

## **BAB II.**

### **TEORI PERDAGANGAN INTERNASIONAL, TARIF IMPOR DAN NILAI TUKAR**

#### **II.1 Teori Perdagangan: Heckscher-Ohlin**

Teori yang dikembangkan ekonom Swedia (Eli Heckscher (1919) dan Bertil Ohlin (1933) ini menegaskan bahwa perbedaan kekayaan sumber daya di setiap negara mendorong terjadinya aktivitas perdagangan internasional. Perbedaan kekayaan sumber daya (*endowment factors*) dapat dilihat dari rasio harga relatif faktor produksi dan intensitas penggunaan relatif dari kedua faktor produksi. Sebagai contoh, dua negara (Negara H dan Negara F), Negara H disebut negara dengan kapital melimpah jika rasio kapital-tenaga kerja Negara H lebih besar dari rasio kapital-tenaga kerja Negara F dan sebaliknya Negara F disebut sebagai negara dengan tenaga kerja melimpah jika rasio kapital-tenaga kerja Negara F lebih kecil dari rasio kapital-tenaga kerja Negara H.

Teori di atas menyimpulkan bahwa pada akhirnya suatu negara akan memperdagangkan barang unggulan yang secara intensif diproduksi dari sumber daya (alam) yang melimpah di negara tersebut. Artinya, jika barang Y adalah barang yang bersifat kapital intensif, maka barang Y akan menjadi barang unggulan bagi Negara H yang kaya kapital untuk diperdagangkan dengan Negara F yang menjadikan barang unggulannya adalah barang X yang bersifat labor intensif.

Heckscher-Ohlin Theorem: A nation will export the commodity whose production requires the intensive use of nation's relatively abundant, and import the commodity whose production requires the intensive use of the nation's relatively scarce (*Salvatore, 2004, hal. 125*).

Berikut ini adalah beberapa asumsi yang digunakan dalam mengembangkan teori perdagangan Heckscher-Ohlin (Appleyard, Alfred J. Field, & Cobb, 2006, hal. 125; Markusen, Melvin, H.Kaempfer, & Maskus, 1995, hal. 99):

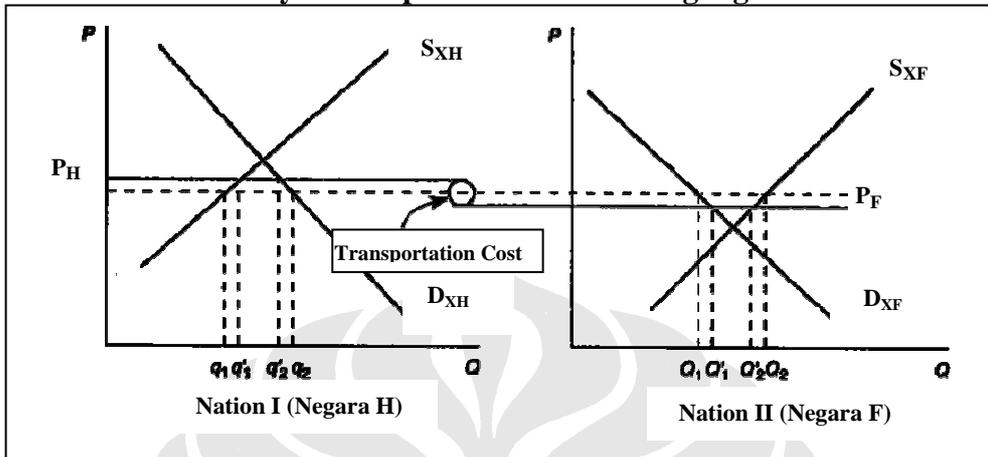
1. Terdapat dua negara (Negara H dan F) yang memiliki barang-barang yang homogen dan faktor produksi yang homogen (kapital dan tenaga kerja);
2. Teknologi identik bagi kedua negara;
3. Produksi *constant return to scale* bagi kedua barang (barang X dan Y ) di kedua negara;
4. Kedua barang memiliki intensitas faktor produksi yang berbeda pada rasio harga faktor produksi yang sama di kedua barang maupun di kedua negara (*no reversible factors production intensity*);
5. *Tastes* dan *preferences* kedua negara sama;
6. Pasar persaingan sempurna di kedua negara;
7. Faktor produksi dapat berpindah secara sempurna di negara tersebut, tetapi tidak antar negara, dan tidak ada substitusi antar faktor produksi;
8. Tidak ada biaya transportasi;
9. Tidak ada kebijakan yang dapat menghambat perdagangan barang antar negara.

### **II.1.1 Biaya Transportasi (Ceteris Paribus) dalam Teori Perdagangan Heckscher-Ohlin**

Jika asumsi teori H-O diperlonggar dengan mengikutsertakan biaya transportasi (*ceteris paribus*) yang dibebankan negara importir maka akan terjadi perbedaan harga suatu barang di kedua negara. Harga barang impor (misal harga impor barang X di Negara H) menjadi lebih tinggi dibandingkan dengan harga barang X di Negara F. Perbedaan harga tersebut kemudian mendorong terjadinya penurunan permintaan impor barang X di Negara H dan peningkatan produksi barang X di Negara F. Dengan kata lain, secara

keseluruhan perdagangan masih tetap terjadi, tetapi perluasan asumsi ini menunjukkan bahwa volume perdagangan yang terjadi diantara kedua negara menjadi lebih kecil karena adanya penurunan permintaan di negara importir.

**Gambar II-1 Biaya Transportasi dalam Perdagangan Internasional**



Sumber: Dennis R. Appleyard dan Alfred J. Field, Jr., (2001), *International Economics*, (4<sup>th</sup> Ed.), New York: McGraw-Hill Companies, Inc., Hal. 133.

## II.2 Technological Gap Models dan Product Cycle Theory

### II.2.1 Technological Gap Models

Model yang (pertama kali) diperkenalkan oleh Irving B. Kravis (1956) ini menekankan bahwa setiap negara membutuhkan waktu yang berbeda dalam mengembangkan teknologi di negaranya. Kondisi ini dikenal dengan *technological gap*. Kravis menekankan bahwa negara yang lebih inovatif mendapatkan keuntungan lebih dari situasi ini. Michael V. Posner (1961) kemudian menggunakan Teori Kravis untuk memperkenalkan konsep *imitation lags*. Konsep ini terbagi ke dalam dua komponen, yaitu *demand lag* (waktu yang dibutuhkan oleh suatu negara untuk menerima keberadaan produk dari negara lain); dan *reaction lag* (waktu yang dibutuhkan bagi produser dalam negeri untuk merespon keberadaan produk dari negara lain). Perbedaan waktu yang ditimbulkan oleh kedua komponen (dari konsep *in lags*) tersebut semakin mendorong terjadinya perdagangan antar negara. Negara yang lebih (atau bahkan sangat) inovatif akan berperan sebagai produsen awal yang mengekspor barangnya ke negara lain (dengan *demand lag*

lebih pendek dibandingkan dengan *reaction lag*). Berikut adalah beberapa hasil dari penelitian model ini (Louis T. Wells, 1972, hal. 24):

- 1) Freeman (1963) menjelaskan bahwa lokasi produksi dan ekspor per kapita industri plastik di negara-negara maju bukan merupakan fungsi biaya faktor produksi, tetapi fungsi dari kemajuan teknologi (yang diukur dengan menggunakan proksi pengeluaran eksperimen, *patents* dan inovasi);
- 2) Hufbauer (1966) memperkenalkan bahwa bagian ekspor (*export share*) suatu negara dapat dilihat dari *imitation lag* dan bagian pasar (*market share*) di negara tersebut, sedangkan upah pekerja (*labor wage*) di suatu negara hanya sedikit berperan. Ia menegaskan bahwa seiring dengan kemajuan teknologi di suatu negara maka produksi barang tertentu (misal produksi barang X) akan semakin menurun. Kondisi ini dapat mengakibatkan penurunan ekspor barang X tersebut. Hal ini terjadi karena bersamaan dengan kemajuan teknologi di suatu negaraS inovasi barang baru terjadi.

## II.2.2 Product Cycle Theory

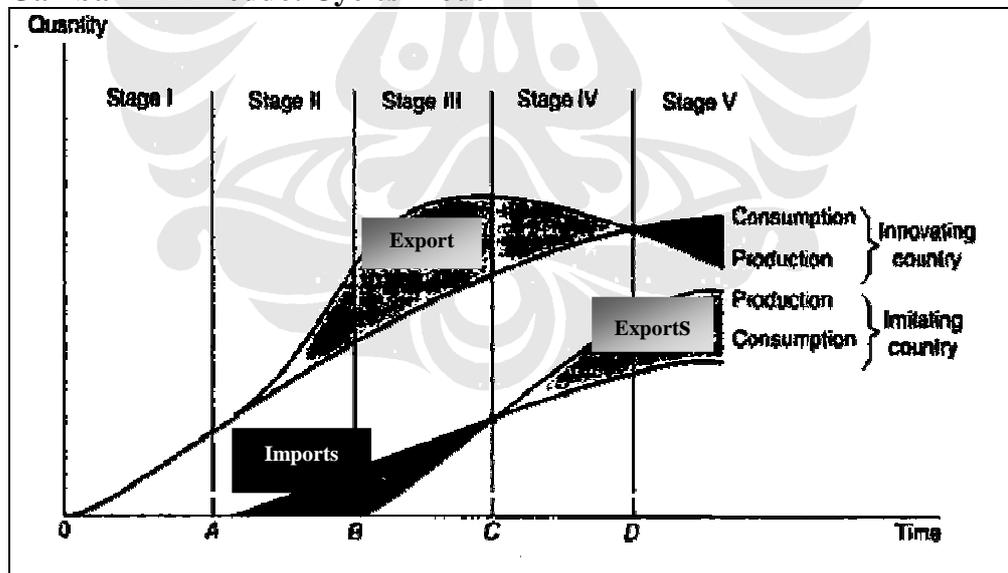
Teori yang dilatarbelakangi oleh *technological gap models* ini dikembangkan oleh Raymond Vernon (1966). Berikut adalah beberapa asumsi yang melatarbelakangi pengembangan (Louis T. Wells, 1972, hal. 5):

1. Arus informasi antar negara terbatas dan barang yang diperdagangkan mengalami perkembangan seiring dengan perubahan karakteristik produksi dan pemasaran dari waktu ke waktu atau dengan kata lain fungsi produksi berubah seiring perubahan waktu, pada tahap awal lebih mengarah pada *labor and skill-intensive*;
2. Produksi suatu barang lebih ditekankan pada *economies of scale*;
3. *Increasing returns to scale*;
4. Sebagian kapital dapat berpindah;
5. *Tastes* berbeda di setiap negara;

6. Proses inovasi dan produksi barang baru lebih sering terjadi dekat dengan permintaan pasar yang besar terhadap barang tersebut, dibandingkan dengan negara dengan permintaan yang kecil untuk barang tersebut;
7. Konsumen pada tahap awal peluncuran produk ke pasar adalah konsumen dengan tingkat pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan konsumen pada tahap akhir (empat dan lima), Asumsi ini dibuktikan oleh Kasarjian dan Robertson (1968). dengan kata lain konsumsi dibedakan berdasarkan tingkat pendapatan (Louis T. Wells, 1972, hal. 9);
8. Terdapat biaya transfer ilmu pengetahuan dan biaya transportasi;
9. Terdapat hambatan perdagangan.

Menurut teori ini, siklus hidup suatu produk (*product life cycles*) dapat dijelaskan dalam lima tahapan, yaitu (Salvatore, 2004, hal. 180):

**Gambar II-2 Product Cycles Model**



Sumber: Dominic Salvatore, (2004), *International Economics*, (8<sup>th</sup> Ed.), Washington D.C.: John Wiley&Sons, Inc., hal. 181.

