

Anatomi Hukum Perdagangan Internasional

by Turnitin Indonesia

Submission date: 22-Jun-2024 05:23PM (UTC+0530)

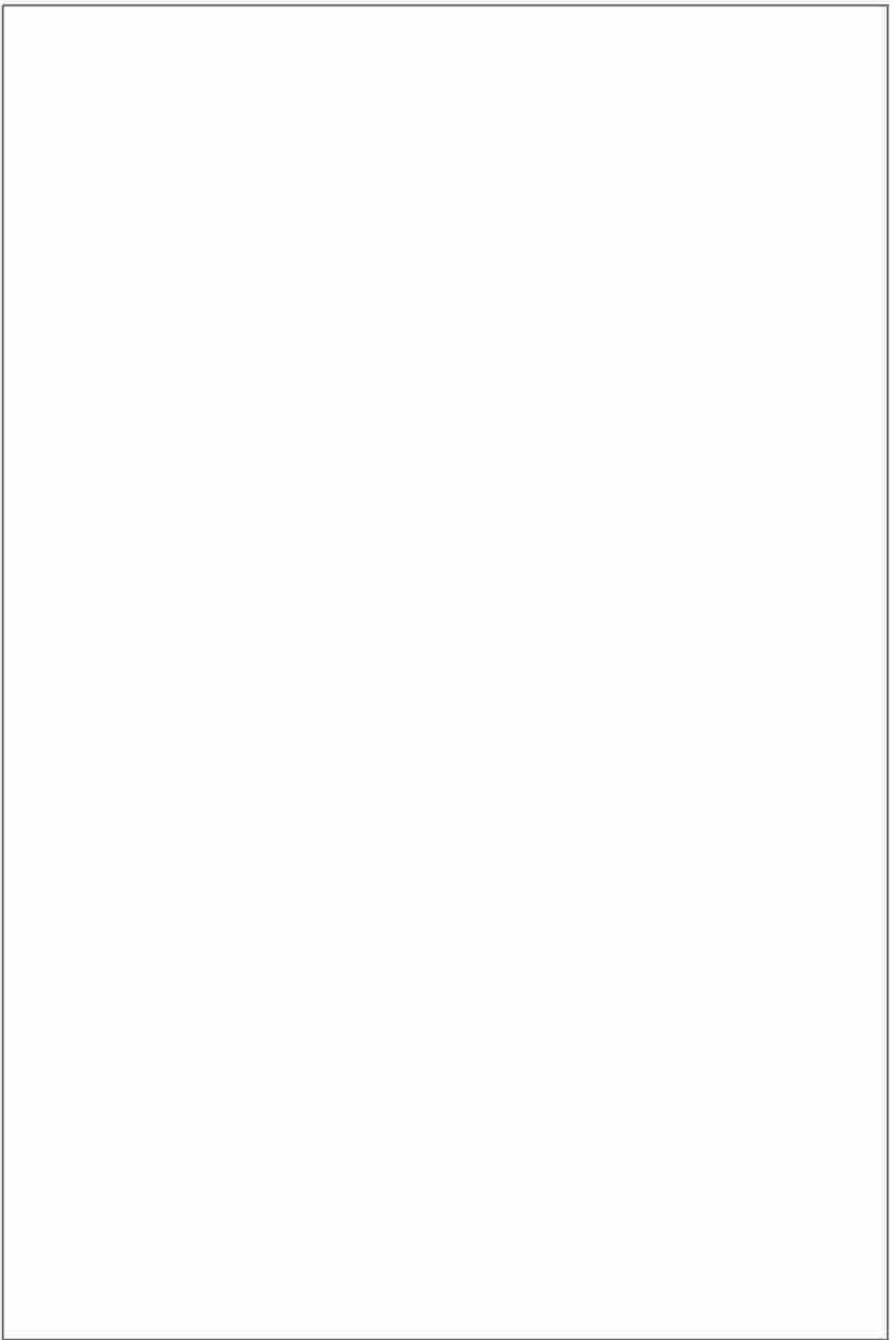
Submission ID: 2367839931

File name: Anatomi_Hukum_Perdagangan_Internasional.docx (2.03M)

Word count: 96420

Character count: 651374







RAJAWALIPERS
Divisi Buku Perguruan Tinggi
PT RajaGrafindo Persada
DEPOK

Hak cipta 2024, pada penulis

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh isi buku ini dengan cara apa pun,
termasuk dengan cara penggunaan mesin fotokopi, tanpa izin sah dari penerbit

01.2024.00191.00.02.001

Dr. Richard C. Adam, S.H., LL.M.

Prof. Dr. Ariawan Gunadi, S.H., M.H.

Mahira Farrell T.A., S.H.

ANATOMI HUKUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL

vii, 382 hlm., 23 cm

ISBN 978-623-08-0936-1

Cetakan ke-1, Mei 2024

Hak penerbitan pada Rajawali Pers, Depok

Editor : Tim RGP

Setter : Jaenudin

Desain Cover : Tim Kreatif RGP

Dicetak di Rajawali Printing

RAJAWALI PERS

PT RAJAGRAFINDO PERSADA

Anggota IKAPI

Kantor Pusat:

Jl. Raya Leuwilinggung, No.112, Kel. Leuwilinggung, Kec. Tapos, Kota Depok 16456

Telepon : (021) 84311162

E-mail : rajapers@rajagrafindo.co.id <http://www.rajagrafindo.co.id>

Perwakilan:

Jakarta-16456 Jl. Raya Leuwilinggung No. 112, Kel. Leuwilinggung, Kec. Tapos, Depok, Telp. (021) 84311162. Bandung-40243, Jl. H. Kardi Timur No. 8 Komplek Kardi, Telp. 022-5206202. Yogyakarta-Perlim, Pondok Sragen Indah Blok A1, Jl. Sragen, Ngastihaja, Easihin, Bantul, Telp. 0274-625053. Surabaya-60118, Jl. Rungkut Harapan Blok A No. 09, Telp. 031-8700819. Palembang-30137, Jl. Macan Kumbang III No. 10/4-459 RT 28 Kel. Demang Lebar Daun, Telp. 0711-445062. Pekanbaru-28294, Perum De' Dandra Land Blok C 1 No. 1, Jl. Kartama Marpejan Damai, Telp. 0761-43807. Medan-20144, Jl. Eka Hastri Gg. Eka Rossa No. 3A Blok A Komplek Johor Residence Kec. Medan Jobor, Telp. 061-7872546. Makassar-90221, Jl. Sultan Alauddin Komp. Bumi Permata Hajar Bumi 24 Blok A14 No. 3, Telp. 0411-861618. Banjarmasin-70114, Jl. Bali No. 31 R1 05, Telp. 0511-3352060. Bali, Jl. Imam Bonjol Gg 100/V No. 2, Dempasar Telp. (0361) 8607995. Bandar Lampung-35115, Perum. Bilabong Jaya Blok BR No. 3 Sukanan Baru, Langkapura, Hp. 081299047094.



KATA PENGANTAR

Pada tahun 2014, untuk pertama kalinya Indonesia memiliki satu payung hukum yang mengatur perdagangan nasional secara menyeluruh melalui penerbitan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014. Sebelum adanya Undang-Undang tersebut, pengaturan perdagangan nasional secara umum mengacu pada ketentuan *Bedrijfreglementerings Ordonantie* 1934 yang merupakan produk hukum kolonial Belanda. Berbagai upaya telah dilakukan untuk mengganti *Bedrijfreglementerings Ordonantie* 1934, namun sifatnya masih parsial seperti Undang-Undang tentang Barang, Undang-Undang tentang Pergudangan, Undang-Undang tentang Perdagangan Barang-Barang dalam Pengawasan serta Undang-Undang tentang Perdagangan Berjangka Komoditi. Dengan adanya Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014, maka Indonesia telah memiliki satu pedoman dan panduan untuk menyinkronkan dan mengharmonisasikan seluruh peraturan perundang-undangan yang terkait bidang perdagangan.

UU Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan tidak hanya mengatur transaksi barang dan/atau jasa di dalam negeri melainkan juga melampaui batas wilayah negara dengan tujuan pengalihan hak atas barang dan/atau untuk memperoleh imbalan atau kompensasi.

Pada Pasal 38 ayat (1) UU Perdagangan, dinyatakan bahwa pemerintah mengatur kegiatan perdagangan luar negeri melalui kebijakan dan pengendalian ekspor dan impor. Selanjutnya pada Pasal 38 ayat (3) huruf b dijelaskan bahwa kebijakan perdagangan luar negeri salah satunya meliputi pengharmonisasian standar dan prosedur kegiatan perdagangan dengan negara mitra dagang. Oleh karena itu, perjanjian perdagangan internasional dan hasil-hasil perundingan perdagangan internasional antara Indonesia dengan berbagai negara mitra dagang baik secara bilateral, regional maupun multilateral akan sangat mempengaruhi kebijakan perdagangan nasional baik perdagangan luar negeri maupun perdagangan di dalam negeri.

Dewasa ini, praktik perdagangan internasional berkembang sangat pesat dan sangat berisiko mengganggu tujuan perlindungan terhadap pelaku usaha dalam negeri khususnya pelaku usaha mikro kecil dan menengah. Sebagai contoh pada September 2023, Kementerian Perdagangan menerbitkan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 tentang Perizinan Berusaha Periklanan, Pembinaan dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik, yang didalamnya salah satunya mengatur bahwa pedagang melalui sistem elektronik yang bersifat lintas negara diwajibkan hanya boleh menjual barang dengan harga minimum USD100. Hal ini dimaksudkan untuk melindungi pelaku usaha nasional karena maraknya penjualan barang-barang dari luar negeri melalui platform *e-commerce* dengan harga yang sangat rendah dibandingkan barang produksi dalam negeri.

Untuk mengantisipasi berbagai perkembangan dan dinamika praktek perdagangan internasional yang sangat cepat, maka pemerintah perlu terus memperoleh masukan dari kalangan akademisi, pelaku usaha dan masyarakat secara umum. Berbagai masukan tersebut akan sangat berharga dalam merumuskan kebijakan perdagangan nasional kedepan untuk mencapai tujuan pengaturan perdagangan nasional yaitu untuk mewujudkan kesejahteraan umum dan keadilan sosial bagi rakyat Indonesia.

Kami mengapresiasi kehadiran buku ini yang akan memperkaya berbagai literatur terkait hukum perdagangan internasional. Kami berharap buku ini akan membantu secara khusus para akademisi baik mahasiswa program Sarjana maupun Pasca Sarjana serta secara umum

masyarakat luas yang ingin mempelajari dan memperoleh gambaran mengenai bagaimana kesepakatan perdagangan internasional terbentuk dan berbagai variasi praktik perdagangan internasional yang berjalan selama ini.

Jakarta, Mei 2024

Sihard Hadjopan Pohan, SH., MM

Sekretaris Inspektorat Jenderal
Kementerian Perdagangan

(Halaman ini sengaja dikosongkan)



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	ix
BAB 1 PENGANTAR HUKUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL	1
A. Pengertian Perdagangan Internasional	1
B. Sumber Hukum Perdagangan Internasional	3
C. Subjek Hukum Perdagangan Internasional	5
D. Kebijakan Perdagangan Internasional	6
E. Keuntungan Perdagangan Internasional	6
F. Faktor Penyebab Perdagangan Internasional	7
G. Dampak Perdagangan Internasional	8
H. Kontribusi Perdagangan Internasional	12
I. Ilmu Ekonomi Internasional dan Perdagangan Antara Negara	13
J. Perdagangan dan Pertumbuhan Ekonomi	18
K. Organisasi Internasional	21

BAB 2	BENTUK HUKUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL	39
	A. Perdagangan Regional	40
	B. Perdagangan Bilateral	41
	C. Perdagangan Multilateral	48
BAB 3	TEORI HUKUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL	107
	A. Umum Teori Perdagangan Internasional	107
	B. Jenis-Jenis Teori Perdagangan Internasional	108
BAB 4	LINGKUNGAN INTERNASIONAL	145
	A. Perdagangan Bebas dan alasan Internasionalisasi	145
	B. Teori Penanaman Modal Asing	146
BAB 5	PEMBAYARAN INTERNASIONAL DALAM HUKUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL	149
	A. Pembayaran Internasional	149
	B. Sistem dan Jenis Pembayaran Internasional Umum	151
	C. Sistem dan Jenis Pembayaran Internasional di Indonesia	158
	D. Neraca Pembayaran Internasional	169
BAB 6	SISTEM KEUANGAN INTERNASIONAL	217
	A. Sistem Keuangan Internasional	217
	B. Sistem Moneter Internasional Yang berlaku sampai Sekarang	219
BAB 7	ORGANISASI PERUSAHAAN MULTINASIONAL	227
	A. Perusahaan Multinasional	227
	B. Karakteristik Perusahaan Multinasional	236
	C. Jenis Perusahaan Multinasional	239
	D. Kelebihan dan Kekurangan Perusahaan Multinasional	243
	E. Model dan Biaya Modal Perusahaan Multinasional	244

F. Struktur dan Pertumbuhan Organisasi Perusahaan Multinasional	248
G. Beberapa Contoh Perusahaan Multinasional	263
BAB 8 GLOBALISASI, LIBERALISASI PERDAGANGAN DAN FAKTOR PRODUKSI	269
A. Liberalisasi Perdagangan dan Proteksi	270
B. Globalisasi Ekonomi Indonesia	279
C. Faktor Produksi Tenaga Kerja, Modal Sumber Daya Manusia dan Teknologi	293
D. Perpindahan Faktor Produksi antar dua Negara	295
E. Globalisasi Ekonomi, Pasar Bebas dan Blok Perdagangan	297
BAB 9 STRATEGI DAN MANAJEMEN BISNIS INTERNASIONAL	303
A. Strategi Bisnis Internasional	303
B. Formulasi Strategi Bisnis Internasional	310
C. Strukturisasi dan Organisasi	312
D. Pembentukan Team Kerja Multinasional	317
E. Ruang Lingkup Bisnis Internasional	328
F. Lingkungan Bisnis Internasional	330
G. Pengelolaan Bisnis Internasional	340
H. Pemasaran Global	345
I. Manajemen Strategik Internasional	356
DAFTAR PUSTAKA	371
BIODATA PENULIS	379

(Halaman ini sengaja dikosongkan)



BAB 1

PENGANTAR HUKUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL

A. Pengertian Perdagangan Internasional

Perdagangan internasional adalah perdagangan yang dilakukan oleh penduduk suatu negara dengan penduduk negara lain atas dasar kesepakatan bersama. Penduduk yang dimaksud dapat berupa antarperorangan (individu dengan individu), antara individu dengan pemerintah suatu negara atau pemerintah suatu negara dengan pemerintah negara lain. Di banyak negara, perdagangan internasional menjadi salah satu faktor utama untuk meningkatkan GDP. Meskipun perdagangan internasional telah terjadi selama ribuan tahun (lihat Jalur Sutra, Amber Road), dampaknya terhadap kepentingan ekonomi, sosial, dan politik baru dirasakan beberapa abad belakangan. Perdagangan internasional pun turut mendorong Industrialisasi, kemajuan transportasi, globalisasi, dan kehadiran perusahaan multinasional.¹ Sedangkan menurut Undang-Undang No. 7 Tahun 2014 perdagangan adalah tatanan kegiatan yang terkait dengan transaksi barang atau jasa di dalam negeri dan melampaui batas wilayah negara dengan tujuan

¹Dikutip dalam Wikipedia, https://id.wikipedia.org/wiki/Perdagangan_internasional diakses tanggal 15 November 2023

pengalihan hak atas barang dan atau jasa untuk memperoleh imbalan atau kompensasi.

