ANALISIS GLOBAL VALUE CHAIN (GVC) DAMPAK PERANG DAGANG AS-TIONGKOK BAGI VIETNAM : STUDI KASUS RELOKASI PRODUKSI PERUSAHAAN HUAFU FASHION DI VIETNAM (2018-2021)

SKRIPSI

Oleh:

Ahmad Muzaffar

17323060

PROGRAM STUDI HUBUNGAN INTERNASIONAL

FAKULTAS PSIKOLOGI DAN ILMU SOSIAL BUDAYA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2021

ANALISIS GLOBAL VALUE CHAIN (GVC) DAMPAK PERANG DAGANG AS-TIONGKOK BAGI VIETNAM : STUDI KASUS RELOKASI PRODUKSI PERUSAHAAN HUAFU FASHION DI VIETNAM (2018-2021)

SKRIPSI

Diajukan kepada Program Studi Hubungan Internasional

Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya

Universitas Islam Indonesia

Untuk memenuhi sebagian dari syarat guna memperoleh

Derajat Sarjana S1 Hubungan Internasional

Oleh:

Ahmad Muzaffar

17323060

PROGRAM STUDI HUBUNGAN INTERNASIONAL

FAKULTAS PSIKOLOGI DAN ILMU SOSIAL BUDAYA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2021

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul :

ANALISIS GLOBAL VALUE CHAIN (GVC) DAMPAK PERANG DAGANG AS-TIONGKOK BAGI VIETNAM : STUDI KASUS RELOKASI PRODUKSI PERUSAHAAN HUAFU FASHION DI VIETNAM (2018-2021)

Dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi Prodi Hubungan Internasional
Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya
Universitas Islam Indonesia

Untuk memenuhi sebagian dari syarat-syarat dalam memperoleh
derajat Sarjana S1 Hubungan Internasional

Pada Tanggal

21 Februari 2022

Mengesahkan

Program Studi Hubungan Internasional
Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya
Universitas Islam Indonesia

Ketua Program Studi

Hangga Fathana, S.IP., B.Int.St., M.A.

Dewan Penguji	Tanda Tangan
1. Hangga Fathana, S.IP., B.Int.St., M.A.	
2. Enggar Furi Herdianto, S.IP., M.A.	
3. Karina Utami Dewi, S.I.P., M.A.	

HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Ahmad Muzaffar

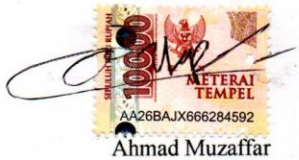
No. Mahasiswa : 17323060

Program Studi : **ANALISIS GLOBAL VALUE CHAIN (GVC) DAMPAK PERANG DAGANG AS-TIONGKOK BAGI VIETNAM : STUDI KASUS RELOKASI PRODUKSI PERUSAHAAN HUAFU FASHION DI VIETNAM (2018-2021)**

Melalui surat ini saya menyatakan bahwa:

1. Selama melakukan penelitian dan pembuatan laporan penelitian skripsi saya tidak melakukan tindak pelanggaran etika akademik dalam bentuk apapun, seperti penjiplakan, pembuatan skripsi oleh orang lain, atau pelanggaran lain yang bertentangan dengan etika akademik yang dijunjung tinggi Universitas Islam Indonesia. Oleh karena itu, skripsi yang saya buat merupakan karya ilmiah saya sebagai penulis, bukan hanya karya jiplakan atau karya orang lain.
2. Apabila dalam ujian skripsi saya terbukti melakukan pelanggaran etika akademik, maka saya siap menerima sanksi sebagaimana aturan yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.
3. Apabila di kemudian hari, setelah saya lulus dari Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya, Universitas Islam Indonesia ditemukan bukti secara meyakinkan bahwa skripsi ini adalah karya jiplakan atau karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi akademik yang ditetapkan Universitas 1slam Indonesia

Yang Menyatakan



Ahmad Muzaffar

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya ini saya persembahkan untuk :

Kedua Orang Tuaku

Atas segala dukungan yang selalu diberikan kepadaku dalam segala hal yang aku lakukan, serta Do'a yang selalu mengiringi perjalananku hingga saat ini. Pengorbanan dan perjuangan kalian yang telah menuntunkuhingga saat ini dan seterusnya.

Keluarga Besar

Atas segala dukungan dan Do'a yang selalu diutarakan terhadap penulis.

HALAMAN MOTTO

"If something is destined for you, it never will be for somebody else"

KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur tak terhingga kepada Allah Subhannahu wa ta'ala yang Maha pengasih lagi Maha penyayang atas nikmat dan rahmat- Nya, serta segala kekuatan, kemudahan dan kelancaran sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Sholawat dan salam tidak lupa untuk selalu diucapkan kepada Nabi Muhammad shallallahu 'alaihi wa sallam, keluarga, sahabat dan para pengikut beliau hingga akhir zaman.

Rasa syukur yang sangat besar bagi saya selaku penulis atas rahmat dan hidayah dari Allah yang telah memberikan segala nikmak-Nya, saya dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik. Dalam penelitian ini, penulis menyadari bahwa banyak pihak yang turut membantu memberikan saran, motivasi, bantuan dan bimbingan. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Fuad Nashori, S.PSI., M.Si., Psikologi selaku Dekan Fakultas Psikolgi dan Ilmu Sosial Budaya Universitas Islam Indonesia. Semoga bapak selalu dalam lindungan Allah SWT.
2. Bapak Hangga Fathana, S.IP., B.Int.St., M.A., selaku Ketua Program Studi Hubungan Internasional Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya Universitas Islam Indonesia dan sekaligus sebagai Dosen Pembimbing Skripsi saya. Semoga bapak selalu dalam lindungan Allah SWT.

3. Ibu Gustrieni Putri, S.IP., M.A. selaku dosen pembimbing akademik, atas segala arahan dan masukan selama proses perkuliahan berlangsung. Semoga selalu diberikan Kesehatan dan semoga selalu dalam lindungan Allah SWT.
4. Seluruh dosen Program Studi Hubungan Internasional UniversitasIslam Indonesia yang telah membagikan ilmunya kepada penulis selama perkuliahan. Semoga kebaikan Bapak dan Ibu dosen dibalas oleh Allah SWT.
5. Seluruh karyawan Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya Universitas Islam Indonesia atas segala bantuan dan kemudahan yang diberikan kepada penulis selama menjadi Mahasiswa
6. Kedua orang tua beserta saudara-saudaraku yang tercinta, yang tiada hentinya memberikan Do'a, dukungan, Kepercayaan dan motivasi untuk penulis dalam setiap keputusan yang penulis buat.
7. Seluruh keluarga besar yang telah memberikan dukungan serta motivasidalam menyelesaikan penelitian ini.
8. Semua pihak yang telah membantu peneliti dengan penuh ikhlas, yang tidak dapat disebutkan satu persatu, terimakasih atas segala bantuan yang telah diberikan.

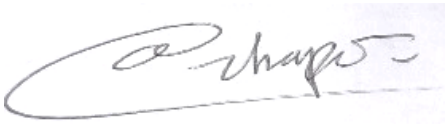
PERNYATAAN INTEGRTITAS AKADEMIK

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya ilmiah independen saya sendiri, dan bahwa semua materi dari karya orang lain (dalam buku, artikel, esai, disertasi, dan di internet) telah dinyatakan, serta kutipan dan parafrase diindikasikan dengan jelas.

Tidak ada materi selain yang digunakan selain yang termuat. Saya telah membaca dan memahami peraturan dan prosedur universitas terkait plagiarisme.

Memberikan pernyataan yang tidak benar dianggap sebagai pelanggaran integritasakademik.

Yogyakarta, 21 Februari 2022



Ahmad Muzaffar

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN ii
HALAMAN PERSEMBAHAN iv
HALAMAN MOTTO v
KATA PENGANTAR vi
PERNYATAAN INTEGRTITAS AKADEMIK ix
DAFTAR ISI xi
DAFTAR GAMBAR xiii
DAFTAR TABEL xiv
ABSTRAK xv
ABSTRACT xvi
BAB 1 1
PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 3
1.3 Tujuan Penulisan 3
1.4 Cakupan Penulisan 3
1.5 Signifikansi Penulisan 4
1.6 Tinjauan Pustaka 5
1.7 Kerangka Pemikiran 10
1.8 Argumen Sementara 12
1.9 Metode Penulisan 12
1.9.1 Jenis Penulisan 12
1.9.2 Subjek dan Objek Penulisan 13
1.9.3 Metode Pengumpulan Data 13
1.9.4 Proses Penulisan 14
1.10 Sistematika Pembahasan 14
BAB 2 16
RANTAI PASOKAN GLOBAL : AS-TIONGKOK 16
2.1 Hubungan Perdagangan AS- Tiongkok 18

2.2 Hubungan Penanaman Modal AS-Tiongkok 23
2.3 Rantai Pasokan Terhadap Vietnam 26
2.4 Perang Dagang AS-Tiongkok : Konteks Perusahaan Huafu Fashion 31
BAB 3 34
APLIKASI GLOBAL VALUE CHAIN (GVC) DARI DAMPAK PERANG DAGANG AS-TIONGKOK TERHADAP VIETNAM BERDASARKAN RELOKASI PRODUKSI PERUSAHAAN HUAFU FASHION 34
3.1 Struktur Tata Kelola GVC 35
3.2 Struktur Tata Kelola GVC Tipe Hirarki terhadap Vietnam dalam Perang Dagang AS-Tiongkok tahun 2018-2021 39
3.3 Analisis aliran GVC terhadap Vietnam Sebelum Perang Dagang AS-Tiongkok 43
3.3.1 Power Asymmetry 44
3.3.2 Explicit Coordination 48
3.4.3 Materials/End Use 50
3.4 Analisis Aliran GVC terhadap Vietnam Pada Saat Terjadinya Perang Dagang AS-Tiongkok 51
3.4.1 Power Asymmetry 52
3.4.2 Explicit Coordination 53
3.4.3 Materials/End Use 54
BAB 4 58
KESIMPULAN DAN SARAN 58
4.1 Kesi mpulan 58
4.2 Saran dan Rekomendasi 61
Daftar Pustaka 63

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 5 (Lima) Tipe struktur tata kelola GVC 39

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Daftar 10 Komoditas Perdagangan AS di Tiongkok 2018-2019 22
Tabel 2. 2 Hubungan Perdagangan Vietnam dan AS-Tiongkok 2018-2019 30

Tabel 3. 1 Faktor-faktor yang mempengaruhi struktur tata kelola GVC 44
Tabel 3. 2 Variabel dan faktor yang mempengaruhi struktur tata kelola GVC tipe Hirarki negara Vietnam..... 45
Tabel 3. 3 Perkembangan Ekonomi Vietnam Tahun 2016-2019..... 46
Tabel 3. 4 Perubahan Aliran GVC Sebelum dan Setelah Perang dagang AS-Tiongkok 2018-2019..... 55

ABSTRAK

Konflik perang dagang yang terjadi antara AS-Tiongkok dilatar belakangi oleh kebijakan kenaikan tarif terhadap barang-barang Tiongkok yang diberlakukan oleh Presiden AS Donald Trump. Dari kebijakan kenaikan tarif yang diberlaku menyebabkan gangguan kestabilan ekonomi dan merugikan Tiongkok. Namun, Tiongkok tidak hanya tinggal diam dan mengeluarkan kebijakan balasan terhadap AS untuk menaikkan tarif terhadap barang-barang AS. Dari kebijakan dikeluarkan oleh AS-Tiongkok inilah menyebabkan ketidakstabilan terhadap ekonomi global. Sehingga dapat mempengaruhi ekonomi-ekonomi negara-negara tertentu. Akan tetapi terdapat negara yang yang mendapatkan keuntungan dari konflik perang dagang antara AS-Tiongkok. Hal itu disebabkan karena adanya perpindahan produksi dari salah satu perusahaan yang berasal dari AS. Perusahaan tersebut adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang industri tekstil Huafu Fashion. Relokasi perusahaan Huafu Fashion memilih Vietnam dikarenakan perusahaan Huafu Fashion sudah ada di Vietnam sejak tahun 2013 dan memiliki tujuan untuk menjadikan Vietnam sebagai basis produksi di kawasan Asia Tenggara.

Kata-kata kunci : *Perang dagang, Huafu Fashion, GVC, Relokasi*

ABSTRACT

The trade war conflict between the US and China was motivated by the policy of increasing tariffs on Chinese goods imposed by US President Donald Trump. From the policy of increasing tariffs, it caused economic disruption and harmed China. However, China did not just stay silent and issued a policy against the US to increase tariffs on US goods. From the policies issued by the US-China, this is the cause of instability in the global economy. So that it can affect the economies of certain countries. However, there are countries that have benefited from the trade conflict between the US-China. This was due to a transfer from one of the companies from the US. The company is a company engaged in the Huafu Fashion textile industry. The relocation of the Huafu Fashion company chose Vietnam because the Huafu Fashion company has been in Vietnam since 2013 and has the goal of making Vietnam a production base in the Southeast Asian region.

Keywords : *Trade war, Huafu Fashion, GVC, Relocation*

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Konflik perang dagang antara AS (Amerika Serikat) -Tiongkok pada awal tahun 2018 dimulai pada saat presiden AS Donald Trump mengumumkan terkait kenaikan tarif bea masuk terhadap barang-barang yang berasal dari Tiongkok. Biaya tarif yang diberlakukan atas produk impor yang berasal dari Tiongkok sebesar 25% dan memiliki nilai $50 miliar. Terdapat beberapa produk Tiongkok yang dikenakan biaya tarif bea masuk ke AS diantaranya baja dikenakan tarif 25%, aluminium dikenakan tarif 10%, panel surya dikenakan tarif 30%, dan mesin cuci dikenakan tarif 20% (Indonesia, 2020). Dengan adanya kebijakan AS yang memberlakukan tarif bea masuk ini, Tiongkok langsung membalas dengan menaikan tarif terhadap produk impor dari AS yang memasuki Tiongkok. Tiongkok langsung menaikkan tarif impor daging Babi dari AS sebesar 25% dan pipa baja dikenakan tarif 15%. Selain itu kementrian perdagangan Tiongkok juga mengajukan 128 barang yang berpotensi untuk dikenakan tarif. Beberapa produk tersebut berupa wine, buah segar, buah kering, kacang, ethanol modifikasi, dan ginseng (Elsa, 2019).

Dari konflik perang dagang AS-Tiongkok yang dimana kedua negara saling membalas dalam memberlakukan tarif bea masuk. Hal ini menyebabkan terganggunya proses ekspor impor terhadap barang poduksi

dari perusahaan-perusahaan yang ada di AS-Tiongkok itu sendiri. Sehingga untuk menghindari kebijakan tarif, maka terjadilah relokasi produksi yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan yang ada di AS-Tiongkok. Adapun tujuan relokasi produksi, Vietnam menjadi tujuan untuk proses relokasi produksi barang dalam menghindari kebijakan tarif bea masuk. Alasan kenapa Vietnam menjadi tujuan dari relokasi bagi AS yaitu dikarenakan Vietnam memiliki kesamaan produk ekspor dengan Tiongkok yang dapat memenuhi kebutuhan pasokan bagi AS. Sehingga produk ekspor dari Vietnam menjadi pengganti terhadap produk ekspor Tiongkok ke AS (Diabora, 2019). Sedangkan alasan bagi Tiongkok yaitu dikarenakan letak Vietnam secara geografis yang berdekatan langsung dengan Tiongkok, Vietnam memiliki upah yang kompetitif, pertumbuhan ekonomi yang stabil, dan memiliki banyak perjanjian perdagangan internasional.

Salah satu perusahaan yang memindahkan produksinya ke Vietnam yaitu perusahaan Huafu Fashion. Perusahaan Huafu Fashion ini merupakan perusahaan berbasis di Tiongkok yang bergerak di sektor indsutri tekstil yaitu pemintalan benang warna. Hasil dari produksi peminatalan benang warna ini yang nantinya akan diekspor kembali ke beberapa negara dan wilayah diantaranya Eropa, Amerika, Jepang, Korea, dan Asia Tenggara sebagai bahan dasar pembuatan pakaian. Relokasi yang dilakukan oleh perusahaan Huafu Fashion ini dikarenakan untuk menghindari kebijakan bea masuk yang diberlakukan oleh AS terhadap barang-barang yang berasal dari Tiongkok. Hasil dari produksi perusahaan Huafu ini yaitu berupa benang pintal warna kelas menengah dan kelas tinggi, benang warna pintal

vortex, benang warna pintal rotor, dan benang warna semi bulu kasar. Alasan perusahaan Huafu Fashion memilih Vietnam sebagai tujuan relokasi produksi dalam menghindari kebijakan tarif bea masuk yang diberlakukan AS yaitu dikarenakan perusahaan Huafu Fashion sudah ada di Vietnam sejak tahun 2013 dan perusahaan Huafu Fashion juga memiliki tujuan untuk menjadikan Vietnam sebagai basis produksi yang berada di kawasan Asia Tenggara .