1. *New product phase* adalah fase di mana konsumsi dilakukan di *innovating country*.<sup>1</sup>

Hal ini disebabkan terjadi karena karena produsen di negara tersebut masih berupaya

<sup>1</sup>Adalah negara yang memiliki *technological progress* lebih tinggi dibandingkan dengan negara lain sehingga mampu memperkenalkan produk baru. Kravis (1956) juga menegaskan bahwa *innovating countries* adalah negara yang mampu memproduksi barang baru karena diuntungkan oleh *lower cost of production* di negara tersebut.

mendeteksi respon pasar. Pada fase ini belum terjadi aktivitas perdagangan internasional, *skilled labor* sangat berperan dan *low capital intensity* (Louis T. Wells, 1972, hal. 10).

2. *Product growth phase* adalah fase di mana *innovating country* memiliki kemampuan untuk memonopoli pasar, baik dalam maupun luar negeri, karena belum ada negara lain yang mampu memenuhi permintaan terhadap barang (produk) tertentu. Produksi dilakukan dalam jumlah besar (*mass productions methods*).
3. *Product maturity phase* adalah fase di mana *innovating country* mendapatkan keuntungan lebih, baik dari perusahaan dalam negeri maupun luar negeri yang memproduksi produk ini karena pada fase ini produk tersebut sudah terlisensi. *Imitating country*<sup>2</sup> mulai memenuhi permintaan domestik dengan memproduksi sendiri produk tersebut.
4. *Imitation lags* yang diperkenalkan oleh *technological gap models* mulai terlihat. Kondisi ini ditunjukkan oleh hasil produksi *imitating country* untuk produk tertentu mulai dijual ke luar negeri (hanya di *third market*). *Labor skills* menjadi tidak lagi penting dan lebih mengarah pada *capital intensive*. Hal ini mengakibatkan produksi *innovating countries* tersaingi (ekspor *innovating countries* untuk produk tertentu mulai menurun).<sup>3</sup> Situasi ini mendorong terjadinya persaingan antar *product brand* di pasar.
5. Pada fase ini, hasil produksi *imitating country* untuk produk tertentu mulai merambah ke semua pasar, tidak hanya *third market*. Produksi *innovating countries* untuk produk dimaksud mulai menurun tajam dan merupakan akhir dari siklus hidup produk tersebut. Pada saat yang bersamaan, fase ini juga menunjukkan menekankan bahwa

---

<sup>2</sup>Adalah negara yang meniru hasil produksi *innovating countries*. Biasanya hasil produksi negara ini memiliki kualitas di bawah hasil produksi *innovating countries*.

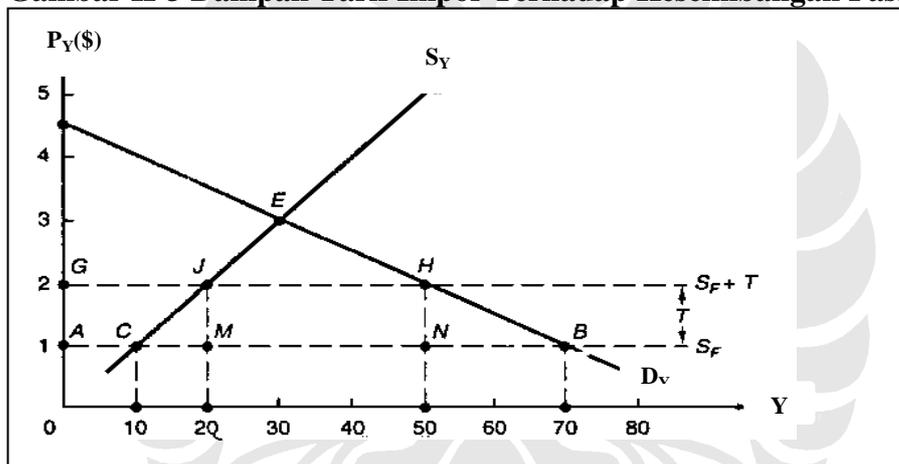
<sup>3</sup>Biaya-biaya produksi di negara ini relatif lebih murah karena produk negara ini tidak perlu mempertimbangkan biaya-biaya seperti biaya untuk pengembangan riset dan penelitian.

*innovating countries* harus mulai melakukan inovasi untuk mengembangkan produk baru lainnya.

### II.3 Tarif Impor

Tarif Impor (*import tariff*) diperkenalkan sebagai salah satu wujud kebijakan perdagangan yang bertujuan untuk membatasi transaksi perdagangan internasional antar negara. Pemberlakuan tarif oleh pemerintah dilakukan berdasarkan dua alasan, yakni untuk melindungi operasi industri domestik (agar tidak kalah bersaing dengan barang impor) dan untuk memperoleh tambahan pendapatan bagi pemerintah.

**Gambar II-3 Dampak Tarif Impor Terhadap Keseimbangan Pasar**



Sumber: Dominic Salvatore, (2004), *International Economics*, (8<sup>th</sup> Ed.), Washington D.C.: John Wiley&Sons, Inc., Hal. 239.

Kondisi autarki pada grafik di atas mengekspos bahwa kondisi keseimbangan pasar di Negara F (Nation II) untuk barang Y berada pada titik E. Ketika terjadi perdagangan, dengan harga satu dolar, Negara F akan mengkonsumsi sebanyak 70 unit barang Y di mana 10 unit di antaranya diproduksi oleh Negara F sedangkan sisanya diimpor dari negara lain (misalnya dari Negara H).  $S_F$  adalah grafik yang menunjukkan *perfectly elastic foreign trade supply* Negara F untuk barang Y.

Jika Negara F memberlakukan 100 persen *ad valorem tariff* untuk semua barang Y yang diimpor, maka akan harga akan meningkat menjadi dua dolar di mana konsumsi Negara F untuk barang tersebut menjadi 50 unit di mana 30 unit diimpor sedangkan

sisanya adalah produksi dalam negeri. Ilustrasi ini menunjukkan bahwa pemberlakuan tarif impor akan mengakibatkan penurunan konsumsi dalam negeri (*consumption effect*) sebesar BN; peningkatan produksi dalam negeri (*production effect*) sebesar CM; penurunan impor (*trade effect*) sebesar CM ditambah BN dan peningkatan pendapatan pemerintah (penerimaan pemerintah) sebesar MNJH. Penjelasan ini menegaskan bahwa pemberlakuan tarif lebih bertujuan pada penurunan *consumer surplus* terhadap konsumsi barang impor. Pada akhirnya penurunan *consumer surplus* tersebut akan mengakibatkan penurunan permintaan konsumsi untuk barang impor. Saat permintaan pasar berkurang maka pasokan pun akan ikut berkurang. Hal ini menunjukkan bahwa secara tidak langsung, pemberlakuan tarif impor akan mengakibatkan terjadinya penurunan barang ekspor negara lain yang menjadi penyedia barang impor negara tersebut.

#### **II.4 Nilai Tukar dalam Perdagangan Internasional.**

Nilai tukar merupakan komponen penting dalam perdagangan internasional karena nilai tukar merupakan harga di transaksi tersebut. Nilai tukar dibedakan menjadi dua, yaitu nilai tukar nominal (harga relatif dari mata uang kedua negara) dan nilai tukar riil (harga relatif dari suatu barang di kedua negara).<sup>4</sup> Walaupun nilai tukar secara teoritis dibedakan menjadi nominal dan riil, namun pada dasarnya kedua nilai tukar ini memiliki hubungan yang sangat erat sebagai berikut (Mankiew, 1992, hal. 190-195):

$$\epsilon = e \times \frac{P_D^x}{P_F^x} \quad (2.1)$$

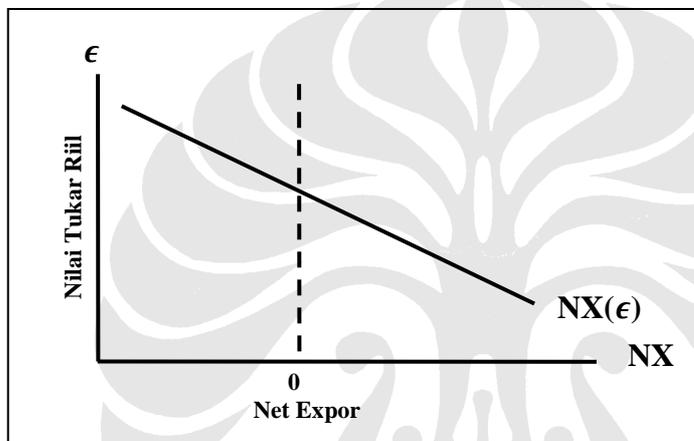
di mana  $\epsilon$  merupakan nilai tukar riil mata uang luar negeri terhadap mata uang dalam negeri;  $e$  merupakan nilai tukar nominal;  $P_D^x$  dan  $P_F^x$  merupakan harga barang  $X$  di dalam dan luar negeri.

---

<sup>4</sup>Disesuaikan dengan tujuan dan penggunaan variabel dalam penelitian ini maka fokus teori nilai tukar dalam perdagangan internasional adalah nilai tukar riil.

Persamaan di atas menunjukkan dua hal. Satu, jika nilai tukar riil tinggi, maka harga barang  $X$  di luar negeri relatif lebih murah dibandingkan dengan harga barang  $X$  di dalam negeri sehingga mengakibatkan konsumen dalam negeri akan lebih banyak mengimpor harga barang  $X$ . Dua, jika nilai tukar riil rendah, maka harga barang  $X$  di dalam negeri relatif lebih murah dibandingkan dengan harga barang  $X$  di luar negeri sehingga konsumen dalam negeri akan lebih banyak membeli barang  $X$  buatan dalam negeri. Secara grafis ke dua hal tersebut digambarkan sebagai berikut:

**Gambar II-4 Hubungan antara Nilai Tukar Riil dengan Net Expor**



Sumber: Makiew (1992, hal. 193)

Terdapat dua terminologi umum yang sering kali muncul dalam membahas nilai tukar riil, yakni *undervalued* dan *overvalued*. Untuk menjelaskan kedua terminologi ini digunakan pendekatan *Purchasing Power Parity* sebagai berikut:<sup>5</sup>

$$e = \frac{P_F^x}{P_D^x}$$

$$e \times \frac{P_D^x}{P_F^x} = 1 \quad (2.2)$$

*Undervalued* adalah kondisi di mana nilai tukar riil suatu mata uang dianggap lebih rendah dibandingkan dengan kondisi PPP  $\left[ e \times \frac{P_D^x}{P_F^x} < 1 \right]$  sehingga mengakibatkan harga suatu

<sup>5</sup>Penerapan *law of one price* dalam konteks yang lebih luas, seperti dalam perdagangan internasional. PPP hanyalah pendekatan semata di mana nilai satu mata uang diasumsikan memiliki daya beli yang sama di seluruh negara.

barang menjadi relatif lebih murah dibandingkan dengan harga yang seharusnya ketika daya beli suatu nilai tukar diasumsikan sama di semua negara. Sebaliknya *overvalued* adalah kondisi di mana nilai tukar riil suatu mata uang dianggap lebih tinggi dibandingkan dengan kondisi PPP  $\left[ e \times \frac{P_D^x}{P_F^x} > 1 \right]$  sehingga mengakibatkan harga suatu barang menjadi relatif mahal dibandingkan dengan harga yang seharusnya ketika daya beli suatu nilai tukar diasumsikan sama di semua negara.