Perdagangan internasional ialah aktivitas yang berkaitan dengan perdagangan yang dilakukan oleh pemerintah maupun penduduk melalui proses tukar-menukar barang/jasa yang saling menguntungkan antar pelakunya.² Lancar tidaknya produksi dan distribusi ke negara yang membutuhkan pasokan barang, dibutuhkan suatu kebijakan dalam melakukan transaksi perdagangan internasional setiap negara. Kebijakan tersebut bertujuan untuk antisipasi kepentingan negara dalam rangka mempercepat pertumbuhannya dengan mendapatkan nilai tambah dari produk dalam negeri, sehingga meningkatkan daya saing.³

Perdagangan adalah salah satu dari kegiatan bisnis. Pengertian bisnis lebih luas dari pada perdagangan, sebab bisnis meliputi masalah yang lebih luas dari pada perdagangan. Yakni meliputi investasi, produksi, pemasaran dan lain-lain, sedangkan perdagangan hanyalah salah satu kegiatan penting dari bisnis yang kaitannya dengan transaksi barang dan jasa. Namun demikian, perdagangan merupakan inti dari kegiatan bisnis, karena pada akhirnya setiap bisnis berujung pada kegiatan memperdagangkan yang intinya jual dan beli. Perdagangan internasional adalah kegiatan yang berlangsung melintasi negara dan benua dengan peraturan-peraturan, hukum, budaya dan cara berdagang yang berbeda. Secara terperinci perdagangan internasional merupakan suatu kegiatan ekonomi masyarakat di suatu negara dan menjalin hubungan kegiatan ekonomi masyarakat dengan negara-negara lain dalam bidang perdagangan. Hubungan tersebut dijalin dalam perjanjian internasional bersifat bilateral maupu multilateral. Perdagangan internasional dapat didefinisikan terdiri dari kegiatan-kegiatan dari suatu negara asal yang melintasi perbatasan menuju suatu negara tujuan yang dilakukan oleh perusahaan multinasional untuk melakukan perpindahan barang dan jasa, perpindahan modal, perpindahan tenaga kerja, perpindahan teknologi dan perpindahan merek dagang.⁴

²Bonaraja Purba, dkk, *Ekonomi Internasional*, Jakarta, Yayasan Kita Menulis, 2021, hlm.13.

³Ali Purwito dan Indriani, *Ekspor, Impor, Sistem Harmonisasi, Nilai Pabean, Dan Pajak Dalam Kepabean*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015, hlm. 2.

⁴Harry Waluyo, *Ekonomi Internasional*, Jakarta, Rineka Cipta, 2003, hlm. 3

Perdagangan Internasional merupakan suatu kegiatan proses perdagangan barang-barang dari kesepakatan masing-masing negara secara bersama. Perdagangan internasional bertujuan guna memperoleh manfaat perdagangan yang hendak menambah pendapatan dari suatu negara. Perdagangan Internasional akan melakukan transaksi jual beli dengan negara lain".⁵ "perdagangan internasional merupakan suatu kegiatan perdagangan yang dapat terbagi menjadi dua faktor inti yaitu Faktor pertama adalah negara yang melakukan aktivitas perdagangan yang mempunyai sumber daya berbeda. Faktor kedua adalah negara yang dalam aktivitas perdagangannya aktif untuk memproduksi barang dengan skala yang banyak dan berkualitas baik. Perdagangan internasional mampu disimpulkan bila suatu perdagangan antara negara lain dapat melakukan proses kegiatan perdagangan ekspor maupun impor yang memengaruhi negara".⁶ Perdagangan internasional adalah perdagangan yang dilakukan oleh penduduk suatu Negara dengan penduduk Negara lain atas dasar kesepakatan bersama. Penduduk yang dimaksud dapat berupa antar perorangan (individu dengan individu), antara individu dengan pemerintah suatu Negara atau pemerintah suatu Negara dengan pemerintah Negara lain.

B. Sumber Hukum Perdagangan Internasional

1. Perjanjian Internasional

Perjanjian internasional merupakan salah satu sumber hukum yang terpenting. Secara umum, perjanjian internasional terbagi ke dalam tiga bentuk, yaitu perjanjian multilateral, regional dan bilateral. Perjanjian internasional atau multilateral adalah kesepakatan tertulis yang mengikat lebih dari dua pihak (negara) dan tunduk pada aturan hukum internasional. Beberapa perjanjian internasional membentuk suatu pengaturan perdagangan yang sifatnya umum di antara para pihak. Perjanjian regional adalah kesepakatan-kesepakatan di bidang perdagangan internasional yang dibuat oleh negara-negara yang tergolong atau berada dalam suatu

⁵Huala Adolf, *Hukum Perdagangan Internasional*, Jakarta, Raja Grafindo Persada, 2009, hlm.50

⁶Falsal Basri dan Haris Munandar, *Dasar-Dasar Ekonomi Internasional: Pengenalan dan Aplikasi Metode Kuantitatif*, Jakarta, Kencana Prenada Media, 2010.

regional tertentu. Misalnya perjanjian pembentukan ASEAN Free Trade Area (AFTA) di Asia Tenggara. Suatu perjanjian dikatakan bilateral ketika perjanjian tersebut mengikat dua subjek hukum internasional. Termasuk dalam kelompok perjanjian ini adalah perjanjian penghindaran pajak berganda.⁷

2. Hukum Kebiasaan Internasional

Dalam studi hukum perdagangan internasional, sumber hukum ini disebut juga sebagai *lex mercatoria* atau hukum para pedagang (*the law of the merchants*). Ketentuan *lex mercatoria* dapat ditemukan antara lain di dalam kebiasaan-kebiasaan yang berkembang dan dituangkan dalam kontrak-kontrak perdagangan internasional, misalnya berupa klausul-klausul kontrak standar, atau kontrak-kontrak dibidang pengangkutan.⁸

3. Prinsip-prinsip Hukum Umum

Sumber hukum ini akan mulai berfungsi ketika hukum perjanjian dan hukum kebiasaan internasional tidak memberi jawaban atas sesuatu persoalan. Beberapa contoh dari prinsip-prinsip hukum umum ini antara lain; prinsip itikad baik, prinsip *pacta sunt servanda*, dan prinsip ganti rugi.⁹

4. Putusan-putusan Badan Pengadilan dan Doktrin

Sumber hukum ini dalam hukum perdagangan internasional tidak memiliki kekuatan hukum yang kuat seperti yang dikenal dalam sistem hukum *common law*. Jadi, ada semacam kewajiban yang tidak mengikat bagi badan-badan pengadilan untuk mempertimbangkan putusan-putusan pengadilan sebelumnya.¹⁰

5. Kontrak

Sumber hukum perdagangan internasional yang sebenarnya merupakan sumber utama dan terpenting adalah perjanjian atau kontrak yang dibuat oleh para pedagang sendiri. Kontrak tersebut ialah undang-undang bagi para pihak yang membuatnya. Dengan demikian, kontrak berperan sebagai sumber hukum yang perlu dan

⁷Huala Adolf, *Hukum Perdagangan Internasional*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2004, hlm. 76-77

⁸Huala Adolf, *Hukum Perdagangan Internasional*.....*ibid.* hlm.87

⁹Huala Adolf, *Hukum Perdagangan Internasional*.....*ibid.* hlm.89

¹⁰Huala Adolf, *Hukum Perdagangan Internasional*.....*ibid.* hlm.90

terlebih dahulu mereka jadikan acuan penting dalam melaksanakan hak dan kewajiban mereka dalam perdagangan internasional.¹¹

6. Hukum Nasional

Signifikansi hukum nasional sebagai sumber hukum perdagangan internasional tampak dalam uraian mengenai kontrak. Peran hukum nasional akan mulai lahir ketika timbul sengketa sebagai pelaksanaan dari kontrak. Dalam hal demikian, pengadilan (badan arbitrase) pertama-tama akan melihat klausul pilihan hukum dalam kontrak untuk menentukan hukum yang akan digunakan untuk menyelesaikan sengketanya.¹²

C. Subjek Hukum Perdagangan Internasional

1. Negara

Negara merupakan subjek hukum terpenting dan yang paling sempurna dalam hukum perdagangan internasional. Negara satu-satunya subjek hukum yang memiliki kedaulatan. Berdasar kedaulatan ini, negara memiliki wewenang untuk menentukan dan mengatur segala sesuatu yang masuk dan keluar dari wilayahnya.¹³

2. Organisasi Perdagangan Internasional

Organisasi perdagangan internasional terbagi atas dua, yaitu organisasi internasional antar pemerintah (publik) dan organisasi internasional non pemerintah. Dari segi hukum perdagangan internasional, organisasi lebih banyak bergerak sebagai regulator. Contoh organisasi publik adalah UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law) yang berperan cukup penting dalam perkembangan hukum perdagangan internasional.¹⁴

3. Individu

Individu biasanya dipandang sebagai subjek hukum dengan sifat hukum perdata. Subjek hukum lainnya yang termasuk ke dalam kategori ini adalah perusahaan multinasional dan bank. Perusahaan multinasional tidak boleh campur tangan terhadap masalah-

¹¹Huala Adolf, *Hukum Perdagangan Internasional*. ... *ibid.* hlm.91-92

¹²Huala Adolf, *Hukum Perdagangan Internasional*. ... *Ibid.* hlm.93

¹³Huala Adolf, *Hukum Perdagangan Internasional*. ... *Ibid.* hlm.58

¹⁴Huala Adolf, *Hukum Perdagangan Internasional*. ... *Ibid.* hlm.64

masalah dalam negeri suatu negara. Sedangkan bank tunduk pada hukum nasional dimana bank tersebut didirikan.¹⁵

D. Kebijakan Perdagangan Internasional

Adapun kebijakan dari perdagangan internasional berupa:

1. Penetapan tarif, yaitu penentuan pajak impor berpersentase tertentu dari harga barang yang diimpor. Akibat dari pengenaan tarif dan bea masuk barang impor adalah: harga barang impor naik, sehingga produksi dalam negeri menjadi lebih bisa bersaing.
2. Kuota impor, kebijakan pemerintah mematok barang yang masuk dari luar negeri.
3. Larangan ekspor-impor, dilakukan karena alasan politik dan ekonomi. Untuk alasan ekonomi, pelarangan impor bertujuan untuk melindungi dan meningkatkan produksi dalam negeri.
4. Subsidi. Kebijakan pemerintah guna mendukung upaya mengurangi sebagian biaya produksi per unit produksi dalam negeri. Subsidi yang diberikan bisa berupa tenaga ahli, mesin-mesin, peralatan, fasilitas kredit, keringanan pajak, dan lain-lain.
5. Premi, memberikan tambahan dana pada produsen dalam negeri yang berhasil mencapai target produksi tertentu yang telah ditetapkan.
6. Dumping, kebijakan pemerintah untuk mengadakan diskriminasi harga, yakni produsen memperjualbelikan produk/barangnya ke luar negeri dengan biaya lebih murah daripada dalam negeri atau di bawah biaya produksi.
7. Devaluasi, tindakan pemerintah untuk menurunkan nilai mata uang sendiri dengan sengaja terhadap mata uang asing.

E. Keuntungan Perdagangan Internasional

Menurut Salvatore, Keuntungan yang bisa diperoleh dari aktivitas perdagangan internasional atau perdagangan luar negeri adalah:¹⁶

¹⁵Huala Adolf, *Hukum Perdagangan Internasional*,..... *bid.* hlm.64-72

¹⁶Dominik Salvatore, *Ekonomi Internasional*, Edisi 9 Buku 2, Jakarta, Salemba Empat, 2014.

1. Apa saja yang tidak bisa dihasilkan dalam negeri, sekarang bisa dinikmati dengan jalan mengimpornya dari negara lain.
2. Perdagangan luar negeri memungkinkan dilakukannya spesialisasi sehingga barang-barang bisa dihasilkan secara lebih murah karena lebih cocok dengan kondisi negara tersebut, baik dari segi bahan mentah maupun cara berproduksi.
3. Negara yang melakukan perdagangan luar negeri dapat memproduksi lebih besar daripada yang dibutuhkan pasar dalam negeri. Dengan demikian, tingkat perekonomian dan sekaligus pendapatan nasional bisa ditingkatkan dan angka pengangguran bisa ditekan.

F. Faktor Penyebab Perdagangan Internasional

Aktivitas perdagangan internasional menjadi kegiatan utama setiap negara di dunia karena tujuannya untuk memenuhi kebutuhan dalam negerinya. Terdapat faktor penyebab terjadinya kegiatan perdagangan internasional, diantaranya:¹⁷

1. Perbedaan harga Biasanya berkaitan pada harga produksi untuk memproduksi suatu barang di dalam negeri. Bagi setiap konsumen pasti mengharapkan barang yang dibelinya memiliki kualitas bagus dan harganya terjangkau, sebab dengan adanya perdagangan internasional yang berlangsung menyebabkan para konsumen dalam mencari barang yang berkualitas dengan harga terjangkau tanpa da batasan ruang dan waktu.
2. Perbedaan hasil produksi Hasil produksi setiap negara pasti berbed-beda, adanya perbedaan tersebut menyebabkan negara satu negara dengan negara lain membutuhkan barang yang dibutuhkan demi berjalannya produksi barang tersebut. Apabila barang yang dibutuhkan tidak terdapat didalam negeri, maka setiap negara melakukan impor barang/jasa dari luar negeri.
3. Pendapatan Setiap orang pasti selalu melakukan kegiatan konsumsi untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, untuk itu pendapatan seseorang pasti mempengaruhi tinggirendahnya daya konsumsi

¹⁷Nazaruddin Malik, *Ekonomi Internasional*, Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2017, hlm.5.

yang dilakukan terhadap barang/jasa termasuk barang/jasa tersebut dari luar negeri.

