponen otomotif) alih-alih larangan menyeluruh yang bersifat shotgun. Kedua, ciptakan paket kebijakan komplementer: insentif fiskal dan fasilitas infrastruktur (SEZ khusus manufaktur hilir), persyaratan transfer teknologi dan lokal content yang proporsional, akses pembiayaan murah untuk pengusaha menengah, serta program pengembangan keterampilan vokasional sesuai kebutuhan industri. Ketiga, perkuat konektivitas rantai pasok domestik dan kluster industri supaya pemasok lokal tumbuh—mendorong SMK-industri linkages, R&D bersama universitas-industri, dan dukungan inkubator manufaktur. Keempat, jaga kepastian regulasi dan transparansi untuk menarik FDI berkualitas (bukan sekadar capex jangka pendek), dan kombinasikan kebijakan protektif ringan dengan komitmen membuka pasar produk hilir ke dunia agar tetap kompetitif. Kelima, lakukan diplomasi dagang proaktif: negosiasikan perjanjian bilateral/kerjasama teknologi, beri akses bagi mitra strategis untuk berinvestasi dalam fasilitas pengolahan lokal, dan bila perlu gunakan mekanisme WTO secara proaktif untuk menjelaskan kebijakan sehingga mengurangi risiko sengketa. Terakhir, integrasikan standar lingkungan dan ketenagakerjaan yang kuat agar produk hilir Indonesia mudah diterima pasar global yang semakin memperhatikan keberlanjutan—langkah ini sekaligus menambah nilai jual (price premium) dan mengurangi risiko reputasi yang dapat merusak hubungan dagang jangka panjang