Jika teori di atas dikaitkan dengan penolakan Pemerintah Cina untuk merevaluasi nilai tukar RMB terhadap USD<sup>6</sup> dapat terlihat bahwa hal tersebut dilakukan untuk menjaga agar harga barang  $X$  relatif lebih murah dibandingkan dengan harga barang  $X$  di negara lain. Sebab dengan adanya revaluasi maka harga barang  $X$  akan menjadi relatif lebih mahal dibandingkan dengan kondisi sebelum revaluasi. Berikut ini adalah persamaan matematisnya:<sup>7</sup>

$$\begin{aligned}
 e \times \frac{P_D^x}{P_F^x} &= 1 \\
 P_F^x &= P_D^x \times e \\
 \frac{P_F^x}{e} &= P_D^x
 \end{aligned}
 \tag{2.3}$$

## II.5 Dasar Teori Model Gravitasi

Pada mulanya penggunaan model gravitasi dalam perdagangan internasional hanya didasarkan pada pemikiran dan intuisi sederhana, tetapi pada perkembangan selanjutnya berbagai ekonom mulai menyediakan dasar teori untuk menjelaskan model gravitasi dan mengkaitkannya dengan teori-teori perdagangan internasional. Kenneth (2008, hal. 3) bahkan menyebutkan model gravitasi sebagai instrumen yang berguna untuk menjelaskan

<sup>6</sup>Hal ini mengakibatkan nilai tukar dolar terdepresiasi.

<sup>7</sup> Jika dimisalkan USD sebagai mata uang dalam negeri dan RMB sebagai mata uang luar negeri, maka persamaan (2.3) menunjukkan bahwa saat mata uang luar negeri terrevaluasi harga barang  $X$  di Amerika Serikat menjadi relatif lebih murah dibandingkan dengan harga barang  $X$  di Cina.

analogi fisika dalam perdagangan internasional yang dilengkapi dengan keberuntungan validitas empirik.

Deardorff (1995, hal. 1-26) merupakan salah satu orang yang menyediakan dasar teori pembentukan model gravitasi dengan menggunakan pendekatan teori perdagangan Heckscher-Ohlin. Awalnya Deardorff mengasumsikan bahwa tidak ada hambatan perdagangan dan barang yang diperdagangkan adalah barang homogen sehingga pada keseimbangan pasar eksportir dan importir akan menghadapi tingkat harga yang sama di pasar dunia.

Dengan kondisi perdagangan tanpa mengikutsertakan faktor hambatan seperti biaya transportasi dan preferensi semua konsumen adalah identik, jika  $x_i$  merupakan output Negara  $i$  dan  $c_j$  merupakan konsumsi dalam Negara  $j$  pada tingkat harga dunia  $P$  di mana pendapatan Negara  $i$  diasumsikan sama dengan pengeluaran Negara  $j$  maka  $Y_i = P \times x_i = P \times c_j$ . Dengan asumsi setiap negara memiliki preferensi seperti yang disebutkan sebelumnya, maka setiap negara akan mengeluarkan fraksi yang sama dari pendapatan mereka membeli barang  $k$  atau  $c_{ijk} = \gamma_{ik} \times \beta_k \left(\frac{Y_j}{P_k}\right)$ <sup>8</sup>. Oleh karena itu, nilai ekspor Negara  $i$  ke Negara  $j$  ( $T_{ij}$ ) dapat dirumuskan sebagai berikut<sup>9</sup>:

$$\begin{aligned} T_{ij} &= \sum_k P_k \times c_{ijk} \\ &= \sum_k P_k \times \gamma_{ik} \times \beta_k \left(\frac{Y_j}{P_k}\right) \\ &= \sum_k \frac{x_{ik}}{x_k^w} \times \beta_k \times Y_j \\ &= \sum_k \frac{x_{ik}}{x_k^w} \times \frac{P_k \times x_k^w}{Y^w} \times Y_j \\ &= \sum_k \frac{P_k \times x_{ik} \times Y_j}{Y^w} \end{aligned}$$

<sup>8</sup>di mana  $\beta_k = \frac{P_k \times x_k^w}{Y^w}$  dan  $\gamma_{ik}$  merupakan *share* barang  $k$  Negara  $i$  ( $x_{ik}$ ) terhadap total barang  $k$  dalam pasar dunia ( $x_k^w = \sum x_{ik}$ ).

<sup>9</sup>juga merupakan nilai impor Negara  $j$  dari Negara  $i$ , karena diasumsikan pendapatan Negara  $i$  merupakan pengeluaran Negara  $j$ .

$$= \frac{Y_i \times Y_j}{Y^w} \quad (1)$$

Persamaan (1) merupakan bentuk sederhana dari model gravitasi seperti yang dikemukakan oleh James E. Anderson (1974, hal 106-108)<sup>10</sup>. Dalam model gravitasi sederhana, jarak tidak berperan karena tidak ada biaya transportasi yang diikutsertakan dalam pembangunan asumsi model.

Kemudian Deardorff meniadakan asumsi hambatan perdagangan dan mengikutsertakan biaya transportasi<sup>11</sup> dalam menjelaskan pembangunan teori model gravitasi dan menambahkan asumsi bahwa barang yang diekspor hanya diproduksi dan diekspor oleh satu negara. Seperti yang dilakukan dalam mendefinisikan model gravitasi sederhana di atas, Deardorff juga menggunakan asumsi pasar persaingan sempurna dalam pembangunan teori model gravitasi berikut ini sehingga Negara  $i$  akan menjual pada tingkat harga  $P$  di seluruh pasar sedangkan Negara  $j$  akan menghadapi harga sebesar  $t_{ij}P$  karena ada biaya transportasi yang dibebankan pada pembeli. Dengan mengasumsikan setiap negara memiliki fungsi Cobb-Douglas yang sama dengan preferensi yang identik, maka setiap negara akan mengeluarkan fraksi sebesar  $\beta_i$  dari pendapatan mereka untuk membeli barang Negara  $i$ , dengan kata lain jika  $x_i$  merupakan output Negara  $i$ , maka pendapatan Negara  $i$  dapat didefinisikan sebagai

$$Y_i = P \cdot x_i = \sum_j \beta_i \cdot Y_j \text{ di mana } \beta_i = \frac{Y_i}{Y^w}.$$

Deardorff mengemukakan bahwa perdagangan dapat dilakukan dengan tidak mengikutsertakan biaya transportasi (f.o.b.) atau dengan mengikutsertakan biaya transportasi (c.i.f.). Dengan menggabungkan defisini pendapatan Negara  $i$  di atas dan fraksi

<sup>10</sup>Anderson menghasilkan model sederhana dengan pendekatan *pure expenditure system model* (Cobb-Douglas expenditure system) di mana setiap Negara terspesialisasi untuk memproduksi barang tertentu atau setiap barang terdiferensiasi berdasarkan asal Negara, tidak ada hambatan perdagangan dan biaya transportasi serta *identical preferences* di setiap Negara.

<sup>11</sup>Deardorff mendefinisikan biaya transportasi sebagai fraksi biaya ( $t_{ij}-1$ ) dari barang yang dikirimkan oleh Negara  $i$  ke Negara  $j$  yang digunakan sebagai ongkos pengiriman

pengeluaran yang dihabiskan setiap negara terhadap barang Negara  $i$ , maka didapatkan nilai ekspor Negara  $i$  ke Negara  $j$  ( $T_{ij}$ ) sebagai berikut:

$$T_{ij}^{cif} = \beta_i \cdot Y_j = \frac{Y_i \cdot Y_j}{Y^w} \quad (2)$$

$$T_{ij}^{fob} = \frac{Y_i \times Y_j}{t_{ij} \cdot Y^w} \quad (3)$$

Persamaan (2) memperlihatkan model gravitasi sederhana seperti pada persamaan (1) di mana tidak ada hambatan perdagangan. Dengan kata lain, perdagangan dicatat berdasarkan c.i.f. maka akan menghasilkan model gravitasi sederhana di mana jarak dan biaya transportasi tidak berpengaruh. Adapun saat perdagangan dicatat dalam f.o.b. maka didapatkan persamaan (3) yang memiliki kemiripan dengan persamaan (1) dan (2) tetapi mengikutsertakan jarak.

Menurut Deardorff formulasi dasar teori model gravitasi dengan menggunakan pendekatan Cobb-Douglas kurang memuaskan oleh karena itu, Deardorff mengembangkan dasar teori model gravitasi dengan menggunakan pendekatan *Constant Elasticity of Substitution* (CES).

Berikut ini adalah tingkat kepuasan maksimum konsumen Negara  $j$  terhadap seluruh produk Negara  $i$ :

$$U^j = \left( \sum_i \beta_i c_{ij}^{\left(\frac{\sigma-1}{\sigma}\right)} \right)^{\left(\frac{\sigma}{\sigma-1}\right)} \quad (4)$$

di mana  $\sigma > 0$  merupakan elastisitas substitusi untuk barang ke dua negara. Dengan tingkat harga c.i.f. ( $t_{ij}P_i$ ), konsumen Negara  $j$  akan memaksimalkan fungsi utilitas di atas berdasarkan tingkat pendapatan mereka dari produksi barang  $X_j$  ( $Y_j = P_j \cdot X_j$ ) dengan mengkonsumsi pada

$$c_{ij} = \frac{1}{t_{ij}P_i} Y_j \beta_i \left( \frac{t_{ij}P_i}{P_j^I} \right)^{(1-\sigma)} \quad (5)$$

di mana  $P_j^I$  adalah indeks harga CES di Negara  $j$

$$P_j^I = \left( \sum_i \beta_i t_{ij}^{1-\sigma} P_i^{1-\sigma} \right)^{\frac{1}{(1-\sigma)}} \quad (6)$$

Oleh karena itu nilai ekspor f.o.b Negara  $i$  ke Negara  $j$  adalah

$$T_{ij}^{fob} = \frac{1}{t_{ij}} Y_j \beta_i \left( \frac{t_{ij}P_i}{P_j^I} \right)^{(1-\sigma)} \quad (7)$$

Deardorff mengemukakan bahwa parameter  $\beta_i$  dalam persamaan (5) dan (7) tidak lagi sesuai untuk mendefinisikan parameter tersebut sebagai bagian pendapatan Negara  $i$  dalam pendapatan dunia seperti yang sebelumnya didefinisikan dengan menggunakan pendekatan Cobb-Douglas. Oleh karena itu, Deardorff mendefinisikan  $\theta_i$  sebagai bagian pendapatan Negara  $i$  dalam pendapatan dunia sehingga mampu memberikan definisi baru bagi  $\beta_i$  sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \theta_i &= \frac{Y_i}{Y^w} = \frac{P_i \cdot X_i}{Y^w} \\ &= \frac{1}{Y^w} \sum_j \beta_i P_j \cdot X_j \left( \frac{t_{ij}P_i}{P_j^I} \right)^{(1-\sigma)} \\ &= \beta_i \sum_j \theta_j \left( \frac{t_{ij}P_i}{P_j^I} \right)^{(1-\sigma)} \end{aligned} \quad (8)$$

di mana

$$\beta_i = \frac{Y_i}{Y^w} \frac{1}{\sum_j \theta_j \left( \frac{t_{ij}P_i}{P_j^I} \right)^{(1-\sigma)}} \quad (9)$$

dengan menggunakan persamaan (7) diperoleh

$$T_{ij}^{fob} = \frac{Y_i \cdot Y_j}{Y^w} \frac{1}{t_{ij}} \left[ \frac{\left( \frac{t_{ij}}{P_j^I} \right)^{(1-\sigma)}}{\sum_h \theta_h \left( \frac{t_{ih}}{P_h^I} \right)^{(1-\sigma)}} \right] \quad (10)$$

Untuk mempermudah pendefinisian dan interpretasi, Deardorff kemudian mendefinisikan  $P_i$  sebagai harga per unit barang dan  $P_j^I$  sebagai indeks biaya transportasi CES Negara  $j$  sebagai importir dengan  $\delta^s$  sebagai rata-rata jarak dari pemasok:

$$\delta_j^s = \left( \sum_i \beta_i t_{ij}^{1-\sigma} \right)^{\left( \frac{1}{1-\sigma} \right)} \quad (11)$$

