

**UPAYA DAN STRATEGI AMERIKA SERIKAT  
MEMPERBAHARUI POIN PERJANJIAN NAFTA  
DALAM SEKTOR INDUSTRI OTOMOTIF**

**Muhammad Kevin Gitrianda Haryadi**

*Prodi Hubungan Internasional  
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta*

**ABSTRAK**

Penelitian ini berfokus kepada upaya dan strategi Amerika Serikat memperbaharui poin perjanjian NAFTA dalam sektor Industri Otomotif. NAFTA merupakan salah satu bentuk perdagangan internasional yang berbasis wilayah (*regional*) dan bersifat trilateral. NAFTA terdiri dari dua negara maju yakni Amerika Serikat dan Kanada serta satu negara berkembang yakni Meksiko. Dinamika perjalanan NAFTA menjadi sangat menarik untuk di teliti. NAFTA sebagai perwujudan *Regional Free Trade* memiliki fungsi dan tujuan memberikan keuntungan dan meningkatkan perekonomian negara anggotanya, Namun dalam dinamikanya Amerika Serikat mengalami kerugian di sektor industri otomotif. Amerika Serikat menilai aturan NAFTA yang kurang ketat menjadi penyebab defisit perdagangan dan hilangnya pekerjaan di Industri Otomotif Amerika Serikat. Amerika Serikat berupaya memperbaharui ketentuan dan aturan NAFTA dalam industri otomotif dengan target menaikkan standar konten wilayah sebesar 85% dari 62,5%, yang dimana 50% dari total tersebut Amerika menghendaki ketentuan konten berasal dari Industri Nasionalnya, selain itu Amerika Serikat memasukkan standar upah buruh Amerika Utara yang akan sulit diterima kedua mitra dagangnya ditengah fakta kedua mitra dagangnya mengalami *surplus* terutama Meksiko. Menggunakan Kerangka konseptual diplomasi multilateral dan bilateral beserta sarana diplomasi berupa sama, dana, dandha, dan bedha dapat diketahui bahwa upaya dan strategi Amerika memperbaharui ketentuan dalam memperbaiki tujuan awal NAFTA khususnya industri otomotif dilakukan dengan diplomasi multilateral melalui forum NAFTA dan diplomasi bilateral bersama Meksiko sebagai negara yang perekonomiannya masih bergantung dengan AS.

*Keyword(s)* : Perdagangan Internasional, Diplomasi, Industri Otomotif, NAFTA, Amerika Serikat, Kanada, Meksiko.

**Pendahuluan**

NAFTA (*North American Free Trade Agreement*) yang merupakan sebuah pakta perdagangan regional yang berada di wilayah Amerika Utara khususnya di bidang Perdagangan. NAFTA pada awalnya dibentuk oleh Amerika Serikat bersama Kanada dalam sektor Otomotif tahun 1965 dengan nama Canada-US Auto Pact (Crane, 2017). Pada tahun 1988 kesepakatan otomotif tersebut diperluas menjadi hubungan kerjasama perdagangan bebas antara Amerika dan Kanada, namun

masih bersifat bilateral dan perdagangan bebas tersebut memiliki nama CUFTA yang dapat direalisasikan pada 1989. Pada pakta perdagangan tersebut memuat tujuan yakni memudahkan terjadinya kerjasama perdagangan bebas di lingkup Amerika Utara dan menghilangkan batasan-batasan yang ada diantara negara-negara anggotanya yakni Amerika dan Kanada (Coffey, 1999, pp. 18-19). Pakta perdagangan tersebut pada mulanya dibentuk dalam rangka meningkatkan perekonomian Kanada dan Amerika Serikat

sekitar 1-5%. Kedua Negara tersebut bersepakat untuk menghilangkan hambatan hambatan dalam sektor perdagangan barang dan jasa. Namun pada tahun 1990, Presiden Meksiko, Carlos Salinas bertemu dengan Presiden AS, George Bush dalam mengupayakan pembicaraan terkait perjanjian perdagangan bebas dengan Amerika dengan tujuan meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan investasi asing bagi Meksiko (Villarreal, 2010, p. 1). Pada tahun 1990 Kanada meminta ikut serta dalam perjanjian tersebut yang dimana mulai dilakukannya pembicaraan trilateral pada 1991 terkait perdagangan bebas di Amerika Utara. Perjanjian ini resmi ditandatangani oleh 3 negara yakni Kanada, AS dan Meksiko pada tahun 1993 dan diimplementasikan pada tahun 1994 dengan nama NAFTA (Amadeo, 2019).

NAFTA sendiri memiliki beberapa fungsi dan tujuan yang sudah ada sejak terbentuk yakni peningkatan pertumbuhan ekonomi, peluang investasi dengan beberapa fungsi yang diantaranya menghilangkan tarif perdagangan antara Kanada, Amerika dan Meksiko, perlindungan impor produk sensitive dan menciptakan iklim persaingan yang adil dan kompetitif. Pada dasarnya Amerika Serikat giat dan menyambut baik regionalisasi yang berdasar keinginannya ini, NAFTA diharapkan dapat menjadi wadah perwujudan dalam menyalurkan kepentingan kepentingan AS dan memberikan keuntungan bersama kedua mitra dagangnya tersebut dan mendapatkan surplus yang salah satunya peningkatan ekonomi Meksiko pada akhirnya akan menyerap tenaga kerja dan mengurangi jumlah imigran di Amerika yang telah lama menjadi persoalan di Amerika Serikat, selain itu Meksiko sebagai mitra dalam NAFTA dapat membuka jalan Amerika ke Amerika Selatan yang dimana terdapat peluang sebanyak 100 juta konsumen yang sangat potensial (Villarreal, 2017, p. 4).