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana perubahan aliran *global value chain* perusahaan Huafu Fashion terhadap Vietnam sebagai dampak perang dagang AS-Tiongkok tahun 2018-2021?

1.3 Tujuan Penulisan

1. Untuk menganalisis perang dagang AS-Tiongkok terhadap Vietnam dari perubahan aliran *global value chain* perusahaan Huafu Fashion pada saat terjadinya perang dagang AS-Tiongkok
2. Untuk menganalisis perang dagang AS-Tiongkok pada tahun 2018 Sampai 2021

1.4 Cakupan Penulisan

Pada cakupan penulisan ini, penulis akan menganalisis konflik perang dagang yang terjadi pada tahun 2018-2021 dengan menggunakan perpektif Global Value Chain (GVC) tipe Hirarki berdasarkan studi kasus perusahaan Huafu Fashion yang melakukan relokasi produksi ke Vietnam. Batasan yang akan dibahas dari aplikasi konsep GVC tipe hirarki yaitu

sampai terjadinya proses relokasi produksi perusahaan Huafu Fashion di Vietnam pada saat terjadinya perang dagang dalam memproduksi pemintalan benang warna. Alasan penulis menggunakan perspektif GVC tipe Hirarki adalah untuk menganalisis relokasi produksi yang dilakukan oleh perusahaan Huafu Fashion dalam menghindari kebijakan tarif yang diberlakukan oleh AS. Sehingga perpindahan relokasi dilakukan secara vertikal berdasarkan instruksi langsung dari perusahaan Huafu Fashion yang berbasis di Tiongkok. Sedangkan alasan penulis menggunakan studi kasus dari perusahaan Huafu Fashion yang merelokasikan produkisnya ke Vietnam untuk menghindari kebijakan tarif adalah dikarenakan perusahaan Huafu Fashion sudah ada di Vietnam sejak tahun 2013 dan perusahaan Huafu Fashion juga memiliki tujuan untuk menjadikan Vietnam sebagai basis produksi benang pintal yang ada di kawasan Asia Tenggara

1.5 Signifikansi Penulisan

Semenjak kemenangan pada pemilihan Presiden AS yang dimenangkan oleh Presiden terpilih Donald Trump. Pemerintah AS langsung mengeluarkan berbagai kebijakan yang bertujuan memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat AS dan melakukan proteksi terhadap ekonomi AS. Seperti slogan yang disuarakan oleh Donald Trump ketika masa kampanye yaitu *Make America Great Again* dan *America First*. Akan tetapi salah satu dari kebijakan yang dikeluarkan oleh Donald Trump yaitu memberikan kenaikan tarif terhadap barang ekspor dan impor dari Tiongkok. Sehingga dengan adanya kebijakan ini menimbulkan konflik perang dagang antara AS dan Tiongkok (Elsa, 2019).

Dampak dari perang dagang ini cukup mempengaruhi beberapa negara mitra dagang dari AS dan Tiongkok. Salah satunya adalah negara Vietnam. Maka dari itu pada penulisan ini akan membahas bagaimana perubahan relokasi produksi oleh perusahaan Huafu Fashion ke Vietnam untuk menghindari kebijakan AS dalam memberlakukan kenaikan tarif bea masuk barang dari Tiongkok. Dari penulisan sebelumnya sudah ada yang membahas mengenai perang dagang antara AS dan Tiongkok serta dampak yang terjadi akibat dari konflik tersebut. Namun pada penulisan ini berfokus kepada perubahan aliran rantai nilai global AS-Tiongkok terhadap Vietnam pada saat sesudah perang dagang terjadi dilihat dari adanya relokasi produksi yang dilakukan oleh perusahaan Huafu Fashion.

1.6 Tinjauan Pustaka

Dampak dari perang dagang antara AS-Tiongkok merupakan salah satu elemen utama dalam penulisan ini. Dalam perang dagang antara AS-Tiongkok, negara Vietnam yang merupakan sebagai mitra dagang bagi AS-Tiongkok mendapatkan keuntungan dibandingkan negara-negara yang ada di kawasan Asia Tenggara lainnya. Hal ini menjadi salah satu poin utama bagi penulis dalam penulisan yang sedang diteliti. Dalam sejarah hubungan antara AS dan Tiongkok khususnya kerja sama perdagangan sudah dimulai sejak dari tahun 1978. Saat itu ketika dibawah kepemimpinan Deng Xiaoping yang telah memulai kebangkitan perekonomiannya. Pada saat itu Deng Xiaoping mulai menerapkan kebijakan untuk reformasi perekonomian dan menumbuhkan laju perdagangan serta investasi bagi negara-negara luar.

Oleh karena itu kebijakan *Going Out* atau keterbukaan bagi perekonomian Tiongkok telah dimulai sejak tahun 1975. Ketika itu dimulai dari sektor industrialisasi. Sehingga kebijakan yang diterapkan oleh Deng Xiaoping menjadikan perekonomian Tiongkok berkembang pesat (Ardhani, 2019). Dari artikel yang ditulis oleh Ardhani ini cukup menjelaskan sejarah yang membahas tentang masa kenaikan dan pertumbuhan dalam bidang ekonomi di Tiongkok. Penjelasan Ardhani dapat membantu penulis untuk mengetahui sejarah dari perkembangan ekonomi yang ada di Tiongkok itu sendiri.

Dalam penulisan ini penting bagi penulis untuk mengetahui bagaimana awal mula terjadinya perang dagang antara AS dan Tiongkok. Saat itu keadaan ekonomi AS sedang dalam keadaan krisis, tumbangnya bursa saham dan masalah keuangan AS. Disisi lain ekonomi Tiongkok mengalami peningkatan yang menjadikan itu tantangan bagi AS. Setelah itu ketika terpilihnya Presiden baru AS yaitu Donald Trump yang memiliki kebijakan-kebijakan tarif dan slogan "*Make Amerika Great Again*" dan " *Amerika First*".

Dari sinilah Presiden Donald Trump menerapkan kebijakan tarif dalam bidang ekspor dan impor terhadap barang-barang dari Tiongkok. Sehingga hal itu memiliki dampak bagi kedua negara yang menimbulkan adanya perang dagang antara AS dan Tiongkok (Elsa, 2019). Elsa menjelaskan tentang kebijakan yang diterapkan oleh presiden Donald Trump. Kebijakan yang dibuat oleh Donald Trump itu yaitu mengenai kenaikan tarif yang menyebabkan Tiongkok ikut menanggapi dari

kebijakan yang dibuat oleh Trump. Dari sinilah awal dari perang dagang yang terjadi antar kedua belah pihak. Akan tetapi artikel itu hanya menjelaskan dampak yang didapat bagi Tiongkok dan AS saja. Jadi kurang menjelaskan dampak bagi negara mitra dagang antara AS dan Tiongkok.

Sedangkan dampak dari perang dagang itu sendiri dapat dirasakan oleh negara lain yang dimana menjadi sebagai mitra dagang dari AS dan Tiongkok. Dari perang dagang antara AS dan Tiongkok dapat dijadikan oleh Indonesia sebagai pendorong ekspor dan penguatan Investasi. Indonesia berusaha untuk memanfaatkan momentum tersebut. Selain itu juga Indonesia yang berada diposisi keempat sebagai negara penerima GSP (*Generalized System of Preferences*) atau fasilitas perdagangan terbesar AS. Momen ini dimanfaatkan sebagai pendekatan bilateral antara AS dan Indonesia dan juga untuk peningkatan akses pasar internasional. Sehingga posisi ini benar-benar dimanfaatkan oleh Indonesia ketika perang dagang antara AS dan Tiongkok demi mewujudkan kepentingan dari Indonesia itu sendiri. Namun disisi lain Indonesia juga menghadapi tantangan yaitu kelebihan komoditas Tiongkok yang tidak terserap dipasar. AS harus diwaspadai tindakan tersebut dikarenakan akan masuk ke Indonesia.

Hal ini dapat menekan atau mengurangi pangsa pasar domestik Indonesia. Sehingga jika AS mencabut pemberian fasilitas tarif impor komoditas yang telah diberlakukan, maka akan menyebabkan komoditas ekspor dari Indonesia ke AS menjadi tidak kompetitif. Selain itu juga Indonesia tetap harus berhati-hati dan tidak bertindak gegabah dalam mengambil keputusan. Karena dalam tujuan ekspornya, Tiongkok menjadi

tujuan ekspor tertinggi pertama dan AS menjadi tujuan ekspor kedua tertinggi. Sehingga yang menjadi tantangan utama adalah akan banyak suplai komoditas yang dihasilkan Indonesia dan Tiongkok yang bersifat substitatif di pasar dunia (Alhusain, 2018). Alhusain sudah cukup menjelaskan dampak dari perang dagang AS dan Tiongkok terhadap negara mitra dagang, yang dalam hal ini adalah Indonesia. Dari artikel Alhusain dapat menjadi perbandingan bagi penulis sebagai dampak dari perang dagang antara AS dan Tiongkok. Walaupun sedikit berbeda pembahasannya antara Indonesia dan Vietnam, akan tetapi kedua negara itu masih tergabung dalam organisasi regional yaitu ASEAN (*Association of South Asian Nations*).

Di dalam penulisan yang pernah ditulis Damayanti *et al.*, menjelaskan bahwa Perang Dagang yang terjadi antara AS-Tiongkok juga memberikan dampak bagi negara-negara anggota ASEAN yang merupakan organisasi regional di kawasan Asia Tenggara (2018). Dari dampak yang dirasakan oleh negara-negara anggota ASEAN yaitu terganggunya kestabilan dalam masalah ekonomi di kawasan regional ASEAN. Sehingga untuk menangani dampak dari Perang Dagang tersebut ASEAN mengambil kebijakan dalam peningkatan kerja sama yang tergabung dalam RCEP (*Regional Comprehensive Economic Forum*).

Kebijakan ini dilakukan untuk mengantisipasi adanya ketidakstabilan ekonomi yang terjadi di ASEAN akibat dari adanya konflik Perang Dagang AS dan Tiongkok. Selain itu juga kebijakan ini menjadi alternatif dalam memecahkan masalah Perang Dagang antara AS dan

Tiongkok mengingat ASEAN merupakan salah satu organisasi yang harus bersikap netral ditengah-tengah konflik yang sedang berlangsung. Damayanti *et al.* telah menjelaskan mengenai peran ASEAN dalam menghadapi konflik Perang Dagang yang terjadi. Akan tetapi dalam penulisan tersebut tidak menjelaskan secara spesifik mengenai dampak yang didapatkan oleh negara Vietnam. Karena membahas secara keseluruhan dampak yang terjadi dari negara-negara anggota ASEAN.

Penulis juga menemukan artikel yang ditulis oleh Ho yang menjelaskan dampak positif dan negatif yang terjadi di Vietnam ketika Perang Dagang antara AS dan Tiongkok (2018). Beberapa dampak negatif yaitu barang ekspor ke AS mendapatkan tarif yang tinggi yang dimana sebelumnya dialihkan dari ekspor ke Tiongkok, Proses transfer teknologi dari perusahaan Tiongkok ke Vietnam dipercepat dan menyebabkan polusi, terdapat persaingan tarif yang ketat ekspor produk pertanian antara Amerika dan Tiongkok, dan Penurunan pertumbuhan ekonomi Vietnam dalam jangka waktu yang panjang. Sedangkan dampak positif yang didapatkan oleh Vietnam ketika terjadinya Perang Dagang antara AS -Tiongkok adalah adanya peningkatan barang ekspor ke AS yang menggantikan produk barang dari Tiongkok, peningkatan pesanan ekspor dari Tiongkok kepada Vietnam, dan adanya relokasi margin yang cukup tinggi dari perusahaan Tiongkok untuk operasi industri ke Vietnam. Ho telah menjelaskan dampak positif dan negatif yang didapatkan oleh Vietnam ketika terjadinya Perang Dagang AS dan Tiongkok. Namun demikian, penulis memandang bahwa paparan Ho masih kurang mengenai rantai pasokan global bagi Vietnam

ketika terjadinya Perang dagang AS dan Tiongkok. Sehingga tulisan ini akan menjadi referensi bagi penulis sebagai pelengkap dari penulisan ini.

1.7 Kerangka Pemikiran

Dalam penulisan ini akan menggunakan konsep GVC (*Global Value Chain*) untuk menganalisis perubahan aliran nilai rantai global AS-Tiongkok terhadap Vietnam pada saat sebelum dan sesudah perang dagang terjadi. Alasan penulis menggunakan konsep *Global Value Chain* adalah bahwasanya pada saat terjadinya Perang Dagang antara AS-Tiongkok, Vietnam mendapatkan keuntungan dari ekspor produk dari AS . Hal ini dikarenakan kenaikan tarif yang diberikan oleh Tiongkok terhadap ekspor dari AS, sehingga AS berpindah ekspor ke Vietnam (Daniel, 2019).

Konsep *Global Value Chain* ini merupakan konsep yang dibawakan oleh Gary Gereffi. *Global Value Chain* merupakan sususan dari proses kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dan para pekerja dalam membawa produk untuk menuju penggunaan akhir. Dalam rangkaian proses kegiatan yang dilakukan meliputi desain, produksi, pemasaran, dan distribusi konsumen akhir (Gereffi G. , 2011). Adapun model yang akan digunakan oleh penulis dalam penulisan ini adalah dimensi dari Global Value Chain yaitu struktur tata kelola yang terdiri dari tipe *Pasar, Modular, Relasional, Tawanan, dan Hirarki.* Dari kelima tipe ini, penulis akan menggunakan salah satu dari kelima tipe yaitu tipe Hirarki.

Pada penulisan ini, penulis akan menganilisis terkait dampak perang dagang AS-Tiongkok terhadap Vietnam dilihat dari studi kasus relokasi

produksi perusahaan Huafu Fashion. Maka penulis akan menggunakan teori global value chain untuk melihat perubahan aliran rantai nilai yang dilakukan oleh perusahaan Tiongkok yaitu perusahaan Huafu Fashion yang memindahkan relokasi produksi ke Vietnam.

Dari kelima tipe dari struktur tata kelola global value chain ini memiliki definisi sebagai berikut :

1. *Pasar* merupakan proses peralihan biaya antara kedua belah pihak dengan nilai yang rendah. Sehingga dari peralihan biaya tersebut dapat bertransaksi secara berulang
2. *Modular* merupakan pemasok dalam rantai nilai global yang membuat produk dengan melihat spesifikasi pelanggan dan bertanggung jawab atas kompetensi teknologi, proses penggunaan mesin, membatasi investasi transaksi, dan melakukan pengeluaran untuk kompenen material terhadap pelanggan.
3. *Relasional* merupakan tipe yang melihat interaksi antara penjual dan pembeli. Sehingga tipe relasional ini terjadi ketika penjual dan pembeli saling mengandalkan informasi yang kompleks. Dengan adanya proses saling pertukaran informasi ini maka terbentuklah suatu keterikatan yang saling membutuhkan yang diatur dalam kedekatan saling ketergantungan, kedekatan sosial, ikatan keluarga dan etnis.
4. *Tawanan* merupakan pemasok yang bergantung kepada pembeli yang memiliki jumlah yang sangat besar. Tipe ini memiliki posisi

sebagai pemegang kendali dalam pengawasan dan pemegang kuasaan tertinggi di dalam suatu perusahaan.

5. *Hirarki* merupakan tipe dari struktur tata kelola global value chain yang dikontrol oleh pusat menuju bawahan secara mengalir (Gereffi G. , 2005, pp. 83-84)

Dengan konsep ini akan membantu penulis dalam menganalisis perubahan aliran rantai nilai global perusahaan Huafu Fashion terhadap Vietnam pada saat perang dagang AS-Tiongkok terjadi.