Namun menurut Deardorff yang terpenting adalah jarak relatif dari pemasok  $\rho_{ij}$  yang didefinisikan sebagai berikut:

$$\rho_{ij} = \frac{t_{ij}}{\delta_j^s} \quad (12)$$

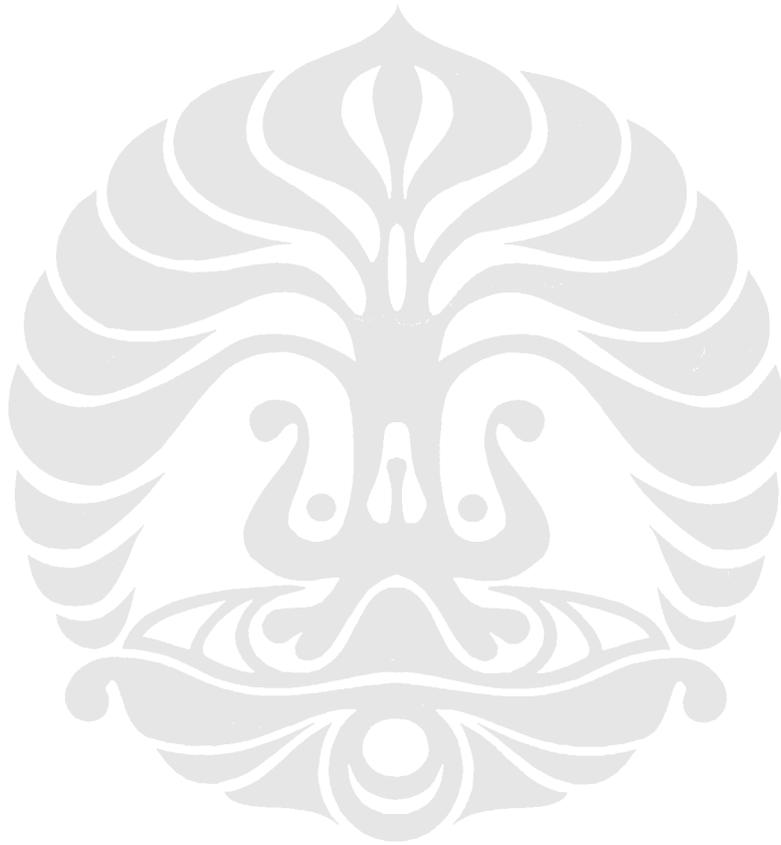
Sehingga persamaan (10) menjadi

$$T_{ij}^{fob} = \frac{Y_i \cdot Y_j}{Y^w} \frac{1}{t_{ij}} \left[ \frac{\rho_{ij}^{1-\sigma}}{\sum_h \theta_h \rho_{ih}^{1-\sigma}} \right] \quad (13)$$

Deardorff kemudian menginterpretasi persamaan (13) sebagai berikut: Jika jarak relatif Negara  $j$  dari Negara  $i$  sama dengan rata-rata jarak relatif dari seluruh mitra dagang Negara  $i$ , maka ekspor Negara  $i$  ke  $j$  akan sama seperti pada pendekatan Cobb-Douglas di mana persamaan gravitasi tanpa hambatan perdagangan maka ekspor (c.i.f.) akan tetap sedangkan ekspor (f.o.b.) akan lebih rendah karena adanya faktor transportasi dari  $i$  ke  $j$ . Jika jarak relatif  $j$  dari  $i$  lebih jauh dari rata-rata jarak relatif seluruh mitra dagang Negara  $i$  maka ekspor c.i.f. sepanjang rute tersebut akan lebih rendah dari perdagangan tanpa hambatan dan jika jarak relatif  $j$  dari  $i$  lebih dekat dari rata-rata jarak relatif seluruh mitra dagang Negara  $i$  maka ekspor c.i.f. akan lebih besar dari perdagangan tanpa hambatan.

Dalam persamaan (13) Deardorff menunjukkan bahwa elastisitas perdagangan terhadap jarak relatif yang diukur dengan  $-(1-\sigma)$  menunjukkan bahwa semakin besar

elastisitas substitusi antar barang maka perdagangan antar negara dengan jarak relatif yang lebih jauh akan lebih rendah dibandingkan dengan perdagangan antar negara dengan jarak relatif yang lebih dekat. Deardorff juga mengemukakan bahwa pengurangan pada faktor transportasi akan mengakibatkan perdagangan yang terjadi semakin mendekati nilai perdagangan tanpa hambatan perdagangan.



## **BAB III.**

### **PERKEMBANGAN EKSPOR**

#### **MANUFAKTUR CINA KE AMERIKA SERIKAT: 2000-2005**

##### **III.1 Perkembangan Ekspor Cina**

China National Tourism Administration (2002) mengemukakan bahwa secara keseluruhan ekspor Cina pada tahun 1999 mulai memperlihatkan adanya transformasi secara struktural dalam ekspornya. Salah satunya adalah penurunan ekspor barang primer. Pada tahun 1978, ekspor barang primer Cina mencapai 53,5% dari total volume ekspor, namun pada tahun 1999, proporsi ekspor barang ini turun hingga mencapai 10,2% dari total volume ekspor Cina, sedangkan proporsi ekspor untuk barang industri meningkat hingga 89,8% pada tahun 1999 dari 46,5% pada tahun 1978. Transformasi struktural tersebut turut dipengaruhi oleh meningkatnya pertumbuhan perusahaan asing di Cina. Pada tahun 1981, ekspor perusahaan asing hanya mencapai 0,1% dari total ekspor Cina namun pada tahun 1999, volume ekspor perusahaan asing di Cina mampu memberikan kontribusi hingga 45,5% dari total ekspor Cina.

Berdasarkan data [Chinadaily.com](http://Chinadaily.com) (*updated* 17 November 2006) selama periode 2000-2005, perdagangan Cina memperlihatkan tren yang terus meningkat. Tahun 2000, total perdagangan Cina adalah US\$ 27,83 juta dengan US\$ 19,44 juta berasal dari ekspor, sedangkan pada tahun 2005 total perdagangan Cina meningkat hingga mencapai US\$ 107,4 juta dengan US\$ 76,8 juta merupakan nilai ekspornya (lihat Tabel III-1). Peningkatan tren pada perdagangan Cina juga terlihat dari meningkatnya tingkat ketergantungan Cina terhadap perdagangan internasional. Pada tahun 2000 tingkat ketergantungan Cina terhadap perdagangan internasional adalah 38,17% dengan 26,66%

diantaranya dipengaruhi oleh ekspor, tetapi pada tahun 2005 tingkat ketergantungan perekonomian Cina terhadap perdagangan internasional meningkat hingga 64,7% di mana 46,3% di antaranya dijelaskan oleh ekspor Cina terhadap dunia (lihat Tabel III-2). Kondisi ini memperlihatkan bahwa selama periode 2000-2005, ketergantungan perekonomian Cina terhadap perdagangan internasional tumbuh dengan rata-rata 11,32% dengan 11,76% rata-rata pertumbuhan ekspornya (lihat Tabel III-3). Hal ini menunjukkan bahwa Cina tidak hanya memiliki ketergantungan tinggi terhadap perdagangan internasional, tetapi ketergantungan yang lebih besar terhadap ekspor, terutama untuk barang *clothing, accessories, footwear, textiles*, serta *telecommunications and sound equipment* (Clunas, 2007).

**Tabel III-1 Perdagangan Internasional Cina: 2000-2005 (US\$ Juta)**

Description	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Total</b>	27834	32800	41963	61423	85230	107400
<b>Export</b>	19444	22977	29418	41603	58160	76800
<b>Import</b>	8390	9823	12545	19820	27070	30600

Sumber: diolah dari *Opening to the Outside World*, [http://www.chinadaily.com.cn/china/2006-1/17/content\\_735957.htm](http://www.chinadaily.com.cn/china/2006-1/17/content_735957.htm), 20 Februari 2008, Pukul 00.02 WIB.

**Tabel III-2 Tingkat Ketergantungan Cina Terhadap Perdagangan Internasional: 2000-2005 (%)**

Deskripsi	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Total</b>	38.17	40.49	45.3	55.3	62.7	64.7
<b>Ekspor</b>	26.66	28.19	31.7	37.4	42.8	46.3

Sumber: diolah dari *Opening to the Outside World*, [http://www.chinadaily.com.cn/china/2006-1/17/content\\_735957.htm](http://www.chinadaily.com.cn/china/2006-1/17/content_735957.htm), 20 Februari 2008, Pukul 00.02 WIB.

**Tabel III-3 Pertumbuhan Tingkat Ketergantungan Cina Terhadap Perdagangan Internasional: 2000-2005 (%)**

Deskripsi	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	Rata-Rata
<b>Total</b>	6.078	11.88	22.08	13.38	3.19	11.32
<b>Ekspor</b>	5.738	12.45	17.987	14.44	8.18	11.76

Sumber: diolah dari *Opening to the Outside World*, [http://www.chinadaily.com.cn/china/2006-1/17/content\\_735957.htm](http://www.chinadaily.com.cn/china/2006-1/17/content_735957.htm), 20 Februari 2008, Pukul 00.02 WIB.

### III.1.1 Upah, Pertumbuhan Penduduk dan Ekspor Manufaktur Cina berbasis Padat Karya

Peter Navaro (2007, hal.4) menyatakan bahwa tingginya ekspor barang manufaktur Cina yang berbasis padat karya disebabkan oleh rendahnya rata-rata upah tenaga kerja di Cina, yaitu sepertiga dari rata-rata upah tenaga kerja di Amerika Serikat atau US\$ 0,57 perjamnya. Di daerah upah tenaga kerja Cina adalah US\$ 0,41 per jam sedangkan upah tenaga kerja migrasi kurang dari itu. (Bergstern, Gill, Lardy, & Mitchell, 2006, hal. 4; McCormack, 2006). Shenkar (2006, hal.2) mengekspos bahwa 70% mainan anak-anak, 60% sepeda, 50% *microwave*, sepertiga *television set* dan AC, seperempat mesin pencuci dan seperlima kulkas yang beredar di seluruh dunia merupakan produk Cina. Di Amerika Serikat 70% barang pasokan *Wal-Mart*, retailer terbesar di dunia, juga dikuasai oleh produk Cina (Hutton, 2006, hal. 9). Secara implisit kondisi ini memperlihatkan bahwa Cina tidak hanya mampu menaklukkan pasar ekspor dunia tetapi juga mampu menunjukkan bahwa barang padat karya merupakan *trademark* bagi ekspor Cina.

Rendahnya rata-rata upah tenaga kerja di Cina yang kemudian menjadi keunggulan komparatif dalam mendorong tingginya ekspor manufaktur berbasis padat karya, menurut Navaro (2007, hal.4) dipengaruhi oleh tiga hal, yakni: tingginya pertumbuhan penduduk di Cina, privatisasi tenaga kerja<sup>12</sup> dan urbanisasi penduduk yang mengakibatkan timbulnya *reserved army of unemployment (surplus labor)*<sup>13</sup> dalam suatu perekonomian. Pada saat terjadi surplus dalam pasar tenaga kerja di suatu perekonomian sedangkan permintaan akan tenaga kerja tidak mengalami peningkatan atau cenderung stagnan mekanisme pasar akan mendorong penyesuaian upah tenaga kerja dengan menurunkan upah. Kondisi ini

---

<sup>12</sup>Pemerintahan Mao Zedong yang memberlakukan *iron rice bowl system* (sistem yang menjamin bahwa seluruh kesejahteraan tenaga kerja dipastikan menjadi tanggungan negara) mengakibatkan tenaga kerja di Cina memiliki produktivitas rendah. Upaya privatisasi dilakukan untuk meningkatkan daya saing (antar) tenaga kerja di Cina. Akibatnya hal ini justru mendorong terjadinya urbanisasi. (Navarro, 2007, hal. 6-7)

<sup>13</sup>Teori Marxisme menyatakan bahwa eksploitasi tenaga kerja mungkin terjadi dalam sistem kapitalis sehingga kapitalisme selalu akan menghasilkan pengangguran.