Dalam awal pembentukan NAFTA, Amerika melihat akan mendapatkan keuntungan akan adanya integrasi industri salah satunya industri otomotif yang

diharapkan AS akan membuat produsen suku cadang dan kendaraan AS lebih efisien dan berkembang pesat (Burfisher, 2001, p. 135). Integrasi tersebut akan menstimulasi banyaknya kandungan lokal dalam produk impor yang dihasilkan oleh Meksiko demi menekan penggunaan bahan dan suku cadang dari luar wilayah khususnya Asia (Steinbock, 2018). Pada kurun perkembangan awal NAFTA pun Amerika Serikat bahwasanya sudah melihat peluang keuntungan yakni ditunjukkan dengan Ekspor mobil A.S. ke Meksiko naik 14 kali lipat, meskipun dari basis yang rendah, antara tahun 1993 dan 1998, meningkat menjadi \$ 2,4 miliar. Ekspor suku cadang AS juga meningkat secara dramatis, sebesar 30 persen (Departemen Perdagangan AS, 1999) (Burfisher, 2001, p. 136).

Salah satu tujuan terbesar dan poin kepentingan Amerika dalam perjanjian NAFTA adalah mengembangkan industri otomotifnya. NAFTA pada awal pembentukannya memiliki kontribusi yang dimana mengintegrasikan pasar tiga negara dan bermanfaat bagi Industri Otomotif Amerika Utara. Industri Otomotif merupakan sektor manufaktur yang memberikan pengaruh terbesar bagi PDB Amerika. Pada tahun 2017 Sektor automotive ini dengan rentang 5 tahun merupakan penyumbang ekspor tertinggi Amerika sebanyak lebih dari \$690 miliar dalam bentuk komponen dan kendaraan. Industri otomotif ini pun selain menjadi eksportir terbesar merupakan pelanggan ratusan juta dolar baja, besi, kaca dan semikonduktor di Amerika (Council, 2017, p. 5). NAFTA telah membuka peluang dan keuntungan bagi para pemilik industri mobil dan otomotif. NAFTA memberikan keuntungan biaya produksi terbaik, menurunkan biaya bahan dan memastikan produksi mobil tetap berada di daerah Amerika Utara. NAFTA sejatinya telah melindungi manufaktur otomotif Amerika Utara dari Asia, Eropa timur dan Amerika Selatan (Dziczek K. B., 2016).

Dalam dinamika perkembangan keseimbangan perdagangan NAFTA khususnya sektor industri otomotif, perjanjian NAFTA awal yang hanya berisikan komitmen penghapusan hambatan perdagangan barang dan jasa antara ketiga negara di Amerika Utara yakni salah satunya ketentuan otomotif batas imbang minimum 62,5% demi mendapat akses pasar bebas, lambat laun merugikan industri AS dan mengganggu keseimbangan perdagangan AS dengan kedua mitra dagangnya. Hal ini ditunjukkan dengan adanya defisit Perdagangan kendaraan rakitan AS dengan Kanada pada tahun 2016 adalah -\$20,4 miliar dan dengan Meksiko sebesar -\$45,3 miliar (Canis, Villareal, & Jones, 2017). Amerika merasa perjanjian ini sudah tidak menguntungkan lagi terutama bagi perkembangan manufaktur otomotif dan pekerja di Amerika. NAFTA dinilai Amerika memberikan dampak buruk dalam perekonomian Amerika Serikat khususnya dalam sektor industri otomotif yang dimana penyumbang terbesar yakni 20% dari total nilai perdagangan barang A.S. dengan Kanada dan Meksiko pada tahun 2016 dalam dinamika perdagangan NAFTA (Canis, Villareal, & Jones, 2017). AS menemukan celah-celah kerugian dan menyadari bahwa kerugian disebabkan oleh ketentuan konten asal NAFTA yang sudah tidak relevan dan poin-poin ketentuan otomotif lainnya seperti penggunaan baja dan aluminium dalam pembuatan konten industri otomotif, standar upah minimum dan Konten Nilai Tenaga Kerja yang belum diatur dalam NAFTA (Swiecki, 2019). Hal tersebut membuat Amerika pada 18 Mei tahun 2017 melalui Administrasi Trump, Robert Lightizer mengirim pemberitahuan 90 hari kepada Kongres tentang niatnya untuk memulai pembicaraan dengan Kanada dan Meksiko untuk melakukan upaya pembaharuan terkait poin yang ada didalam perjanjian NAFTA khususnya dalam sektor industri otomotif. Dalam upaya pembaharuan tersebut Amerika sangat berupaya

melakukan perubahan dalam poin perjanjian NAFTA terutama bagi sektor industri otomotifnya dan bahkan AS mengeluarkan poin-poin baru yang akan memberikan beban dan menyulitkan kedua mitra dagangnya tersebut, ditengah fakta bahwa perdagangan sektor otomotif tersebut masih memberikan dampak positif bagi Meksiko yakni mitra dagangnya sebagaimana data menunjukkan pada 2016 perdagangan Meksiko dengan AS mencapai rekor surplus US \$ 71,3 miliar. Sementara itu dengan mitra dagang lainnya yakni Kanada meskipun terjadi defisit perdagangan barang A.S. dengan Kanada adalah \$ 20,4 miliar pada tahun 2016, Namun pada sektor suku cadang, Amerika Serikat memiliki surplus perdagangan sekitar \$7 miliar dengan Kanada (Canis, Villareal, & Jones, 2017). Dalam proses perundingan awal yang melibatkan ketiga negara, AS mengeluarkan ketentuan ambisius dalam draf proposal objektifnya yakni seperti peningkatan ketentuan asal sebesar 85% dari 62,5% yang akan mengganggu harga jual kendaraan NAFTA, tingginya standar biaya upah yang akan menyulitkan Meksiko, tuntutan persentase dari sebuah mobil yang harus terbuat dari bahan Amerika Serikat sebesar 50 persen serta beberapa tuntutan ambisius dan proteksionis yang akan sulit untuk diterima kedua mitra dagangnya tersebut (Brown, 2017).

