

## BAB V

### KESIMPULAN

Kesimpulannya, dinamika pasar, indikator makroekonomi, peraturan pemerintah, dan perjanjian perdagangan semuanya berdampak pada operasi ekonomi Apple Inc. di Tiongkok dan Amerika Serikat. Meskipun terdapat pasar yang cukup besar dan makmur untuk produk Apple di Amerika Serikat, sulit untuk memasuki pasar tersebut karena persaingan yang ketat di negara tersebut dan saluran distribusi yang terbatas. Meskipun perekonomian Tiongkok yang berkembang dan populasi yang besar memberikan peluang yang sangat besar, keterbatasan pemerintah dan persaingan yang ketat dari bisnis lokal menghadirkan hambatan khusus bagi Apple. Daya beli konsumen dan keinginan pasar dipengaruhi oleh perbedaan data makroekonomi kedua negara. Selain itu, alat kebijakan perdagangan luar negeri, seperti disparitas kebijakan moneter dan fiskal, dapat berdampak pada rantai pasokan Apple, biaya produksi, dan akses pasar. Apple harus menyesuaikan rencananya, mempertimbangkan sensitivitas harga Tiongkok, menangani permasalahan perdagangan, dan mendiversifikasi basis manufakturnya agar berhasil dalam kondisi ini.

Apple beroperasi di dua bidang di Tiongkok. Pertama, perusahaan menjual ponsel pintar, aksesoris, dan produk lainnya di dalam negeri. Kedua, produsen peralatan asli (OEM) berlokasi di Cina (Wu & Pan, 2021). Oleh karena itu, Apple sangat bergantung pada Tiongkok. Faktor politik dan hukum dapat menghambat operasi Apple secara signifikan di Tiongkok dan belahan dunia lainnya. Berbagai faktor meningkatkan peluang dan tantangan terkait pengoperasian Apple di Tiongkok. Faktor-faktor tersebut meliputi faktor hukum, politik, ekonomi dan budaya. Meskipun Apple memegang pangsa pasar yang besar di Tiongkok dan

seluruh dunia, faktor-faktor ini dapat menghambat operasinya. Selain itu, pelanggan dan pesaing mempengaruhi operasi Apple berdasarkan preferensi dan strategi bersaing mereka masing-masing. Dengan demikian, berbagai aspek menciptakan tantangan dan peluang bagi beroperasinya Apple di pasar Tiongkok. Kesimpulannya, berbagai faktor menghambat operasional Apple. Salah satu faktor penting adalah OEM Apple, yang sebagian besar berlokasi di Tiongkok. Masalah yang mempengaruhi OEM ini juga menghambat kinerja pasar Apple, tidak hanya di Tiongkok tetapi juga di seluruh dunia. Di Tiongkok, Apple menghadapi persaingan ketat dari perusahaan lain karena fungsi inovatif yang lebih tinggi dan keterjangkauan. Banyak konsumen memilih produk yang terjangkau karena mereka memiliki pendapatan yang lebih rendah. Hasilnya, perusahaan lain, seperti Xiaomi, lebih menonjol dibandingkan Apple di Tiongkok. China juga memiliki sistem politik terpusat yang dapat menghambat kinerja Apple. Untuk menjawab tantangan ini, perusahaan dapat mendiversifikasi OEM-nya ke negara lain. Perusahaan ini juga dapat mulai memproduksi produk untuk pelanggan kelas bawah karena mereka merupakan bagian penting dari populasi Tiongkok. Diversifikasi dan diversifikasi target pasar dapat meningkatkan kemandirian Apple secara keseluruhan di Tiongkok.