1.8 Argumen Sementara

Pada penulisan ini penulis menggunakan konsep GVC tipe Hirarki. Berdasarkan perspektif Global Value Chain (GVC) tipe Hirraki ini, dapat dilihat bahwa relokasi yang dilakukan oleh perusahaan Huafu Fashion itu atas instruksi langsung yang dilakukan oleh perusahaan Huafu Fashion yang berbasis di Tiongkok. Instruksi yang dilakukan yaitu dengan merelokasikan produksi ke Vietnam untuk menghindari kebijakan tarif ekspor impor yang diberlakukan oleh AS terhadap barang-barang yang berasal dari Tiongkok.

1.9 Metode Penulisan

1.9.1 Jenis Penulisan

Metode yang digunakan penulis untuk dapat mengkaji terkait dampak dari perang dagang yang terjadi antara AS-Tiongkok bagi Vietnam yaitu metode kualitatif. Metode Kualitatif ini merupakan suatu metode dalam proses penulisan untuk dapat menghasilkan data yang bersifat deskriptif yaitu berupa rangkain kata secara tertulis dari data yang diperoleh sebelumnya selama melakukan penulisan. Hal ini disebabkan karena

penulisan kualitatif juga memiliki pengertian sebagai suatu riset yang berusaha melakukan pemahaman, penggalian dan pemaknaan terhadap sesuatu yang terjadi di dalam suatu kelompok atau individu yang berasal dari permasalahan sosial kemanusiaan (Moleong, 2016). Sehingga penulisan dengan metode kualitatif ini digunakan penulis untuk dapat mendeskripsikan dan menganalisis tentang hal yang berkaitan dengan masalah yang ada di penulisan ini.

1.9.2 Subjek dan Objek Penulisan

Subjek penulisan ini yaitu terdapat pada perang dagang antara Amerika dan China. Sedangkan objek untuk penulisan ini berfokus pada perubahan aliran rantai nilai global yang didapatkan oleh Vietnam dari perang dagang antara AS-Tiongkok. Perang dagang antara AS-Tiongkok memiliki dampak yang cukup besar bagi negara-negara mitra dagang dari kedua negara tersebut. Untuk itu dalam penulisan ini akan mengkaji terkait dampak yang didapatkan bagi Vietnam dari perubahan aliran rantai nilai global pada saat sebelum dan sesudah perang dagang AS-Tiongkok.

1.9.3 Metode Pengumpulan Data

Dalam penulisan ini metode pengumpulan data yang digunakan oleh penulis adalah metode pengumpulan data dengan melakukan studi literatur. Studi literatur dilakukan dengan cara mengumpulkan berbagai macam sumber seperti buku, jurnal, artikel, dan bahan bacaan lainnya yang memiliki informasi mengenai topik yang dibutuhkan penulis untuk menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan. Dengan begitu data

yang telah dikumpulkan dapat dijadikan sebagai bahan dasar dalam menjelaskan analisis penulisan (Sugiono, 2017)

1.9.4 Proses Penulisan

Dalam proses pengumpulan data, penulis menggunakan proses analisis dan pengambilan data sekunder. Proses analisis dilakukan setelah melakukan studi literatur dalam hal pengumpulan data. Sedangkan pengambilan data sekunder yaitu data atau tulisan yang bersumber dari laporan penulisan orang lain yang diperoleh dengan melaksanakan studi kepustakaan dan dokumen. Proses analisis dalam penulisan ini bertujuan untuk mengkaji lebih dalam mengenai data yang telah dikumpulkan, agar data tersebut relevan dan sesuai dengan penulisan yang ditulis. Proses dalam analisis dan pengambilan data sekunder ini menjadi penting dilakukan karena bertujuan untuk mencegah terjadinya ketidaksesuain terhadap penulisan yang dilakukan.

1.10 Sistematika Pembahasan

Dalam penulisan ini terdiri dari 4 (*empat*) bab dan setiap bab terdiri dari sub-sub pembahasan. Pada bab pertama penulis akan membahas mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan penulisan, cakupan penulisan, signifikansi penulisan, tinjauan pustaka, kerangka pemikiran dan metode penulisan. Pada bab kedua penulis akan membahas mengenai pengumpulan data untuk memenuhi kebutuhan dari pembahasan pada bab selanjutnya. Pada bab ketiga akan membahas terkait aplikasi teori dengan menggunakan konsep global value chain untuk menjawab dari rumusan masalah yang sudah ditentukan penulis. Bab keempat adalah bagian akhir

dari peneltian ini. Pada bab keempat penulis akan menulis kesimpulan dari penulisan yang sudah ditulis dan memberikan saran serta rekomendasi untuk penulisan-penulisan selanjutnya.

BAB 2

RANTAI PASOKAN GLOBAL : AS-TIONGKOK

Berdasarkan penjelasan latar belakang pada bab sebelumnya, dalam bab ini penulis akan menjelaskan lebih lanjut mengenai rantai pasokan global AS-Tiongkok secara lebih lanjut. Dalam penjelasaan Rantai Pasokan Global AS-Tiongkok ini meliputi hubungan perdagangan AS-Tiongkok, hubungan penanaman modal AS-Tiongkok, rantai pasokan kedua negara tersebut terhadap negara Vietnam dan perusahaan Huafu Fashion dalam konflik perang dagang. Pada penjelasan rantai pasokan Global AS-Tiongkok, Penulis akan membahas mengenai pengertian dari rantai pasokan global serta ekspor dan impor.

Kemudian setelah itu dilanjutkan dengan penjelasan mengenai hubungan perdagangan antara AS-Tiongkok yang meliputi latar belakang dan kerja sama yang dilakukan oleh AS-Tiongkok dalam perdagangan internasional. Selanjutnya, Penulis juga akan membahas mengenai rantai pasokan global AS–Tiongkok terhadap negara Vietnam untuk mengetahui komoditas ekspor dan impor apa saja yang dilakukan oleh AS-Tiongkok terhadap negara Vietnam pada tahun 2018 sampai 2021. Setelah itu akan membahas mengenai perusahaan Huafu Fashion sebagai studi kasus pada penulisan ini terhadap konflik perang dagang AS-Tiongkok. Penjelasan yang disampaikan pada bab ini merupakan latar belakang sebagai landasan pengetahuan untuk memperkuat argumen pada bab selanjutnya.

Rantai Pasokan Global merupakan suatu sistem [1] yang dimana melibatkan aliran berupa produk, informasi, dan juga layanan dari sumber tertentu kepada pelanggan (Mentzer, 2001, hal. 4). Rantai Pasokan Global memiliki objek yang berperan yaitu perusahaan atau pemasok, barang, dan pelanggan. Dengan adanya Rantai Pasokan Global ini juga tidak terlepas dari ekspor dan impor yang biasa dilakukan oleh seluruh negara dalam melakukan perdagangan atau kerja sama ekonomi. Hal ini dikarenakan suatu negara tidak dapat hidup tanpa adanya hubungan dengan negara lain, sehingga dalam bidang ekonomi negara bekerja sama dengan cara melakukan perdagangan. Perusahaan Huafu Fashion merupakan salah satu perusahaan yang berperan sebagai rantai pasokan global dibidang industri tekstil yaitu pemintalan benang warna. Dari produksi pemintalan benang warna ini akan diekspor ke berbagai negara untuk dijadikan sebagai bahan dasar pembuatan pakaian. Barang produksi diekspor sesuai dengan permintaan ekspor yang dibutuhkan. Hasil produksi perusahaan Huafu Fashion juga merupakan hasil produk dengan merek terbaik di kalangan industri internasional dengan pangsa pasar global yang dimana hasil produksinya dijual ke berbagai tujuan negara dan wilayah di Eropa, Amerika Serikat, Jepang, Korea, dan Asia Tenggara.

Dalam perdagangan yang dilakukan antar negara disebut perdagangan internasional. Kerja sama ini juga tidak hanya sebatas dilakukan oleh negara atau pemerintahannya saja, tetapi juga hubungan antar perusahaan dan perorangan. Impor merupakan suatu kegiatan yang

[1] Secara harfiah, Mentzer mendefinisikan Rantai Pasokan Global sebagai organisasi atau individu.

dilakukan dalam memasukkan barang dari luar suatu negara ke dalam negara yang dituju baik secara legal maupun ilegal. Suatu negara atau perusahaan yang melakukan impor disebut Importir (Sutedi, 2014, hal. 8). Sedangkan ekspor adalah kegiatan perdagangan dengan cara mengeluarkan barang dari dalam suatu negara kepada negara lain yang dituju dengan memenuhi ketentuan yang berlaku (Sutedi, 2014, hal. 12)

2.1 Hubungan Perdagangan AS- Tiongkok

Hubungan kerja sama antara AS-Tiongkok sudah terjalin sejak lama dan bukan merupakan hal yang baru. Hubungan kerja sama antara AS – Tiongkok meliputi dalam bidang kerja sama ekonomi, kerja sama politik, dan juga kerja sama keamanan. Dalam bidang kerja sama ekonomi AS-Tiongkok menjalin kerja sama yaitu dengan melakukan perdagangan, investasi dan juga eskpor impor. Semenjak reformasi ekonomi yang dilakukan oleh Tiongkok menjadikan Tiongkok sebagai negara yang dapat bersaing dalam bidang ekonomi dengan negara-negara lain. Sehingga Tiongkok juga melakukan kerja sama ekonomi dengan beberapa negara lain selain AS itu sendiri. Dari hubungan kerja sama perdagangan antara AS-Tiongkok sejatinya memberikan keuntungan bagi masing-masing negara. Ditambah lagi pada saat ketika Tiongkok tergabung kedalam organisasi WTO (*World Trade Organisation*) pada tahun 2001.

Dengan bergabungnya Tiongkok kedalam organisasi WTO ini meningkatkan signifikansi hubungan ekonomi dengan AS. Kedua negara

saling berinvestasi secara langsung. Seperti Tiongkok yang berinvestasi di AS yang menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan bagi AS. Kemudian perusahaan multinasional AS juga telah berinvestasi di Tiongkok secara langsung. Dari kerja sama perdagangan dalam hal ini investasi yang dilakukan antara AS-Tiongkok saling menguntungkan bagi kedua negara. Seperti perusahaan yang berada di Tiongkok akan menjadi penting bagi daya saing global AS dimasa yang akan datang. Hal ini diproyeksikan karena Tiongkok dapat mendorong pertumbuhan ekonomi global pada dekade selanjutnya. Bagitu juga dengan perusahaan-perusahaan AS yang berinvestasi di Tiongkok. Hal ini dikarenakan dapat menguntungkan benefit ekonomi AS secara keseluruhan dengan melalui dividen, pengeluaran Research and Development, dan juga peningkatan investasi yang berada dalam negeri (Oxford Economics, 2021, hal. 5).

Seiring dengan berkembangnya Tiongkok dalam bidang ekonomi selama tiga dekade terakhir dan juga diperkirakan akan mengalami pertumbuhan PDB (*Produk Domestik Bruto*) rata-rata 4,5% per tahun selama 10 tahun kedepan. Pertumbuhan ekonomi Tiongkok ini dapat memberikan manfaat bagi AS dalam kerja sama yang dilakukan di bidang ekonomi, perdagangan, investasi, dan ekspor impor. Beberapa manfaat yang didapatkan AS diantaranya adalah ekspor ke Tiongkok, Impor dari Tiongkok, perusahaan AS berinvestasi langsung di Tiongkok, perusahaan Tiongkok berinvestasi langsung ke AS, dan perdagangan dengan Tiongkok dapat meningkatkan produktivitas AS.

Untuk ekspor ke Tiongkok, pada tahun 2019 AS mengekspor barang senilai US$160 miliar dan jasa senilai US$57 miliar ke Tiongkok. Selain itu ekspor yang dilakukan juga mendukung dalam segi manufaktur, wisata perjalanan, bisnis, dan jasa keuangan. Dengan ekspor yang dilakukan ini mendukung 1,2 juta lapangan kerja yang ada di AS. Maka dari itu hal ini menandakan bahwa tidak hanya dampak secara langsung dari lapangan kerja yang diciptakan oleh sektor pengekspor, tetapi juga menciptakan sektor lain yang mendukung penghasil eskpor yang ada di AS. Selanjutnya yaitu manfaat AS dalam mengimpor dari Tiongkok. Hal ini dikarenakan impor yang dilakukan AS dari Tiongkok memiliki biaya yang rendah. Sehingga dapat mengembalikan produksi AS yang dapat meningkatkan harga konsumen secara siginifikan.

Selain manfaat ekspor dan impor yang dilakukan AS dari Tiongkok, manfaat lainnya yaitu investasi perusahaan AS secara langsung di Tiongkok yang mana investasi langsung perusahaan AS di Tiongkok ini dapat menghasilkan pendapatan bisnis bagi AS ke pasar konsumen yang menjadi pertumbuhan paling cepat didunia. Tidak hanya perusahaan AS yang berinvestasi secara langsung di Tiongkok, tetapi juga manfaat dari perusahaan Tiongkok yang berinvestasi langsung di AS dapat mendukung pekerjaan di AS itu sendiri baik secara langsung maupun kegiatan lain yang mendukung pekerjaan di sektor negara lain. Kemudian yang terakhir yaitu manfaat AS dalam bekerja sama dengan Tiongkok yaitu kerja sama perdagangan AS-Tiongkok dapat meningkatkan produktivitas AS dilihat

dalam segi pendapatan ekspor, keuntungan kerja sama, lapangan pekerjaan dan juga harga yang lebih rendah (Oxford Economics, 2021, hal. 7-10).

Tabel 2. 1 Daftar 10 Komoditas Perdagangan AS di Tiongkok 2018-*2019*

No	Nama Barang	2018		2019	
		Ekspor (US$ Ribu)	Impor (US$ Ribu)	Ekspor (US$ Ribu)	Impor (US$ Ribu)
1	Barang Modal	37,607,898.83	266,561,599.15	37,001,937.85	216,705,580.46
2	Mesin dan Elektronik	24,038,140.97	275,046,547.67	24,161,491.63	222,987,746.97
3	Transportasi	27,663,291.74	20,271,284.84	19,684,398.14	16,319,791.79
4	Barang Setengah Jadi	23,269,307.52	40,923,296.13	19,988,205.19	31,568,273.95
5	Barang Konsumsi	20,624,530.56	243,324,826.86	19,480,407,28	211,736,915.16
6	Bahan Baku	18,517,299.18	4,959,611.36	18,539,661.18	3,861,917.31
7	Bahan Kimia	12,260,902.89	18,970,569.99	13,088,114.80	15,286,738.19
8	Bahan Bakar	8,450,679.01	766,465.02	3,765,817.36	298,981.00
9	Plastik dan Karet	6,462,543.73	25,057,709.34	5,540,446.31	22,263,268.33
10	Sayuran	4,996,324.20	1,745,615.77	9,725,016.16	1,440,900.04

Sumber : WITS (*World Integrated Trade Solution*) ekspor dan impor AS di Tiongkok

Namun terdapat beberapa sektor dari kerja sama antara AS-Tiongkok yang mengalami ketidak seimbangan pada saat terjadinya perang dagang. Beberapa sektor tersebut diantaranya adalah sektor teknologi dan sektor pertanian. Sektor teknologi dimana Tiongkok menjadi tujuan pembuatan chip dan produsen bagi AS. Sehingga jika AS menaikkan semua tarif pada bidang impor teknologi ini maka Tiongkok bisa saja memberlakukan pajak baru serta menambahkan peraturan baru teradap perusahaan-perusahaan AS yang ada di Tiongkok, dan juga Tiongkok dapat mendorong warga Tiongkok untuk memboikot produk AS yang dapat merugikan AS itu sendiri. Sektor terakhir yaitu sektor pertanian yang dimana Tiongkok merupakan pasar ekspor pertanian keempat terbesar bagi AS. Sektor ekspor pertanian terbesar yaitu Kedelai dengan nilai pembelian $3,1 miliar pada tahun 2018. Sehingga jika Tiongkok memperlambat dan

menghentikan pembelian produk pertanian AS dikarenakan konflik perang dagang ini, maka petani dan para pekerja industri lainnya akan merasakan tekanan yang merugikan (Reiff, 2019). Selain itu, dari sektor industri tekstil AS memberikan kenaikan tarif sebesar 25% terhadap barang dari Tiongkok. Dengan begitu perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang industri tekstil ini mencari mitra dagang tekstil baru untuk barang produksinya yang tidak terkena tarif. Sehingga dengan adanya kebijakan tarif itu beberapa perusahaan merelokasi produksinya. Salah satunya yaitu perusahaan Huafu Fashion yang merelokasikan produksinya ke Vietnam untuk menghindari kenaikan tarif pajak.