G. Dampak Perdagangan Internasional

Untuk menganalisis dampak perdagangan bebas terhadap kesejahteraan, pertama-tama para ekonom mengasumsikan sebagai sebuah perekonomian yang kecil dibandingkan dengan perekonomian dunia, sehingga tindakannya tidak akan dapat mempengaruhi kondisi-kondisi (misalnya harga) di pasar dunia. Penggunaan asumsi sebagai perekonomian kecil ini mengandung implikasi bahwa perubahan kebijakan Isoland tidak akan dapat mempengaruhi harga dunia baja. Dalam kasus ini dikatakan sebagai penerima harga (*price taker*) dalam perekonomian dunia. Artinya, mereka tidak bisa mengubah harga dunia itu dan harus menerima sebagaimana adanya. Setiap kali mengekspor atau mengimpor, harga dunia yang ada akan selalu menjadi patokannya.¹⁸

Asumsi perekonomian kecil ini tidak diperlukan untuk menganalisis berbagai keuntungan dan kerugian yang ditimbulkan oleh perdagangan internasional. Namun para ekonom berdasarkan pengalaman mengetahui bahwa pemakaian asumsi itu dapat menyederhanakan persoalan sehingga memudahkan analisis. Lagi pula mereka menyadari bahwa pelajaran-pelajaran pokok dari kasus-kasus sederhana juga dapat diberlakukan dalam kasus yang lebih rumit, yang melibatkan perekonomian besar dan kompleks.¹⁹

Perdagangan dapat menguntungkan semua pihak jika suatu negara membuka pasarnya bagi perdagangan internasional, maka hal itu akan memunculkan pihak-pihak yang diuntungkan dan pihak-pihak yang dirugikan, tidak peduli apakah negara tersebut menjadi pengekspor atau pengimpor. Dalam semua kasus keuntungannya akan melampaui kerugiannya sehingga kerugian itu akan dikompensasikan oleh pihak yang diuntungkan untuk pihak yang dirugikan dan akan masih tetap menyisakan keuntungan. Dalam kenyataannya kompensasi bagi pihak yang dirugikan oleh perdagangan internasional itu jarang sekali terwujud. Dengan kata lain perdagangan internasional memang memperbesar

¹⁸Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi*, Jilid 2, Alh Bahasa: Haris Munandar, Jakarta, Erlangga, 2003.

¹⁹Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi*,Ibid.

ekonomi namun tetap akan ada pihak-pihak yang bagiannya tetap kecil seperti sebelum perdagangan berlangsung.²⁰

Terjadinya perdagangan internasional memberikan dampak bagi setiap negara yang terkait transaksi tersebut. Dampak positif adanya perdagangan internasional, diantaranya:²¹

1. Terbentuknya persahabatan antar negara Terjadinya transaksi kerjasama antar negara membuat komunikasi yang terjalin menjadi lebih sering sehingga terjadi hubungan yang erat antar pihak tersebut. Hubungan tersebut akan merambah pada kegiatan budaya, militer, politik, pendidikan, serta teknologi yang dimiliki oleh negara tersebut.
2. Kemakmuran negara meningkat Segi produsen, mereka dapat meningkatkan penjualan barang/jasa yang dimiliki dengan menjualnya ke berbagai negara yang mana proteksi terhadap hambatan tarif/nontarif sedikit sehingga membuat keuntungan yang didapat lebih banyak. Segi konsumen, mereka dapat meningkatkan peluang sebab barang/jasa yang dicari dapat didapatkan dengan mudah tanpa terhalang oleh ruang/waktu. Segi pemerintah, pemerintah akan memiliki devisa yang terus bertambah jika nilai ekspor lebih tinggi dibanding nilai impornya.
3. Transfer IPTEK Adanya perdagangan internasional dapat menyalurkan teknologi yang dihasilkan yang berimbas pada kemajuan IPTEK dari kegiatan ekspor maupun impor dari negara yang bertransaksi tersebut.

Selain dampak positif, perdagangan internasional juga memiliki dampak negatif bagi negara, diantaranya: 1) Perkembangan industri dalam negeri menjadi terhambat. Semakin meningkatnya konsumsi barang impor dapat menimbulkan perilaku konsumtif bagi penduduknya sehingga menyebabkan industri dalam negeri menjadi kesulitan karena konsumennya lebih memilih barang impor; 2) Menjadi ketergantungan terhadap negara maju Bagi NSB seperti negara Indonesia, menjadikan persaingan yang tidak seimbang tersebut akan berakhir pada pemenuhan barang impor karena dianggap lebih berkualitas daripada barang dalam

²⁰Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi*.—*Ibid.*

²¹Nazaruddin Malik, *Ekonomi Internasional*, Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2017, hlm.6-8

negeri. Kurangnya usaha dalam bersaing setiap produsen menyebabkan produsennya hanya mengandalkan subsidi dari pemerintah saja;

3) Pasokan/kebutuhan dalam negeri akan terus dikendalikan oleh negara maju, hal ini akan berdampak pada UKM-UKM akan berhenti beroperasi karena gulung tikar. Sebab UKM hanya memiliki modal sedikit dibanding modal dari perusahaan yang lebih besar.²²

1. Yang Diuntungkan dan Yang Dirugikan Oleh Perdagangan

Untuk menganalisis dampak-dampak perdagangan bebas terhadap kesejahteraan, pertama-tama para ekonom Island mengasumsikan *island* sebagai sebuah perekonomian yang kecil dibandingkan dengan perekonomian dunia, sehingga tindakannya tidak akan dapat mempengaruhi kondisi-kondisi (misalnya harga) di pasar dunia. Penggunaan asumsi sebagai perekonomian kecil ini mengandung implikasi bahwa perubahan kebijakan Island tidak akan dapat mempengaruhi harga dunia baja. Dalam kasus ini Island dikatakan sebagai penerima harga (*price taker*) dalam perekonomian dunia. Artinya, mereka tidak bisa mengubah harga dunia itu dan harus menerima sebagaimana adanya. Setiap kali Island mengekspor atau mengimpor baja, harga dunia yang ada akan selalu menjadi patokannya.²³

Asumsi perekonomian kecil ini tidak diperlukan untuk menganalisis berbagai keuntungan dan kerugian yang ditimbulkan oleh perdagangan internasional. Namun para ekonom Island berdasarkan pengalaman mengetahui bahwa pemakaian asumsi itu dapat menyederhanakan persoalan sehingga memudahkan analisis. Lagi pula mereka menyadari bahwa pelajaran-pelajaran pokok dari kasus-kasus sederhana juga dapat diberlakukan dalam kasus yang lebih rumit, yang melibatkan perekonomian besar dan kompleks.²⁴

Perdagangan dapat menguntungkan semua pihak jika suatu negara membuka pasarnya bagi perdagangan internasional, maka hal itu akan memunculkan pihak-pihak yang diuntungkan dan pihak-pihak yang dirugikan, tidak peduli apakah negara

²²Venantia Sri Hadiaranti, *Langkah Awal Memahami Hukum Perdagangan Internasional dalam Era Globalisasi*, Jakarta: Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya, 2019, hlm6-7.

²³Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi*. *op cit.* hlm.224-225

²⁴Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi*....*Ibid.* hlm.225

tersebut menjadi pengekspor atau pengimpor. Dalam semua kasus keuntungannya akan melampaui kerugiannya sehingga kerugian itu akan dikompensasikan oleh pihak yang diuntungkan untuk pihak yang dirugikan dan akan masih tetap menyisakan keuntungan. Dalam kenyataannya kompensasi bagi pihak yang dirugikan oleh perdagangan internasional itu jarang sekali terwujud. Dengan kata lain perdagangan internasional memang memperbesar kue ekonomi namun tetap akan ada pihak-pihak yang bagiannya tetap kecil seperti sebelum perdagangan berlangsung.²⁵

2. Keuntungan dan Kerugian Bagi Negara Pengekspor

Kondisi pasar beras isoland dalam kondisi ekuilibrium sebelum berlangsungnya perdagangan. Saat itu harga domestik lebih murah daripada harga dunia. Begitu hubungan dagang dibuka, harga beras domestik akan naik menyesuaikan dengan harga dunia. Tidak ada lagi penjual beras di isoland yang mau menerima harga yang lebih rendah daripada harga dunia dan dilain pihak tidak ada pembeli yang mau membayar lebih tinggi daripada harga dunia.²⁶

Pada saat harga domestik menyamai harga dunia, kuantitas penawaran domestik tidak akan sama lagi dengan kuantitas permintaan domestik. Kurva penawaran pada gambar tersebut menunjukkan kuantitas baja yang dipasok atau ditawarkan oleh para penjual beras isoland. Sedangkan kurva permintaan menunjukkan kuantitas permintaan pembeli beras isoland. Karena kuantitas penawaran domestik melebihi kuantitas permintaan domestik, maka itu berarti ada sebagian beras isoland yang dijual ke negara lain. Dengan kata lain isoland selanjutnya tampil sebagai negara pengekspor beras.²⁷

3. Keuntungan dan Kerugian Bagi Negara Pengimpor

Andaikan harga domestik sebelum adanya perdagangan ternyata lebih tinggi daripada harga yang berlaku di pasar dunia. Pada saat hubungan dibuka harga domestik akan bergerak menyesuaikan diri dengan harga dunia. Dalam kasus ini harga domestik akan turun.

²⁵Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi*.....*ibid.* hlm.230

²⁶Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi*.....*Ibid.* hlm.225

²⁷Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi*.....*Ibid.* hlm.226

Kekurangan atau selisihnya akan diisi oleh produsen luar negeri sehingga isoland pun menjadi negara pengimpor beras.²⁹

Dalam kasus ini garis horisontal yang juga merupakan harga dunia dapat ditafsirkan sebagai kurva penawaran negara-negara lain. Kurva penawaran ini bersifat elastis sempurna karena isoland adalah perekonomian kecil sehingga berapapun isoland membeli isoland harus tunduk pada harga dunia yang berlaku.²⁹

H. Kontribusi Perdagangan Internasional

Menurut Salvatore, terdapat berbagai keuntungan positif yang diberikan oleh perdagangan internasional bagi pertumbuhan ekonomi. Keuntungan-keuntungan tersebut adalah:³⁰

1. Perdagangan dapat meningkatkan pendayagunaan sumber-sumber daya domestik di suatu negara berkembang. Dengan adanya perdagangan internasional sumber daya yang semula tidak terserap di pasar domestik dapat diberdayakan, sehingga meningkatkan efisiensi.
2. Melalui peningkatan ukuran pasar, perdagangan internasional juga dapat menciptakan pembagian kerja dan skala ekonomis (*economies of scale*) yang lebih tinggi.
3. Perdagangan internasional juga berfungsi sebagai wahana transmisi gagasan-gagasan baru, teknologi yang lebih baik, serta kecakapan manajerial dan bidang-bidang keahlian lainnya yang diperlukan bagi kegiatan bisnis.
4. Perdagangan antarnegara juga merangsang dan memudahkan mengalirnya arus modal internasional dari negara maju ke negara berkembang.
5. Perdagangan internasional merupakan instrumen yang efektif untuk mencegah monopoli karena perdagangan pada dasarnya merangsang peningkatan efisiensi setiap produsen domestik agar mampu menghadapi persaingan dari negara lain.

²⁹Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi*.....*ibid.* hlm.228

²⁹Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi*.....*Ibid.* hlm.228

³⁰Dominik Salvatore, *Ekonomi Internasional*.....*Op cit.*

I. Ilmu Ekonomi Internasional dan Perdagangan Antara Negara

1. Pengertian perdagangan antarnegara

Dikutip dari Kamus Besar Bahasa Indonesia, perdagangan berasal dari kata dagang yang berarti pekerjaan yang berhubungan dengan menjual dan membeli barang untuk memperoleh keuntungan. Sehingga, pengertian dari perdagangan antarnegara adalah aktivitas menjual dan membeli barang dari suatu negara ke negara lainnya demi mendapatkan keuntungan.

Kegiatan perdagangan antarnegara ini dilatarbelakangi karena tidak semua kebutuhan masyarakat sehari-hari bisa dipenuhi negara secara mandiri. Dengan begitu, negara tersebut harus mendatangkan barang atau jasa dari negara lain. Sehingga, terjadilah jual beli antara dua pihak atau lebih.

Perdagangan antarnegara harus sesuai dengan peraturan dan kesepakatan yang ada agar memberi manfaat, baik untuk pihak penjual atau pembeli. Sementara itu, pihak yang terlibat dari aktivitas perdagangan antarnegara bisa masyarakat, kelompok, perusahaan, hingga pemerintah.

Ruang lingkup perdagangan antarnegara berkaitan dengan beberapa kegiatan, yaitu: 1) Perpindahan barang dan jasa dari suatu negara ke negara yang lain; 2) Perpindahan modal melalui investasi asing dari luar negeri ke dalam negeri; 3) Perpindahan tenaga kerja dari suatu negara ke negara lain; 4) Perpindahan teknologi dengan mendirikan pabrik-pabrik di negara lain; 5) Penyampaian informasi tentang kepastian adanya bahan baku dan pangsa pasar.

2. Manfaat perdagangan antarnegara

Manfaat perdagangan antarnegara sangat beragam, mulai dari aspek ekonomi, politik, hingga sosial. Berikut ini beberapa manfaat perdagangan antarnegara:³¹

³¹Ahmad Nurhakim dan Fiktor Piawai, *Perdagangan Antarnegara: Pengertian, Manfaat, Jenis-Jenis, hingga Contohnya*, dikutip dalam <https://www.quipper.com/id/blog/mapel/ekonomi/perdagangan-antarnegara/> diakses tanggal 22 November 2023

- a. **Memperoleh keuntungan finansial**
Seperti prinsip dagang pada umumnya, tentu saja perdagangan antarnegara diharapkan bisa memperoleh keuntungan secara finansial. Dengan jangkauan pasar yang lebih luas, produsen bisa mendapatkan pelanggan dalam jumlah yang lebih banyak.
- b. **Memperoleh produk yang tidak tersedia**
Sebagai konsumen, masyarakat bisa mendapatkan barang atau jasa yang tidak ada di negara mereka. Kondisi geografis bisa mempengaruhi ketersediaan sumber daya alam dan manusia sehingga beberapa kebutuhan harus mengimpor dari negara lain.
- c. **Menciptakan hubungan bilateral dan multilateral**
Dengan adanya aktivitas yang melibatkan dua negara atau lebih, membuat perdagangan antarnegara menciptakan hubungan bilateral dan multilateral. Bilateral adalah hubungan kerja sama internasional antar dua negara, sementara multilateral adalah hubungan kerja sama tiga negara atau lebih. Hubungan ini akan memberikan banyak keuntungan dan manfaat bagi negara-negara yang terlibat.
- d. **Transfer teknologi**
Setiap negara memiliki kemajuan teknologi yang berbeda-beda. Dengan adanya perdagangan antarnegara, maka bisa membuat teknologi yang lebih canggih dari negara lain dikirim ke negara yang membutuhkan. Dengan begitu, negara yang mendatangkan teknologi dari negara lain akan mendapatkan keuntungan berupa kegiatan produksi di negaranya bisa lebih efektif.
- e. **Memperluas pasar**
Perdagangan antarnegara bisa memperluas pasar bagi produsen atau penyedia jasa. Sehingga, dengan aktivitas ini bisa menjaga stabilitas harga produk dan meningkatkan jumlah produksi. Selain itu, berpotensi mendapatkan keuntungan yang lebih banyak.

f. Meningkatkan devisa negara

Manfaat lainnya adalah bisa meningkatkan devisa negara karena kegiatan ekspor dan penjualan produk ke luar negeri semakin bertambah.

g. Meningkatkan kesempatan kerja

Kesempatan kerja semakin luas karena perdagangan antarnegara ini. Semua orang bisa menjual barang tanpa batasan dan tentu saja semakin banyak permintaan barang dari sebuah perusahaan membuat perusahaan tersebut dapat membuka lapangan pekerjaan lebih banyak.