Dinamika antara Apple Inc. dan Tiongkok dari tahun 2017 hingga 2022 mencakup interaksi peluang dan tantangan yang kompleks, yang dibentuk oleh faktor ekonomi, geopolitik, dan teknologi. Kontribusi pendapatan Apple yang signifikan dari Tiongkok menggarisbawahi saling ketergantungan ekonomi antara Apple dan pasar Tiongkok. Kelas menengah yang berkembang di Tiongkok menjadi basis konsumen penting bagi produk Apple, khususnya iPhone. Meningkatnya ketegangan perdagangan AS-Tiongkok, terutama selama perang dagang yang dimulai pada tahun 2018, menimbulkan tantangan bagi rantai pasokan global Apple. Tarif dan ketidakpastian berdampak pada biaya produksi, logistik rantai pasokan, dan keputusan strategis terkait lokasi produksi. Tiongkok juga berupaya untuk mengurangi

ketergantungannya pada produk asing, sehingga mendorong lebih banyak warganya untuk membeli ponsel Tiongkok. dan semakin meningkatkan perekonomiannya. Apple terus memperluas kehadiran ritelnya di Tiongkok, membuka toko baru dan menekankan pentingnya pasar Tiongkok. Namun, penutupan toko selama pandemi COVID-19 menyoroti kerentanan ritel fisik dalam menghadapi gangguan yang tidak terduga. Apple menavigasi lanskap peraturan yang berkembang di Tiongkok, beradaptasi dengan kebijakan dan peraturan setempat. Kepatuhan terhadap peraturan Tiongkok, khususnya terkait privasi data dan keamanan siber, menjadi semakin penting bagi operasi Apple di negara tersebut. Perubahan preferensi konsumen dan percepatan tren digital di Tiongkok memengaruhi strategi Apple. Bangkitnya *e-commerce* dan meningkatnya ketergantungan pada layanan digital menjadi tren penting yang membentuk pendekatan Apple terhadap pemasaran dan keterlibatan pelanggan.

Apple menghadapi tantangan manufaktur, terutama selama pandemi COVID-19. Penutupan pabrik dan gangguan pada ekosistem manufaktur Tiongkok mendorong pertimbangan diversifikasi rantai pasokan dan peningkatan langkah-langkah ketahanan. Pandemi COVID-19 menghadirkan tantangan sekaligus peluang bagi Apple di Tiongkok. Meskipun gangguan awal berdampak pada manufaktur dan ritel, Apple beradaptasi dengan meningkatkan penjualan online, keterlibatan pelanggan jarak jauh, dan secara bertahap membuka kembali toko dengan langkah-langkah keamanan yang ditingkatkan. Periode ini memperlihatkan upaya berkelanjutan Apple untuk berinovasi, memperkenalkan produk dan layanan baru. Di pasar Tiongkok yang sangat kompetitif, Apple menghadapi persaingan tidak hanya dari produsen ponsel pintar dalam negeri tetapi juga dari ekosistem perusahaan teknologi yang sedang berkembang. Ketegangan geopolitik mempengaruhi operasi Apple di Tiongkok. Perusahaan harus menyeimbangkan kepentingan bisnisnya dengan pertimbangan terkait hubungan AS-Tiongkok, termasuk mengendalikan kontrol ekspor dan potensi dampaknya terhadap rantai pasokannya. Apple menekankan keberlanjutan dan tanggung jawab perusahaan,

menyelaraskan dengan tren global. Inisiatif terkait kelestarian lingkungan, transparansi rantai pasokan, dan praktik ketenagakerjaan tetap menjadi titik fokus strategi perusahaan Apple.

Dinamika antara Apple Inc. dan Tiongkok selama periode 2017 hingga 2022 mencerminkan hubungan multifaset yang ditandai dengan peluang ekonomi, kompleksitas peraturan, dan tantangan global. Kemampuan Apple untuk menavigasi lanskap ini menunjukkan pentingnya kemampuan beradaptasi dan pandangan ke depan yang strategis dalam mengelola kehadiran di salah satu pasar terbesar dan dinamis di dunia. Salah satu alasan mengapa Apple tidak ingin bersaing dengan Tiongkok adalah karena Tiongkok juga merupakan pasar yang sangat besar bagi Apple. Perusahaan tersebut mungkin tidak mampu untuk bergantung pada rantai pasokan Tiongkok, namun mereka juga tidak mampu meninggalkan negara tersebut.