2.2 Hubungan Penanaman Modal AS-Tiongkok

Penanaman Modal atau Investasi merupakan sebagai pengeluaran yang dilakukan sekarang untuk mendapatkan keuntungan dimasa yang akan datang (Virlics, 2013, hal. 170). Hubungan kerja sama penanaman modal antara AS-Tiongkok juga dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dan menjaga keseimbangan ekonomi dari AS-Tiongkok. Suatu negara atau individu yang melakukan investasi adalah bersifat subjektif. Hal ini dikarenakan terkait dengan keputusan sebelum melakukan investasi itu sendiri. Sejatinya tujuan berinvestasi itu untuk mendapatkan keuntungan. Sehingga terdapat beberapa pertimbangan sebelum melakukan aktivitas investasi.

Adapun pertimbangan yang harus dilakukan antara lain peluang keuntungan yang didapatkan, kalkulasi biaya yang akan dikeluarkan, dan pengetahuan tentang tingkat resiko yang akan didapatkan. Investasi juga

merupakan alokasi sumber daya yang ditentukan dalam jangka menengah atau jangka panjang untuk memulihkan biaya investasi yang dikeluarkan dan mendapatkan keuntungan yang tinggi. Beberapa jenis investasi yang sering dikeluarkan diantaranya investasi keuangan, investasi sumber daya material, dan investasi sumber daya manusia (Virlics, 2013, hal. 170). Dalam berinvestasi, yang sangat perlu diperhatikan oleh seorang investor adalah mempelajari resiko dari investasi yang akan dikeluarkan. Hal itu dikarenakan resiko dari berinvestasi itu merupakan masalah yang kompleks, sehingga perlu dipelajari dan dipahami resiko yang akan didapat dari berinvestasi (Virlics, 2013, hal. 171).

Sebelum Tiongkok membuka diri dan menarik para investor dalam bidang keja sama ekonomi global dan membuka diri bagi AS pada tahun 1980, aliran investasi yang diterima oleh Tiongkok hanya sebesar kurang dari $1 miliar pertahunnya. Kemudian pada tahun 1990 hingga awal tahun 2000 terjadi peningkatan dalam menerima investasi langsung dari AS di Tiongkok. Ditambah lagi setelah Tiongkok tergabung menjadi anggota WTO pada tahun 2001, terjadi peningkatan investor di Tiongkok (Hanemann, 2020, hal. 13). Pada tahun 2019 perusahaan yang berada di AS melakukan investasi di Tiongkok sebesar $14 miliar. Nilai ini lebih besar dibandingkan dengan tahun sebelumnya, yaitu pada tahun 2018 sebesar $13 miliar. Jumlah akumulatif investasi langsung perusahaan AS di Tiongkok pada akhir 2019 yaitu senilai $284 miliar (Hanemann, 2020, hal. 14).

Terdapat beberapa sektor utama trend investasi langsung AS di Tiongkok pada tahun 2019. Sektor tersebut antara lain adalah sektor

otomotif dengan nilai sebesar $4 miliar, kesehatan $3 miliar, elektronik $0,8 miliar, pertanian $0,5 miliar, bahan dasar $0,4 miliar dan layanana sosial dan bisnis $0,2 miliar (Hanemann, 2020, hal. 15-16). Sedangkan investasi langsung Tiongkok di AS pada tahun 2019 sebesar $5 miliar. Nilai ini mengalami penurunan dari pada tahun 2018 yaitu senilai $5,4 miliar. Sama halnya dengan AS, Tiongkok memiliki beberapa sektor utama teratas dalam berinvestasi langsung di AS. Beberapa sektor tersebut yaitu sektor produk dan layanan konsumen senilai $2 miliar dan otomotif $0,6 miliar (Hanemann, 2020, hal. 20).

Pengumuman perang dagang antara AS-Tiongkok pada tahun 2018 memberikan dampak bagi para investor atau penanam modal. Hal ini dikarenakan setelah adanya pengumuman perang dagang, terjadilah penurunan yang besar terhadap nilai harga saham. Seiring dengan kenaikan tarif yang diterapkan oleh AS terhadap Tiongkok. Namun dari balasan kenaikan tarif yang dilakukan Tiongkok terhadap AS, hanya sedikit memberikan efek kecil terhadap nilai harga saham AS. Hal itu disebabkan karena pasar sudah melihat dan mengetahui informasi terkait dengan perang dagang yang disebabkan oleh adanya keputusan kenaikan tarif oleh AS. Kemudian nilai ekspor AS ke Tiongkok memiliki nilai yang jauh lebih rendah dari pada nilai ekspor Tiongkok ke AS. Sehingga kemampuan Tiongkok untuk membalas apa yang dilakukan oleh AS sangatlah terbatas. Alasan yang terakhir yaitu karena pembalasan kenaikan tarif yang diberlakukan Tiongkok sudah diperhitungkan sebelumnya oleh AS (Amiti, 2020, hal. 4).

Selain berpengaruh pada nilai harga saham, perang dagang yang terjadi pada tahun 2018 juga menyebabkan beberapa dampak lain. Adapun dampak yang dapat dilihat adalah adanya penurunan pertumbuhan investasi AS, perusahaan AS menanggung semua biaya bea yang masuk ke AS dengan nilai tinggi, ekspor perusahaan AS ke Tiongkok melewati anak perusahaan AS yang tidak menguntungkan bagi AS dikarenakan tarif dari Tiongkok terhadap AS membuat AS tidak kompetitif, dan adanya perlambatan ekonomi bagi Tiongkok yang memberlakukan hambatan non tarif baru terhadap perusahaan-perusahaan AS, sehingga mengurangi pengembalian yang dilakukan oleh perusahaan atas investasi di pasar Tiongkok (Amiti, 2020).

Jika dilihat dari perusahaan Huafu Fashion yang bergerak di sektor industri tekstil. Maka dari hubungan penanaman modal Tiongkok di AS juga mengalami penurunan. Hal ini ditandai dengan ketegangan antara AS-Tiongkok yang sedang terjadi. Diikuti dengan persaingan pergeseran yang dilakukan Tiongkok menuju negara lain seperti Banglasdesh dan Vietnam sebagai pengganti dari pemasok tekstil ke AS. Sehingga pemasok tekstil yang berasal dari Tiongkok di AS mengalami penurunan. Penurunan ini mencapai 30% dari pemasukan barang tekstil dari Tiongkok di AS akibat dari kebijakan tarif bea masuk yang diberlakukan (Ling, 2021)

2.3 Rantai Pasokan Terhadap Vietnam

Vietnam merupakan negara yang berada di kawasan Asia Tenggara dan juga salah satu anggota dari organisasi regional yaitu ASEAN

(*Association of Southeast Asian Nations*). Vietnam ini sendiri juga memiliki pertumbuhan ekonomi yang cukup baik diantara negara-negara anggota ASEAN lainnya. Pada tahun 2018 negara Vietnam mencatat jumlah kenaikan pertumbuhan ekonomi negara sosialis ini sebesar 7,1% (Staff, 2019). Sedangkan nilai pertumbuhan ekonomi Vietnam pada tahun 2019 menacapai 7% lebih rendah dari tahun sebelumnya (Countryeconomy, 2019). Jika melihat sekitar 30 puluh tahun kebelakang, negara Vietnam ini merupakan negara yang miskin. Tercatat pendapatan ekonomi di Vietnam sendiri pada pertengahan tahun 1980 hanya sebesar $200 - $300. Namun pada tahun 1986 semuanya berubah seiring dengan berjalannya waktu diikuti oleh kebijakan pemerintah.

Kebijakan yang dibuat oleh pemerintah Vietnam yaitu reformasi ekonomi dan politik dimana kebijakan ini berupa menjadikan negara Vietnam sebagai ekonomi pasar yang berorientasi sosialis atau disebut sebagai ”Doi Moi”. Setelah kebijakan yang ditetapkan oleh Vietnam itu, barulah nilai pertumbuhan ekonomi Vietnam mengalami peningkatan senilai 6%-7%. Dari reformasi dan kenaikan pertumbuhan nilai ekonomi Vietnam ini dapat dilihat berdasarkan beberapa faktor antara lain adalah merangkul liberalisasi perdagangan, adanya reformasi domestik dalam menjalankan regulasi bisnis, dan memperbanyak dalam berinvestasi modal.

Dapat dilihat dari liberalisasi perdagangan bahwasanya Vietnam ikut menandatangani beberapa perjanjian dan kerja sama. Perjanjian tersebut diantaranya pada tahun 1995 Vietnam bergabung kedalam kawasan perdagangan bebas ASEAN, pada tahun 2000 Vietnam menandatangain

perjanjian kerja sama dengan AS, dan diikuti juga pada tahun 2007 Vietnam tergabung menjadi anggota organisasi perdagangan dunia atau WTO (*Word Trade Organization)*. Dari reformasi ekonomi dan politik yang telah dijalankan oleh Vietnam inilah menjadikan Vietnam sebagai pusat perhatian dikalangan dunia internasional. Hal ini seiring dengan pencapaian Vietnam yaitu dalam persaingan forum ekonomi dunia menduduki peringkat 55 pada tahun 2017 yang sebelumnya pada tahun 2006 peringkat 77. Selanjutnya yaitu kategori kemudahan berbisnis bank dunia yang sebelumnya pada tahun 2007 menduduki peringkat 107 menjadi peringkat ke 68 pada tahun 2017 (Vanham, 2018). Selain itu juga terdapat juga faktor yang mempengaruhi keuntungan bagi Vietnam sebagai keunggulan bagi Vietnam itu sendiri dibandingkan negara-negara di kawasan Asia Tenggara lainnya. Faktor tersebut meliputi kemudahan dalam regulasi investasi, memiliki sumber daya manusia yang bersaing, adanya pendukung infrastruktur yang memadai untuk berinvestasi, dan dikarenakan stabilitas Makro Ekonomi yang dimiliki oleh Vietnam (Hana, 2019). Sedangkan sektor yang menjadi unggulan Vietnam yaitu sektor dalam bidang manufaktur dan permintaan eskpor yang stabil (Chandra, 2021)

Bagi AS sendiri untuk berbisnis, Vietnam merupakan salah satu negara yang memiliki pemerintahan yang relatif efisien dan stabil, peraturan serta keakraban budaya yang sangat kompetitif, profil pajak yang ramah bisnis diikuti dengan insentif yang murah, dan kedekatan Vietnam bersama dengan rantai pasokan negara-negara yang ada di kawasan Asia (Samuel, 2020). Jumlah investasi AS di Vietnam pada tahun 2019 senilai $2,6 Miliar.

Jumlah ini mengalami peningkatan 8,2% dari tahun sebelumnya yaitu pada tahun 2018. Sedangkan jumlah nilai investasi Vietnam di AS pada tahun 2019 yaitu senilai $57 Juta yang dimana mengalami penurunan 3,4% dari tahun sebelumnya (ustr, 2019). Selanjutnya adalah investasi yang diberikan Tiongkok kepada negara Vietnam pada tahun 2018 senilai $1,1 Miliar dan di tahun 2019 senilai $1,6 Miliar (Statista, 2020).

Dapat dilihat terdapat peningkatan investasi yang diberikan oleh Tiongkok kepada Vietnam pada tahun 2019 dibandingkan tahun sebelumnya. Hal menarik lainnya dari investasi Tiongkok di negara Vietnam pada tahun 2019 adalah terdapat peningkatan jumlah investasi yang diberikan oleh Tiongkok dari tahun sebelumnya dan menjadikan Tiongkok sebagai investor terbesar kedua bagi Vietnam setelah Korea Selatan. Dengan ini Vietnam memperkirakan jumlah kenaikan PDB (*Produk Domestik Bruto*) tumbuh 6,8 % di tahun 2019. Hal ini didukung juga dengan kebijakan Tiongkok yaitu memperketat kebijakan lingkungan sehingga ingin menjadikan relokasi murah ke negara-negara kawasan yang meningkatkan PDB (*Produk Domestik Bruto*) di Vietnam (Minh Sun, 2019).

Keuntungan yang didapatkan oleh Vietnam yaitu peningkatan ekspor dalam sektor produk tekstil dan garmen yang tidak terpengaruh oleh tarif yang diberlakukan oleh Tiongkok seperti yang dilakukan terhadap AS. Karena dengan diberlakukannya kenaikan tarif oleh AS-Tiongkok juga berdampak pada negara-negara lain, namun tidak terhadap Vietnam. Sehingga ekspor yang dilakukan Vietnam ke Tiongkok lebih kompetitif dan

adanya peningkatan permintaan terhadap produk-produk dari Vietnam (Das, 2018).Keuntungan-keuntungan yang didapatkan oleh Vietnam tidak terlepas dari alasan yang menjadikan Vietnam lebih menonjol dibandingkan negara-negara lain khususnya dikawasan Asia Tenggara. Hal itu dikarenakan Vietnam memiliki pertumbuhan ekspor yang ditandai dengan jumlah pengiriman barang ke AS terus bertambah, arus investasi yang cukup memadai dalam proses menghilangkan ketergantungan dengan Tiongkok, dan memiliki pertumbuhan PDB yang lebih kuat (Lee Y. N., 2019).

Tabel 2. 2 Hubungan Perdagangan Vietnam dan AS-Tiongkok *2018-2019*

No	Hubungan Perdagangan Vietnam	2018		2019	
		Ekspor (US$ Ribu)	Impor (US$ Ribu)	Ekspor (US$ Ribu)	Impor (US$ Ribu)
1	Vietnam-AS	47,580,105.78	12,755,720.23	61,403,966.39	14,376,810,73
2	Vietnam-Tiongkok	41,366,458,75	65,516,135.49	41,434,238.02	75,586,137.81

Sumber : WITS (*World Integrated Trade Solution*) Ekspor dan Impor Vietnam dan AS-Tiongkok

Selain itu, Vietnam merupakan sebagai negara yang menjadi pemasok produk manufaktur terbesar ke AS dan juga Tiongkok. Sehingga Vietnam memiliki beberapa keunggulan yang diantaranya AS-Tiongkok memberikan sejumlah penambahan energi relokasi produksi terhadap Vietnam. Maka dari itu Vietnam menjadi tujuan bagi relokasi produksi dan

ekspor pada saat terjadinya perang dagang. Salah satu contoh sektor peningkatan produksi yang terjadi di Vietnam yaitu dalam bidang manufaktur alas kaki. Dalam hal ini adalah produk sepatu yang berasal dari AS bermerek Nike. Pada tahun 2018 Vietnam menjadi pemasok utama produk alas kaki bermerek Nike ini dengan menyumbangkan 47% dari produksi. Dibandingkan dengan Tiongkok yang hanya memproduksi sebesar 26% saja. Nilai ini mengalami peningkatan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Dimana Vietnam menyumbang 37% dan Tiongkok menyumbang sebesar 34% produksi (Burhanudin, 2019).

Tidak hanya pada manufaktur alas kaki, perusahaan Huafu Fashion yang merolakasikan dan melakukan penambahan pabrik produksi di Vietnam juga berinvestasi di Vietnam. Hal ini sebagai pasokan terhadap Vietnam dalam memproduksi benang pintal warna. Pada tahun 2019 perusahaan Huafu Fashion menambahkan investasi sebesar $362 juta untuk penambahan dari relokasi produksi di Vietnam (Tan, 2019). Setelah itu pada tahun 2020 perusahaan Huafu Fashion juga menambah investasi produksi di Vietnam sebesar $212 juta. Tujua dari penambahan investasi ini yaitu untuk memperluas produksi perusahaan Huafu Fashion, menjadikan Vietnam sebagai pemasok dari produksi pemintalan benang warna, dan perusahaan Huafu Fashion memiliki tujuan untuk menjadikan Vietnam sebagai basih produksi Huafu Fashion yang berada di kawasan Asia Tengara.