### **Kerangka Konseptual**

Penulis menggunakan dua konsep untuk menganalisis lebih mendalam bagaimana upaya dan strategi Amerika Serikat dalam memperbaharui poin perjanjian NAFTA dalam sektor industri otomotif. Pertama, penulis menggunakan konsep Liberal Free Trade khususnya Regional Free Trade yang dimana Di tengah arus globalisasi ini, perdagangan internasional merupakan salah satu alat yang memudahkan terbentuknya kerjasama ekonomi yang salah satu bentuknya adalah Regional Trade Agreement. Pada dasarnya sebuah perjanjian perdagangan regional biasanya

memuat perdagangan bebas antara dua negara atau lebih dalam satu wilayah dengan berisikan kesepakatan aturan dagang didalamnya, hal ini berbentuk ketika negara-negara yang terlibat dalam perjanjian tersebut sepakat untuk menghilangkan hambatan. Regional Trade Agreement sebagai bentuk perdagangan bebas yang mendalam yang memiliki tujuan meningkatkan perdagangan, investasi internasional, pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan sosial (WBG, 2018). Menurut David Ricardo, perdagangan bebas merupakan sebuah aktivitas komersial yang dimana dijalankan secara bebas dari perbatasan nasional yang akan memberikan keuntungan bagi pihak yang terlibat, karena perdagangan bebas menjadikan terjadinya spesialisasi dan spesialisasi meningkatkan efisiensi dan produktivitas (Jackson R. , 2014, p. 290). Kedua, Penulis menggunakan konsep diplomasi sebagaimana diplomasi dalam studi hubungan internasional merupakan sebuah media dan metode bagi sebuah negara dengan penggunaan akal, perdamaian dan pertukaran kepentingan antar negara dalam sebuah proses perumusan suatu keputusan demi mencapai sebuah kebutuhan nasional (Roy, 1995, pp. 33-35). Dalam perkembangannya, jenis diplomasi dilihat melalui situasi yang dialami oleh sebuah negara. Diplomasi memiliki beberapa jenis diantaranya yakni bilateral ataupun multilateral. Diplomasi bilateral menurut G. R. Berridge merupakan metode yang mempertemukan dua pihak negara dalam mengupayakan suatu permasalahan demi mencapai kerjasama, perjanjian atau sebatas kunjungan kenegaraan (Berridge, 2002, p. 132). Diplomasi multilateral merupakan sebuah cara yang dianggap cukup efektif dalam menyelesaikan permasalahan yang terjadi antara banyak pihak, diplomasi multilateral memberikan peluang dalam membahas masalah dan agenda bersama dan memungkinkan terciptanya kebijakan yang mendapatkan legitimasi kuat karena banyak negara yang terlibat (Djelantik,

2008, p. 142). Dalam penggunaan konsep diplomasi ini penulis turut serta menggunakan sarana diplomasi. Dalam proses sebuah diplomasi setidaknya negara dihadapkan oleh 3 proses yakni kerjasama dengan metode negosiasi, penyesuaian dan ditutup dengan penentangan, penentangan dapat menjadi sebuah upaya yang dilakukan sebuah negara dalam melakukan diplomasi apabila tahap negosiasi tidak tercapai yakni misalnya berupa hadiah atau reward dan denda bahkan ancaman kepada negara lainnya agar tujuan-tujuan diplomatik sebuah negara dapat tercapai (Roy, 1995, pp. 33-35).

### **Metode Penulisan**

Dalam sebuah penelitian memiliki dua metode yakni metode pengumpulan data dan metode analisis data. Pada penelitian ini penulis menggunakan jenis teknik pengumpulan data yang berasal dari studi literatur yaitu mencari dan membaca buku-buku, laporan jurnal, artikel, tabloid, koran, dan data-data internet baik nasional maupun internasional (Ikbar, 2012). Penulis mengolah data dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Moleong memaparkan pada dasarnya sebuah metode penelitian kualitatif merupakan metode yang digunakan untuk penelitian yang menghasilkan data secara deskriptif yang didapatkan dari perilaku yang diamati berupa kata-kata atau lisan secara tertulis (Lexy, 2008). Penulis menganalisis data sekunder yang didapatkan kemudian, menggunakan kerangka pemikiran yang dapat digunakan dalam menjelaskan suatu fenomena atau kejadian yang sedang diteliti oleh penulis. Dengan metode ini penulis akan memaparkan Upaya-upaya dan Strategi Amerika Serikat melakukan pembaharuan perjanjian NAFTA dengan kedua mitra dagangnya dalam sektor industri mobil menggunakan kerangka pemikiran diplomasi bilateral dan multilateral yang mengoptimalkan instrument diplomasi. Penulis juga hendak memaparkan

bagaimana proses berlangsungnya negosiasi tersebut.

### **Pembahasan**

NAFTA yang merupakan sebuah perwujudan kerangka perdagangan internasional berbasis wilayah pada awalnya memiliki tujuan meningkatkan perekonomian negara-negara anggotanya. Pada perjalannya Amerika Serikat mengalami kerugian pada industri otomotifnya. Amerika Serikat menyadari ketentuan-ketentuan awal NAFTA masih sangat longgar. Dalam mengatasi hal tersebut Amerika Serikat melakukan serangkaian strategi dalam diplomasi multilateral melalui forum NAFTA dan diplomasi bilateral bersama kedua mitra dagangnya.

#### **A. Diplomasi Multilateral Melalui Forum NAFTA**

Dalam awal pembicaraan yang dilakukan oleh AS, AS mengeluarkan objektif negosiasinya, dalam objektif AS tersebut berisikan beberapa poin-poin yang hendak diperbaharui oleh AS yakni; Perdagangan produk industri, pertanian, *Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS)*, Ketentuan Asal produk khususnya sektor otomotif, *Technical Barriers (TBT)*, *Trade Barriers*, *Government Procurement*, *Dispute Settlement* dan juga pembaharuan pada sektor Perdagangan sektor jasa, digital, investasi, kekayaan intelektual, transparansi, perusahaan kepemilikan pemerintah, ketentuan buruh, lingkungan. Objektif tersebut diharapkan oleh AS dapat menciptakan area perdagangan yang dimana sistemnya lebih efisien dan menstimulasi *trade balance* antara ketiga negara yang terlibat. Pembicaraan NAFTA ketiga negara direncanakan memiliki 7 ronde pertemuan multilateral (Lopez, 2017).