3. Tujuan perdagangan antarnegara

Secara umum, tujuan perdagangan antarnegara adalah untuk mendapatkan keuntungan, baik untuk segi produsen maupun konsumen. Lebih rinci, berikut ini beberapa tujuan dari aktivitas perdagangan antarnegara:

- a. Memenuhi kebutuhan pokok atau sekunder dari suatu negara.
- b. Meningkatkan devisa negara lewat aktivitas ekspor.
- c. Memperluas pasar dan meningkatkan produksi sebuah bisnis.
- d. Membangun kualitas SDM yang terampil, unggul, dan mampu mengikuti perkembangan teknologi.
- e. Membantu pertumbuhan sektor ekonomi negara, menjaga kestabilan harga produk, dan penyerapan tenaga kerja.

4. Faktor pendorong perdagangan antarnegara

Ada beberapa faktor pendorong perdagangan antarnegara yang sangat berpengaruh pada kegiatan ini, yaitu:

a. Menekan biaya produksi

Salah satu kegiatan perdagangan antarnegara adalah mendatangkan teknologi dari luar negeri. Dengan adanya teknologi yang lebih canggih pada sebuah perusahaan, membuat mereka bisa meningkatkan hasil produksi dan biaya produksi pun lebih efisien.

b. Perbedaan sumber daya alam

Kondisi geografis yang berbeda-beda pada tiap negara membuat perbedaan sumber daya alam. Hal ini yang membuat

perdagangan antarnegara berlangsung karena kebutuhan di negara mereka tidak tersedia dan harus mendatangkan dari luar negeri.

c. Kebutuhan nasional yang harus dipenuhi

Faktor selanjutnya adalah kebutuhan nasional yang harus dipenuhi. Karena tidak semua negara bisa memenuhi kebutuhan nasional secara menyeluruh, maka harus mendatangkan produk dan jasa dari luar negeri.

d. Perbedaan teknologi

Teknologi tiap negara memiliki perbedaan masing-masing. Negara yang lebih maju akan memiliki banyak teknologi canggih. Sementara, negara kurang maju atau negara berkembang bisa mendatangkan teknologi dari negara maju untuk memenuhi kebutuhan produksi dan kebutuhan masyarakat di negara mereka.

Banyak faktor yang mendorong suatu negara melakukan perdagangan antarnegara, di antaranya: 1) Untuk memenuhi kebutuhan barang dan jasa dalam negeri; 2) Keinginan memperoleh keuntungan dan meningkatkan pendapatan negara; 3) Adanya perbedaan kemampuan penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam mengolah sumber daya ekonomi; 4) Adanya kelebihan produk dalam negeri sehingga perlu pasar baru untuk menjual produk tersebut; 5) Adanya perbedaan keadaan seperti sumber daya alam, iklim, tenaga kerja, budaya, dan jumlah penduduk yang menyebabkan adanya perbedaan hasil produksi dan adanya keterbatasan produksi; 6) Keinginan membuka kerja sama, hubungan politik, dan dukungan dari negara lain; 7) Terjadinya era globalisasi sehingga tidak satu negara pun di dunia dapat hidup sendiri.

5. Dampak positif dari perdagangan antarnegara

Berikut ini adalah beberapa dampak positif dari perdagangan antarnegara:

- a. Biaya produksi yang lebih hemat
- b. Kebutuhan di dalam negeri terpenuhi.
- c. Kerja sama antarnegara semakin baik.

- d. Sumber penerimaan negara meningkat.
 - e. Memperluas lapangan pekerjaan.
6. Jenis-jenis perdagangan antarnegara
- Berikut ini jenis-jenis perdagangan antarnegara:

a. Ekspor

merupakan aktivitas memperjualbelikan barang ke luar negeri. Ada dua jenis ekspor, yaitu ekspor biasa yang menjual ke luar negeri dengan ketentuan yang sudah berlaku dan ekspor tanpa L/C yang menjual barang dengan izin khusus dari departemen perdagangan.

Ekspor merupakan kegiatan menjual barang atau produk ke luar negeri. Ekspor dilakukan oleh seseorang atau badan. Pelaku ekspor ini disebut eksportir. Tujuan utama kegiatan ekspor adalah untuk memperoleh keuntungan. Barang yang diekspor akan dibayar oleh pihak pembeli dengan alat pembayaran berupa mata uang asing atau mata uang luar negeri, seperti Dollar. Mata uang asing ini selanjutnya ditukarkan menjadi Rupiah pada bank dalam negeri. Mata uang asing ini ditampung oleh pemerintah dan disebut sebagai devisa negara. Devisa yang terkumpul akan digunakan untuk membiayai impor.

b. Impor

Merupakan aktivitas pembelian barang dari luar negeri, bisa disebut sebagai aktivitas kebalikan dari ekspor.

Impor merupakan kegiatan membeli barang dari luar negeri. Seseorang atau badan yang melakukan impor disebut importir. Seorang importir membayar barang yang ia beli dengan mata uang asing. Importir dapat menukarkan uang rupiah mereka dengan mata uang asing di bank dalam negeri. Selanjutnya, digunakan untuk membayar barang yang diimpor. Barang-barang yang di impor oleh Indonesia terdiri dari dua macam, yaitu migas dan non-migas. Barang-barang yang termasuk dalam kelompok migas antara lain minyak tanah, bensin, solar, dan elpiji. Adapun barang-barang yang termasuk dalam kelompok nonmigas, antara lain, karet, kopi, ikan, kayulapis, kelapa sawit, serta barang tambang nonmigas seperti nikel dan batubara.

c. Barter

Kemudian, ada barter yang merupakan transaksi menukar barang dengan barang lainnya. Sebelum kegiatan barter dilakukan, terlebih dahulu untuk menentukan nilai dari suatu barang agar tidak ada yang dirugikan.

d. Konsinyasi

Dalam lingkup antarnegara, konsinyasi adalah proses penitipan barang-barang yang akan dijual di pasar internasional ketika menunggu adanya pembeli. Penjual bisa melakukan aktivitas ini di pasar bebas atau bursa dagang agar produknya dilelang.

e. Package deal

Aktivitas ini bertujuan untuk memperluas pasar suatu produk dengan sistem membuat perjanjian dagang dengan suatu negara. Isi perjanjian bisa berupa ketentuan jumlah barang yang diekspor atau diimpor.

f. *Border crossing*

Border crossing adalah perdagangan yang terjadi di negara yang saling berbatasan dengan perjanjian yang sudah mereka sepakati bersama. Tujuan dari adanya kegiatan ini adalah untuk mempermudah penduduk yang tinggal di perbatasan dalam berbelanja. Ada dua jenis *border crossing*, yaitu negara yang dibatasi laut dan melewati perbatasan darat.

J. Perdagangan dan Pertumbuhan Ekonomi

Pertumbuhan ekonomi merepresentasikan keadaan ketika negara memprioritaskan untuk bisa berdiri di kaki sendiri (berdikari/mandiri) dan menyejahterakan masyarakat. Boediono, menyampaikan pendapat bila pertumbuhan ekonomi sebagai proses meningkatkan hasil/keluaran per kapita untuk masa mendatang. Meningkatkan keluaran per kapita itu perlu lebih besar daripada jumlah penduduk. Atas dasar itulah, tampak bila ekonomi mengalami peningkatan dalam jangka panjang.³² Tambunan memaparkan bila pertumbuhan ekonomi secara berkelanjutan sebagai faktor utama pembangunan negara. Keadaan di sektor ekonomi yang stagnan diasumsikan merupakan permasalahan makroekonomi dalam jangka panjang.³³

³²Boediono, *Ekonomi Internasional*, Yogyakarta, BPFE, 1985.

Tarigan, menambahkan bila pertumbuhan ekonomi jangka panjang sekedar tercapai bila mampu memenuhi persyaratan, yaitu menyeimbangkan pertumbuhan.³⁴

Pakar ekonomi klasik menyampaikan bila ada beberapa faktor dalam pertumbuhan ekonomi, yaitu jumlah penduduk, ketersediaan modal, sumber daya alam, dan perkembangan teknologi. Keempat faktor tersebut, pakar ekonomi klasik terfokus pada penambahan penduduk terhadap pertumbuhan ekonomi. Perihal ini bersinggungan dengan kesulitan menekan bertambahnya jumlah penduduk di tiap tahun, yang mengharuskan pemerintah bekerja ekstra dalam memenuhi segala kebutuhan mereka. Faktor lain, sumber daya alam (tanah dan kekayaan alam) diasumsikan tidak berubah. Ketersediaan barang modal dan perkembangan teknologi merupakan cara meningkatkan kualitas masyarakat. Tujuan pembangunan ekonomi bisa dicapai bila keadaan ekonomi tetap stabil dan berkembang. Kemajuan ekonomi memperlihatkan perolehan pembangunan kendati bukan sebagai faktor untuk mencapai pembangunan.³⁵

Teori yang populer dalam siklus perdagangan dan pertumbuhan ekonomi adalah *the invincible hands* disampaikan oleh Smith (1776), dalam buku *The Wealth of Nation*. Adam Smith menandai pertumbuhan ekonomi menjadi dua faktor, yakni penambahan penduduk dan pertumbuhan total *output* (keluaran). Sesuai teori atau pendapat ahli lainnya, penambahan penduduk sangat penting dalam fenomena pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi yang kian melonjak mengakibatkan jumlah pekerja makin bertambah (Ricardo, 1971). Pertumbuhan *output* total yang dimaksudkan bisa tercapai bila terpengaruh oleh tiga hal, seperti sumber alam, pekerja, dan jumlah persediaan. Pengelolaan sumber daya alam maupun manusia bisa terlaksana dengan baik sehingga produktivitas negara mengalami peningkatan dan terarah pada pertumbuhan/perkembangan ekonomi yang signifikan.

³⁴Tulus T.H. Tambunan, *Transformasi Ekonomi Indonesia: Teori dan Penemuan Empiris*, Jakarta, Salemba Empat, 2001.

³⁴Robinson Tarigan, *Ekonomi Regional: Teori dan Aplikasi*, Jakarta, Bumi Aksara, 2005.

³⁵Michael P. Todaro dan C. Smith, *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*, Buku 2 Edisi Kedelapan, Jakarta, Erlangga, 2006.

Schumpeter (1951) menyampaikan bila pertumbuhan ekonomi bergantung dari pembaruan yang pengusaha lakukan. Penjelasan ini mempertegas bila tidak ada pembaruan, memberi indikasi bila tanpa mengalami pertumbuhan ekonomi. Apabila berpatokan pada teori terdahulu, fokus pertumbuhan ekonomi merupakan cara penambahan pada *output* dan pembaruan dalam teknologi atau usaha. Bila menarik simpulan, teori itu sudah terarah pada cara atau mempertanyakan produktivitas berupa *output*. Produktivitas tinggi terkesan merepresentasikan daya saing kuat, serta berimbang terhadap perkembangan ekonomi yang baik.

Produktivitas *output* yang tinggi di suatu negara tentunya mampu memberi keuntungan bagi negara terkait. Maksud dari produktivitas, yaitu tata kelola sumber daya secara optimal, kualitas pekerja, serta persediaan. Jika mengonversi produktivitas menjadi produk, tentu berpeluang untuk memenuhi kebutuhan domestik. Perihal ini yang bisa menyebabkan peralihan barang dari domestik keluar negeri atau ekspor akibat sifat ketercukupan atau lebih persediaan domestik. Peralihan barang dari dalam keluar negeri ini yang dikenal sebagai perdagangan internasional.

Krugman dan Obstfeld (2000) menyampaikan dua hal mendasar negara menjalankan perdagangan internasional. *Pertama*, disimilaritas tatanan ekonomi dan kebutuhan negara yang tidak sama seperti negara lain. *Kedua*, tujuan perdagangan adalah memperoleh target skala ekonomi dalam sektor produksi. Sesuai teori, perdagangan internasional adalah perwujudan dari kebergantungan antarnegara. Negara bisa mempunyai tanah dan kekayaan alam, tetapi tanpa mempunyai teknologi yang layak untuk mengolah dan mengelola sumber daya tersebut. Sebaliknya, peralihan sumber daya ini akan diaplikasikan demi memperoleh nilai guna lebih tinggi.²⁰

Perdagangan internasional terbagi atas ekspor dan impor. Aktivitas ini menjadi unsur yang membentuk

²⁰Dominik Salvatore, *Ekonomi Internasional*, Jilid 1 alih Bahasa, Haris Munandar, Jakarta, Erlangga, 1997.

gross domestic product (GDP). Selisih bersih ekspor suatu negara merupakan faktor penentu yang mampu mengoptimalkan *gross domestic product* suatu negara. Tingginya *gross domestic product* merepresentasikan pertumbuhan ekonomi yang terarah ke pembangunan ekonomi. Dengan begitu, bisa disebut bila perdagangan internasional berpengaruh besar dalam pertumbuhan sektor ekonomi. Hampir seluruh negara di dunia saling berhubungan, paling tidak dalam konteks perdagangan.¹⁷

K. Organisasi Internasional

Dunia yang kian mengalami globalisasi, organisasi internasional berperan krusial dalam melakukan impor dan ekspor. Organisasi internasional bertujuan guna mempertahankan standar guna memberi kepastian akan keamanan maupun keselamatan, dan membantu negara berkembang demi memperoleh stabilitas ekonomi, serta menentukan norma terkait cara negara membuat kesepakatan perdagangan dan menangani konflik. Sebagian besar individu, baik yang sedang mempelajari perdagangan internasional atau telah memiliki pengalaman, paham bagian yang dimainkan oleh organisasi ini menjadi hal utama dalam memperjelas komunikasi dan patuh terhadap peraturan impor atau ekspor. Negara yang terlibat akan memilih fungsi organisasi internasional. Organisasi internasional bertujuan guna mempelajari, pengumpulan maupun penyebaran informasi, pembuatan peraturan perundang-undangan yang diterima secara global. Organisasi internasional pun membantu kerja sama antarnegara dengan menjalin persetujuan atau negosiasi.