2.4 Perang Dagang AS-Tiongkok : Konteks Perusahaan Huafu Fashion

Dampak dari ketegangan konflik perang dagang AS-Tiongkok menyebabkan adanya perusahaan-perusahaan yang merelokasikan produksinya ke berbagai negara untuk menghindari tarif dan menjaga keberlangsungan ekspor dan impor barang. Relokasi yang dilakukan disebabkan karena tidak ada kepastian yang dapat menyimpulkan kapan ketegangan konflik antara AS-Tiongkok akan berakhir. Sehingga relokasi perlu dilakukan oleh perusahaan-perusahaan untuk tetap mempertahankan keberlangsungan produksi. Beberapa negara yang akan dituju sebagai tempat untuk relokasi yang dipilih antara AS-Tiongkok merupakan negara yang memiliki kapasitas dan kemampuan bersaing sesuai dengan apa yang dibutuhkan. Vietnam yang menjadi tujuan relokasi produksi antara AS-Tiongkok menjadikan Vietnam memanfaatkan momentum ini sebagai keuntungan yang dimiliki oleh negara di kawasan Asia Tenggara itu.

Relokasi menuju Vietnam juga dapat meningkatkan investasi asing, peningkatan jumlah ekspor Vietnam ke AS-Tiongkok, pertumbuhan pendapatan perkapita, dan perkembangan sosial ekonomi Vietnam yang terus membaik. Pada tahap relokasi, terdapat sebanyak 33 perusahaan yang berada di Tiongkok merelokasikan perusahannya pada saat perang dagang terjadi. Sebanyak 23 perusahaan diantaranya berpindah ke Vietnam dan 10 perusahaan lainnya berpindah ke Malaysia, Kamboja, dan Thailand (2019). Selain perusahaan di Tiongkok yang berpindah ke Vietnam, perusahaan-perusahaan AS juga memindahkan produksi ke Vietnam seperti Omnidex, GoPro, Apple, Microsoft, dan Google (Jung, 2020). Vietnam yang menjadi tujuan dari adanya relokasi produksi ini tidak terlepas dari letak goegrafis

yang berdekatan langsung dengan Tiongkok, upah di Vietnam yang kompetitif, pertumbuhan ekonomi yang stabil, dan Vietnam memiliki perjanjian perdagangan bebas dengan berbagai macam negara.

Dari sekian banyak perusahaan di Tiongkok yang merelokasikan produksinya ke Vietnam seperti Hanwa, Yokowo, Goertek, TCL, Foxcon, dan Lenovo. Terdapat juga perusahaan dari Tiongkok dibidang industri tekstil yaitu perusahaan Huafu Fashion yang merelokasi produksi ke Vietnam. Perusahaan Huafu Fashion ini merupakan perusahaan yang beroperasi di Tiongkok dan bergerak dibidang industri tekstil yaitu benang pintal. Menurut laporan dari Dong Tam Group perusahaan Huafu Fashion ini juga merupakan perusahaan pemintalan terbesar didunia dan sebagai penyedia benang warna untuk industri garmen dan tekstil yang berada di 60 negara dan wilayah di Eropa, Amerika, Jepang, Korea Selatan, dan Asia Tenggara. Perusahaan Huafu Fashion ini sudah berdiri di Vietnam sejak tahun 2013 dengan kapasitas produksi 280.000 Spindel benang dan 20.000 ton benang pencelupan. Pada saat konflik perang dagang AS-Tiongkok terjadi, untuk menghindari tarif yang diberlakukan oleh AS terhadap produk dari Tiongkok. Maka perusahaan Huafu Fashion merelokasikan produksi barang ke Vietnam. Dalam proses relokasi produksi, Huafu Fashion mengeluarkan dana investasi sebesar $362 juta (Tan, 2019).

BAB 3

APLIKASI GLOBAL VALUE CHAIN (GVC) DARI DAMPAK PERANG DAGANG AS-TIONGKOK TERHADAP VIETNAM BERDASARKAN RELOKASI PRODUKSI PERUSAHAAN HUAFU FASHION

Pada pembahasan sebelumnya dijelaskan bahwa pada saat terjadinya perang dagang AS-Tiongkok terkait kebijakan tarif oleh Donald Trump dan Xi Jinping dalam melakukan penambahan relokasi produksi ke Vietnam. Pada bab ini penulis akan mencoba menjawab dari rumusan masalah dengan menggunakan model GVC (*Global Value Chain*) dalam dimensi struktur tata kelola. Dalam aplikasi model yang akan ditulis untuk menjawab rumusan masalah yaitu bagaimana perubahan aliran rantai nilai global AS-Tiongkok terhadap Vietnam pada saat terjadinya perang dagang AS-Tiongkok. Sebelum menjawab rumusan masalah penulis akan menjelaskan terkait model GVC terhadap Vietnam dalam perang dagang AS-Tiongkok. Dalam bab ini juga penulis akan menjelaskan dan menguraikan terkait model yang digunakan dalam penulisan ini yaitu GVC.

Dalam perang dagang antara AS-Tiongkok mengenai kebijakan kebijakan tarif yang diberlakukan serta GVC yang berdampak bagi Vietnam yaitu terdapat beberapa perusahaan yang melakukan perpindahan produksi menuju Vietnam. Seperti yang dilakukan oleh perusahaan yang ada di Tiongkok. Beberapa perusahaan di Tiongkok yang tadinya berada di AS untuk produksi telah berpindah menjadi lepas pantai ke Negara-negara yang berada di kawasan Asia, yaitu seperti Vietnam, Indonesia dan Kamboja. Sehingga Tiongkok menerapkan strategi memindahkan produksi

perusahaan mereka ke beberapa Negara Asia dan salah satunya Vietnam, namun tetap melakukan ekspor ke AS. Hal ini adalah startegi Tiongkok untuk menghindari tarif secara langsung yang diberlakukan oleh AS terhadap Tiongkok (Gereffi G. , 2019, hal. 2)

Sama halnya dengan Tiongkok, AS juga memindahkan perusahaannya untuk produksi yang sebelumnya berada di Tiongkok berpindah ke beberapa Negara lain seperti Vietnam, Meksiko, dan India. Perpindahan ini dikarenakan kebijakan yang dikeluarkan oleh Presiden Donald Trump untuk mendorong keluar perusahaan AS supaya memindahkan produksi keluar dari Tiongkok. Hal ini juga diiring dengan kebijakan Presiden Donald Trump dalam menargetkan impor barang elektronik dari Tiongkok dengan tarif yang tinggi dan juga memberikan batasan terhadap pasokan kompenen yang diproduksi menggunakan teknologi dari AS ke perusahaan yang berada di Tiongkok karena dianggap sebagai ancaman nasional bagi AS. Salah satu perusahaan AS yang memindahkan produksinya dari Tiongkok ke Vietnam yaitu perusahaan Foxcoon yang memindahkan beberapa perakitan produk Ipad dan Macbook ke Vietnam yang sebelumnya berada di Tiongkok berdasarkan permintaan dari Apple Inc. Perpindahan ini bertujuan untuk meminimalisir dampak dari perang dagang AS-Tiongkok itu sendiri (Lee Y. , 2020).

3.1 Struktur Tata Kelola GVC

Pada bab sebelumnya GVC diartikan sebagai sususan dari proses kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dan para pekerja dalam membawa produk untuk menuju penggunaan akhir. Dalam rangkaian proses

kegiatan yang dilakukan meliputi desain, produksi, pemasaran, dan distribusi konsumen akhir (Gereffi G. , 2011, p. 4). Pendapat lain mengatakan GVC dapat didefinisikan sebagai rangkain atau tahapan yang terlibat dalam proses pembuatan produk dan jasa yang dijual kepada konsumen yang dimana di dalam setiap tahapannya memiliki penambahan nilai. Dari proses pembuatan atau produksi pada tahap ini dilakukan pada negara yang berbeda (Antras, 2020). Artikel lain juga mendefinisikan GVC sebagai suatu konsep yang membahas acuan terhadap aktivitas penambahan nilai bisnis yang dibutuhkan untuk membawa produk atau jasa dari tahap konsepsi, desain, sumber, bahan baku, input untuk produksi, pemasaran dan pasokan ke konsumen akhir yang dilakukan di beberapa negara (Wijayanti, 2020).

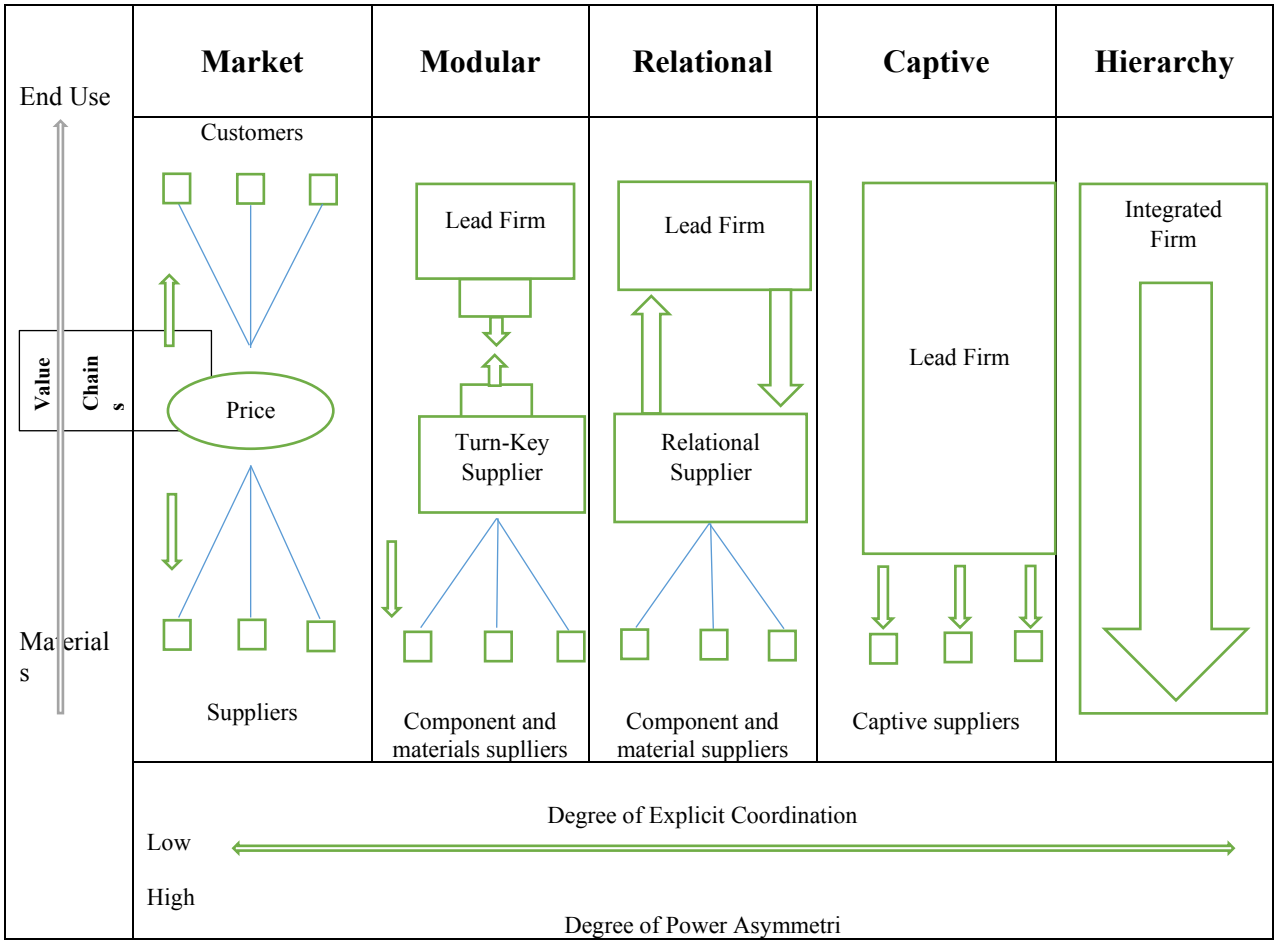
Di dalam metodologi Global Value Chain terdapat 4 (empat) dimensi yaitu struktur input dan output, pertimbangan geografis, struktur tata kelola, dan konteks kelembagaan. Dimensi input dan output yaitu suatu proses yang membawa produk atau layanan dari awal proses konsepsi menuju ke tangan para konsumen. Segmen utama dalam dimensi input dan output ini meliputi penulisan, design, produksi, distribusi dan pemasaran. Sehingga pada dimensi ini perlu diperhatikan dan mempelajari tren evolusi industri dan organisasinya, supaya dapat mengidentifikasi serta membedakan nilai yang ditambahkan terhadap produk. Selanjutnya dimensi lingkup geografis yang dimana dimensi ini meliputi cakupan dalam perkembangan dan peningkatan transportasi, infrastruktur telekomunikasi, dan permintaan yang terdapat di kawasan suatu negara. Sehingga pada

dimensi ini sangat perlu diperhatikan perkembangan untuk merespon persaingan dalam aliran nilai rantai global. Misalnya suatu Negara menawarkan biaya tenaga kerja dan bahan mentah yang rendah.

Kemudian dimensi konteks kelembagaan yaitu dimensi yang mengidentifikasi proses kerangka kelembagaan terkait kondisi kebijakan lokal, kebijakan internasional, dan proses membentuk globalisasi dalam setiap tahapan nilai rantai. Sehingga pada dimensi ini memantau dinamika ekonomi dan sosial yang mencakup kelembagaan global. Dimensi yang terakhir yaitu dimensi struktur tata kelola yaitu dimensi yang memahami dan mengidentifikasi bagaimana suatu rantai dikendalikan dan dikoordinasikan ketika salah satu aktor di dalam rantai memiliki kekuatan yang lebih dari pada yang lain. Sehingga struktur tata kelola ini menjadi penghubung dalam suatu kewenangan dan kekuasaan tertentu yang dimana menentukan bagainana keuangan, material, dan sumber daya manusia dialokasikan dan mengalir di dalam sebuah rantai nilai (Gereffi G. , 2011, pp. 5-12)

Dari kelima tipe yang telah dipaparkan sebelumnya, dalam melihat aliran rantai nilai global terhadap Vietnam saat sebelum perang dagang AS-Tiongkok terjadi dan aliran rantai nilai global terhadap Vietnam setelah perang dagang AS-Tiongkok terjadi. Maka akan dilihat dari model struktur tata kelola GVC tipe yang kelima yaitu hirarki. Batasan pada aplikasi konsep GVC tipe hirarki ini yaitu sampai dimana perusahaan Huafu Fashion melakukan relokasi produksi di Vietnam dan melakukan proses produksi pemintalan benang warna. Alasan penulis menggunakan konsep GVC tipe

Hirarki ini yaitu dikarenakan pada saat terjadinya relokasi produksi yang dilakukan oleh Huafu Fashion dalam menghindari kebijakan kenaikan tarif yang diberlakukan AS. Proses relokasi itu berdasarkan instruksi secara langsung yang diajukan oleh perusahaan Huafu Fashion pusat yang berada di Tiongkok. Sehingga sesuai dengan aplikasi dari konsep GVC tipe Hirraki ini yaitu dimana konsep GVC tipe Hirraki ini adalah konsep yang melihat proses relokasi dari aliran rantai pasokan yang dikontrol oleh pusat menuju bawahan secara mengalir. Maka pada pembahasan selanjutnya akan membahas dan menganalisis fenomena dari aliran GVC terhadap Vietnam sebelum dan sesudah terjadinya perang dagang AS-Tiongkok berdasarkan faktor yang mempengaruhi dan sebagai penentu dari GVC yaitu berdasarkan kompleksitas transaksi, berdasarkan kemampuan dalam mengkodifikasi transaksi, dan berdasarkan kemampuan dalam basis suplai. Selain itu juga diikuti dengan dilihat berdasarkan variabel power asymmetri, explicit coordination, dan materials end use.