##### **1. Negosiasi Proposal Objektif Amerika Serikat**

Pembicaraan awal pada ronde pertama dilakukan di Washington, D.C. pada tanggal 16 - 20 Agustus 2017. Pada ronde

pertama pembicaraan tersebut, AS mengaplikasikan diplomasi multilateral dengan menggunakan sarana diplomasi yakni sama-negosiasi. AS mengadakan pertemuan awal multilateral pada pembicaraan AS mengeluarkan objektif yang hendak dicapai kepada mitra dagangnya Kanada dan Meksiko. Dalam proses perundingan tersebut masing-masing negara mengeluarkan prioritas tujuan pembaharuan NAFTA. Perwakilan dagang AS yakni Robert Lightizer langsung mengeluarkan tujuan inti pembicaraan NAFTA terkait hilangnya pekerjaan dan tutupnya industri pabrik di Amerika Serikat. AS menghendaki pembaharuan salah satu objektif yang AS yakni *rules of origin* dalam upaya pembenahan defisit yang terjadi dengan kedua negara. AS menilai pembaharuan ketentuan asal produk akan menstimulasi peningkatan pekerjaan industri manufaktur khususnya sektor otomotif di Amerika Serikat, ketentuan produk yang di usulkan oleh AS meliputi peningkatan penggunaan konten dari wilayah Amerika Utara dan Amerika Serikat. Ronde pertama berjalan tanpa adanya kesepakatan resmi dan berlanjut pada ronde 2 (Gillespie, 2017).

Pada pembicaraan diplomasi multilateral ronde pertama masih belum terlihat adanya peluang tercapainya objektif AS, Presiden Donald Trump menggunakan sarana negosiasi yakni berupa danda-ancaman. Donald Trump mengancam kedua mitra dagangnya akan keluar dari perundingan NAFTA dan keterlibatannya dalam pakta perjanjian perdagangan yang telah dibangun 23 tahun lamanya melalui unggahan akun sosial mediana di Twitter yang menganggap bahwa perjanjian NAFTA adalah perjanjian terburuk. Donald Trump menilai pembicaraan dengan Kanada dan Meksiko tidak memberikan progress, dan kedua mitra dagangnya tersebut susah untuk diajak negosiasi terkait objektif yang telah diusulkan oleh AS (Lopez, 2017).

##### **2. Negosiasi dan Ancaman terkait *Rules of Origin***

Meski pada rentang ronde kesatu dan kedua, Donald Trump mengeluarkan ancaman kepada kedua negara, AS melalui perwakilan dagangnya bersama kedua perwakilan mitra dagangnya tetap melakukan pertemuan dan perundingan multilateral di Mexico City pada tanggal 1-5 September. Hasil dari ronde kedua dipublikasikan sangat terbatas, pada ronde tersebut membicarakan tentang topik terkait bisnis kecil, dan menengah, sektor industri otomotif, serikat pekerja serta fasilitasi perdagangan dan telekomunikasi yang akan membentuk pondasi baru NAFTA nantinya. Beberapa topik masih menjadi *sticking points* seperti *job mobility* dan *rules of origin* (BDO Canada, 2017).

### 3. Negosiasi terkait UKM di NAFTA

Negosiasi pada ronde ketiga di Ottawa dilakukan secara multilateral namun berlangsung lemah yang dimana isu-isu yang menjadi *sticking points* khususnya *rules of origin* tidak diangkat. Dalam perundingan ini hanya menghasilkan kesepakatan bahwa UKM atau *small and medium-sized enterprises* (SMEs) merupakan contributor utama bagi ekonomi ketiga negara dan harus diakui dalam NAFTA yang baru (BDO Canada, 2017).

### 4. Negosiasi *Buy American Policies*

Pada ronde keempat pada 11-17 Oktober 2017 di Arlington, Virginia. AS melakukan pertemuan bersama kedua mitra dagangnya dan mempresentasikan *Buy American Policies* yang dimana berisikan tujuan-tujuan spesifik dalam menggunakan konten Amerika di perjanjian perdagangan jasa dan barang wilayah Amerika Utara. Salah satu objektif AS yang ditolak oleh kedua mitra dagangnya tersebut adalah ketentuan asal produk pada sektor otomotif. Ketentuan produk yang dikehendaki AS adalah

a. Meningkatkan konten asal NAFTA dari 62,5% yang dimana aturan tertinggi diantara perjanjian AS lainnya menjadi 85%. 50% dari total 85% RVC tersebut harus berasal dari Amerika Serikat.

b. Memasukkan pelacakan setiap bagian, komponen dan material yang terkandung dalam kendaraan ringan.

c. Melembagakan proses validasi konten kendaraan wilayah NAFTA (CarGroup, 2017).

Hal ini mendapatkan reaksi kedua mitra dagang AS yang berkeberatan terkait ketentuan baru AS tersebut, Kanada dan Meksiko menyebutnya *poison pill proposals*. Perwakilan AS terus mendesak agar NAFTA baru harus mengurangi defisit perdagangan AS dengan kebijakan yang menurut kedua mitra dagangnya sebagai kebijakan proteksionis sepihak (BDO Canada, 2017).