Organisasi internasional pun membantu dalam bantuan teknis. Misal, Organisasi Perdagangan Dunia (World Trade Organization = WTO), yaitu organisasi internasional yang menaungi peraturan perdagangan global antarnegara yang berfungsi guna memperjelas bila arus perdagangan lancar, bisa memprediksi dan secara bebas. Kemudian, Bank Dunia (World Bank) merupakan lembaga yang berperan sebagai sumber utama bantuan keuangan dan teknis bagi negara berkembang di semua negara. Bank Dunia memberi pinjaman dengan bunga rendah, kredit tanpa bunga, serta

¹⁷Dumairy, *Perekonomian Indonesia*, Jakarta, Erlangga, 1997.

hibah kepada negara berkembang dengan bermacam tujuan yang meliputi investasi dalam pendidikan, kesehatan, administrasi publik, infrastruktur, pengembangan sektor keuangan maupun swasta, pertanian, dan lingkungan maupun alam. Pemanfaatan atau tata kelola sumber daya.

1. Peran Organisasi Internasional

Krisis keuangan dan krisis ekonomi dalam beberapa kali di banyak negara sudah menyampaikan kekurangan atau kelemahan dari kerja sama ekonomi, serta sekadar kesepakatan diplomatik sudah memerlukan solusi mendesak. Hanya saja, akibat ekonomi global terlihat telah keluar dari resensi, paling tidak di bagian tertentu dunia, beberapa negara menyebut ada niatan untuk fokus terhadap aspek fisik dan kebijakan sosial guna menangani efek kontinu dari krisis, serta kehendak guna mengoptimalkan relasi kerja sama dan ekonomi global pemerintah yang terlihat sudah terjadi penurunan.

Terdapat bermacam faktor yang patut mendapat perhatian mengenai cara organisasi internasional untuk berperan. *Pertama*, perubahan dan tantangan dalam pengelolaan ekonomi global sekarang ini amat beragam, serta secara cepat mengalami perubahan di arena internasional. Perihal itu merupakan tantangan organisasi internasional dan fungsi mereka dalam perekonomian global masih dibutuhkan. Pendekatan saat ini menekankan pada pengelolaan ekonomi, kendati sepertinya berlebihan di awal dan terkesan ambisius dalam menjelaskan sistem utang internasional. Masyarakat internasional membayarkan harga sangat tinggi demi memperoleh kepuasan terhadap keuangan dan risiko ekonomi makro sesuai yang sudah mereka ketahui. Hanya saja, risiko ekonomis tampak mengalami perkembangan signifikan tiap hari sembari menanti jawaban pasti. Namun, cara pemerintah global merancang utang terkait arsitektur tanpa mempertimbangkan fungsi organisasi internasional menjadi pertanyaan besar. Saat negara menjadi aktor yang mendominasi di panggung dan menentukan kebijakan utama terkait keputusan internasional yang dipilih, perkembangan kerja sama internasional terkesan dinilai dari penciptaan lembaga baru dan organisasi antarpemerintah. Namun, permasalahan sekarang ini memperlihatkan usaha menguatkan kerja sama internasional yang terfokus pada penciptaan lembaga baru maupun peraturan internasional, guna memodernisasi sistem yang tersedia,

serta mengintegrasikan lebih besar dari kerangka kerja pemerintah dalam keputusan kebijakan yang prokesetaraan. *Kedua*, organisasi internasional berperan penting dalam hal mengkritisi politik internasional, misal cara memediasi kekuasaan, menyelesaikan sengketa, pembentukan perdamaian, penerapan sanksi, dan sebagainya. Mereka turut mendukung pengelolaan bermacam bidang utama yang merupakan perhatian internasional, dari kebijakan kesehatan global guna mengimplementasikan kebijakan moneter dunia.³⁸ Organisasi internasional perlu diperjelas sebagai lembaga konsensus antaranggota dari sistem internasional dengan maksud memperoleh tujuan sesuai keadaan yang tersistem, yang merepresentasikan atribut, aspirasi maupun kepentingan antaranggota.³⁹ Perihal itu mendasari peraturan dan otonomi suatu negara/bangsa.⁴⁰ Organisasi internasional menganut konsep dengan mempromosikan pemerintahan global. Perihal ini awalnya terlaksana sesuai aspek kekuasaan, tetapi sesuai perkembangan yang terjadi mengalami evolusi guna melegitimasi kebiasaan.⁴¹ *Ketiga*, pembentukan organisasi internasional melalui sistem multilateral, berefleksi diri dari Perseikatan Bangsa-Bangsa (PBB). Organisasi yang ada p0un mayoritas berdiri sesudah Perang Dunia Ke-II. Pembentukan itu pun mempunyai antedecedens sesudah perang dan terbentuk oleh PBB maupun Organisasi Perburuhan Internasional. Konferensi di Bretton Woods, Dumbarton Oaks atau San Francisco merancang rencana untuk membangun peraturan universal dan institusi yang sudah dispesialisasi dalam urutan demi mengarahkan kerja sama internasional di sektor ekonomi, politik, dan keamanan wilayah.

Tiga perihal tersebut merupakan unsur utama pembentuk sistem pilar dan hubungan internasional untuk jangka waktu yang panjang.

³⁸K. Abbott & D. Snidal, Why states act through formal international organizations, *Journal of Conflict Resolution*, 42 (1), Tahun 1998: 3-32.

³⁹W. Hanrieder, International organizations and international system, *Journal of Conflict Resolution*, 10 (3) tahun 1966: 297-314.

⁴⁰J.S.Barkin, & B. Cronin, The state and the nation: changing norms and the rules of sovereignty in international relations, *International Organization*, 48 (1), 2009: 107-130.

⁴¹R.Keohane, & J. Nye, *Power and Interdependence*. Edisi ke-3. London: Pearson Education Inc, 2011.

Hanya saja, beberapa pakar mengasumsikan hal itu sudah melebihi dari semua unsur perubahan ekonomi, politik, dan sosial yang kerap terarah untuk mendapatkan legitimasi dari perdebatan maupun efisiensi di keputusan pembuatan proses tingkat internasional. Selama enam puluh tahun terakhir, organisasi internasional sudah mengawasi instruksi dan tujuan, guna mendapatkan hal tersebut di tingkat global melalui anggota, maka kritik favorit untuk percepatan kelahiran globalisasi. Hanya saja, perihal itu pun tidak benar-benar berhasil sebab tetap berpotensi mengalami kegagalan selama melakukan misi atau minimnya pengawasan dan liberalisasi dari perdagangan internasional dengan memfasilitasi kerangka untuk bernegosiasi dan formalisasi perjanjian perdagangan.⁴² Sesudah Perang Dingin, lembaga pemerintahan ekonomi global sudah berperan sebagai subjek favorit dari kritik, sedangkan globalisasi atas sistematisa risiko kesadaran terarah guna mencukupi kebutuhan pemerintah global. Untuk itu, kebutuhan bukan lagi untuk memenuhi tantangan semacam ini, yang mengarah pada bentuk khusus untuk mengoptimalkan anggapan dari rasa tidak puas terkait tatanan multilateral, lalu krisis multilateralisme. Terdapat peneliti yang menyebut bila lembaga global yang menguntungkan tidak bekerja secara perseorangan atau bekerja sama.⁴³

Muncul pertanyaan, mengapa negara mempergunakan organisasi internasional sebagai media untuk bekerja sama? Ada bermacam permasalahan yang hadir dalam struktur maupun operasional mereka, serta dengan teori hubungan internasional yang mengikutsertakan peristiwa yang rumit. Independensi organisasi bergantung pada negara sebab bisa memberi batasan atau memperpanjang kewenangan mereka, keterlibatan mereka dalam kegiatan, restrukturisasi atau terlarut di dalamnya. Tidak jarang mereka berlawanan bertabrakan dengan keadulatan dari negara sebab bersinggungan dengan struktur yang mengatur batas hubungan. Hal mendasar kenapa banyak negara yang menginginkan untuk terlibat atau berdiri sebagai anggota organisasi internasional, yaitu mengenai keinginan bila mereka menyerahkan kewenangan yang memerlukan

⁴²H. Zohal, *What determines trust in international organizations? An empirical analysis for the IMF, the world bank and the WTO*. MPRA Paper No. 34550, 2011.

⁴³T. McGrew, *After globalization? WTO reform and the new global political economy*. Dalam *Governing the world trade organization*, T. Cottier dan M. Elsig (Eds.), New York Cambridge University Press, 2011, hlm. 20-46

keterampilan, pengetahuan, informasi, waktu maupun sumber daya. Kendala dalam memenuhi segala unsur di atas merupakan latar belakang pembentukan kerja sama antarnegara.⁴⁴ Dengan kata lain, pembentukan lembaga internasional dapat dilakukan dengan alasan terpaksa saja. Tidak siap dan tidak mampu dalam pemenuhan salah satu atau beberapa aspek penting memicu negara itu untuk tergabung ke dalam organisasi internasional. Seperti yang diketahui, organisasi internasional bisa berperan sebagai pelengkap paradigma nasional yang berlaku atau sebagai perwujudan dari kebijakan denasionalisasi.⁴⁵

Realitas ini merupakan kondisi yang terjadi dan tergambar dari karakteristik supranasional dan transnasional yang memandang sebelah mata terhadap keputusan nasional, mempergunakan prinsip kerja sama internasional. Namun, politisasi keputusan tersebut memicu pertanyaan, apakah mereka benar-benar membutuhkan legitimasi. Kedua fitur penting yang memunculkan perbedaan antarorganisasi internasional dan jenis lainnya dari organisasi, yaitu pemusatan kekuasaan dan wewenang dalam mengambil keputusan. Kedua hal itu berefek politik di luar efektivitas sederhana dari keputusan yang telah disepakati, mengingat kedua hal itu menyerupai pemerintah atau perusahaan swasta. Organisasi internasional memberikan tindakan yang tidak terkendali bila mereka cenderung berupaya melegitimasi dan memberikan pengaruh atas legitimasi dari kegiatan negara. Pemfokusan bisa saja membarui anggapan yang menyebut konteks dari interaksi kompleks antarmereka.⁴⁶ Pemfokusan ini memerinci konteks politik antarnegara. Organisasi internasional memfasilitasi forum diskusi netral, depolitisasi, dan spesifik dengan metode yang lebih efektif dibanding perjanjian lain. Mereka memerinci secara spesifik dari interaksi yang tengah terlaksana antarnegara, serta berupaya menyepadankan hubungan antara negara kuat dengan negara lemah, antarkepentingan maupun pengetahuan. Struktur organisasi bisa berpengaruh terhadap perubahan kerja sama antarnegara, serta menyelaraskan diri dengan kondisi tertentu. Mayoritas organisasi berperan guna menunjang

⁴⁴J. Wouters, & P. De Man, *International organizations as law-makers*, Working Paper no. 21 (Maret), Leuven Centre for Global Governance Studies, 2009.

⁴⁵M. Zürn, *Global governance and legitimacy problems*, *Government and Opposition*, 39 (2), 2004: hlm.260-287.

⁴⁶E. Ostrom, *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. New York: Cambridge University Press, 1990.

kerja sama antara konferensi terkait isu-isu yang penting, serta menerapkan beberapa aturan.⁴⁷

Standar internasional bisa menjadi harapan bagi kepala negara terkait hubungan internasional. Perihal penting dari organisasi internasional tetap menjadi prioritas untuk bernegosiasi dan menjalankan kesepakatan, menyelesaikan masalah, penawaran bantuan teknis maupun pengembangan peraturan. Hanya saja, tidak kalah penting ialah tetap menerapkan netralitas, tidak berpihak, dan merdeka.⁴⁸ Netralitas memberi peluang bagi organisasi untuk bertindak selaku mediator antara menyampaikan dan menerapkan keputusannya. Netralitas atau tidak berpihak ini berada pada fakta jika tidak ada hal yang disukai dengan keputusan yang terserah pada subjeknya. Kemerdekaan berada pada fakta bila organisasi internasional dapat menentukan keputusan untuk dirinya sendiri. Memang benar bila organisasi internasional mampu menentukan keputusan yang mengikat negara anggota dengan sistematis atau prosedur yang bisa diperkirakan dan mengejar kepentingannya.⁴⁹ Mengambil keputusan menjadi tahap yang tidak sama seperti konsensus, pemilihan dan sepakat dalam memilih. Wujud yang umum dari konsensus dalam mengambil keputusan, yang mengikutsertakan diskusi untuk memperoleh persetujuan secara umum dibanding memaksakan keputusan dengan proses pemungutan suara. Anggota merasa mempunyai pemesanan tertentu mengenai diskusi atau negosiasi. Mereka diharuskan untuk merancang konsensi demi memperoleh kesepakatan. Bila konsensus tidak bisa didapat, pilihan terakhirnya ialah suara bulat atau suara mayoritas.

2. Organisasi Internasional

Organisasi internasional sudah memberi perubahan terhadap sifat, tujuan maupun struktur multilateralisme dan globalisasi. Perubahan tersebut menysasar pada kelompok lobi dan sipil/masyarakat, realitas

⁴⁷O. Williamson, *The Economic Institutions Of Capitalism*. New York: Free Press, 1985.

⁴⁸K. Griffin, Economic globalization and institutions of global governance. *Development and Change*, 34 (5), 2003: 789-808.

⁴⁹J. Wouters, & P. De Man, International organizations as law-makers. Working Paper no. 21 (Maret), Leuven Centre for Global Governance Studies, 2009.

yang terarah untuk politisasi secara berlebih.⁵⁰ Kritik menyampaikan bila mayoritas anggota tidak mudah memberi kemungkinan terhadap organisasi untuk mendapatkan kesepakatan atau secara efektif menangani permasalahan pembakaran sekarang ini, yang terarah pada upaya menyumbat dan perbedaan pendapat selama bernegosiasi.⁵¹ Organisasi internasional terbentuk yang bertujuan guna menghubungkan kepentingan anggota. Organisasi itu perlu memprioritaskan aspek transparansi, setara, dan satu pendapat yang mungkin bisa menolong ketika ada anggota yang mengalami permasalahan. Dengan begitu, kehadiran organisasi internasional sepatutnya ditujukan untuk menolong anggota berdasar pada visi maupun misi organisasi itu. Bagian selanjutnya, menguraikan beberapa organisasi internasional yang dikenali secara umum.

a. Bank Internasional

Bank besar menjalankan operasionalnya secara internasional guna memberi pelayanan kepada konsumen atau klien multinasional. Globalisasi bisnis tergambar dan bisa diperhatikan dengan cermati di bidang perbankan. Contohnya, Citibank, bagian dari jasa keuangan Citi-group, beroperasi di hampir seluruh negara di dunia, serta mempunyai budaya terkait aktivitas asing, sesudah pendirian kantor di Eropa maupun Asia pada tahun 1902. Merger lintas batas pun sudah melahirkan beragam perusahaan manajemen aset global teratas. Pada tahun 2009, Blackrock yang berbasiskan di Amerika Serikat menjadi manajer aset paling besar di dunia dengan tata kelola lebih dari US\$3 triliun dengan pembelian Barclays Global Investors (BGI) dari Barclays, bank besar Inggris. BGI tercipta pada tahun 1995 saat Barclays membeli Wells Fargo Nikko Advisors, yang menjadikan satu kegiatan manajemen aset Wells Fargo, bank California, dan Nikko Securities, sebagai perusahaan broker Jepang terkemuka.