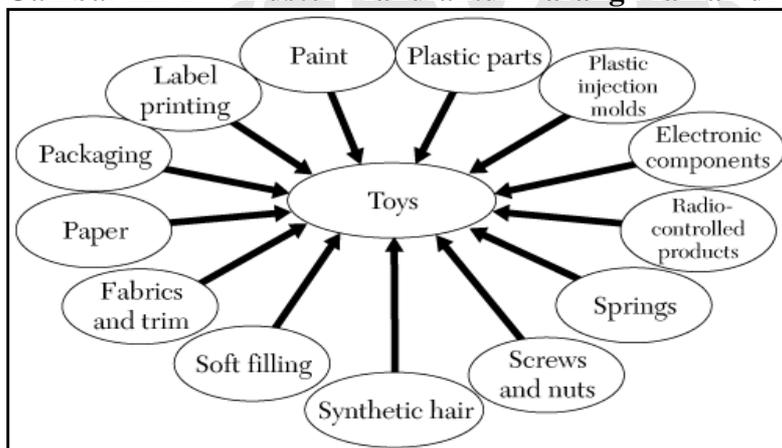
memperlihatkan bahwa rendahnya rata-rata upah tenaga kerja di Cina lebih disebabkan karena tenaga kerja yang tersedia sangat melimpah.

Charles Wolf, Jr. (2004) menjelaskan bahwa tingginya pertumbuhan ekonomi suatu negara merupakan cermin dari tingkat produktivitas tenaga kerja yang tinggi. Tetapi, semakin tinggi tingkat produktivitas tenaga kerja maka semakin rendah tingkat lapangan kerja baru yang akan dibuka. Terkait dengan kasus Cina, Wolf mengemukakan bahwa selama periode 1998-2002 meski GDP (*Gross Domestic Product*) Cina mengalami peningkatan dari US\$ 946 miliar menjadi US\$ 1,28 triliun dengan peningkatan per tahun sekitar 7,8%, namun produktivitas tenaga kerja hanya meningkat 6,7% per tahun. Sementara itu, peluang kerja yang tersedia hanya meningkat 1% menjadi 737 juta dari 706 juta lapangan kerja. Dengan kondisi pertumbuhan penduduk yang tinggi, Wolf berpendapat bahwa masalah yang dihadapi Cina ke depan adalah bagaimana menemukan cara untuk mempertahankan pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan pada saat yang bersamaan menciptakan peluang kerja baru. Menurut Wolf kedua hal ini sangat penting meski Cina memiliki 1,3 miliar penduduk dan mampu menciptakan suplai tenaga kerja dalam jumlah besar dan murah, tetapi tanpa disertai kemampuan teknologi, manajemen, desain dan pemasaran maka upaya untuk mempertahankan tingkat pertumbuhan ekonomi yang tinggi akan menghadapi kesulitan. Sebaliknya, karena para pengusaha lebih memilih untuk meningkatkan produktivitas tenaga kerja dengan cara meningkatkan kualitas sumber daya tenaga kerja yang telah diperkerjakan dengan kualifikasi kemampuan seperti disebutkan di atas dibandingkan membuka peluang kerja baru, kondisi ini mengakibatkan surplus tenaga kerja dengan situasi rata-rata upah tenaga kerja yang rendah. Situasi ini mengakibatkan peluang lapangan kerja lebih rendah dibandingkan dengan peningkatan produktivitas tenaga kerja. Wolf juga mengemukakan bahwa dengan 1,3 miliar penduduk Cina tidak hanya mampu menciptakan suplai tenaga kerja dalam jumlah besar dan murah, tetapi juga

mampu menciptakan persaingan dengan industri-industri dan perusahaan-perusahaan di negara lain. Kondisi ini kemudian dikenal dengan *China's labor force market advantage* (Navarro, 2007, hal. 4).

Faktor lain yang mengakibatkan keberhasilan Cina dalam pasar ekspor dunia identik dengan barang padat karya adalah *China industrial network clustering*<sup>14</sup>. Program ini merupakan bentuk baru dari pembagian kerja yang sebelumnya telah dikembangkan oleh Adam Smith yang tidak hanya mampu meningkatkan efektifitas proses produksi, tetapi juga efisiensi dari biaya produksi.

**Gambar III-1 Kluster Manufaktur Barang Mainan di Guandong**



Sumber: (Navarro, 2007, hal. 15)

Menurut Lohmar, Roselle dan Zhao (2000, hal 1-46), perbedaan upah di daerah pedesaan dan kota-kota di Cina disertai dengan tenaga kerja yang melimpah mengakibatkan adanya kecenderungan bahwa perusahaan-perusahaan lebih memilih untuk mengalokasikan proses produksi ke daerah karena perbedaan upah antara tenaga kerja di kota dengan di pedesaan namun dengan tingkat produktivitas yang sama, terutama perusahaan-perusahaan yang memproduksi barang padat karya (hal.15). Hal ini mengakibatkan terjadinya perpindahan tenaga kerja antar daerah tumbuh lebih cepat dibandingkan dengan migrasi tenaga kerja dari desa ke kota karena daya serap tenaga kerja

<sup>14</sup>Ini merupakan bentuk kerja sama antar perusahaan dalam suatu propinsi yang terspesialisasi untuk memproduksi satu barang yang akan diekspor dengan melakukan pembagian tugas produksi ke beberapa perusahaan setempat, seperti propinsi Guandong (produsen mainan), Foshan dan Shude (produsen perlengkapan dapur), Hongmei (produsen tekstil dan kulit), Leilu (produsen sepeda), dan sebagainya (Navarro, 2007, hal. 14-15)

di kota tumbuh lebih lambat dibandingkan pertumbuhan tenaga kerja yang migrasi ke kota. Mereka juga mengemukakan bahwa tingginya pertumbuhan migrasi tenaga kerja antar daerah disebabkan karena peluang untuk mendapatkan pekerjaan selain bertani lebih besar. Hasil survey Roselle dan Zhao (2000, hal 5) juga menunjukkan bahwa migrasi antar daerah merupakan sumber penting dalam suplai tenaga kerja di daerah meski seringkali upah yang diterima tenaga kerja tersebut lebih rendah dari upah di kota.

### **III.1.2 Perkembangan Ekspor Barang Manufaktur Padat Modal dan Teknologi Cina**

Peranan investasi asing dan transfer teknologi bagi perekonomian Cina terlihat dari beberapa keistimewaan yang diberikan oleh pemerintah Cina kepada perusahaan-perusahaan asing yang berinvestasi di Cina. Di antaranya adalah pemberian izin untuk mendirikan perusahaan (pabrik) di area yang diinginkan, pemberian *tax holiday* dan peniadaan bea masuk serta pemberian janji untuk akses yang lebih luas di Cina (Shenkar, 2006, hal 67).

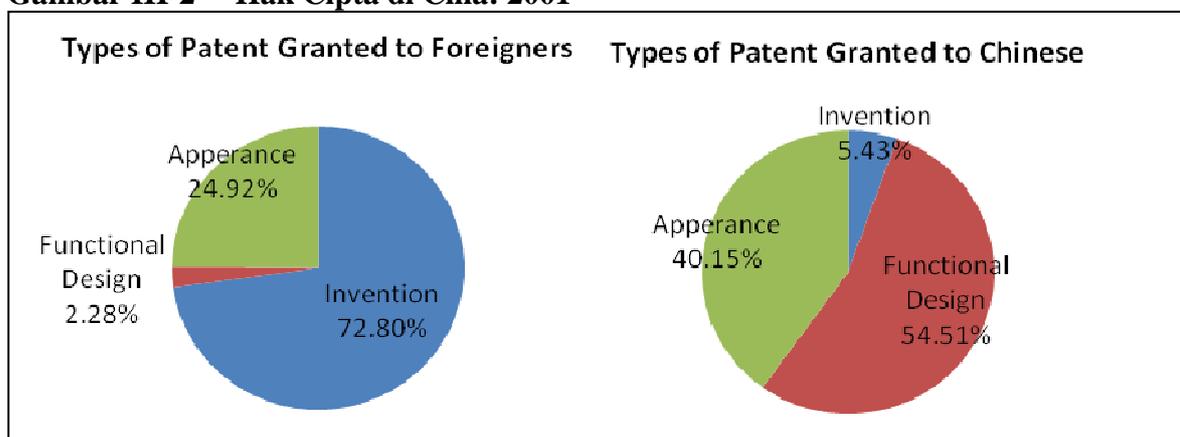
Keberhasilan pemerintah Cina menarik perusahaan-perusahaan asing agar berinvestasi di Cina untuk mendapatkan transfer teknologi terlihat dari penurunan pangsa barang padat karya dan peningkatan pangsa barang padat teknologi antar perusahaan-perusahaan asing pada tahun 1995. Data OECD 2002 menunjukkan bahwa pada tahun 1995, pangsa barang padat karya dari perusahaan asing mengalami penurunan dari 50,42% hingga mencapai 41,44% pada tahun 1999. Sementara itu, untuk periode yang sama, pangsa barang padat modal dan teknologi perusahaan asing mengalami peningkatan hingga dari 23,35% pada tahun 1995 hingga mencapai 33,21% pada tahun 1999 (Shenkar O. , 2006, hal. 68).

Secara keseluruhan ekspor manufaktur Cina untuk barang padat modal dan teknologi mulai mengalami peningkatan (lihat Tabel III-4). Tetapi, peran Cina dalam ekspor barang ini masih relatif sangat kecil. Andy Rothman, mengemukakan bahwa meski

Cina telah berhasil menjadi negara atau pasar yang besar dengan pertumbuhan pesat dan berhasil memanfaatkan tenaga kerja berupah rendah untuk menjadikan Cina sebagai pabrik berbagai barang manufaktur di dunia, tetapi Cina bukanlah negara inovatif dengan perusahaan-perusahaan inovatif jika dikaitkan dengan isu perkembangan teknologi (Chandler, 2007). Rothman menyebutkan bahwa untuk setiap nilai ekspor barang laptop yang bernilai 700 dolar Amerika Serikat, kontribusi Cina hanya sebesar US\$ 15 per unit barang tersebut.

Relatif kecilnya peran Cina untuk barang padat modal dan teknologi ini terjadi karena pemerintah Cina lebih mengutamakan pemberian hak paten pada perusahaan-perusahaan asing dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan nasional. Data *National Bureau of Statistics and Ministry of Science and Technology* 2000-2003 menunjukkan bahwa pemerintah Cina tahun 2001 hanya memberikan hak paten perusahaan-perusahaan nasional 5,43% sedangkan untuk perusahaan-perusahaan asing 72,8% (lihat Gambar III-2). Tahun 2004, 70% hak paten yang dikeluarkan oleh *Beijing's State Intellectual Property Office* diperuntukkan oleh perusahaan asing (Chandler, 2007). Menurut Rothman, 90% DVD player yang beredar di dunia merupakan produksi Cina, tetapi perusahaan-perusahaan Cina yang memproduksinya diwajibkan untuk membayar lisensi ke perusahaan-perusahaan asing seperti Phillips (PHG) dan Sony (SNE) (Chandler, 2007).

**Gambar III-2 Hak Cipta di Cina: 2001**



Sumber: National Bureau of Statistics and Ministry of Science and Technology, 2002-2002 (Shenkar O. , 2006, hal. 70)

Walaupun peran Cina terhadap ekspor manufaktur berbasis padat modal dan teknologi dalam perdagangan internasional relatif kecil, tetapi kondisi ini memperlihatkan adanya perubahan ekspor manufaktur Cina secara struktural yang mengarah pada barang padat modal dan teknologi. *Development Research Center of the State Council People Republic of China* mengemukakan bahwa selama periode 2000-2005 pangsa barang ekspor teknologi tinggi Cina terus mengalami peningkatan hingga mencapai 25,10% dari total ekspor Cina pada tahun 2002, sedangkan pada tahun 1996 hanya mencapai 8,38% (lihat Tabel III-4).