### 5. Ketegangan Dalam Proses Negosiasi

Pada ronde kelima pembicaraan pembaharuan NAFTA yang dilakukan di Mexico City pada 17-21 November 2017, Pada tahap ini ketegangan antara tiga negara dagang NAFTA masih sangat tinggi yang menyebabkan negosiasi berlangsung tidak efektif. Menteri Luar Negeri Kanada Chrystia Freeland, Perwakilan Perdagangan AS Robert Lighthizer dan Sekretaris Ekonomi Meksiko Ildefonso Guajardo Villarreal tidak menghadiri Putaran 5 dari pembicaraan NAFTA (BDO Canada, 2017). Menteri Luar Negeri Kanada membeberkan bahwa proposal usulan AS sangat ekstrim untuk disetujui bagi negaranya, Meksiko pun menilai bahwa modernisasi 'ala' AS dinilai tidak menguntungkan ketiga mitra NAFTA. Sementara itu AS melalui perwakilan dagangnya menilai keseriusan kedua mitra dagangnya tersebut kurang terjalin, hal tersebut menyebabkan berhentinya jalan negosiasi NAFTA. Pada tahap ini Perwakilan Dagang AS, Robert Lightizer berharap bulan depan di Washington kedua mitra dagangnya akan mau bertemu dan mencapai kesepakatan yang serius sebelum akhir tahun (Lopez, 2017).

### 6. Negosiasi Terkait Bab Anti-Korupsi

Keberlangsungan pembicaraan NAFTA pada ronde selanjutnya yakni ronde keenam

di Montréal pada 23-29 Januari 2018 hampir mencapai batas tenggang waktu yang mengharuskan tercapainya kesepakatan tiga negara. Dalam aturan *Trade Promotion Authority*, wewenang Trump akan berakhir pada tanggal 1 Juli 2018. AS bersama kedua mitra dagangnya tetap melakukan pertemuan multilateral. Menteri Luar Negeri Kanada Chrystia Freeland, Sekretaris Ekonomi Meksiko Ildefonso Guajardo Villarreal dan Perwakilan Perdagangan AS Robert Lighthizer mengadakan konferensi pers pada hari terakhir untuk membahas kemajuan yang dicapai selama pembicaraan. Tiga pejabat mengumumkan bahwa ronde ini merupakan ronde yang menjadi titik awal perubahan NAFTA yang dimana dilakukan penyelesaian bab baru tentang anti-korupsi, dan kemajuan di bidang lain, tetapi mencatat bahwa mereka cukup jauh dari mencapai kesepakatan akhir (Riyaz Dattu, 2018).

7. Negosiasi dan Ancaman terkait *Rules of Origin* dan Upah Pekerja  
Pada ronde ke 7 di Meksiko, negosiasi berjalan sangat produktif dari ronde-ronde negosiasi lainnya. negosiasi tahap ini berjalan produktif karena tujuan tercapainya kesepakatan pada akhir Maret yang dimana jika tidak, ada kemungkinan akan meluas ke musim politik di Meksiko, Kanada dan Amerika Serikat - yang dapat mengubah posisi politik. Selain itu pada tahap ini isu di luar NAFTA yakni *global tariffs on steel and aluminium* AS mulai diangkat (Lopez, 2018). Pada proses ini Amerika melakukan diplomasi multilateral menggunakan sarana dana-penciptaan konsesi, AS mulai melonggarkan ketentuan asal yang tinggi, hal tersebut dilatarbelakangi oleh lambatnya proses negosiasi NAFTA dan usulan proposal alternatif Kanada. Namun dalam proses ini AS memberikan ketentuan apabila produk otomotif hendak masuk ke AS dengan *duty-free* setidaknya harus mencapai standar praktik manufaktur yakni upah minimum sebesar \$15/jam (Lopez, 2018). Selain adanya kemajuan dalam pembicaraan

ketentuan otomotif, dalam ronde ini juga telah dibahas bab tentang keamanan pangan.

Diplomasi multilateral dilakukan oleh AS dilangsungkan selama 7 putaran yang dimana dalam prosesnya terjadi pasang-surut keberlangsungan negosiasi. Proses negosiasi yang dilewati oleh 7 ronde tersebut menghasilkan kesepakatan-kesepakatan dalam beberapa lingkup seperti kontribusi UKM, Bab anti korupsi, dan keamanan pangan. Sementara pembahasan utama seperti ketentuan asal, *sunset clause* dan lainnya belum dibahas lebih mendalam karena adanya ketegangan antar ketiga negara. Diplomasi secara multilateral berlangsung lemah dan menghasilkan sedikit kesepakatan karena banyaknya perbedaan tujuan dari masing-masing negara.

## B. Diplomasi Bilateral

Pada hasil perundingan ronde sebelumnya, Meksiko masih merasa keberatan terkait kesepakatan yang berisikan ketentuan baru tersebut, dan *agreement-in-principle* mulai dicanangkan. Pembicaraan negosiasi yang awalnya diprediksikan akan berlanjut sampai ronde ke 8 selanjutnya berhenti karena adanya rencana pembicaraan antara AS dan Meksiko. Pada tahap ini *poison pills* dan beberapa poin seperti ketentuan asal otomotif serta *sunset clause* tetap menjadi pokok bahasan yang menjadi *sticking points*. Ketidakjelasan dan kelambatan proses negosiasi yang dialami pada tahap ini membuat AS menggunakan sarana diplomasi yakni *dandha-punishment* kepada kedua mitra dagang multilateralnya dengan mengeluarkan kebijakan *Global steel and aluminium tariffs* sebesar 25% impor baja dan 10% impor aluminium lebih cepat (Lopez, 2018).

### 1. Penciptaan Konsesi dengan Meksiko

Amerika Serikat beralih menggunakan diplomasi bilateral dengan melihat kelambatan diplomasi multilateral, selain

itu pada proses tersebut pembebanan tarif aluminium dan besi mendapatkan reaksi penolakan yang kuat dari kedua mitra dagangnya khususnya Kanada bahkan dibawa dalam konferensi pers, menanggapi hal tersebut AS merangkul Meksiko untuk melakukan pembicaraan kesepakatan bilateral. Dalam pembicaraan bilateral yang dilakukan oleh AS menggunakan sarana diplomasi berupa dana-penciptaan konsesi dengan Meksiko dengan melihat latar belakang Meksiko yang dimana perekonomian mitra dagangnya tersebut masih sangat bergantung dengan Amerika Serikat dan NAFTA (Ghy, 2018).