Kehadiran lembaga keuangan yang terintegrasi pada tingkat global menjadi fenomena baru. Alasan yang muncul, yaitu bila

⁵⁰B. Mercurio, *The WTO and its institutional impediments*. Research Series 46. Australia: University of New South Wales, 2007.

⁵¹Z. Sun, *Next steps: Is an early harvest still possible?*, Dalam *Next Steps: Getting Past the Doha Round Crisis*, R. Baldwin dan S. Evenett (Eds.), A VoxEU.org eBook, ndn: Center for Economic Policy Research, 2011.

bank kerap mendapat perlindungan dari pengambilalihan asing melalui peraturan atau ketentuan eksplisit atau dengan manuver politik, mengingat mereka diasumsikan sebagai unsur ekonomi terpenting dan strategis bagi suatu negara, maka layak untuk mendapat perlindungan. Kehadiran Putaran Uruguay sudah bisa menyediakan akses untuk merancang peraturan di bidang finansial. Putaran Uruguay diterbitkan pada September 1986, di Punta del Este, Uruguay. Putaran Uruguay adalah instruksi negosiasi mengenai perdagangan yang sudah disetujui, pembicaraan bakal menambah cakupan sistem perdagangan ke banyak bidang baru, terkhusus perdagangan jasa dan kekayaan intelektual, serta sebagai perbaikan di sektor perdagangan, tepatnya adalah sektor pertanian dan tekstil. Putaran Uruguay bertujuan guna meminimalkan subsidi pertanian, mengangkat pembatasan investasi asing, mengawali tahap pembukaan perdagangan dalam layanan seperti perbankan maupun asuransi, serta mencantumkan perlindungan kekayaan intelektual.

b. Dana Moneter Internasional

Dana Moneter Internasional (*International Monetary Fund* = IMF) merupakan organisasi internasional dari 187 negara anggota, bertempat di Washington, Amerika Serikat, yang terdapat pada konferensi Perserikatan Bangsa-Bangsa yang terselenggara di Bretton Woods, New Hampshire, pada tahun 1944. Ke-45 pemerintah, selaku perwakilan konferensi itu, berupaya merancang kerangka kerja ekonomi kerja sama yang hendak mengantisipasi repetisi bencana ekonomi yang berdampak pada kemunculan Depresi Besar (*great depression*) pada 1930-an. IMF bertujuan guna memperjelas kestabilan sistem moneter dan keuangan internasional (sistem pembayaran internasional dan kurs nasional yang memberi peluang antarnegara dapat melakukan perdagangan), guna mendukung penyelesaian saat mengalami krisis, serta mengarahkan pada tumbuh kembang dan memangkas angka kemiskinan. Sebagai upaya pemenuhan tujuan ini, terdapat penawaran dari IMF berupa pengawasan dan bantuan teknis.

Pengawasan merupakan dialog reguler mengenai keadaan ekonomi di suatu negara, serta saran kebijakan oleh IMF ke tiap anggota. Penawaran bantuan teknis maupun pelatihan untuk

dimaksudkan guna membantu negara anggota dalam menguatkan kemampuannya untuk membuat dan mengaplikasikan kebijakan secara efektif, termasuk kebijakan fiskal, moneter maupun kurs, pengawasan maupun regulasi perbankan dan sistem keuangan, serta statistik. Krisis ekonomi kerap terjadi saat negara meminjam secara berlebihan dari pemberi pinjaman asing, lalu mengalami kendala dalam mendanai neraca pembayaran. Pembentukan IMF dimaksudkan guna memberikan penawaran berupa bantuan keuangan sementara, serta memberikan ruang bernapas bagi para negara anggota untuk menangani permasalahan dalam pembayaran. Program kebijakan yang ditunjang oleh pembiayaan IMF merupakan rancangan dari otoritas nasional dalam bentuk kerja sama, serta dukungan finansial yang kontinu bergantung pada penerapan program ini secara efektif. Hal ini disebut sebagai syarat IMF. IMF menentukan suku bunga pasar untuk peminjaman ini. Secara aktif, IMF pun aktif bekerja guna memangkas angka kemiskinan di semua negara, secara independen dan menjalin kerja sama dengan Bank Dunia maupun organisasi lain.

Pemberian pinjaman dengan harga di bawah pasaran. Penyediaan sumber daya utama IMF oleh negara anggota, terkhusus dengan pembayaran kuota, yang merepresentasikan ukuran ekonomi tiap negara. Indonesia dan beberapa negara di ASEAN sempat memperoleh dana talangan dari IMF ketika mengalami krisis keuangan pada tahun 1998. Krisis itu diawali dengan turun atau terjunnya mata uang Korea Selatan, kemudian berdampak pada negara di Asia Pasifik. Dampak paling parah dirasakan Indonesia yang berujung dengan memberikan dana talangan dengan nominal miliar dolar.

c. Bank Dunia Lembaga

Pembentukan Bank Dunia (World Bank) pada tahun 1994 sebagai Bank Internasional guna merekonstruksi dan pembangunan (*international bank for reconstruction and development* = IBRD), guna merekonstruksi dan pembangunan setelah peperangan. Berjalannya waktu, IBRD terfokus pada upaya mengurangi tingkat kemiskinan. Pada tahun 1960, Asosiasi Pembangunan Internasional (*International Development Association* = IDA) berdiri sebagai bagian integral dari Bank Dunia. IBRD fokus terhadap

pada negara dengan penghasilan rendah. IDA terfokus pada negara miskin. Secara serentak, mereka memberi pinjaman dengan bunga rendah, pinjaman tanpa bunga, serta hibah ke negara berkembang untuk menginvestasikan pada pendidikan, kesehatan, infrastruktur, komunikasi, dan aktivitas lain.

Bank Dunia pun memberi layanan konsultasi kepada negara berkembang, serta aktif berpartisipasi dalam usaha meminimalkan atau membatalkan utang internasional negara-negara termiskin. Rogoff (2004) merepresentasikan Bank Dunia sebagai penggabungan yang kompleks dari bank pembangunan jangka panjang, lembaga bantuan, serta pusat *outsourcing* bantuan teknis. Mengingat keterlibatan dari 187 negara anggota yang cenderung sederhana, Bank Dunia merupakan peminjam penting di pasar modal internasional. Selanjutnya, peminjaman dana ke negara berkembang dengan penggelembungan kecil. Beberapa organisasi pembangunan saling berhubungan erat, yang menjadi bagian dari Kelompok Bank Dunia. Perusahaan Bank Dunia yang terkenal, yaitu International Finance Corporation (IFC). International Finance Corporation merupakan sekumpulan investor dan penasihat global yang mempunyai komitmen guna memperkenalkan, mengembangkan sektor swasta di negara berkembang. Hal yang diprioritaskan, yaitu mengembangkan pasar keuangan domestik dengan pembangunan institusi maupun pemanfaatan produk finansial secara inovatif.

d. Bank Pembangunan Multilateral

Lembaga pembangunan bank multilateral (Multilateral Development Bank = MDB) mendukung secara finansial dan penasihat profesional untuk pembangunan ekonomi maupun sosial di negara berkembang. Istilah ini kerap berdasar pada Kelompok Bank Dunia dan empat bank pembangunan regional, yakni Bank Pembangunan Afrika, Bank Pembangunan Asia, Bank Eropa untuk Rekonstruksi dan Pembangunan, serta Bank Pembangunan Antar Amerika. Bank ini mempunyai anggota dalam lingkup yang luas meliputi negara berkembang (peminjam) dan negara maju (donor), serta keanggotaannya tidak sekadar dibatasi pada negara dari wilayah bank pembangunan regional. Tiap bank mempunyai status hukum dan operasional yang independen. Instruksi mereka yang sama dan sebagian besar pemilik bersama

saling bekerja sama di antara MDB. MDB memfasilitasi pembiayaan untuk pembangunan menggunakan tiga prosedur. Pertama, menyediakan pinjaman jangka panjang dengan suku bunga pasar. Guna membiayai pinjaman ini, MDB meminjam di pasar modal internasional dan meminjamkan kembali ke pemerintah di negara berkembang. Kedua, MDB memberi penawaran berupa pinjaman jangka panjang (kredit) dengan menetapkan suku bunga jauh di bawah harga pasar. Pendanaan kredit ini menggunakan keterlibatan langsung pemerintah dari negara donor. Ketiga, penawaran hibang untuk bantuan teknis, layanan konsultasi, atau persiapan proyek.

e. Organisasi Perdagangan Dunia

Tahun 1995, anggota General Agreement of Trade and Tarrifs (GATT) merancang organisasi perdagangan dunia (World Trade Organization = WTO) dengan kantor pusat berada di Jenewa, Swiss, serta mempunyai anggota sejumlah 153 negara pada tahun 2010. Perlu memahami bila WTO ialah badan institusional. WTO menambah cakupannya dari barang yang diperjualbelikan di perdagangan sektor jasa dan hak kekayaan intelektual. Berbagai perjanjian World Trade Organization menentukan peraturan mendasar untuk perdagangan internasional dengan maksud memperjelas bila sistem perdagangan multilateral beroperasi tanpa kendala. Negosiasi dan menandatangani perjanjian oleh mayoritas negara dagang dunia dan diratifikasi di parlemen negara anggota. Bila terdapat silang pendapat atau perselisihan perdagangan antarnegara, World Trade Organization membantu memperjelas perjanjian dan komitmen, serta memastikan bila kebijakan perdagangan negara diberlakukan kepada mereka. Sepuluh tahun terakhir, misal, Eropa dan Amerika Serikat sudah mengutuk peraturan internasional perihal baja dan pisang, serta sudah memerlukan keputusan WTO supaya lekas menuntaskan konflik. Indonesia pernah mendapatkan tuntutan dari beberapa negara dan memaksanya untuk membawa sengketa itu ke WTO. Kasus pertama merupakan kasus Mobil Nasional Timor yang diperkenalkan tahun 1986 dengan Jepang dan Uni Eropa.

Kasus kedua terjadi pada Januari 2018, yaitu biodiesel dengan Uni Eropa. Kasus ketiga merupakan kasus kemasan rokok polos dengan Australia pada Juni 2018.

Organisasi untuk Kerja Sama Ekonomi dan Pembangunan (Organization of Economic for Cooperation Development = OECD) bertempat di Paris, Prancis, serta sebagai kelompok dari 34 negara anggota yang cenderung kaya. Organisasi ini memberi aturan guna memeriksa, membuat, dan mengoordinasikan kebijakan yang mengarahkan pada pertumbuhan ekonomi secara kontinu, peningkatan standar hidup, stabilitas finansial di negara anggota, dan sebagainya. Analisis oleh staf OECD dan perwakilan dari negara anggota dalam komite khusus bisa saja mendapatkan hasil berupa perjanjian formal atau perjanjian antarnegara anggota. Negosiasi di OECD mengenai perpajakan dan transfer pricing, misal, sudah memberikan kesempatan bagi perjanjian pajak bilateral di semua negara. OECD dikenal sebagai basis data ekonomi dan sosial yang bermutu tinggi. *Review* dan survei terhadap negara perlu dibacakan oleh pembuat kebijakan, serta memberi informasi yang bermanfaat untuk bisnis. OECD dibiayai oleh keterlibatan anggota.

f. Bank untuk Penyelesaian Internasional

Bank Penyelesaian Internasional (*Bank for International Settlements* = BIS), berdiri pada tahun 1930, dengan kantor pusatnya berada di Basel, Swiss. Terdapat enam puluh bank sentral yang memiliki BIS, sebagai perwakilan negara dari semua negara di dunia yang secara serentak menyumbangkan 95% dari PDB dunia. BIS ialah lembaga keuangan internasional yang bank sentral miliki dengan maksud menghimpun kerja sama moneter dan keuangan internasional, serta berperan sebagai bank bagi bank sentral. BIS memfasilitasi layanan perbankan, kendati sekadar untuk bank sentral dan organisasi internasional lain. Sebagai bentuk dari pekerjaan bidang stabilitas moneter dan finansial, secara teratur BIS mengeluarkan analisis terkait dan statistik keuangan, serta perbankan internasional yang menunjang dalam membuat kebijakan, kajian akademik maupun debat publik.

Pendirian BIS bermaksud guna menghimpun kerja sama moneter dan keuangan internasional guna mengoptimalkan kestabilan dan

Berperan sebagai bank bagi bank sentral. Pertemuan antara gubernur dan pejabat senior dari bank sentral anggota BIS terjadi setiap dua bulan satu kali, dengan mendiskusikan permasalahan moneter dan keuangan. BIS pun menunjang bank sentral dan otoritas yang bertugas terhadap stabilitas keuangan secara general, dengan menganalisis latar belakang maupun merekomendasikan kebijakan. Bagian dari BIS yang terkenal ialah Komite Basel mengenai Pengawasan Perbankan, yang mengalami perkembangan menjadi badan penentuan standar pada seluruh aspek pengawasan perbankan, termasuk kerangka yang menentukan jumlah modal pada masing-masing bank internasional.

g. Uni Eropa

Negara anggota Uni Eropa (European Union) berupaya guna merancang pasar bersama: barang, jasa, orang maupun modal bisa bergerak secara leluasa, serta guna memperoleh integrasi ekonomi dan politik. Uni Eropa muncul dari kehendak sesudah Perang Dunia Kedua guna mengantisipasi kejadian yang sama. Pada tahun-tahun awal, kerja sama antara enam negara (Belgia, Jerman Barat, Luksemburg, Prancis, Italia, dan Belanda), serta terkhusus mengenai perdagangan dan ekonomi, tetapi Uni Eropa sudah mengalami perkembangan dengan jumlah 27 anggota dan dengan gelombang berturut-turut dari negara akses. Penambahan negara terbaru, yaitu Bulgaria dan Rumania pada 2007. Uni Eropa melakukan pengembangan terhadap kebijakan umum ke bermacam bidang, seperti budaya, pertanian, urusan konsumen, persaingan, lingkungan, perdagangan, energi, dan transportasi. *Traktat Maastricht* tahun 1992 mengenalkan bentuk kerja sama baru antarpemerintah negara anggota, seperti mengenai pertahanan, serta di bidang peradilan dan urusan rumah, lalu merancang UE. Seluruh tujuan awal Uni Eropa belum tuntas, dengan kepentingan utama adalah untuk kehidupan sehari-hari di Eropa yang tidak bisa menyangkalnya. Kendati Pasar Tunggal secara resmi selesai pada akhir tahun 1992, masih ada pekerjaan yang perlu dilaksanakan di beberapa wilayah (misal, penciptaan pasar yang tunggal dalam layanan keuangan).