**Tabel III-4 Ekspor Barang Teknologi Tinggi Cina dan Pangasanya dalam Total Ekspor Cina, 1996-2002**

Tahun	Nilai Ekspor Barang Teknologi Tinggi Cina (US\$100 juta)	Pangsa Ekspor Barang Teknologi Tinggi terhadap Total Ekspor Cina (%)
1996	126	8.38
1997	163	8.92
1998	202	11.02
1999	247	12.67
2000	370	14.87
2001	464	17.46
2002	676	20.79
2003	1101	25.10

Sumber: diolah dari Development Research Center of the State Council People Republic of China (Xiaoji, 2003, hal. 4)

### III.2 Struktur Ekspor Manufaktur Cina ke Amerika Serikat: 2000-2005

Sebagaimana dijelaskan sebelumnya, Cina memiliki ketergantungan tinggi terhadap perdagangan internasional, terutama ekspor. Hal ini terjadi karena Cina merupakan eksportir yang relatif besar bagi Amerika Serikat. Neraca perdagangan Amerika Serikat menunjukkan bahwa Amerika Serikat memiliki defisit neraca perdagangan yang terus meningkat terhadap Cina. USITC Data Web (*United States International Trade Commission*) mengekspos bahwa tahun 1990 Amerika Serikat mengalami defisit neraca perdagangan dengan Cina sebesar US\$ 10,4 miliar, hingga tahun 2005 defisit neraca perdagangan tersebut terus mengalami peningkatan hingga mencapai US\$ 201,6 miliar

sedangkan pada tahun 2000 defisit neraca perdagangan Amerika Serikat terhadap Cina hanya mencapai US\$ 83,8 miliar (lihat Tabel III-5). Dibandingkan dengan mitra dagang Amerika lainnya, Cina merupakan mitra dagang terbesar Amerika Serikat di tahun 2005. Bahkan besarnya nilai defisit neraca perdagangan Amerika Serikat terhadap Cina disebutkan hampir menyamai total defisit neraca perdagangan Amerika Serikat dengan Jepang, Kanada dan Meksiko, yakni US\$ 209 miliar (Morrison, 2006, hal. 5).

**Tabel III-5 Data Perdagangan Amerika dengan Cina: 1980-2005 (US\$ Milliar)**

Tahun	Ekspor	Impor	Neraca Perdagangan
1980	3.8	1.1	2.7
1985	3.9	3.9	0
1990	4.8	15.2	-10.4
1995	11.7	45.6	-33.8
2000	16.3	100.1	-83.8
2001	19.2	102.3	-83.1
2002	22.1	125.2	-103.1
2003	28.4	152.4	-124.0
2004	34.7	196.7	-162.0
2005	41.8	243.5	-201.6

Sumber: USITC Data Web (Morrison, 2006, hal. 5)

Berdasarkan data *U.S. Department of Commerce* 2003, perdagangan Cina mengalami perubahan struktural jika dilihat dari data ekspornya ke Amerika Serikat selama periode 1995-2002. Data tersebut memperlihatkan adanya kecenderungan bahwa Cina tidak lagi terfokus pada ekspor barang manufaktur yang bersifat padat karya, melainkan mulai mengarah pada barang padat modal dan teknologi. Osamu Watanabe, ketua JETRO (*Japan External Trade Organization*) juga mengemukakan hal serupa, bahwa saat ini perkembangan Cina mulai bergerak dari produk padat karya berkualitas rendah ke produk berteknologi dengan kualitas tinggi (Friedman, 2005, hal. 119). Meski demikian, hal ini tidak mengindikasikan Cina akan meninggalkan produksi barang padat karya untuk di ekspor, karena itulah persaingan dalam perdagangan internasional semakin tinggi, terutama untuk negara-negara pengekspor barang padat karya. Jika negara tersebut

tidak mampu bersaing, maka industri yang memproduksi barang padat karya dapat berhenti beroperasi (Shenkar O. , 2006, hal. 101; Friedman, 2005, hal. 117).

Perubahan struktur ekspor barang manufaktur Cina ini diperlihatkan oleh data OECD (lihat Tabel III-6). Pada tahun 1996 total nilai perdagangan Cina untuk barang ICT (*Information & Communications Technology*) hanya bernilai US\$ 36 miliar, tetapi pada tahun 2004 mengalami peningkatan hingga US\$ 329 miliar. Neraca perdagangan Cina untuk barang ICT memperlihatkan bahwa selama periode 1996-2001 neraca perdagangan Cina cenderung mengarah pada defisit neraca perdagangan namun kondisi ini berbalik menjadi surplus pada periode 2002-2004. Surplusnya neraca perdagangan Cina untuk barang ICT untuk 2002-2004 setelah setelah enam tahun sebelumnya memperlihatkan kecenderungan neraca perdagangan untuk barang ini pada defisit mengindikasikan bahwa terdapat perubahan struktur ekspor pada perdagangan Cina, terutama jika dilihat dari barang ICT. Meski demikian, Data OECD ITS *Database* menunjukkan bahwa berdasarkan kategori barang ICT, selama periode 1996-2004 Cina memiliki surplus perdagangan terbesar untuk kategori komputer dan perlengkapan terkait dengan total surplus perdagangan mencapai US\$ 141,113miliar diikuti kategori audio dan perlengkapan video dengan total surplus perdagangan mencapai US\$ 98,446 miliar dan peralatan telekomunikasi dengan total surplus neraca perdagangan mencapai US\$ 28,351 miliar, sedangkan defisit neraca perdagangan terbesar Cina untuk kategori barang ICT adalah komponen elektronik dengan total defisit perdagangan selama periode tersebut mencapai US\$ 198,765 miliar (lihat Tabel III-7). OECD juga menjelaskan bahwa surplus neraca perdagangan untuk barang ICT kategori komputer dan perlengkapan terkait terkait berasal dari Amerika Serikat sebab 24% ekspor barang ICT ini ditujukan ke Amerika Serikat.

**Tabel III-6 Nilai Ekspor dan Impor Barang ICT 1996-2004 (US\$ Miliar)**

Tahun	Ekspor	Impor	Total	Neraca Perdagangan
1996	19	17	36	2
1997	23	20	43	3
1998	27	26	53	1
1999	33	35	68	-2
2000	47	51	98	-4
2001	55	57	112	-2
2002	79	76	155	3
2003	123	111	234	12
2004	180	149	329	31

Sumber: diolah dari *OECD finds that China is biggest exporter of Information Technology Goods in 2004, surpassing US and EU*, [http://www.oecd.org/documentprint/0,3455,en\\_2825\\_495656\\_35833096\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/documentprint/0,3455,en_2825_495656_35833096_1_1_1_1,00.html), 30 Oktober 2007.

**Tabel III-7 Neraca Perdagangan Cina untuk Barang ICT: 1996-2004 (US\$ Miliar)**

Tahun	Peralatan Telekomunikasi	Komputer & Perlengkapan terkait	Komponen Elektronik	Audio & Perlengkapan Video	Barang ICT Lainnya
1996	(444)	2,440	(3,593)	4,394	(1,063)
1997	232	3,650	(4,742)	5,179	(712)
1998	(1,422)	4,869	(6,369)	5,540	(712)
1999	(1,166)	4,729	(10,620)	6,108	(1,159)
2000	378	6,694	(17,169)	8,245	(1,749)
2001	1,342	9,470	(19,962)	9,819	(2,634)
2002	4,009	17,324	(29,329)	13,878	(2,952)
2003	6,746	36,356	(44,563)	18,851	(4,617)
2004	18,676	55,581	(62,418)	26,432	(6,512)
<b>Total</b>	<b>28,351</b>	<b>141,113</b>	<b>(198,765)</b>	<b>98,446</b>	<b>(22,110)</b>

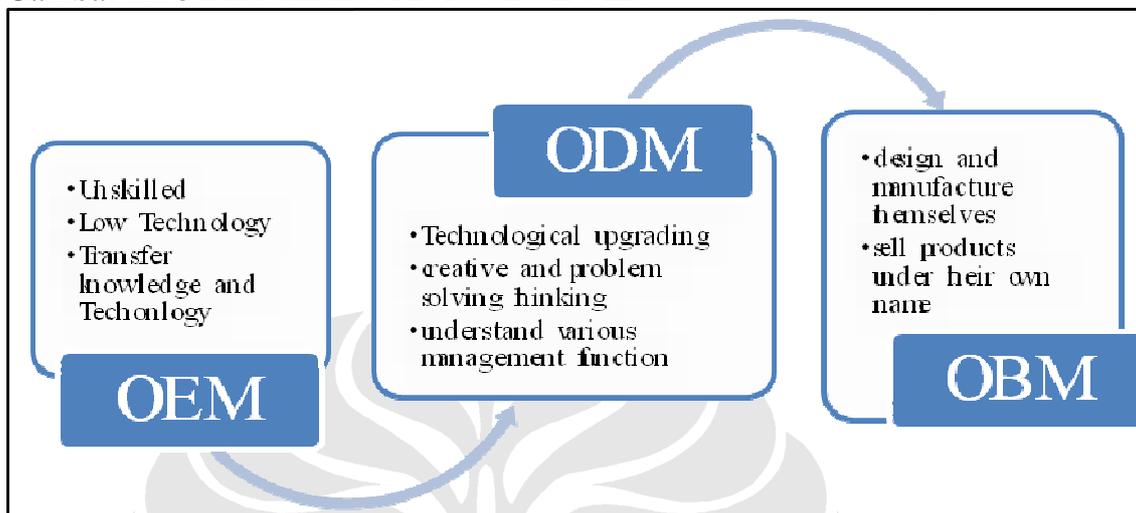
Sumber: diolah dari *OECD finds that China is biggest exporter of Information Technology Goods in 2004, surpassing US and EU*, [http://www.oecd.org/documentprint/0,3455,en\\_2825\\_495656\\_35833096\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/documentprint/0,3455,en_2825_495656_35833096_1_1_1_1,00.html), 30 Oktober 2007.

Faktor lain yang mendorong terjadinya perubahan struktur ekspor manufaktur Cina adalah pergeseran orientasi perusahaan-perusahaan Cina<sup>15</sup> dari OEM (*Original Equipment Manufacturers*) menjadi ODM (*Original Design Manufacturers*) dan OBM (*Original Branded Manufacturers*). Pergeseran orientasi ini merupakan salah satu bentuk bahwa Cina mulai melakukan upaya transisi dari peran tradisional mereka sebagai pabriknya

<sup>15</sup>Tidak terkecuali perusahaan-perusahaan asing yang beroperasi di Cina

dunia menjadi negara dengan perusahaan-perusahaan terbaik yang mampu mengembangkan dan memasarkan hasil produksi dengan label sendiri, lihat Gambar III-3 (Shenkar O. , 2006, hal. 77).

**Gambar III-3 Fase Orientasi Perusahaan Cina**



Sumber: diolah dari Oded Shenkar, (2006), *The Chinese Century: The Rising Chinese Economy and Its Impact on The Global Economy, The Balance Power, and Your Job*, New Jersey: Pearson Education, Ltd. Hal 77-79.

OEM adalah fase di mana Cina berperan sebagai pemasok ke negara-negara asing, terutama ke Amerika Serikat.<sup>16</sup> Ford and General Motor, serta Pacific Rim Resources, Ltd. merupakan beberapa contoh dari perusahaan Amerika Serikat yang menggunakan OEM Cina dalam kegiatan produksinya (Reich, 2005; Pacific Rim Resources, Ltd., 1993).<sup>17</sup> Meskipun pada fase ini perusahaan-perusahaan Cina masih memiliki keterbatasan kemampuan dalam hal teknologi tapi kerjasama dengan konsumen asing memperkenalkan perusahaan-perusahaan Cina untuk mengatasi keterbatasan tersebut melalui transfer ilmu pengetahuan dan teknologi karena perusahaan-perusahaan asing pada umumnya memberikan bantuan dalam hal teknologi untuk mendukung produksi agar menghasilkan

<sup>16</sup>Hal ini terlihat dari barang ekspor Cina, seperti komputer dan komponen lainnya, *video apparatus, transmission equipment*, dan lain sebagainya yang memperlihatkan persentase kenaikan ekspor mencapai lebih dari 700% untuk periode 1995-2002 (*U.S. Department of Commerce*, 2003, hal. 10).