Amerika Serikat dan Meksiko mencapai kesepakatan bilateral atau *agreement in principal* pada tanggal 27 Agustus 2018. Kesepakatan yang tercapai pada *agreement in principal* ini meliputi aturan dan ketentuan konten asal otomotif yakni;

- a. Nilai konten asal regional sebanyak 75% dari Meksiko atau AS (naik dari 62,5% pada NAFTA saat ini);
- b. 70% dari semua baja, aluminium, dan kaca yang digunakan dalam produksi mobil harus berasal dari Amerika Utara;
- c. Meliputi tujuh komponen, termasuk sebagian besar perakitan powertrain, harus berasal dari Amerika Utara;
- d. Jika pabrik yang digunakan dalam produksi mobil menyediakan upah kurang dari rata-rata upah Amerika Utara (sekitar USD16.00/hour), maka 40% (kendaraan penumpang) dan 45% (truk tugas ringan) dari perakitan kendaraan akhir harus dibuat dengan di setidaknya Upah Rata-Rata Amerika Utara;

Dalam menghitung kendaraan akhir yang diproduksi dengan upah Rata-Rata Amerika Utara, 15% (20% untuk truk tugas ringan) dari persyaratan tersebut termasuk untuk R&D, pemasaran, penjualan, dan Gaji. Jika tidak dinyatakan, perusahaan tidak boleh memenuhi persyaratan upah hanya dengan

memperkuat gaji profesional karena pekerja "yang berada di jalur" harus menjadi bagian dari perhitungan.

- e. Pembaharuan ketentuan setiap 5 tahun (dan berpotensi sesingkat 3 tahun).

Dalam kesepakatan tersebut AS dan Meksiko juga telah membahas dan menyetujui 20 dari 33 bab terkait ketentuan pekerja, kelompok pekerja, bea cukai, fasilitas perdagangan dan perbatasan, ketentuan perdagangan digital dan bab-bab lainnya. Penciptaan konsesi yang berlangsung antara AS dan Meksiko meliputi beberapa penawaran oleh AS dalam rangka imbalan terhadap ketersediaan Meksiko menyetujui terkait *rules of origin* otomotif objektif AS. Imbalan AS terhadap Meksiko yakni sebagai berikut;

- a. Menghilangkan proposal yang memudahkan akses petani AS dalam membawa sengketa perdagangan terhadap produsen musiman Meksiko.
- b. Mempertahankan *status quo* dalam Bab 20 Sistem Resolusi Perselisihan Negara NAFTA (Ujcz & Wright, 2018).

Sementara itu tercapainya diplomasi bilateral AS dan Meksiko yang menghasilkan kesepakatan bilateral digunakan AS sebagai taktif *ripoff* terhadap Kanada. AS Upaya diplomasi bilateral yang dilakukan oleh AS terhadap Meksiko dalam kesepakatan multilateral ini selain digunakan untuk meringkas dan menggerakkan roda negosiasi kesepakatan bidang otomotif yang berkaitan dengan Meksiko, bertujuan untuk memberikan 'tekanan' yang cukup bagi Kanada untuk segera kembali kepada meja pembicaraan negosiasi NAFTA.

Kanada dalam proses pembicaraan negosiasi NAFTA merasa ketentuan-ketentuan AS seperti ROO awal sektor otomotif yang sebesar 85%, penghilangan Bab 19 NAFTA, dan permintaan akses AS terhadap produk industri susu sangat tidak



masuk akal dan merugikan Kanada. Melihat tanggapan Kanada yang tetap bersikeras mempertahankan kepentingan nasionalnya dan tidak segera menyetujui kesepakatan, AS melihat Kanada merupakan *rival* yang susah dalam mencapai kesepakatan dalam NAFTA. AS menggunakan sarana diplomasi *dandha-punishment* berupa ancaman pemberlakuan tarif otomotif Kanada apabila tidak mencapai kesepakatan sampai batas waktu akhir september (Blatchford, 2018).

## 2. Pemberian Ancaman dan Konsesi dengan Kanada

Di sisi ketegangan antara pemimpin Kanada dan Amerika Serikat, pembicaraan antara AS dan Kanada kembali diberlangsungkan oleh perwakilan negosiatornya pada akhir batas waktu yakni September. Pembicaraan antara AS dan Kanada kembali diberlangsungkan pada akhir batas waktu yakni September. Kanada dan Amerika Serikat pada akhirnya berhasil mencapai kesepakatan baru yang memiliki nama USMCA atau *Unites States Mexico Canada Agreement* pada 1 Oktober 2018. Kesepakatan tercapai setelah adanya pembicaraan terhadap isu-isu yang masih menjadi ketegangan diantara kedua negara pasca tekanan AS terhadap Kanada akan keharusan mencapai kesepakatan pada akhir September 2018 (Fife & Morrow, 2018). Donald Trump menyambut baliknya Kanada dan tercapainya kesepakatan antara kedua negara melalui unggahan sosial medianya di *twitter*.

Dalam diplomasi bilateral yang dilakukan AS dengan Kanada, pada proses akhirnya AS menggunakan sarana diplomasi berupa penciptaan konsesi yang dimana kedua negara mendapatkan tujuan dan kepentingannya masing-masing khususnya antara Kanada dan Amerika Serikat serta aturan peralihan pekerjaan mobil dari Meksiko yang meliputi sebagai berikut;

- a. Pada industri Susu, petani AS akan memiliki akses ke 3,5% pasar susu Kanada

- b. Dalam industri mobil, Kanada dan Meksiko akan memiliki kuota sebesar 2,6 juta mobil yang dapat diekspor ke AS dalam rangka melindungi indsutri mobil mereka dari tarif global 25% untuk impor mobil.
- c. 40% suku cadang kendaraan bermotor yang diproduksi di wilayah USMCA harus dibuat di wilayah Amerika Utara dengan standar upah \$16/jam.
- d. Industri Kayu, Kanada akan mendapatkan perlindungan dari tarif *anti-dumping* AS melalui mekanisme penyelesaian sengketa dalam BAB 19 NAFTA (BBC, 2018).