Selama medio 1990-an, kian mempermudah bagi sebagian besar orang untuk bergerak di semua wilayah di Eropa, mengingat adanya penghapusan paspor dan pemeriksaan pabean di mayoritas perbatasan internal Uni Eropa. Pada tahun 1992, Uni Eropa memilih untuk menciptakan persatuan ekonomi dan moneter dengan mengenalkan mata uang tunggal Eropa atas pengelolaan Bank Sentral Eropa. Mata uang tunggal, Euro, merupakan terealisasi pada 01-01-1992. Awalnya Euro mendapatkan kesuksesan, tetapi krisis ekonomi di Yunani, Irlandia, Italia, Spanyol, dan Portugal tidak mampu menyelesaikan permasalahan itu dengan kebijakan moneter independen. Pada tahun 2010, kondisi kian parah dan menyebabkan krisis utang negara, yang awalnya terfokus pada Yunani dan Irlandia, tetapi banyak pengamat yang sudah ragu akan keberlangsungan hidup persatuan ekonomi dan moneter tersebut. Uni Eropa pun membahas perdagangan besar dan kesepakatan bantuan dengan negara lainnya, serta pengembangan kebijakan luar negeri dan keamanan umum. Keputusan di awal Uni Eropa berada pada Komisi Eropa, sekumpulan birokrat, dewan menteri (misal, menteri keuangan negara anggota yang membahas perihal keputusan keuangan), serta Parlemen Eropa (terpilih dari pemilihan langsung).

3. Organisasi-Organisasi Bisnis Internasional

Bukan hanya organisasi dunia yang terbentuk dengan kerja sama antarnegara demi perbaikan dan kedamaian dunia, terdapat beberapa organisasi bisnis internasional, seperti..

a. Kamar Dagang Internasional

Kamar Dagang Internasional (*The International Chamber of Commerce* = ICC) memperkenalkan bisnis dunia dengan memfasilitasi form, pengembangan kepemimpinan, serta mengadvokasi negara yang hendaki warga negaranya merasakan standar hidup global yang lebih baik dengan tetap hidup di dunia yang penuh kedamaian. ICC menyelenggarakan pelatihan, konferensi arbitrase, pertemuan puncak keuangan dan bermacam program lainnya dimaksudkan guna memperkenalkan agenda merancang dan menciptakan perdamaian dan kesejahteraan di bumi. Modul pelatihan daring ICC menguraikan mahasiswa dan profesional bisnis untuk kompetensi tingkat sertifikasi yang sudah melalui pengembangan

ketika konstituen ICC melebur pada KTT G20 dan forum Perserikatan Bangsa-Bangsa. ICC menjaga komisi kebijakan bidang ekonomi digital, kompetisi, kebijakan lingkungan maupun energi, kekayaan intelektual, serta perpajakan. Menyelesaikan perselisihan, kepatuhan antimonopoli, kesepakatan penjual internasional, peraturan arbitrase, dan inisiatif antikejahatan sekedar contoh layanan yang disetujui oleh Kamar Dagang Internasional.

- b. Asosiasi Komunikator Bisnis Internasional (*International Association of Business Communicators = IABC*)

IABC ialah aliansi jaringan untuk berkomunikasi antarprofesional. Asosiasi Komunikator Bisnis Internasional mengenalkan pengembangan profesional dan standar komunikasi di semua dunia. Mereka memonitoring anggota berjumlah 15.000 profesional lebih daripada 80 negara.

- c. Organisasi Bisnis Internasional (*The International Business Organization = IBO*)

Organisasi Bisnis Internasional (*The International Business Organization = IBO*) merupakan organisasi yang menyediakan layanan khusus terkait negara bagian Florida kepada komunitas global yang hendak berbisnis maupun bermigrasi ke Amerika Serikat. IBO pun bisa mendukung menggunakan asuransi kesehatan, layanan imigrasi, informasi real estate, dan koneksi jaringan khusus.

- d. Federasi Asosiasi Perdagangan Internasional (*The Federation of International Trade Associations = FITA*)

FITA menyediakan delapan ribu laman web terkait perdagangan internasional di bawah Federasi Asosiasi Perdagangan Internasional. Terdapat 450.000 anggota korporat yang terafiliasi dan 450 anggota asosiasi di FITA. Agen perdagangan, pedagang grosir, dan penyedia jasa yang mendukung kegiatan impor maupun ekspor dipertemukan oleh FITA. Instrumen dan saran riset pasar ditingkatkan oleh kemampuan para anggota untuk menjalankan perdagangan internasional yang legal.

- e. Jaringan Teknologi Dunia (*The World Technology Network = WTN*)

WTN saling bertukar gagasan, menemukan sinergi, dan pengembangan momentum di bidang teknologi yang tengah berkembang.

Perusahaan mendapatkan kemampuan untuk merancang peta jalan ke dalam sisa tahun abad kedua puluh satu dengan menghadirkan pemodal dan futuris. Mereka yang berdedikasi untuk mengembangkan sistem dinamis guna mengoptimalkan produktivitas dan efisiensi global mencakup analis, kebijakan, penulis, wirausaha, pemasar maupun pejabat pemerintah.

- f. **Majelis Internasional untuk Pendidikan Bisnis Collegiate (*The International Assembly for Collegiate Business Education* = IACBE)**
Organisasi yang didedikasikan untuk akreditasi profesional dalam pendidikan bisnis, yaitu IACBE. Organisasi ini mendukung peluang dan standar pendidikan bisnis bagi komunitas pendidikan profesional maupun pelajar. Perguruan tinggi dan universitas yang berdedikasi guna mengoptimalkan kapasitas global dalam pendidikan bisnis termasuk di antara anggotanya. Layanan yang disediakan kepada anggota IACBE mencakup *Journal for Excellence in Business Education*, platform untuk bimbingan maupun konsultasi, dan banyak lagi. Anggota Konsorsium Pendidikan Bisnis Internasional bisa bertukar gagasan kurikulum, memberi pengalaman baru bagi mahasiswa bisnis, menyediakan kesempatan bagi mahasiswa untuk belajar di luar negeri, serta pengembangan sumber pendapatan baru untuk institusi masing-masing.
- g. **Asosiasi Eksekutif Internasional Asosiasi Eksekutif Internasional (*The International Executives Association* = IEA)**
IEA merupakan organisasi jaringan pegawai dan perusahaan tingkat tinggi. Masing-masing pimpinan perusahaan kian bersemangat dan bisa berkembang berkat penekanan mereka pada inspirasi dan hubungan erat, yang memberi peluang bagi mereka bertukar peluang bisnis dan referensi. Mayoritas cabang lokal berlokasi di Amerika Serikat dan Kanada.
- h. **Dewan Bisnis untuk Pemahaman Internasional Dewan Bisnis untuk Pemahaman Internasional (*Business Council for International Understanding* = BCIU)**
BCIU didirikan untuk mempromosikan komunikasi antara elit kelompok dan korporasi global. Guna menumbuhkan prospek komersial di dalam negeri atau luar negeri, BCIU mengatur perjalanan misi dagang, urusan dalam negeri, pertemuan meja bundar yang melibatkan politisi dan pengusaha senior, serta

Pertemuan pribadi dengan tokoh berpengaruh di tingkat atas. Program komersial mengajarkan komunitas diplomatik terkait cara memajukan kepentingan bisnis sebagai tempat mereka bertugas di dunia dengan memahami keadaan bisnis lokal dan mengimplementasikan kriteria kesuksesan di semua negara. Program ini menasar staf kedutaan dan diplomat yang tengah menjalani pelatihan. Di tiap tahun, BCIU menyelenggarakan acara penghargaan tahunan di New York. Junior dan senior di perguruan tinggi bisa memanfaatkan program magang BCIU yang menarik untuk memperoleh pengalaman di sektor publik ataupun swasta. Administrasi basis data, penelitian, penulisan, dan komunikasi merupakan beberapa tugasnya. Berjejaring dengan pekerja magang dari latar belakang budaya lain sebagai keuntungan terbesar.

(Halaman ini sengaja dikosongkan)



BAB 2

BENTUK HUKUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Sebagai negara yang sangat kaya akan sumber daya alam, namun juga masih membutuhkan negara lain untuk memenuhi kebutuhannya, Indonesia harus melakukan kerjasama ekonomi. Salah satu kerjasama ekonomi yang dilakukan oleh Indonesia adalah perdagangan internasional. Dalam bidang perdagangan, Indonesia melakukan kegiatan ekspor dan impor. Selain itu Indonesia juga harus bekerjasama dengan para aktor perdagangan internasional lainnya. Berikut adalah aktivitas perdagangan Indonesia, komoditas dan negara tujuan ekspor Indonesia, bagaimana perizinan perdagangan luar negeri Indonesia, aktor perdagangan internasional yang menjadi mitra kerjasama ekonomi Indonesia, serta bagaimana hubungan kerjasama ekonomi antara Indonesia dengan aktor perdagangan internasional yang lain tersebut berlangsung.

Dalam mewujudkan kepentingan nasionalnya di bidang perekonomian, Indonesia menjalin hubungan luar negeri dalam bentuk kerjasama ekonomi dengan berbagai aktor hubungan internasional yang juga memiliki orientasi di bidang perekonomian. Dalam melakukan kerjasama tersebut, Indonesia selalu mempromosikan bentuk kehidupan masyarakat yang menjunjung tinggi nilai-nilai saling menghormati,

tidak mencampuri urusan dalam negeri negara lain, penolakan penggunaan kekerasan serta konsultasi dan mengutamakan konsensus dalam proses pengambilan keputusan. Kerjasama ekonomi yang dilakukan oleh Indonesia dengan aktor-aktor perdagangan internasional tersebut meliputi kerjasama bilateral, kerjasama regional, dan kerjasama multilateral.

A. Perdagangan Regional

Indonesia melakukan kerjasama regional atau kerjasama kawasan dengan negara-negara yang berada dalam seri lingkaran konsentris (*concentric circle*). Seri lingkaran konsentris Indonesia tersebut terdiri dari tiga lingkaran. Lingkaran pertama adalah Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). Lingkaran kedua adalah ASEAN + 3 (Jepang, China, Korea Selatan). Lingkaran ketiga adalah negara-negara atau kerjasama kawasan tertentu diluar dari dua lingkaran yang telah disebutkan. ASEAN merupakan perhimpunan negara di Asia Tenggara yang berdiri berdasarkan Deklarasi Bangkok pada 08 Agustus 1967. Pendiri sekaligus anggota pertama ASEAN adalah Indonesia, Malaysia, Filipina, Singapura, dan Thailand. Setelah sekian waktu berdirinya ASEAN, negara-negara lain ikut menyusul menjadi anggotanya, yakni Brunei Darussalam pada 7 Januari 1984, Vietnam pada 8 Juli 1995, Laos dan Myanmar pada 23 Juli 1997, serta Kamboja pada 30 April 1999. Tujuan awal dari dibentuknya ASEAN adalah untuk menghimpun kerjasama antara negara anggota guna mempercepat pertumbuhan ekonomi, mendorong perdamaian dan stabilitas wilayah, serta membentuk kerja sama dalam berbagai bidang kepentingan bersama. Namun setelah sekian waktu beroperasi, ASEAN membuat berbagai agenda politik yang signifikan seperti Deklarasi Kawasan Damai, Bebas, dan Netral (*Zone of Peace, Freedom, and Neutrality Declaration / ZOPFAN*) yang ditandatangani tahun 1971. Kemudian, lima negara anggota pertama ASEAN menyepakati Traktat Persahabatan dan Kerja Sama (*Treaty of Amity and Cooperation in Southeast Asia / TAC*) pada 1967 yang menjadi landasan bagi negara-negara ASEAN untuk hidup berdampingan secara damai. Kemudian, ASEAN membentuk *ASEAN Economic Community (AEC)* atau Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) pada 2015.

MEA merupakan integrasi ekonomi ASEAN yang ditujukan untuk mencapai wilayah ASEAN yang aman dengan pembangunan yang

lebih tinggi dan terintegrasi, mengentaskan masyarakat ASEAN dari kemiskinan, dan pertumbuhan ekonomi yang merata dan berkelanjutan. MEA memiliki empat karakteristik utama: *Pertama*, pasar tunggal dan basis produksi. Elemen utama dari pasar tunggal dan basis produksi yang berusaha dicapai oleh ASEAN adalah aliran bebas barang, aliran bebas jasa, aliran bebas investasi, aliran modal yang lebih bebas, dan aliran bebas tenaga kerja terampil. Selain itu, *Priority Integration Services (PIS)* serta kerja sama dalam bidang pangan, pertanian, dan kehutanan merupakan komponen penting dari pasar tunggal dan basis produksi. *Kedua*, kawasan ekonomi yang kompetitif. Sektor yang berusaha ditingkatkan dalam upaya mencapai kawasan ekonomi yang kompetitif adalah perlindungan konsumen, hak kekayaan intelektual, pengembangan infrastruktur, perpajakan, dan e-commerce. *Ketiga*, kawasan dengan pembangunan ekonomi yang merata. Rencana kerja untuk membangun ekonomi yang merata adalah melakukan pengembangan UKM dan inisiatif integrasi ASEAN. *Keempat*, kawasan yang terintegrasi penuh dengan ekonomi global. Untuk mencapai karakteristik keempat dari MEA ini, ASEAN melakukan Kerjasama Ekonomi ASEAN +1 dan *Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)*.

Perihal kerjasama regional ini, kementerian luar negeri menuturkan bahwa: "Dalam lingkaran konsentris yang ketiga, Indonesia mengakui pentingnya menggalang kerja sama dengan *like-minded developing countries*. Dengan forum-forum tersebut Indonesia dapat menerapkan diplomasinya untuk memperkuat usaha bersama dalam rangka menjembatani kesenjangan antara negara-negara berkembang dengan negara maju. Sementara itu, pada level global, Indonesia mengharapkan dan menekankan secara konsisten penguatan multilateralisme melalui PBB, khususnya dalam menyelesaikan segala permasalahan perdamaian dan keamanan dunia. Indonesia juga menolak segala keputusan unilateral yang diambil di luar kerangka kerja PBB".