Gambar 1. 1 5 (Lima) Tipe struktur tata kelola GVC

Sumber : The Governance of Global Value Chain oleh Garry Gereffi

3.2 Struktur Tata Kelola GVC Tipe Hirarki terhadap Vietnam dalam Perang Dagang AS-Tiongkok tahun 2018-2021

Terdapat 3 (tiga) unsur dalam menganilisis suatu perkembangan ekonomi politik global, yaitu value atau nilai, kepentingan, dan kekuasaan. Pada konflik perang dagang antara AS-Tiongkok sebagai Negara yang memiliki kekuatan dalam bidang ekonomi yang cukup besar. Maka jika dilihat dari unsur value AS-Tiongkok sebagai negara yang saling bersaing dalam menguasai ekonomi dunia. Dilihat dari unsur kepentingan AS-Tiongkok sama-sama ingin mendapatkan keuntungan yang besar dari

produksi dan ekspor yang dilakukan oleh kedua negara tersebut. Sedangkan jika dilihat dari unsur kekuasaan AS-Tiongkok merupakan negara yang memiliki kekuatan besar dalam memainkan perannya terhadap dunia global. Dalam memainkan peran yang dilakukan tidak terlepas dari kebijakan yang dilakukan oleh aktor pemimpin kedua negara tersebut yaitu Presiden Donald Trump dan Presiden Tiongkok Xi Jinping.

Pada saat perang dagang terjadi, terdapat banyak perusahaan yang ada di AS dan Tiongkok melakukan relokasi ke Vietnam. Hal ini dikarenakan adanya kenaikan tarif yang diberlakukan oleh Presiden Donald Trump dan kebijakan tersebut langsung dibalas oleh Presiden Tiongkok. Walaupun sebelum terjadinya konflik perang dagang ini, antara AS dan Tiongkok juga memiliki perusahaan host country.

Dari metodologi struktural tata kelola dimensi hirarki juga dapat dilihat ketika terjadinya perang dagang antara AS-Tiongkok, Tiongkok langsung melakukan relokasi produksi dalam rantai nilai global yang tadinya ke AS berpindah ke pabrik pasar lepas pantai. Perpindahan pabrik pasar lepas pantai yang dilakukan oleh Tiongkok ini menuju negara-negara yang berada di Asia lainnya, salah satunya yaitu Vietnam. Sehingga terjadi perpindahan aliran rantai nilai global yang terjadi pada saat perang dagang antara AS-Tiongkok. Namun Tiongkok tetap mempertahankan pabrik mereka di dalam domestik. Hal ini dikarenakan Tiongkok merupakan Negara yang memiliki basis konsumen besar dalam negeri (Gereffi G. , 2019, hal. 2). Selanjutnya jika dilihat dari metodologi struktur tata kelola dimensi hirarki ini yang dimana aliran rantai nilai yang secara vertikal

menjadikan tantangan bagi AS-Tiongkok dalam relokasi produksi diantara kedua negara tersebut. Sehingga perusahaan-perusahaan AS-Tiongkok mencari negara lain untuk dapat memproduksi dan mengekspor barang dari masing-masing negara. Tiongkok seperti yang sebelumnya sudah dijelaskan bahwa sudah merelokasikan pasar pabrik produksi yang sebelumnya dari AS ke lepas pantai di negara-negara Asia. Sedangkan AS sendiri memiliki beberapa kendala dikarenakan AS memiliki standar yang tinggi dalam penentuan harga, kualitas, jadwal pengiriman dan faktor lainnya seperti jarak negara tujuan yang dapat menyebabkan kenaikan dalam ongkos pengiriman (Gereffi G. , 2019, hal. 3). Lain halnya dengan Tiongkok yang berada di kawasan Asia dan juga memiliki BRI atau *Belt Road Initiative.*

Dari konflik perang dagang antara AS-Tiongkok serta dampak terhadap Vietnam ini jika dilihat dari konsep struktur tata kelola GVC. Maka penulis akan menggunakan konsep struktur tata kelola GVC tipe Hirarki. Seperti yang sudah diketahui sebelumnya, bahwasanya struktur tata kelola GVC tipe hirarki ini merupakan konsep yang dimana proses aliran rantai global dikontrol dan diatur oleh pusat menuju bawahan secara mengalir. Studi kasus menunjukkan bahwa pada saat terjadinya perang dagang AS-Tiongkok terdapat salah satu perusahaan Tiongkok dalam bidang industri furniture yaitu perusahaan Wanek Furniture. Perusahaan ini tadinya memiliki afiliasi dengan perusahaan yang berada di AS yaitu perusahaan Ashley Home. Akan tetapi seiring dengan konflik perang dagang yang terjadi, akhirnya perusahaan Wanek Furniture ini berpindah ke Vietnam (Shoulberg, 2019). Dari studi kasus ini dapat dilihat bahwa

perusahaan pusat yang ada di Tiongkok melakukan perpindahan produksi ke Vietnam. Dengan begitu perusahaan Wanek Furniture ini memiliki kontrol yang mengalir secara langsung terhadap perusahaan yang memproduksi furniture yang ada di Vietnam secara mengalir dan terintegritas.

Terdapat 3 (tiga) variabel yang dapat mempengaruhi dinamika struktur tata kelola GVC sehingga berdampak terhadap Power Asymmetry, Explicit Coordination dan Materials End Use. Power Assymetry merupakan kemampuan dalam memberikan informasi terkait daya basis suplai. Explicit Coordination merupakan kemampuan dalam melihat tingkat koordinasi secara eksplisit. Sedangkan Materials End Use merupakan jumlah barang produksi dan penambahan nilai dalam rantai menuju konsumen akhir. Dari ketiga variabel itu terdapat faktor yang dapat mempengaruhi perubahan dan menjadi penentu dari struktur tata kelola GVC. Faktor pertama adalah berdasarkan kompleksitas informasi serta transfer pengetahuan yang dibutuhkan untuk menopang dan mempertahankan transaksi yang berkaitan dengan proses spesifikasi produk. Kedua yaitu bagaimana dan sejauh mana proses dari perkembangan informasi dan pengetahuan dapat dikodifikasikan sehingga bisa ditransmisi secara efisien dan tanpa transaksi investasi yang spesifik antara para pihak dalam transaksi. Ketiga yaitu kemampuan bagi pemasok secara aktual dan potensial yang berkaitan dengan persyaratan transaksi (Gereffi G. , 2005, p. 85).

3.3 Analisis aliran GVC terhadap Vietnam Sebelum Perang Dagang AS-Tiongkok

Dalam analisis aliran GVC terhadap Vietnam sebelum perang dagang AS-Tiongkok telah dijelaskan sebelumnya bahwa konsep struktur tata kelola GVC memiliki 3 (tiga) faktor penentu terhadap proses aliran dari nilai rantai global. Ketiga faktor penentu yaitu berdasarkan kompleksitas dalam transaksi, berdasarkan kemampuan dalam mengkodifikasi transaksi, dan berdasarkan kemampuan dalam menetapkan basis pasokan. Dari faktor yang mempengaruhi tersebut akan memiliki perhitungan nilai yang tinggi dan nilai yang rendah. Kombinasi antara kemampuan kompleksitas transaksi yang rendah dan kemampuan dalam mengkodifikasi yang rendah tidak akan terjadi dalam aliran rantai nilai global. Kombinasi selanjutnya yang tidak akan terjadi dalam aliran nilai rantai global adalah ketika kemampuan kompleksitas transaksi rendah, kemampuan dalam mengkodifikasi tinggi, dan kemampuan pemasok juga rendah.

Tabel 3. 1 Faktor-faktor yang mempengaruhi struktur tata kelola GVC

Governance Type	Complexity of transasction	Ability to codify transaction	Capabilities in the supply-base	Power asymmetry and degree of explicit coordination
Market	Low	High	High	Low
Modular	High	High	High	Low
Relational	High	Low	High	High
Captive	High	High	Low	High
Hierarchy	High	Low	Low	High

Sumber : The Governance of Global Value Chain oleh Garry Gerefi

3.3.1 Power Asymmetry

Pada variabel Power Asymmetry dalam melihat aliran GVC terhadap Vietnam sebelum perang dagang AS-Tiongkok terjadi. Penulis masih menggunakan konsep dari teori GVC dimensi struktur tata kelola tipe hirarki. Sehingga dalam melihat aliran GVC terhadap Vietnam ini diiringi dengan melihat kembali faktor penentu dalam struktur tata kelola GVC yaitu berdasarkan kompleksitas informasi serta transfer pengetahuan yang dibutuhkan untuk menopang dan mempertahankan transaksi yang berkaitan dengan proses spesifikasi produk, bagaimana dan sejauh mana proses dari perkembangan informasi dan pengetahuan dapat dikodifikasikan sehingga bisa ditransmisi secara efisien dan tanpa transaksi investasi yang spesifik antara para pihak dalam transaksi, dan berdasarkan kemampuan bagi pemasok secara actual dan potensial yang berkaitan dengan persyaratan transaksi.

Tabel 3. 2 Variabel dan faktor yang mempengaruhi struktur tata kelola GVC tipe Hirarki negara Vietnam

Variabel dan Faktor yang mempengaruhi struktur tata kelola GVC tipe hirarki	Kompleksitas Transaksi	Kemampuan mengkodifikasi	Kemampuan basis suplai
Power Asymmetry	Vietnam menerima investasi dari salah satu perusahaan Intel Corp senilai $1 miliar dan nilai ekspor supplier ke AS senilai $48,43 miliar pada tahun 2017	Pemerintah Vietnam terbuka terhadap investasi lintas sektor bagi Negara-negara lain yang ingin berinvestasi di Vietnam. Keterbukaan Vietnam dalam menerima para investor telah diatur dalam UUD Penanaman Modal Vietnan No. 67/2014/QH13	Vietnam memiliki sektor industri yang dapat memenuhi kebutuhan produksi terhadap AS-Tiongkok yaitu dalam sektor elektronik dan tekstil.
Explicit Coordination	Jumlah ekspor Vietnam ke Tiongkok memiliki jumlah nilai yang besar dibandingkan dengan Negara-negara dari anggota ASEAN lainnya	Vietnam dan Tiongkok sudah menjalin hubungan perdagangan lebih dari 15 tahun.	Jumlah barang yang diekspor Vietnam dapat memenuhi kebutuhan bahan produksi bagi perusahaan di Tiongkok
Materials/End Use	Vietnam menjadi bagian dari aliran GVC AS-Tiongkok yang dapat memproduksi barang dari perusahaan-perusahaan AS-Tiongkok yang berada di Vietnam.	Vietnam menjadi supplier ekspor bagi AS-Tiongkok terhadap barang-barang yang sebelumnya diproduksi di Vietnam	Dari setiap proses suplai memiliki penambahan nilai dari mulai produksi sampai ke konsumen akhir

Jika menggunakan konsep stuktur tata kelola GVC tipe hirarki dalam menganalisis variabel dari power asymmetry pada aliran GVC terhadap Vietnam saat sebelum terjadi perang dagang AS-Tiongkok maka akan mendapatkan hasil menjadi perhitungan yang memiliki nilai yang tinggi dan nilai yang rendah. Sehingga berdasarkan kompleksitas dari transaksi itu memiliki nilai yang tinggi, berdasarkan kemampuan untuk mengkodifikasi transaksi memiliki nilai yang rendah, dan kemampuan dalam menetapkan basis pasokan memiliki nilai yang rendah. Dari hasil perhitungan ini maka nilai dari variable power assymmetry memiliki nilai yang tinggi. Hal ini berdasarkan dari analisis dengan menggunakan tipe hirarki dari konsep struktur tata kelola GVC.

Tabel 3. 3 Perkembangan Ekonomi Vietnam Tahun 2016-2019

Perkembangan Ekonomi Vietnam	Tahun			
	2016	**2017**	**2018**	**2019**
Pertumbuhan Ekonomi	6,2%	6,8%	7,0%	7,0%
Penanaman Modal Asing Langsung	$12,6 miliar	$14,1 miliar	$15,5 miliar	$16,12 miliar
GDP Perkapita	US$ 2,192	US$ 2,365	US$ 2,566	US$ 2,715
Jumlah Ekspor Barang	$192,1 miliar	$227,3 miliar	$259,5 miliar	$279,7 miliar
Jumlah Impor Barang	$182,2 miliar	$221,3 miliar	$245,6 miliar	$261,6 miliar

S*umber* : Data World Bank

Pada saat sebelum terjadinya perang dagang AS-Tiongkok, Vietnam sudah mengalami pertumbuhan ekonomi dan peningkatan yang cukup stabil antara 6%-7% dalam dekade terakhir. Ini merupakan kelebihan bagi Vietnam dibandingkan dengan Negara-negara sesama anggota regional

yang berada di Asia Tengara. Dari pertumbuhan dan peningkatan ekonomi Vietnam ini, tidak terlepas dari kebijakan yang diberlakukan yaitu Vietnam membuka investasi bagi Negara lain untuk berinvestasi di Vietnam secara lintas sektor. Selain itu juga diikuti dengan kesepakatan Vietnam dalam perjanjian FTA (*Free Trade Agreement*) dan juga kebijakan pemerintah Vietnam dalam meluncurkan insentiv yang bertujuan mendorong Vietnam menjadi bagian dari GVC (Shira, 2021).

Aliran GVC terhadap Vietnam pada saat sebelum terjadinya perang dagang AS-Tiongkok yaitu menjadi supplier ekspor yang meliputi beberapa sektor industri, yaitu tekstil, elektronik dan otomotif. Pada tahun 2017 Vietnam menjadi supplier ekspor terbesar bagi AS dibandingkan dengan Negara-negara anggota ASEAN lainnya. Jumlah nilai ekspor Vietnam ke AS pada tahun 2017 senilai $48,43 Miliar. Sedangkan jumlah nilai ekspor Vietnam ke Tiongkok pada tahun 2017 senilai $50,37 Miliar. Salah satu Perusahaan yang berinvestasi di Vietnam untuk pembangunan perusahaan produksi yaitu perusahaan Intel Corp. Perusahaan teknologi yang berbasis di California ini berinvestasi senilai $1 miliar untuk pembangunan perusahaan yang berlokasi di Vietnam. Perusahaan yang luasnya sebesar 45.000 meter persegi dan memiliki sekitar 4.000 pekerja memilih Vietnam dikarenakan Vietnam memiliki sistem pendidikan yang baik, biaya tenaga kerja yang rendah dan pemerintahan yang memiliki wawasan kedepan yang baik dalam bidang ekonomi. Sehingga Vietnam menjadi tujuan bagi perusahaan Intel Corp (Mason, 2006).

Dalam menganalisis aliran GVC terhadap Vietnam sebelum terjadinya perang dagang AS-Tiongkok dengan menggunakan variabel power asymmetri. Maka dapat dilihat jika berdasarkan kompleksitas transaksi bahwasanya Vietnam menerima investasi dari salah satu perusahaan Intel Corp senilai $1 miliar dan nilai ekspor supplier ke AS senilai $48,43 miliar pada tahun 2017. Kemudian dilihat berdasarkan kamampuan dalam mengkodifikasi yaitu Vietnam terbuka terhadap investasi lintas sektor bagi Negara-negara lain yang ingin berinvestasi di Vietnam. Sehingga keterbukaan Vietnam dalam menerima para investor telah ditetapkan dalam Undang-undang No. 67/2014/QH13 yang sesuai dengan konstitusi Republik Sosialis Vietnam. Sedangkan berdasarkan kemampuan dalam basis suplai bahwsanya Vietnam memiliki sector industry yang dapat memenuhi kebutuhan produksi terhadap AS-Tiongkok yaitu dalam sector elektronik dan tekstil.

3.3.2 Explicit Coordination

Explicit Coordination merupakan variabel yang memiliki kemampuan berdasarkan proses dalam melihat tingkat koordinasi secara eksplisit atau secara langsung. Sama halnya dengan power asymmetry, variabel explicit coordination ini jika dilihat dengan faktor penentu dari tata kelola GVC maka akan memiliki nilai perhitungan yang tinggi. Sehingga jika dilihat berdasarkan faktor yang berdasarkan kompleksitas dalam bertransaksi memiliki nilai yang tinggi, berdasarkan kemampuan mengkodifikasi dalam transaksi memiliki nilai yang rendah, dan jika

berdasarkan kemampuan dalam menetapkan basis pasokan memiliki nilai rendah.