Upaya AS dalam pembaharuan kesepakatan NAFTA dilalui dengan dua jenis diplomasi beserta sarananya yakni diplomasi multilateral yang berlangsung 7 ronde dan diplomasi bilateral dengan kedua mitra dagangnya dimulai dari 18 Mei 2017 hingga 30 September 2018. Kesepakatan perjanjian perdagangan baru yang berisikan ketentuan diatas bernama USMCA ini ditandatangani resmi secara multilateral oleh Meksiko, Amerika Serikat dan Kanada pada 30 November 2018 di KTT G20 Buenos Aires (Rampton, 2018) (Gambar 4.6).

## Kesimpulan

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Amerika Serikat melakukan serangkaian cara dalam memperbaharui poin perjanjian NAFTA menggunakan diplomasi multilateral melalui pertemuan bersama kedua mitra dagang NAFTA selama 7 ronde. Dalam pembaharuan tersebut Amerika Serikat menggabungkan dua sarana diplomasi demi menggerakkan pembicaraan multilateral yakni sama-negosiasi pada awal pembicaraannya dan serangkaian ancaman-dandha berupa ancaman keluar dan ancaman pembebanan tarif global besi dan aluminium terhadap kedua mitra dagangnya. Dalam pembaharuan tersebut diplomasi

multilateral dinilai Amerika kurang efektif karena berlangsung sangat lama dan banyaknya kepentingan yang tidak menjadikannya sarana yang efisien. Amerika Serikat beralih menggunakan Diplomasi bilateral yang dilakukan AS bersama Meksiko, hal tersebut merupakan titik penentu keberhasilan kesepakatan baru ini. AS merangkul Meksiko sebagai negara yang lebih lemah dan bergantung perdagangannya dengan AS. Kesepakatan 'ripoff' AS-Meksiko tersebut dibuat dalam rangka mendesak dan melawan Kanada yang teguh pada kepentingannya. AS menggunakan kesepakatan tersebut sebagai sarana dandha-ancaman kepada Kanada untuk kembali merundingkan dan segera menyepakati kesepakatan tersebut. Kesepakatan antara Meksiko dan AS tersebut pada akhirnya mengantarkan terbentuknya kesepakatan ini yakni USMCA (*United States-Mexico-Canada Agreement*) pada 1 Oktober 2018. Hasil Kesepakatan tersebut berisikan sejumlah ketentuan baru khususnya sektor industri otomotif sebagai berikut;

1. Peningkatan Konten Asal Regional sebesar 75% (naik dari aturan lama NAFTA 62,5%)
2. Pelacakan material baja, aluminium dan kaca yang berasal dari Amerika Utara sebesar 70% dalam produksi mobil.
3. 40% kendaraan penumpang, 40% suku cadang dan 45% kendaraan truk ringan harus diproduksi oleh buruh yang memiliki upah rata-rata Amerika Utara sebesar \$16/ jam.

Kesepakatan tersebut resmi secara multilateral ditandatangani oleh ketiga negara dalam KTT G20 di Buenos Aires pada 30 November 2018.

## Referensi

### Buku

- Berridge, G. (2002). *Diplomacy, Theory and Practice: Bilateral Diplomacy 2nd ed.* New York: Palgrave.
- Coffey, P. (1999). *NAFTA - PAST, PRESENT AND FUTURE.* Minneapolis: SPRINGER SCIENCE+BUSINESS MEDIA, LLC.
- Djelantik, S. (2008). *Diplomasi antara Teori dan Praktik.* Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Ikbar, Y. (2012). *Metode Penelitian Sosial Kualitatif.* Bandung: PT Refika Aditama.
- Jackson, R. (2014). *Pengantar Studi Hubungan Internasional Teori dan Pendekatan.* Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Lexy, M. J. (2008). *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Roy, S. (1995). *DIPLOMASI.* Jakarta utara: PT RajaGrafindo Persada.

### Jurnal

- Burfisher, M. E. (2001). The Impact of NAFTA on the United States. *Journal of Economic Perspectives*, 136.
- Steinbock, D. (2018, September 3). Toward 'America First' NAFTA. *Foreign Policy Journal*.

### Laporan

- Canis, B., Villareal, M. A., & Jones, V. C. (2017). *NAFTA and Motor Vehicle Trade.* Washington DC: Congressional Research Service.
- CarGroup. (2017, October 13). *NAFTA Negotiation Update: Auto & Parts Sector Implications.* Retrieved from Car Group: <https://www.cargroup.org/nafta->