<sup>17</sup>Ford Motor melakukan “50/50 mitraship” dengan membangun pabrik di Nanchang untuk produksi kendaraan keluarga; Jianming untuk kendaraan komersial; dan di Changan untuk memproduksi mesin Ford-Mazda. General Motor melakukan kerja sama dengan Cina, salah satunya dengan melakukan program pelatihan untuk kestabilan OEM China dan memasarkan *hybrid vehicle business* di akhir 2005. Di Amerika Sendiri Pacific Rim Resources, Ltd. bekerja sama dengan Wal Mart, 7-11, Target, Kmart, Sears, The Sports Authority, Wild Birds Unlimited, Home Depot dalam membangun jaringan distribusi secara retail.

produk sesuai dengan standar internasional (Reich, 2005; Shenkar O. , 2006, hal. 78).<sup>18</sup> Amerika Serikat dan Uni Eropa merupakan negara tujuan ekspor terbesar karena peningkatan ekspor Cina pada fase ini masih dikuasai oleh merek dan jaringan distribusi perusahaan-perusahaan asing (Xiaoji, 2003, hal. 5).

ODM adalah fase di mana perusahaan-perusahaan di Cina, terutama perusahaan-perusahaan nasional, telah mampu meningkatkan kemampuannya dalam hal ilmu pengetahuan dan teknologi, terutama dalam bidang design, namun masih dengan label produk perusahaan lain. Fase ini merupakan hasil dari upaya *outsourcing* perusahaan-perusahaan asing di Cina yang dilakukan atas pertimbangan upah tenaga kerja dan biaya transportasi yang rendah, terutama untuk *electronics manufacturing services industry*<sup>19</sup> (Nowotarski, 2003). Foxconn merupakan salah satu contoh perusahaan Cina yang mampu melakukan kerja sama dalam design dan produksi dengan perusahaan-perusahaan besar di Amerika Serikat, seperti Apple computer, Dell, Inc., Sony, Microsoft, dan lain sebagainya.

OBM di fase terakhir dalam perubahan orientasi perusahaan-perusahaan di Cina. Pada fase ini perusahaan-perusahaan Cina tidak hanya mampu untuk mendesign produknya sendiri tetapi juga mampu untuk memasarkan produknya atas label mereka sendiri. Salah satu contohnya adalah *Huawei Techonology Co. Ltd* (Shenkar O. , 2006, hal. 79).

### **III.2.1 Permasalahan-permasalahan Ekspor Manufaktur Cina ke Amerika Serikat<sup>20</sup>**

Permasalahan-permasalahan seputar ekspor manufaktur Cina ke Amerika Serikat dapat dibedakan menjadi dua. Pertama, kebijakan nilai tukar Renminbi yang dinilai *undervalued* terhadap dolar Amerika Serikat (*beggar-thy policy*). Kebijakan ini disinyalir menjadi penyebab utama dari peningkatan defisit perdagangan Amerika Serikat. Kedua,

---

<sup>18</sup>Bahkan kondisi ini dipandang sebagai peluang bagi perusahaan-perusahaan Amerika Serikat untuk menjual teknologi mereka ke perusahaan-perusahaan di Cina (COE Host Conference on OEM Sourcing and Auto Safety in China, 2005).

<sup>19</sup>Adalah industri yang terdiri dari perusahaan-perusahaan yang *men-design*, melakukan test, memproduksi, mendistribusikan dan menyediakan jasa perbaikan untuk komponen-komponen elektronik yang dihasilkannya, serta melakukan perakitan atas hasil komponen OEM

<sup>20</sup>Permasalahan-permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh produsen di Amerika Serikat dan bukan dari segi konsumen (seperti masalah keamanan produk Cina bagi kesehatan, dsb.). Pertimbangan lain pengangkatan kedua isu tersebut lebih pada kesesuaian dengan tujuan penelitian.

pelanggaran hak cipta dan hak paten yang merupakan permasalahan umum dan seringkali dikaitkan dengan produk “Made in China” dan merupakan permasalahan yang sangat penting dalam hubungan dagang Cina-Amerika Serikat.

### **III.2.1.1 Nilai Tukar: Renminbi (RMB) Vs Dolar Amerika Serikat (USD)**

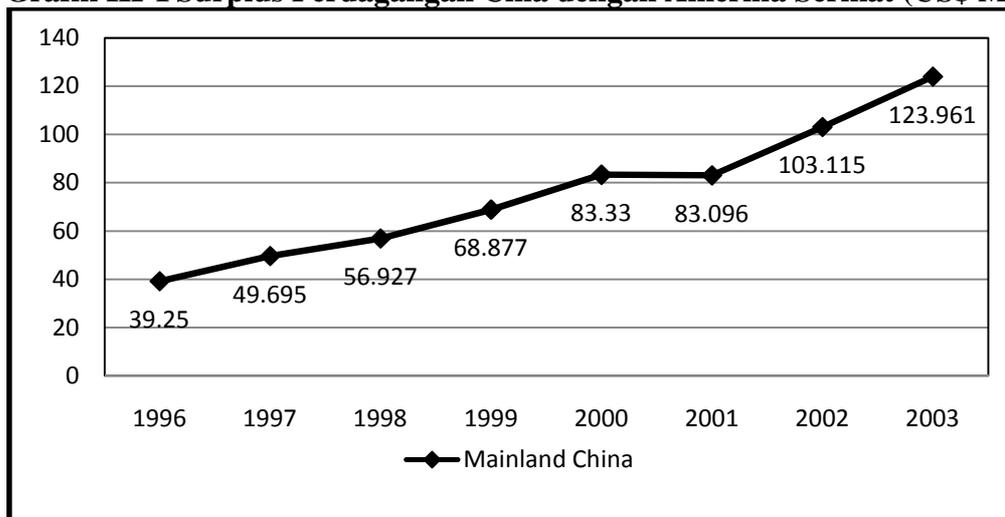
Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, defisit neraca perdagangan Amerika Serikat dengan Cina memperlihatkan peningkatan yang sangat besar. Kondisi ini disinyalir terjadi terutama karena dipengaruhi oleh nilai tukar RMB yang *undervalued* terhadap USD.

Kebijakan Cina untuk mempertahankan nilai tukar Renminbi terhadap dolar Amerika Serikat pada posisi RMB 8,28/USD sejak 1995 dinilai sangat merugikan bagi neraca perdagangan Amerika Serikat. Hal ini dikarenakan posisi tersebut menjadikan barang-barang produksi Cina menjadi relatif lebih murah dibandingkan dengan barang-barang hasil produksi Amerika Serikat, terutama untuk barang yang berbasis padat karya dengan tingkat upah rendah dan produktivitas tinggi. Akibatnya, terjadi peningkatan impor barang dari Cina dan peningkatan defisit neraca perdagangan Amerika Serikat dengan Cina. Jika Amerika Serikat mengalami peningkatan defisit dalam neraca perdagangannya terhadap Cina, di sisi lain, neraca perdagangan Cina dengan Amerika Serikat mengalami surplus hingga mencapai US\$ 123,961 miliar pada tahun 2005 sedangkan pada tahun 2000 surplus perdagangan Cina dengan Amerika Serikat hanya sebesar US\$ 83,833 miliar (lihat Grafik III-1)<sup>21</sup>. Situasi ini mengakibatkan adanya tuntutan dari Pemerintah Amerika Serikat terhadap Pemerintah Cina untuk merevaluasi nilai tukar mata uangnya. Di samping itu, kurangnya perlakuan adil terhadap barang-barang ekspor Amerika Serikat di Cina juga merupakan faktor lain yang mendorong tuntutan tersebut (Economic Scenarios.com, 2005, hal. 2).

---

<sup>21</sup> Besarnya surplus yang dicatat oleh Cina berbeda dengan defisit yang dicatat oleh Amerika disebabkan karena adanya perbedaan dalam standar pencatatan kedua negara.

**Grafik III-1 Surplus Perdagangan Cina dengan Amerika Serikat (US\$ Miliar)**



Sumber: Census Bureau's Foreign Trade (FT-900), U.S. International Trade in Goods and Services annual issues. Updated 5/15/2003 (Shenkar O., 2006, hal. 8)

Namun, muncul beberapa pendapat yang mengemukakan bahwa penekanan yang ditujukan kepada Pemerintah Cina untuk merevaluasi nilai tukarnya tidak akan memberikan dampak yang signifikan terhadap defisit neraca perdagangan Amerika Serikat dengan Cina<sup>22</sup> (Washingtonpost.com, 2005; The Populist Party, 2006) mengingat surplus neraca perdagangan Cina terhadap Amerika Serikat sebenarnya telah terjadi sejak 1980-an, saat itu nilai tukar Cina *overvalued* terhadap dolar Amerika Serikat. Kini, neraca perdagangan Cina masih surplus dengan Amerika Serikat padahal nilai tukar RMB/USD dinilai *undervalued*. Kondisi ini memperlihatkan bahwa upaya penekanan yang dilakukan oleh Amerika Serikat terhadap Pemerintah Cina agar merevaluasi mata uangnya belum tentu akan menekan defisit neraca perdagangan Amerika Serikat terhadap Cina (Bergstern, Gill, Lardy, & Mitchell, 2006, hal. 92).

Robert Mundell<sup>23</sup> mengemukakan bahwa kebijakan nilai tukar Cina sangatlah baik karena mampu mempertahankan nilai tukarnya secara stabil. Oleh karena itu, tidak perlu melakukan perubahan kebijakan karena kebijakan yang diambil mampu bekerja dengan baik dalam menarik investasi asing dan mengakumulasi cadangan devisa negara. Stephen S. Roach dari Morgan Stanley & Co. dan Wu Xioling, Deputy Gubernur *Bank of China*,

<sup>22</sup> yang secara tidak langsung tercermin pada penurunan ekspor manufaktur Cina ke Amerika Serikat.

<sup>23</sup>Pemenang nobel ekonomi 1999

keduanya mengemukakan bahwa tingginya pertumbuhan ekspor Cina lebih disebabkan oleh tingginya investasi asing dan bukan dari kebijakan nilai tukar Cina (Zhang, 2004, hal. 8; Chinese-embassy.org.uk, 2006).

### III.2.1.2 Pelanggaran Hak Cipta dan Hak Paten

Pelanggaran hak cipta dan hak paten yang dilakukan oleh produsen-produsen Cina dinilai memberikan kerugian yang sangat besar bagi para pemilik hak cipta dan hak paten. Kerugian tersebut dapat dibedakan menjadi tiga hal (Shenkar O. , 2006, hal. 84). Pertama, pemegang hak cipta dan hak paten akan kehilangan pendapatan langsung dari penjualan dan pangsa pasar. Bagi perusahaan-perusahaan asing yang melakukan *offshoring*<sup>24</sup> di Cina, kondisi ini terus berlanjut hingga Cina dinilai sebagai pasar yang tidak lagi menguntungkan karena pendapatan langsung dari penjualan barang di Cina hilang. Wayne M. Morrison (2006, hal. 13) memperkirakan bahwa kasus pembajakan di Cina meliputi 15-20% total produksi barang di Cina sedangkan IIPA (*International Intellectual Property Alliance*) menyebutkan bahwa kasus pembajakan di Cina untuk produk-produk seperti rekaman musik, film dan *software business and entertainment* mencapai lebih dari 90%. Selama periode 2001-2005, IIPA mencatat bahwa di industri *entertainment software* kasus pelanggaran hak cipta mencapai rata-rata 93,2% dari total produksi diikuti industri perfilman dengan 92,4% dan industri *software business* dengan 90% (lihat Tabel III-8). Kerugian ini akan semakin besar bagi seluruh perusahaan domestik Cina, asing maupun nasional, ketika produk bajakan dan tiruan tersebut mulai berperan serta dalam perdagangan internasional melalui ekspor.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> Upaya yang dilakukan oleh perusahaan asing dengan mengalokasikan produksinya ke Cina atas pertimbangan biaya produksi di Cina lebih rendah dibandingkan dengan biaya produksi di negaranya/

<sup>25</sup>Di sisi, hal ini dianggap sebagai hal yang menguntungkan bagi konsumen karena mereka bisa memperoleh produk dengan harga yang murah pula. Dalam *Product life cycle theory* kondisi ini menunjukkan bahwa Cina berada pada fase ke tiga di mana *imitating country* mulai memenuhi permintaan domestik dengan hasil produksi sendiri terlepas dari masalah pembajakan.