Pada saat sebelum perang dagang AS-Tiongkok terjadi, menurut survey dari ABS (*Asian Barometer Survey*) menyebutkan bahwa diantara AS dan Tiongkok yang memiliki pengaruh lebih besar yaitu Tiongkok. Dari data ABS pada 2 Maret 2021 menunjukkan bahwa lebih dari 50% responden Vietnam menyatakan bahwa mereka lebih percaya terhadap Tiongkok dibandingkan AS. Sementara AS sendiri mendapatkan 14,67% saja dari responden Vietnam. Sedangkan pada tahun 2010 sebanyak 43,32% memilih Tiongkok. Sedangkan AS mendapatkan hanya 10% saja yang memilih AS. Kepercayaan Vietnam atas Tiongkok tidak serta merta tanpa alasan. Melainkan dibalik kepercayaan Vietnam terhadap Tiongkok memiliki alasan, yaitu pengaruh Tiongkok terhadap Vietnam berdasarkan kisah sejarah yang lebih dari seribu tahun, Tiongkok dan Vietnam sudah menjalin hubungan perdagangan lebih dari 15 tahun, dan antara Tiongkok dan Vietnam saling berbagi informasi dan ideology terkait ekonomi pemabangunan dan politik yang memiliki pengaruh besar bagi Vietnam (Xia, 2021).

Explicit coordination dimana memiliki nilai perhitungan yang sama-sama tinggi dengan power asymmetry. Maka akan dilihat dari contoh supplier ekspor antara Vietnam dan Tiongkok. Pada tahun 2017 dari data World Integrated Trade Solution WITS jumlah ekspor Vietnam ke Tiongkok senilai $2,2 miliar. Dari jumlah ekspor itu memiliki sektor tertinggi yaitu dalam bidang industri elektronik senilai $981 juta.

Selanjutnya dalam sektor agrikultur, perikanan, dan perhutanan jumlah ekspor Vietnam ke Tiongkok senilai $36,4 juta. Dalam sektor agrikultur meliputi buah dan sayuran, kopi, teh, kertas, karet dan beras (Binh & Ha, 2021, p. 2). Sehingga dari jumlah ekspor yang dilakukan oleh Vietnam ke Tiongkok ini menjadikan Vietnam menjadi supplier bagian dari GVC.

Dari variabel explicit coordination jika meggunakan 3 (tiga) faktor penentu. Maka dilihat berdasarkan kompleksitas transaksi bahwa jumlah ekspor Vietnam ke Tiongkok memiliki jumlah nilai yang besar dibandingkan dengan Negara-negara dari anggota ASEAN lainnya. Kemudian dilihat berdasarkan kemampuan dalam mengkodifikasi transaksi bahwa Vietnam dan Tiongkok sudah menjalin hubungan perdagangan lebih dari 15 tahun. Diikuti juga dengan kedekatan wilayah antara Vietnam dan Tiongkok, kepercayaan Vietnam terhadap Tiongkok itu sendiri dan memiliki model politik dan ekonomi yang saling berbagi antara satu sama lain. Sedangkan berdasarkan kemampuan basis suplai, jumlah yang diekspor Vietnam dapat memenuhi bahan produksi bagi Tiongkok.

3.4.3 Materials/End Use

Materials End Use merupakan jumlah barang produksi dan penambahan nilai dalam rantai menuju konsumen akhir. Dari jumlah barang produksi, barang setengah jadi, dan barang jadi yang akan dikirim dan diekspor serta digunakan oleh para konsumen akan juga dipengaruhi oleh faktor kompleksitas dalam bertransaksi, kemampuan dalam mengkodifikasi dalam bertransaksi dan kemampuan dalam menetapkan basis pasokan.

Setiap proses dari mulai proses produksi hingga proses ekspor akan memiliki penambahan nilai dari setiap proses.

Dari studi kasus Vietnam yang menjadi supplier ekspor bagi AS-Tiongkok. Maka jika dilihat dari variable materials end use menjadikan Vietnam sebagai bagian dari GVC yang memberikan bahan produksi atau bahan jadi yang diekspor ke AS-Tiongkok atau menuju ke pasar yang ada di negara lain untuk menjadi barang produksi, produk konsumsi dan produk setangah jadi. Dari setiap aliran yang dilalui oleh perpindahan barang tersebut memiliki penambahan nilai dari mulai produksi hingga menuju konsumen akhir. Sehingga dalam hal ini Vietnam menjadi salah satu bagian dari GVC AS-Tiongkok sebagai supplier yang mampu memenuhi kebutuhan dari AS-Tiongkok itu sendiri.

3.4 Analisis Aliran GVC terhadap Vietnam Pada Saat Terjadinya Perang Dagang AS-Tiongkok

Setelah melihat dan menganalisis aliran GVC terhadap Vietnam sebelum perang dagang AS-Tiongkok terjadi. Penulis kembali menggunakan konsep struktur tata kelola GVC tipe hirarki. Alasan yang menjadikan penulis tetap menggunakan konsep struktur tata kelola GVC tipe hirarki adalah bahwasanya pada saat terjadinya perang dagang AS-Tiongkok, kedua negara tersebut hanya memindahkan dan merelokasikan perusahaan produksi saja menjadi lepas pantai. Hal ini dikarenakan untuk menghindari adanya biaya tarif yang tinggi yang diberlakukan oleh AS-

Tiongkok itu sendiri. Sehingga Vietnam menjadi salah satu Negara tujuan bagi perusahaan-perusahaan AS-Tiongkok.

3.4.1 Power Asymmetry

Jika melihat perkembangan aliran GVC terhadap Vietnam setelah terjadinya perang dagang dari variabel asymmetry. Maka penulis akan melihat dari studi kasus yaitu perusahaan Huafu Fashion. Perusahaan Huafu Fashion merupakan perusahaan industri tekstil berbasis di Tiongkok. Perusahaan Huafu Fashion ini bergerak dalam bidang industri tekstil kapas yang memiliki produk utama yaitu benang dan material yang berguna untuk memproduksi barang jadi seperti pakaian, tempat tidur, handuk, dan kain dekoratif. Pada saat terjadinya perang dagang, untuk menghindari biaya tarif yang diberlakukan oleh Presiden Trump. Untuk menghindari tarif perdagangan yang diberlakukan, Huafu Fashion menambah pabrik untuk produksi di Vietnam senilai $362 Juta (Tan, 2019). Pada tahun 2020, perusahaan Huafu Fashion juga kembali menambahkan nilai investasi penambahan relokasi pabrik produksi di Vietnam senilai $212 Juta (SHIHUA, 2020). Relokasi atau penambahan pabrik untuk produksi yang dilakukan oleh perusahaan Huafu Fashion ini dikarenakan dampak dari kebijakan tarif yang diberlakukan oleh AS terhadap perusahaan dari Tiongkok (Oanh, 2019).

Dari studi kasus relokasi dan penambahan pabrik produksi oleh perusahaan Huafu menuju Vietnam merupakan bentuk dari aplikasi konsep struktur tata kelola GVC tipe hirarki. Adapun perusahaan Huafu Fashion ini

sudah berdiri di Vietnam sejak tahun 2013. Pada saat terjadinya perang dagang antara AS-Tiongkok, perusahaan Huafu Fashion melakukan relokasi dan penambahan pabrik produksi untuk menghindari kebijakan tarif yang diberlakukan oleh AS, memperluas produksi barang, dan menjadikan Vietnam sebagai pusat produksi yang berada dikawasan Asia Tenggara.

Kemudian jika dilihat dari faktor yang mempengaruhi rantai nilai berdasarkan kompleksitas transaksi, kemampuan kodifikasi, dan kemampuan dalam menetapkan basis pasokan. Berdasarkan kompleksitas transaksi bahwasanya perusahaan Huafu Fashion sudah mengeluarkan dana untuk berinvestasi di Vietnam sebesar $362 Juta pada tahun 2019 dan $212 Juta pada tahun 2020. Kemudian dalam mengkodifikasi informasi, Vietnam bersedia menjadi tujuan bagi perusahaan Huafu Fashion dan menjadi bagian dari rantai pasokan atas perusahaan Huafu Fashion. Sedangkan kemampuan dalam menetapkan basis pasokan, Vietnam juga merupakan negara yang sudah memiliki teknologi tinggi dan juga sesuai dengan apa yang perusahaan Huafu Fashion butuhkan setelah menentukan relokasi dan penambahan pabrik untuk produksi di Vietnam.

3.4.2 Explicit Coordination

Explicit Coordination dalam melihat aliran GVC terhadap Vietnam setelah terjadinya perang dagang AS-Tiongkok. Sama halnya dengan variabel power asymmetry. Maka untuk melihat dan menganilisis menggunakan variable Explicit Coordination, penulis juga akan

menggunakan studi kasus yaitu perusahaan Huafu Fashion. Perusahaan Huafu Fashion pada saat perang dagang antara AS-Tiongkok melakukan relokasi dan penambahan pabrik produksinya ke Vietnam berdasarkan instruksi dari perusahaan Huafu Fashion yang berbasis di Tiongkok.

Selanjutnya adalah jika kita melihat dari faktor yang mempengaruhi struktur tata kelola GVC. Maka dapat dilihat berdasarkan kompleksitas transaksi, perusahaan Huafu Fashion menambah investasi di Vietnam untuk proses relokasi dan penambahan pabrik produksi dibidang tekstil senilai $362 juta pada tahun 2019 dan $212 juta tahun 2020. Kemudian berdasarkan kemampuan dalam mengkodifikasi informasi, sama seperti pada variable power assymetri bahwasanya Vietnam merupakan negara yang cukup memiliki kemampuan dalam memproduksi barang yang berkapasitas tinggi. Sedangkan berdasarkan kemampuan basis pasokan, Vietnam bersedia menjadi pasokan bagi produksi perusahaan Huafu Fashion.

3.4.3 Materials/End Use

Setelah terjadinya perang dagang AS-Tiongkok, terdapat beberapa perusahaan yang ada di Tiongkok melakukan perpindahan produksi dikarenakan tarif yang diberlakukan oleh kedua negara tersebut. Jika melihat aliran GVC terhadap Vietnam, maka dari variabel materials end use ini dapat dilihat jumlah barang yang akan diproduksi dan proses menuju ke konsumen akhir juga mengalami perubahan. Misalnya, jumlah biaya produksi yang yang ada di Tiongkok oleh perusahaan AS sebelum

dipindahkan memiliki jumlah biaya yang berbeda setelah berpindah produksi ke Vietnam. Hal ini disebabkan oleh jarak yang mesti ditempuh, kemampuan para pekerja yang berbeda, dan biaya produksi lainnya. Sehingga dari setiap proses produksi sampai menjadi barang jadi itu memiliki penambahan nilai setiap prosesnya. Dari setiap penambahan nilai yang diberlakukan inilah Vietnam menjadi bagian baru dari rantai nilai global bagi AS dan Tiongkok. Hal ini dikarenakan terdapat perusahaan dari Tiongkok yang merelokasikan produksinya ke Vietnam. Dari contoh studi kasus perusahaan Huafu Fashion. Dari laporan tahunan *Dun and Bradstreet* pada tahun 2019 saat perang dagang terjadi, terdapat kenaikan penjualan tahunan dari perusahaan Huafu Fashion ini senilai $2,4 miliar. Sedangkan pada tahun sebelumnya 2018, perusahaan Huafu Fashion mendapatkan penjualan senilai $2,1 miliar.

Tabel 3. 4 Perubahan Aliran GVC Sebelum dan Setelah Perang dagang AS-Tiongkok 2018-2019

No	Variabel	Sebelum Perang Dagang	Setelah Perang Dagang
1	**Power Asymmetry**	Vietnam menerima investasi dari perusahaan Intel Corp $1 miliar, mengatur undang-undang dalam penanaman modal asing dalam UUD No.67/2014/QH13 dan Vietnam memiliki sektor indsutri yang dapat memenuhi kebutuhan produksi bagi AS-Tiongkok.	Proses relokasi dan penambahan pabrik produksi perusahaan Huafu Fashion di Vietnam, investasi dari perusahaan Huafu Fashion terhadap Vietnam senilai $326 juta tahun 2019 dan $212 juta tahun 2020, Kesediaan Vietnam yang bersedia menjadi tujuan bagi perusahaan Huafu Fashion dan menjadi bagian dari rantai pasokan

			atas perusahaan Huafu Fashion, dan kemampuan Vietnam dalam memiliki teknologi tinggi yang mana sesuai dengan apa yang perusahaan Huafu Fashion butuhkan untuk memproduksi barang.
2	**Explicit Coordination**	Vietnam merupakan negara yang mengekspor barang produksi terbesar di Asia Tenggara, hubungan kerja sama perdagangan antara Vietnam dan Tiongkok sudah terjalin lebih dari 15 tahun serta memiliki beberapa kemiripan dalam bidang politik, dan Vietnam dapat memenuhi kebutuhan barang produksi bagi perusahaan di Tiongkok.	Dapat dilihat berdasarkan kompleksitas transaksi, perusahaan Huafu Fashion berinvestasi di Vietnam untuk proses relokasi dan penambahan pabrik produksi senilai $326 juta tahun 2019 dan $212 juta tahun 2020. Kemudian berdasarkan kemampuan dalam mengkodifikasi informasi, sama seperti pada variable power assymetri bahwasanya Vietnam merupakan negara yang cukup memiliki kemampuan dalam memproduksi barang yang berkapasitas tinggi. Sedangkan berdasarkan kemampuan basis pasokan, Vietnam bersedia menjadi pasokan bagi produksi dari perurusahaan Huafu Fashion.
3	**Materials End Use**	Vietnam menjadi bagian dari rantai nilai global ekonomi terhadap AS-Tiongkok, Vietnam menjadi supplier bagi barang-barang produksi di perusahaan-perusahaan AS-Tiongkok dan terdapat penambahan nilai darisnetiap proses suplai hingga ke konsumen akhir.	Dari relokasi dalam memproduksi barang akibat dampak dari perang dagang maka akan memiliki cost atau biaya tambahan terhadap perusahaan Huafu Fashion yang berada di Vietnam. Pada tahun 2019 mengalami kenaikan penjualan senilai $2,4 miliar dibandingkan tahun sebelumnya 2018 senilai $2,1 miliar.

Pada konflik perang dagang AS-Tiongkok serta dampak terhadap Vietnam yang menjadi aktor utamanya yaitu Presiden Donald Trum sebagai pemangku kebijakan dalam mengeluarkan kenaikan tarif dan Presiden Xi Jinping yang juga memberikan kebijakan balasan terhadap kebijakan tarif yang diberlakukan oleh Donald Trump. Di sisi lain Vietnam yang merupakan mitra bagi AS-Tiongkok menjadi bagian dari rantai nilai dalam ekspor dan impor barang-barang produksi dari perusahaan-perusahaan yang ada di Vietnam itu sendiri. Dalam melihat peta kekuatan antara AS-Tiongkok yang merupakan negara yang memiliki kekuatan besar dalam bidang ekonomi khususnya, dapat mempengaruhi kestabilan ekonomi global padaa saat perang dagang terjadi. Selain itu juga dari perang dagang juga berdampak atas perlambatan ekonomi global. Seperti di negara-negara yang berada di kawasan Asia banyak yang terkena dampak dari konflik perang dagang. Akan tetapi yang menjadi salah satu negara yang menerima keuntungan dari perang dagang sendiri yaitu Vietnam. Dengan begitu pemerintahan Vietnam langsung memanfaatkan momentum ini untuk memposisikan diri supaya mendapatkan dampak positif dari perang dagang AS-Tiongkok. Dari keuntungan yang didapatkan oleh Vietnam diantaranya yaitu dari relokasi industri dari Tiongkok (Diabora, 2019, hal. 2-8). Sehingga Vietnam menjadi negara yang mendapatkan keuntungan dari konflik terjadinya perang dagang AS-Tiongkok.

BAB 4

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Dampak dari perang dagang antara AS dan Tiongkok pada tahun 2018-2019 memiliki pengaruh bagi beberapa negara, diantaranya adalah negara yang berada di kawasan Asia Tenggara. Terdapat beberapa negara yang menjadi sebagai mitra dagang AS dan Tiongkok di kawasan Asia Tenggara yang mendapatkan keuntungan. Namun dari negara-negara tersebut Vietnam menjadi salah satu yang mendapatkan keuntungan yang lebih besar dibandingkan negara yang ada di kawasan Asia Tenggara lainnya. Dari penulisan yang ditulis oleh penulis pada penulisan ini memiliki tujuan yaitu untuk menganalisis perang dagang AS-Tiongkok pada tahun 2018 Sampai 2019 dan untuk menganalisis perang dagang AS-Tiongkok terhadap Vietnam dari perubahan aliran Global Value Chain sebelum dan sesudah perang dagang terjadi.