- negotiation-update-auto-parts-sector-implications/
- Council, A. A. (2017). *INVESTMENT, INNOVATION, JOBS, EXPORTS, AND AMERICA'S ECONOMIC COMPETITIVENESS*. Retrieved September 2019, from American Automotive Council: <http://www.americanautocouncil.org/sites/aapc2016/files/2017%20Economic%20Contribution%20Report.pdf>
- Dziczek, K. B. (2016). *NAFTA Briefing: Trade benefits to the automotive industry and potential consequences of withdrawal from the agreement*. Retrieved from Center for Automotive Research.
- Villarreal, M. A. (2010, June 3). *NAFTA and the Mexican Economy*. Retrieved October 25, 2019, from FAS: <https://fas.org/sgp/crs/row/RL34733.pdf>
- Villarreal, M. A. (2017, MAY 24). *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*. Retrieved MAY 12, 2019, from FAS: <https://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>
- WBG. (2018, April 5). *Regional Trade Agreements*. Retrieved May 20, 2019, from World Bank: <https://www.worldbank.org/en/topic/regional-integration/brief/regional-trade-agreements>
- Media Elektronik**
- Amadeo, K. (2019, June 25). *NAFTA's Purpose and Its History*. Retrieved from The Balance: <https://www.thebalance.com/history-of-nafta-3306272>
- BBC. (2018, October 1). *US and Canada reach new trade deal to replace Nafta*. Retrieved December 29, 2019, from BBC News: <https://www.bbc.com/news/business-45702609>
- BDO Canada. (2017, December 13). *RENEGOTIATING NAFTA: ROUND 5*. Retrieved December 24, 2019, from BDO Canada: <https://www.bdo.ca/en-ca/insights/tax/international-tax/renegotiating-nafta-round-5/>
- BDO Canada. (2017, November 14). *RENEGOTIATING NAFTA: ROUND 4*. Retrieved December 25, 2019, from BDO Canada: <https://www.bdo.ca/en-ca/insights/tax/international-tax/renegotiating-nafta-round-4/>
- BDO Canada. (2017, October 10). *SUMMARY OF NAFTA ROUND 3 NEGOTIATIONS*. Retrieved December 25, 2019, from BDO Canada: <https://www.bdo.ca/en-ca/insights/tax/international-tax/summary-of-nafta-round-3-negotiations/>
- BDO Canada. (2017, September 18). *SUMMARY OF NAFTA ROUND 2 NEGOTIATIONS*. Retrieved December 25, 2019, from BDO Canada: <https://www.bdo.ca/en-ca/insights/tax/international-tax/summary-of-nafta-round-2-negotiations/>
- Blatchford, A. (2018, August 11). *Trump threatens auto tariffs against Canada if trade talks fail*. Retrieved December 28, 2019, from CBC: <https://www.cbc.ca/news/politics/trump-auto-tariffs-twitter-nafta-1.4782045>
- Brown, T. (2017, October 20). *Mexican auto lobby rejects U.S. NAFTA proposal on rules of origin*. Retrieved October 16, 2019, from Reuters: <https://www.reuters.com/article/us-trade-nafta-autos/mexican-auto-lobby-rejects-u-s-nafta-proposal-on-rules-of-origin-idUSKBN1CO34K>
- Crane, D. (2017, June 12). *Canada-US Auto Pact*. Retrieved December 20, 2019, from The Canadian Encyclopedia: <https://www.thecan>

- dianencyclopedia.ca/en/article/canada-us-automotive-products-agreement
- Fife, R., & Morrow, A. (2018, October 1). *Canada, U.S. reach tentative NAFTA deal; Trump approves pact*. Retrieved December 25, 2019, from The Globe and Mail: <https://www.theglobeandmail.com/politics/article-canada-us-reach-outline-of-nafta-deal-pending-approval-of-trump/>
- Ghy. (2018, August 15). *Explainer: What's Happening With the NAFTA Talks?* Retrieved December 28, 2019, from GHY: <https://www.ghy.com/trade-compliance/explainer-whats-happening-with-the-nafta-talks/>
- Gillespie, P. (2017, August 20). *NAFTA talks: Round 1 is over. Here's what's next*. Retrieved December 25, 2019, from CNNBusiness: <https://money.cnn.com/2017/08/20/news/economy/nafta-negotiations/index.html>
- Lopez, E. (2017, July 17). *The US' official NAFTA negotiating objectives*. Retrieved December 25, 2019, from SupplyChainDive: <https://www.supplychaindive.com/news/NAFTA-negotiating-objectives-document-USTR/447238/>
- Lopez, E. (2017, November 22). *NAFTA round 5 saw 'lack of headway,' but plenty of blame to cast*. Retrieved December 25, 2019, from SupplyChainDive: <https://www.supplychaindive.com/news/NAFTA-2-round-5-sunset-auto-origin-talks/511503/>
- Lopez, E. (2018, April 9). *Round 8? NAFTA 2.0 outline may come this month*. Retrieved December 26, 2019, from SupplyChainDive: <https://www.supplychaindive.com/news/NAFTA-8-agreement-in-principle/520869/>
- Lopez, E. (2018, April 9). *Round 8? NAFTA 2.0 outline may come this month*. Retrieved January 6, 2020, from SupplyChainDive: <https://www.supplychaindive.com/news/NAFTA-8-agreement-in-principle/520869/>
- Lopez, E. (2018, March 8). *A NAFTA deal may come down to political will*. Retrieved December 26, 2019, from SupplyChainDive: <https://www.supplychaindive.com/news/NAFTA-2-round-7-deal-hope-2019-will/518716/>
- Massow, M. V. (2018, September 3). *The two key issues on the table to bring Canada back into NAFTA*. Retrieved December 28, 2019, from TheConversation: <https://theconversation.com/the-two-key-issues-on-the-table-to-bring-canada-back-into-nafta-102545>
- Rampton, R. (2018, November 30). *U.S., Canada, Mexico sign trade deal, Trump shrugs off Congress hurdle*. Retrieved December 30, 2019, from Reuters: <https://www.reuters.com/article/us-g20-argentina-usmca/u-s-canada-mexico-sign-trade-deal-trump-shrugs-off-congress-hurdle-idUSKCN1NZ0HE>
- Riyaz Dattu, P. G. (2018, January 31). *NAFTA round 6: Chances of NAFTA remaining in play increase*. Retrieved December 26, 2019, from OSLER: <https://www.osler.com/en/resources/cross-border/2018/nafta-round-6-chances-of-nafta-remaining-in-play>
- Swanson, A., Rogers, K., & Rappeport, A. (2018, August 27). *Trump Reaches Revised Trade Deal With Mexico, Threatening to Leave Out Canada*. Retrieved December 26, 2019, from The New York Times: <https://www.nytimes.com/2018/08/27/us/politics/us-mexico-nafta-deal.html>
- Swiecki, M. S. (2019). *U.S. Consumer & Economic Impacts of U.S. Automotive Trade Policies*. Retrieved October 07, 2019, from Car Group:

<https://www.cargroup.org/wp-content/uploads/2019/02/US-Consumer-Economic-Impacts-of-US-Automotive-Trade-Policies-.pdf>

Ujcz, D. D., & Wright, D. (2018, August 25). *Nafta Now, Nineteen, or Potentially Never*. Retrieved December 28, 2019, from Scarborough International: <https://www.scarbrough-intl.com/nafta-now-nineteen-or-potentially-never/>