**Tabel III-8 Kasus Pelanggaran Hak Cipta di Cina: 2001-2005 (%)**

Industri	2005	2004	2003	2002	2001	Rata-rata
Film	93	95	95	91	88	92.4
Musik dan Rekaman	85	85	90	90	90	88
<i>Business Software</i>	88	90	92	92	92	90.8
<i>Entertainment Software</i>	92	90	96	96	92	93.2
<b>Total</b>	<b>89.5</b>	<b>90</b>	<b>93.25</b>	<b>92.25</b>	<b>90.5</b>	<b>91.1</b>

Sumber: diolah dari international Intellectual Property Alliances 2006 Special 301 Report: People's Republic of China (PRC), <http://www.ippa.com/rbc/2006/2006SPEC301PRC.pdf> diakses 10 Maret 2008, Pukul 01.47 WIB.

Kedua, kerugian yang timbul karena tercemarnya reputasi perusahaan oleh keberadaan produk palsu dan bajakan di pasar. Ketika konsumen membeli suatu produk tanpa mengetahui bahwa produk yang dibelinya adalah produk imitasi, kemudian konsumen tersebut meminta ganti rugi kepada perusahaan yang memproduksinya maka perusahaan akan terbebani biaya ganti rugi yang sangat besar. Hal ini akan mengakibatkan perusahaan tersebut mengalami kerugian dalam jumlah besar bahkan mungkin bisa mengakibatkan terjadinya kegagalan sistem dalam kegiatan operasional perusahaannya.

Permasalahan ketiga adalah adanya kerugian yang muncul dari tuntutan hukum ketika perusahaan tersebut kalah dalam persidangan di mana kekalahan tersebut merupakan pembuktian bahwa perusahaan tersebut telah gagal dalam menciptakan sistem keamanan produk bagi konsumen.

Data *U.S Customs and Border Protection* menyebutkan bahwa pada tahun 2005, produk bajakan Cina yang masuk ke Amerika Serikat menimbulkan kerugian hingga mencapai US\$ 64 miliar atau 69% dari total barang impor Amerika Serikat dari Cina (Morrison, 2006, hal. 14). Kondisi ini memperlihatkan bahwa ekspor manufaktur Cina mulai berada pada fase akhir dalam *Product life cycle theory*<sup>26</sup> meski pada saat bersamaan

<sup>26</sup>Pada tahap ke empat hasil produksi *imitating country* untuk produk tertentu mulai dijual ke luar negeri (hanya di *third market*), tetapi karena fokus penelitian adalah dengan Amerika Serikat maka hal ini tidak dijelaskan lebih lanjut. Oleh karena itulah ekspor manufaktur Cina ke Amerika Serikat langsung menunjukkan bahwa Cina berada pada fase ke lima di mana hasil produksi *imitating country* untuk produk tertentu mulai merambah ke semua pasar, tidak hanya *third market*. Meskipun ekspor manufaktur Cina ke Amerika Serikat memperlihatkan bahwa ekspor Cina berada pada fase akhir dalam *Product life cycle theory*, tetapi upaya-upaya yang dilakukan Cina untuk mengembangkan ekspor ke arah padat modal dan teknologi memperlihatkan bahwa kondisi ini bukanlah kondisi akhir dari ekspor manufaktur Cina ke Amerika Serikat.

Cina mulai memposisikan negara mereka sebagai *innovating country* dengan memanfaatkan peran investasi asing dalam pengembangannya.

### III.3 Kebijakan Ekspor (Manufaktur) Cina 2000-2005: Nilai Tukar<sup>27</sup>

Salah satu kebijakan Pemerintah Cina untuk mendorong pertumbuhan ekspor (manufaktur) adalah dengan mempertahankan kebijakan nilai tukar. SAFE (*State Administration of Foreign Exchange*) merupakan badan pemerintah yang bertanggung jawab terhadap seluruh permasalahan yang berkaitan dengan nilai tukar dan mata uang asing di Cina. Sejalan dengan tuntutan perkembangan ekonomi Cina, kebijakan nilai tukar juga mengalami perkembangan melalui tiga tahap, yaitu pra-reformasi, pra-ekonomi pasar dan ekonomi pasar (Zhang, 2004, hal. 82-85).

Pra-reformasi (1953-1978) adalah era awal Pemerintahan Cina di mana pengaturan kebijakan nilai tukar masih dikontrol oleh Bank Cina dengan menekankan pada kebijakan ekonomi tertutup yang lebih mengedepankan kemampuan Cina (*self-reliance closed economy policy*). Pada era ini tidak diperkenankan untuk melakukan pinjaman ke negara lain dan menerima investasi asing.

Pra-ekonomi pasar (1979-1993) merupakan era peralihan dari kebijakan ekonomi tertutup menjadi ekonomi terbuka. Kebijakan nilai tukar RMB pada era ini terdiri dari lima tahapan. Pertama, mengadopsi *foreign currency retention system* yaitu Sistem menginsentif perusahaan-perusahaan untuk mendapatkan pendapatan dalam mata uang asing karena perusahaan tersebut berhak mendapatkan bagian dari hasil pendapatan mata uang asing tersebut. Sistem ini merupakan langkah awal dalam reformasi kebijakan nilai tukar di Cina. Kedua, memberlakukan dan mengembangkan *foreign currency barter market* di mana nilai tukar diperdagangkan di pasar karena adopsi sistem sebelumnya

---

<sup>27</sup>Kebijakan ekspor yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah kebijakan ekspor nilai tukar. Hal ini didasari atas berbagai pendapat yang mengkaitkan antar kebijakan nilai tukar RMB dengan ekspor manufakturnya seperti yang telah dikemukakan pada bagian sebelumnya. Meski demikian, Cina juga melakukan *export rebat policy* untuk meningkatkan ekspor. (Busines Alert-China, 2003; Busines Alert-China, 2003)

menimbulkan adanya permintaan dan penawaran aktual di pasar. Bank Cina merupakan mediator dalam proses transaksi, dan transaksi ini baru berlaku pada Oktober 1980. Ketiga, mereformasi sistem nilai tukar RMB dari *dual-exchange system*<sup>28</sup> (1981) menjadi *managed floating system* (1990) pada level RMB 5,72/USD. Keempat, menciptakan persaingan dengan memperkenankan bank-bank komersial dan lembaga keuangan lain (dalam dan luar negeri) untuk melakukan *foreign currency business*. Kelima, memperkenankan adanya keikutsertaan individual dalam pasar.

Ekonomi pasar diberlakukan pada tahun 1993 di mana kebijakan nilai tukar yang diberlakukan lebih menekankan pada mekanisme pasar. Tiga upaya dilakukan oleh Pemerintah Cina untuk memastikan mekanisme pasar terjadi. Upaya pertama, menghapuskan persetujuan dan perencanaan penerapan kuota dalam mata uang asing pada tahun 1994<sup>29</sup>. Upaya selanjutnya, mengadopsi *market-based monitored floating exchange system* di mana nilai tukar yang ditetapkan berdasarkan mekanisme pasar adalah RMB 8,70/USD. Upaya terakhir, memberlakukan *current account convertibility* pada tahun 1994, secara resmi kebijakan ini baru disetujui pada tahun 1996.<sup>30</sup>

Selama periode 2000-2005, Pemerintah Cina tidak melakukan perubahan pada kebijakan nilai tukar RMB terhadap USD. Walaupun selama periode tersebut kebijakan nilai tukar yang ditetapkan adalah kebijakan ekonomi pasar, pemerintah baru melakukan perubahan kembali pada tahun 1995. Perubahan yang dilakukan adalah dengan merevaluasi nilai tukar RMB terhadap USD sebesar 2,1% dengan tingkat fluktuasi hingga mencapai 0,3% per hari di mana nilai tukar tersebut tidak lagi di-peg pada USD, tetapi juga pada beberapa mata uang (Bergstern, Gill, Lardy, & Mitchell, 2006, hal. 93). Hal ini

---

<sup>28</sup>Adalah sistem yang menerapkan dua nilai tukar yang berbeda untuk dua tujuan yang berbeda. Untuk tujuan non-perdagangan nilai tukar yang ditetapkan adalah RMB 1,5/USD, sedangkan untuk tujuan perdagangan nilai tukar yang ditetapkan RMB 2,8/USD. Kebijakan ini sangat efektif untuk mendorong ekspor, tetapi menimbulkan banyak kesulitan. Oleh karena itulah sistem ini dihapuskan dan diberlakukan sistem mengambang terkendali.

<sup>29</sup>Salah satunya adalah dengan memastikan bagian mata uang asing yang dimiliki oleh perusahaan-perusahaan di Cina di jual ke bank-bank yang ditunjuk pada nilai tukar saat penjualan dilakukan.

<sup>30</sup>Meski demikian, krisis keuangan di Asia (1998) membuat Pemerintah Cina menyadari bahwa sistem keuangan Cina belum siap untuk menangani pergerakan dana asing yang acak, akibatnya hingga tahun 2003, RMB belum dapat sepenuhnya dapat dikonversikan dalam transaksi perdagangan (Poleg, 2005).

dilakukan karena adanya desakan dari berbagai pihak di antaranya dari Pemerintah Amerika Serikat untuk melakukan apresiasi RMB terhadap USD karena nilai tukar RMB terhadap USD *undervalued* sehingga mengakibatkan barang ekspor manufaktur Cina membanjir di Amerika Serikat (Morrison, 2006, hal. 9).

Pemerintah Cina melakukan revaluasi pada 1995, tetapi defisit neraca perdagangan Amerika Serikat terhadap Cina juga tidak memperlihatkan perubahan. Hal ini terlihat dari surplus neraca perdagangan Cina terhadap Amerika Serikat yang terus mengalami peningkatan (Grafik III-1). Marris Goldstein dan Nicholas Lardy (Bergstern, Gill, Lardy, & Mitchell, 2006, hal. 93) mengemukakan bahwa kondisi ini terjadi karena revaluasi nilai tukar RMB pada tahun 1995 masih terlalu kecil jika dibandingkan dengan besarnya presentase nilai tukar RMB yang *undervalued* terhadap USD, yakni 15-25% (2003) dan 20-40% (2005). Sepanjang 1995, Pemerintah Cina pun sepertinya masih melakukan intervensi untuk mempertahankan nilai tukar tetap berada pada level RMB 8,88/USD dengan membeli mata uang asing sebesar 19 juta dolar Amerika Serikat per bulannya, hal ini mengakibatkan nilai tukar RMB hanya terapresiasi sebesar 0,8%, yaitu pada level RMB 8,77/USD dan memperlihatkan bahwa nilai tukar RMB memiliki kecenderungan di-peg terhadap USD.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup>Menanggapi hal ini pemerintah Cina sendiri mengakui bahwa fleksibilitas dalam nilai tukar RMB memang diperlukan, tetapi belum saatnya (Economic Scenarios.com, 2005, hal. 2).