Pada konflik perang dagang AS-Tiongkok yang terjadi pada tahun 2018-2019 serta dampak yang didapatkan bagi negara Vietnam adalah bahwasanya Vietnam mendapatkan keuntungan berupa peningkatan pertumbuhan ekonomi pada saat terjadinya konflik perang dagang AS-Tiongkok pada tahun 2018-2019. Keuntungan yang didapatkan oleh Vietnam dari perang dagang AS-Tiongkok yaitu meningkatnya jumlah investasi Tiongkok di Vietnam. Hal ini bisa dilihat pada tahun 2018 jumlah investasi Tiongkok di Vietnam senilai $1.1 miliar dan pada tahun 2019 senilai $1.6 miliar (Statista, 2020). Sedangkan jumlah investasi AS di

Vietnam pada tahun 2018 senilai $13 miliar dan pada tahun 2019 jumlah investasi AS di Vietnam mengalami peningkatan investasi senilai $14 miliar (Hanemann, 2020)

Dari perubahan aliran rantai nilai global AS-Tiongkok terhadap Vietnam pada saat sebelum dan setelah terjadinya konflik perang dagang AS-Tiongkok pada tahun 2018-2019, penulis menggunakan metodelogi yang dibawakan oleh Gary Gereffi yaitu metode Global Value Chain (GVC) dimensi struktur tata kelola tipe Hirarki. Dengan menggunakan konsep Global Value Chain dimensi struktur tata kelola tipe Hirraki ini maka dapat disimpulkan bahwa perubahan yang terjadi sebelum dan sesudah terjadinya konflik perang dagang AS-Tiongkok pada tahun 2018-2019 yaitu adanya perpindahan atau relokasi produksi dari perusahaan AS-Tiongkok ke negara Vietnam untuk menghindari kenaikan tarif pajak yang berlaku.

Sebagaimana sudah dijelaskan sebelumnya, bahwa terdapat variabel yang dapat mempengaruhi struktur tata kelola GVC yaitu Power Asymmetri, Explicit Coordination dan Materials End Use. Power Assymetry merupakan kemampuan dalam memberikan informasi terkait daya basis suplai. Explicit Coordination merupakan kemampuan dalam melihat tingkat koordinasi secara eksplisit. Sedangkan Materials End Use merupakan jumlah barang produksi dan penambahan nilai dalam rantai menuju konsumen akhir. Dari variabel struktur tata kelola GVC, terdapat faktor yang dapat mempengaruhi perubahan dari ketiga variabel tersebut. Faktor pertama adalah berdasarkan kompleksitas informasi serta transfer pengetahuan yang dibutuhkan untuk menopang dan mempertahankan

transaksi yang berkaitan dengan proses spesifikasi produk. Kedua yaitu bagaimana dan sejauh mana proses dari perkembangan informasi dan pengetahuan dapat dikodifikasikan sehingga bisa ditransmisi secara efisien dan tanpa transaksi investasi yang spesifik antara para pihak dalam transaksi. Ketiga yaitu kemampuan bagi pemasok secara aktual dan potensial yang berkaitan dengan persyaratan transaksi.

Sehingga dari aplikasi variabel Power Asymmetri, Explicit Coordination dan Materials End Use dapat dilihat berdasarkan proses relokasi dan penambahan pabrik produksi perusahaan Huafu Fashion menuju Vietnam dimana memberikan investasi dari perusahaan Huafu Fashion terhadap Vietnam senilai $362 juta tahun 2019 dan $212 juta tahun 2020. Kesediaan Vietnam yang bersedia menjadi tujuan bagi perusahaan Huafu Fashion dengan kemampuan Vietnam dalam memiliki teknologi tinggi yang mana sesuai dengan apa yang perusahaan Huafu Fashion butuhkan untuk memproduksi barang. Sehingga dengan adanya relokasi dan penambahan pabrik produksi inilah yang menjadi perubahan dari aliran rantai nilai global AS-Tiongkok ke negara Vietnam setelah terjadinya konflik perang dagang. Dengan adanya relokasi dan penambahan dalam memproduksi barang akibat dampak dari perang dagang maka akan memiliki cost atau biaya tambahan terhadap perusahaan-perusahaan yang berada di Vietnam. Dari setiap proses aliran produksi hingga menjadi barang konsumen akhir memiliki penambahan nilai. Sehingga pada tahun 2019 perusahaan Huafu Fashion mengalami kenaikan penjualan senilai $2,4 miliar dibandingkan tahun sebelumnya 2018 senilai $2,1 miliar.

4.2 Saran dan Rekomendasi

Untuk penulisan selanjutnya penulis merekomendasikan pengembangan penulisan saat ini dengan menekankan pada beberapa potensi yang dapat diteliti dipenulisan selanjutnya. Rekomendasi dari penulis diantaranya sebagai berikut :

1. Rekomendasi pertama yaitu pada penulisan selanjutnya dapat mengaplikasikan teori, model, konsep yang lain atau menggunakan cabang lain dari konsep Global Value Chain dalam mengembangkan perspektif pemahaman baru untuk melihat konflik perang dagang antara AS-Tiongkok.
2. Rekomendasi kedua yaitu pada penulisan selanjutnya dapat melihat dampak dari konflik perang dagang AS-Tiongkok terhadap Negara lain selain Vietnam atau dampak perang dagang AS-Tiongkok terhadap organisasi-organasasi regional.
3. Rekomendasi ketiga yaitu pada penulisan selanjutnya dapat melihat perkembangan dari konflik perang dagang AS-Tiongkok setelah pemilu AS pada tahun 2020 yang dimenangkan oleh Presiden Joe Biden.

Sehingga menjadi perbandingan pada saat masa pemerintahan Donald Trump dan pada saat masa pemerintahan Presiden terpilih AS yaitu Joe Biden.

Daftar Pustaka

Alhusain, A. S. (2018). Perang Dagang AS dan China : Tantangan dan Peluang Ekspor Indonesia. *Info Singkat*, 19-22.

Amiti, M. (2020, May 28). *The Investment Cost of the U.S.-China Trade War*. Dipetik Juni 25, 2021, dari Liberty Street Economics: https://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2020/05/the-investment-cost-of-the-us-china-trade-war.html

Antras, P. (2020). Conceptual Aspects of Global Value Chains. *Harvard University*, 3.

Ardhani, E. (2019). TRAJEKTORI HUBUNGAN DAGANG ANTARA AMERIKA DAN CHINA. *Repository*, 1-2.

Binh, L. H., & Ha, L. T. (2021). VIETNAM-CHINA AGRICULTURAL TRADE. *ISEAS Publishing*, 2.

Burhanudin, M. (2019, 06 25). *Mengapa Indonesia Tertinggal dari Vietnam?* Diambil kembali dari Kompas.com: https://money.kompas.com/read/2019/06/25/092942126/mengapa-indonesia-tertinggal-dari-vietnam?page=all

Cecilia Bellora, L. F. (2019, April 22). *Trade wars and global value chains: Shooting oneself in the foot*. Dipetik February 16, 2021, dari voxeu.org: https://voxeu.org/article/trade-wars-and-global-value-chains#:~:text=Global%20value%20chains%20prompt%20countries,countries%20through%20global%20value%20chains.

Chandra. (2021, 02 08). *Indonesia dan China Nothing! Vietnam Juara Ekonomi 2020*. Diambil kembali dari CNBC: https://www.cnbcindonesia.com/news/20210208153359-4-221899/indonesia-dan-china-nothing-vietnam-juara-ekonomi-2020/3

Chapman, S. (2020, May 16). *Vietnam becomes main manufacturer for Adidas and Nike footwear*. Diambil kembali dari Manufacturingglobal.com: https://manufacturingglobal.com/procurement-and-supply-chain/vietnam-becomes-main-manufacturer-adidas-and-nike-footwear

Countryeconomy. (2019). *Vietnam GDP - Gross Domestic Produk*. Dipetik February 14, 2021, dari Countryconomy: https://countryeconomy.com/gdp/vietnam

Damayanti, F., Indira, N., Wahyuni, R. S., Prayoga, M. R., & Kevin, G. (2018). ASEAN di Tengah Rivalitas AS dan Cina:. *Indonesian perspective*, 146.

Daniel, W. (2019). *Vietnam Untung Banyak dari Perang Dagang AS-China, Indonesia?* Indonesia: 2019.

Das, K. (2018, April 18). *Impact of US – China Trade War on Vietnam*. Dipetik Juli 09, 2021, dari Vietnam Briefing: https://www.vietnam-briefing.com/news/impact-us-china-trade-war-vietnam.html/

Diabora, I. (2019). VIETNAM'S STRATEGY IN TAKING ADVANTAGE OF TRADE WAR BETWEEN. *Department of International Program of International Relations*, 2-8.

Diabora, I. (2019). VIETNAM'S STRATEGY IN TAKING ADVANTAGE OF TRADE WAR BETWEEN . hal. 11-14.

Elsa, S. A. (2019). PERANG DAGANG AMERIKA SERIKAT DENGAN CHINA : TRUMP VS XI JINPING? *K.Jurnal*, 11-12.

Gereffi, G. (2005). The Governance of Global Value Chain. *ResearchGate*, 83-84.

Gereffi, G. (2011). Global Value Chain Analysis : A Primer. *ResearchGate*, 4.

Gereffi, G. (2011). Global Value Chain Analysis Primer. *Researchgate*, 5-12.

Gereffi, G. (2019). Gary Gereffi on The Impact of U.S - China Trade War on Supply Chain. *asiaexpertsforum.org*, 02.

Gereffi, G. (2019). Gary Gereffi on the Impact of U.S.-China Trade. *Asiaexpertsforum.org*, 2.

Hana, O. D. (2019, 10 11). *Ini 5 Alasan Vietnam Jadi Pilihan Investasi Manufaktur Ketimbang Indonesia*. Diambil kembali dari ekonomi.bisnis.com: https://ekonomi.bisnis.com/read/20191011/257/1157969/ini-5-alasan-vietnam-jadi-pilihan-investasi-manufaktur-ketimbang-indonesia

Hanemann, T. (2020). Two-Way Street: 2020 Update US-China Investment Trends. *US-China Investment Project*, 13.

Indonesia, C. (2020, November 04). *Kronologi Perang Dagang AS-China Selama Kepemimpinan Trump*. Diambil kembali dari CNN Indonesia: https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20201103154223-92-565387/kronologi-perang-dagang-as-china-selama-kepemimpinan-trump

Jung, E. (2020, August 3). *Vietnam and Mexico could become major players in global supply chains*. Diambil kembali dari PETERSON INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS: https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/vietnam-and-mexico-could-become-major-players-global-supply

Laksono, V. B., Simanjuntak, T. R., & de Fretes, C. H. (2019). DAMPAK PERANG DAGANG AMERIKA SERIKAT-CINA TERHADAP. *Jurnal Cakrawala*, 124-125.

Lee, Y. (2020, 11 26). *Exclusive: Foxconn to shift some Apple production to Vietnam to minimise China risk*. Diambil kembali dari Reuters: https://www.reuters.com/article/us-foxconn-vietnam-apple-exclusive-idUSKBN2860VN

Lee, Y. N. (2019, 10 28). *These charts show Vietnam is far from matching China's manufacturing prowess*. Diambil kembali dari CNBC: https://www.cnbc.com/2019/10/29/trade-war-can-vietnam-replace-china-as-a-global-manufacturing-hub.html

Ling, S. (2021, Februari 16). *US-China relations: forced labour to keep pressure on Chinese textile firms as American firms cut orders*. Diambil kembali dari US-CHINA RELATIONS: https://www.scmp.com/economy/china-economy/article/3121900/us-china-relations-forced-labour-keep-pressure-chinese

Mason, M. (2006, November 18). *Intel to invest $1 billion in Vietnam as country strives to raise high-tech profile*. Diambil kembali dari Taiwan News: https://www.taiwannews.com.tw/en/news/321538

Mentzer, J. T. (2001). DEFINING SUPPLYCHAIN MANAGEMENT. *JOURNAL OF BUSINESS LOGISTICS,*, 4.

Minh Sun, H. l. (2019, December 3). *Chinese investment in Vietnam surges*. Dipetik February 03, 2021, dari VNEXPRESS: https://e.vnexpress.net/news/business/economy/chinese-investment-in-vietnam-surges-4021060.html

Moleong, L. J. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Oanh, K. (2019, July 07). *Savills publishes list of large factories moved from China to Vietnam*. Diambil kembali dari Vietnam Investment Review: https://vir.com.vn/savills-publishes-list-of-large-factories-moved-from-china-to-vietnam-70395.html

Oxford Economics. (2021). *The US - China Economics relations.* UK: The US-China Business Council.

Reiff, N. (2019, Juni 25). *The Top 3 Industries Affected by the Trade War With China*. Dipetik Juni 24, 2021, dari Investopedia: https://www.investopedia.com/industries-most-likely-to-be-impacted-by-trade-disputes-with-china-in-2019-4580508

Samuel, P. (2020, Agustus 31). *Why Vietnam Has Become a Promising Alternative for US Businesses in Asia*. Dipetik February 09, 2021, dari Vietnam Briefing: https://www.vietnam-briefing.com/news/why-vietnam-has-become-promising-alternative-for-us-businesses-in-asia.html/#:~:text=Due%20to%20its%20geographic%20proximity,most%20preferred%20alternatives%20for%20manufacturers.

SHIHUA, T. (2020, June 08). *Huafu Fashion to Build USD212 Million Vietnam Plant to Skirt Trade Tariffs*. Diambil kembali dari yicaiglobal: https://www.yicaiglobal.com/news/huafu-fashion-to-build-usd212-million-vietnam-plant-to-skirt-trade-tariffs

Shira, D. (2021, March 30). *Q&A: How Vietnam's Supply Chains Differ from its Peers and its Participation in Global Value Chains*. Diambil kembali dari Vietnam Briefing: https://www.vietnam-briefing.com/news/how-vietnams-supply-chains-differ-from-its-peers-and-participation-in-global-value-chains.html/

Shoulberg, W. (2019, October 16). *Vietnam Is Becoming The Big Winner In The China Trade Wars*. Diambil kembali dari Forbes: https://www.forbes.com/sites/warrenshoulberg/2019/10/16/us-finally-succeeds-in-vietnam-as-more-companies-move-sourcing-there/?sh=531abe34a4ef

Staff, R. (2019, July 17). *IMF sees Vietnam's economic growth slowing to 6.5% in 2019*. Dipetik February 14, 2021, dari Reuters: https://www.reuters.com/article/us-imf-vietnam-idUSKCN1UB2VU

Statista. (2020, November 25). *Statista*. Dipetik February 09, 2021, dari Annual flow of foreign direct investments from China to Vietnam between 2009 and 2019: https://www.statista.com/statistics/720408/china-outward-fdi-flows-to-vietnam/

Sugiono. (2017). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D).* Bandung: Alfabeta.

Sutedi, A. (2014). *Hukum Ekspor Impor.* Jakarta: Raih Asa Sukses.

Tan, C. (2019, August 12). *Goodbye China: Chinese manufacturers follow multinationals out the door*. Diambil kembali dari NIKKEI ASIA: https://asia.nikkei.com/Business/Business-trends/Goodbye-China-Chinese-manufacturers-follow-multinationals-out-the-door

Tuan Ho, T. T. (2018). How will Vietnam Cope with the Impact of the US-China Trade War? *PERSPECTIVE*, 4.

ustr. (2019). *Office of The United State Trade Repesentative*. Dipetik February 09, 2021, dari Vietnam: https://ustr.gov/countries-regions/southeast-asia-pacific/vietnam#:~:text=U.S.%20foreign%20direct%20investment%20(FDI,a%208.2%25%20decrease%20from%202018.&text=Sales%20of%20services%20in%20Vietnam,owned%20firms%20were%20%241%20million.

Vanham, P. (2018, September 11). *The story of Viet Nam's economic miracle*. Dipetik February 14, 2021, dari World Economic Forum: https://www.weforum.org/agenda/2018/09/how-vietnam-became-an-economic-miracle/

Virlics, A. (2013). Investment Decision Making and Risk. *Science Direct*, 170.

Wijayanti. (2020). Partisipasi UMKM dalam Global Value Chain . *SEGMEN Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 99.

Xia, M. (2021, May 21). *China and the US: Who Has More Influence in Vietnam?* Diambil kembali dari The Diplomat: https://thediplomat.com/2021/05/china-and-the-us-who-has-more-influence-in-vietnam/