B. Perdagangan Bilateral

Secara umum, Indonesia menjalin kerjasama bilateral dengan 162 negara serta satu teritori khusus yang berupa *non-self governing territory*. Negara-negara yang merupakan mitra kerjasama Indonesia tersebut terbagi dalam delapan kawasan, yaitu Afrika, Timur Tengah,

Asia Timur dan Pasifik, Asia Selatan dan Tengah, Amerika Utara dan Tengah, Amerika Selatan dan Karibia, Eropa Barat, serta Eropa Tengah dan Timur. Negara-negara yang menjalin kerjasama perdagangan bilateral dengan Indonesia di antaranya adalah Amerika Serikat dan Belgia. Dalam bidang ekonomi, Indonesia dan Amerika Serikat melakukan kerjasama investasi, pariwisata, dan perdagangan. Di bidang investasi, Amerika Serikat adalah investor terbesar ke dua di Indonesia dengan nilai investasi mencapai USD 359,1. Di bidang Pariwisata, jumlah turis Amerika Serikat yang mengunjungi Indonesia pada tahun 2010 mencapai 171.528 orang. Di bidang perdagangan, nilai total perdagangan Indonesia dengan Amerika Serikat pada tahun 2016 mencapai angka USD 13,02 miliar. Angka tersebut menjadikan Amerika Serikat sebagai mitra dagang utama ketiga Indonesia setelah China dan Jepang. Dari total nilai perdagangan yang telah disebutkan, nilai ekspor Indonesia ke Amerika Serikat mencapai USD 9,13 miliar. Dari perdagangan itu, Indonesia mendapatkan keuntungan sebanyak USD 5,23 miliar.

Hubungan bilateral adalah suatu keadaan yang menggambarkan suatu hubungan yang saling mempengaruhi atau timbulnya hubungan timbal balik antara dua aspek kehidupan berbangsa dan bernegara tanpa mengabaikan dan mengucilkan keberadaan negara, serta tercapainya perdamaian dan kesejahteraan. nilai tambah yang diuntungkan dari hubungan bilateral ini.¹ Kerja sama bilateral pada umumnya dapat dilakukan antara Indonesia dengan negara manapun yang memiliki hubungan diplomatik dengan Indonesia, yang keduanya menjadi dasar bagi segala bentuk kerja sama dari yang telah menandatangani suatu perjanjian atau nota kesepahaman. Di bidang industri, bisnis dan perdagangan, pengembangan sumber daya manusia dan peningkatan kapasitas, serta bidang lain yang disepakati bersama oleh para pihak, dituangkan dalam nota kesepahaman (MOU). Hubungan bilateral yang sama menggambarkan situasi atau hubungan timbal balik antara dua pihak, dalam hal ini negara.² Proses dalam hubungan bilateral berlangsung atas dasar 3 alasan utama, yaitu: 1). Pencapaian

¹Mohtar Mas'ood, *Ilmu Hubungan Internasional: Disiplin dan Metodologi*, Jakarta: LP3ES, 1990.

²Anak Agung Banyu Perwita dan Yanyan Mochamad Yani, *Pengantar Ilmu Hubungan Internasional*, Bandung, PT Remaja Rosdakarya, 2005, hal. 28-30

kepentingan nasional; 2). Pemeliharaan perdamaian; 3). Peningkatan kesejahteraan ekonomi.

Perdagangan bilateral pada dasarnya adalah hubungan perdagangan antara dua negara. Konsep ini muncul dalam pemikiran Ricardo tentang penyebab terjadinya perdagangan antar negara. Hal ini pada prinsipnya sama dengan teori Adam Smith (*Theory of Absolute Advantage*), tetapi berbeda dalam cara mengukur keunggulan suatu negara dalam hal biaya komparatif daripada perbedaan absolut. Kesepakatan bilateral yang ambisius antara Indonesia dan Chile diperlukan untuk memaksimalkan potensi hubungan ekonomi bilateral antara Indonesia dan Chile dan untuk membangun kemitraan dan kerja sama jangka panjang. *Comprehensive Economic Partnership Agreement (IC-CEPA)* antara Indonesia dan Chile merupakan kerja sama yang bertujuan untuk meningkatkan hubungan perdagangan bilateral antara Chile dan Indonesia dan meningkatkan investasi Indonesia di Chile.

Secara umum, tiga elemen kunci yang menopang perdagangan bebas antara Indonesia dan Chile adalah akses pasar, pembangunan kapasitas, dan fasilitasi perdagangan dan investasi. Kerjasama antar bangsa di dunia didasarkan pada saling menghormati dan saling menguntungkan. Demikian pula, kerjasama antara Indonesia dan Chile bertujuan untuk pengembangan sektor-sektor tertentu. Hubungan antara Indonesia dan Chile merupakan salah satu kerjasama ekonomi yang saling menguntungkan. Tujuan kerjasama pembangunan bilateral kedua negara adalah untuk melindungi kepentingan regional dan global Indonesia di kawasan Amerika Latin.

Kerjasama ekonomi bilateral antara Indonesia dengan Belgia berupa investasi dan perdagangan. Dalam bidang investasi, Belgia menanamkan investasi ke Indonesia yang sektor utamanya adalah perkebunan, baja, farmasi, garmen dan tekstil, pergudangan, transportasi, serta telekomunikasi. Di bidang perdagangan, kedua negara sama-sama melakukan kegiatan ekspor dan impor terhadap satu sama lain. Komoditas ekspor Indonesia yang diimpor oleh Belgia adalah alas kaki (28,1%), pakaian (15,2%), furniture (4,5%), perekam suara (3,2%), benang sintesis (2,9%), ban (2,7%), kopi (2,7%), kayu tripleks (2,2%), daun tembakau (1,7%), kertas (1,5%), lampu (1,3%), jeroan (1,1%), dan cat sintesis (1,0%). Sementara komoditas ekspor Belgia yang diimpor Indonesia pada tahun 2014 adalah produk kimia (11,1%),

susu terkonsentrasi (9,1%), kompresor angina (4,8%), kertas daur ulang (3,1%), darah/vaksin *raw materials* (2,9%), produk kimia nitrogen heterosidik (2,8%), pupuk kimia (2,8%), mentega (2,8%), truk (2,6%), obat-obatan (2,3%), coklat (2,3%), tepung gandum (1,4%). Di samping investasi dan perdagangan, Belgia juga memiliki beberapa perusahaan di Indonesia. Perusahaan-perusahaan terbesar Belgia yang beroperasi di Indonesia yaitu Solval yang bergerak di bidang materi kimia, SIPEF yang bergerak di bidang perkebunan, Bakaert yang bergerak di bidang Industri baja, dan Delhaize yang bergerak di bidang retail dan supermarket. Tidak ada satupun negara di dunia yang bisa memenuhi kebutuhan dalam negeri tanpa bekerja sama dengan negara lain. Negara pasti melakukan kerjasama perdagangan internasional salah satunya melakukan hubungan perdagangan bilateral.

Pada dasarnya, tak ada satu pun negara yang sanggup memenuhi semua kebutuhan penduduknya sendiri. Hal ini lah yang memicu suatu negara untuk melakukan kerja sama perdagangan dengan negara lain atau yang biasa disebut perdagangan internasional. Perdagangan internasional dilakukan untuk memenuhi kebutuhan suatu negara akan barang atau jasa yang tidak dapat dihasilkan di dalam negeri karena faktor-faktor tertentu. Dari segi pengertian, perdagangan internasional adalah aktivitas perdagangan yang dilakukan oleh satu negara dengan negara lainnya atas dasar kesepakatan bersama. Bentuk perdagangan internasional sendiri terbagi menjadi tiga yaitu perdagangan bilateral, perdagangan multilateral, dan perdagangan regional. Pengertian perdagangan bilateral adalah perdagangan internasional yang hanya dilakukan oleh dua negara. Seperti namanya bilateral dengan suku kata bi yang artinya dua, maka selama ada dua negara yang berpartisipasi dalam perdagangan, maka perdagangan tersebut masuk ke dalam perdagangan bilateral. Biasanya kedua negara akan menyepakati perjanjian perdagangan atau kerja sama lainnya untuk mencapai sesuatu. Contoh perdagangan bilateral adalah kerja sama Indonesia dengan Jepang, atau Indonesia dengan Malaysia.

Ada dua faktor pendorong yang menyebabkan suatu negara melakukan perdagangan bilateral, berikut penjelasannya.

1. Kebebasan ekonomi

Dengan adanya kebebasan ekonomi membuat sebuah peluang untuk menambah kekayaan suatu negara. Adanya transaksi jual

beli antar negara meningkatkan devisa negara. Kebebasan ekonomi mampu mendorong semua produsen untuk meningkatkan kualitas barang agar bersaing di pasar internasional. Masing-masing negara memiliki aturan perdagangan, namun dengan adanya kebebasan ekonomi membuat interaksi antar negara semakin mudah dan mendorong meningkatnya perdagangan internasional melalui kerja sama bilateral.

2. Perbedaan kekayaan sumber daya alam

Kondisi alam pada masing-masing negara cukup berbeda. Hal ini membuat sebuah negara harus melakukan interaksi dengan negara lain untuk memenuhi kebutuhan negaranya. Oleh karena itu diperlukan kerja sama internasional dalam bentuk perdagangan bilateral. Pasalnya jarang sekali negara yang mampu memenuhi semua kebutuhannya sendiri.

Aktivitas perdagangan internasional sebenarnya telah berjalan sejak ribuan tahun sebelum masehi. Seiring berkembangnya teknologi komunikasi dan transportasi, kegiatan perdagangan antarnegara menjadi semakin lancar. Maka itu, saat ini perdagangan internasional menjadi aspek penting dalam pertumbuhan ekonomi setiap negara. Banyak negara memanfaatkan perdagangan internasional termasuk perdagangan bilateral guna meningkatkan *Gross Domestic Product* (GDP). Istilah terakhir merujuk pada total nilai produksi barang dan jasa suatu negara. Peningkatan nilai GDP merupakan salah satu indikator pertumbuhan ekonomi suatu negara. Berikut manfaat yang bisa diperoleh setiap negara yang melakukan kerja sama dalam perdagangan internasional bilateral.

1. Terbentuknya hubungan persahabatan antar-negara

Perdagangan antar-negara pun bermanfaat untuk membentuk relasi persahabatan dengan negara-negara lainnya. Apabila hubungan antar-negara berjalan dengan baik, besar kemungkinan kerja sama keduanya akan berkembang ke banyak sektor dan tidak terbatas dalam perdagangan. Kerja sama itu bisa pula merambah bidang lainnya seperti budaya, politik, pendidikan, militer, maupun teknologi.

2. Menciptakan efisiensi dan spesialisasi

Berlangsungnya perdagangan bilateral akan membuat satu negara memiliki spesialisasi dalam satu sektor ekonomi. Dalam artian, negara maupun penduduknya akan memiliki keahlian khusus yang berbeda dengan negara lainnya dalam menghasilkan produk barang dan jasa.

3. Meningkatkan kemakmuran negara

Indikator kemakmuran sebuah negara bisa dilihat dari aktivitas pelaku ekonomi meliputi produsen, konsumen, dan pemerintah. Dengan adanya aktivitas perdagangan bilateral, akan membawa kemakmuran bagi setiap pelaku ekonomi tersebut. Para produsen akan mengalami kemakmuran jika bisa meningkatkan profit yang dimiliki dengan mengerek angka penjualan barang atau jasa ke berbagai negara dengan sedikit hambatan tarif ataupun non-tarif. Sedangkan bagi konsumen, akan mengalami kemakmuran bila telah mampu meningkatkan *utility* dengan meningkatkan konsumsi tanpa terhalang kesulitan memperoleh barang atau jasa yang tidak diproduksi dalam negaranya. Pemerintah juga mendapat keuntungan jika melakukan perdagangan internasional karena sumber pemasukan devisa negara akan semakin meningkat apabila nilai ekspor semakin tinggi.

4. Berkurangnya pengangguran

Apabila pasar perdagangan luar negeri semakin meluas maka kegiatan produksi barang ataupun jasa di suatu negara juga akan semakin meningkat. Karena hal ini, kebutuhan akan tenaga kerja juga ikut meningkat di berbagai sektor. Jika hal itu terjadi, dengan sendirinya angka pengangguran juga semakin berkurang.

5. Transfer ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK)

Perdagangan internasional bilateral juga berperan sebagai alat mobilisasi IPTEK, terutama dari suatu negara maju ke negara berkembang. Perdagangan bilateral akan memungkinkan suatu negara mengekspor barang yang berbasis kecanggihan teknologi seperti mesin dan alat-alat modern pada negara yang lebih membutuhkan. Maka dengan demikian, akan semakin cepat mobilisasi teknologi pada negara pengimpor tersebut.

6. Menstabilkan harga

Perdagangan bilateral secara tidak langsung juga bisa mengendalikan harga yang terdapat di pasar domestik suatu negara. Dengan adanya perdagangan bilateral, kelangkaan barang yang mengakibatkan harga mahal bisa diatasi melalui impor untuk menambah stok di pasar domestik. Sebaliknya apabila negara memiliki stok berlebih yang menyebabkan harga barang menjadi murah maka kegiatan ekspor bisa dilakukan untuk mengurangi barang.

Walaupun kerja sama perdagangan bilateral mendatangkan banyak manfaat bagi negara yang terlibat, tetapi aktivitas ekonomi ini juga bisa membawa dampak negatif. Sejumlah dampak negatif dari perdagangan bilateral adalah sebagai berikut.

1. Produk dalam negeri semakin menurun

Adanya perdagangan bilateral ini akan turut menimbulkan persaingan industri antar-negara. Apabila industri di suatu negara memiliki kualitas produksi barang yang rendah dan harga yang relatif mahal dibandingkan dengan negara lainnya, maka negara tersebut akan mengalami penurunan jumlah permintaan. Ini karena konsumen cenderung mencari barang dengan kualitas bagus dan harga yang terjangkau.

2. Ketergantungan terhadap negara-negara maju

Dari sisi produksi barang, negara berkembang dan miskin memiliki ketergantungan yang cukup tinggi terhadap negara maju dalam faktor produksi, khususnya yang berkaitan dengan teknologi. Sedangkan dari sisi konsumsi barang, pengembangan barang elektronik serta otomotif sampai saat ini makin dikuasai oleh negara-negara maju. Akibatnya, negara miskin dan berkembang mayoritas masih sebagai konsumen saja.

3. Industri kecil kesulitan untuk bersaing

Keterbatasan modal sering kali jadi hambatan bagi industri-industri kecil untuk mengembangkan diri. Aktivitas perdagangan bilateral berpotensi semakin membatasi ruang gerak industri kecil karena harus bersaing dengan industri nasional maupun multinasional yang memiliki modal lebih besar.

4. Persaingan tidak sehat

Langkah pemerintah suatu negara untuk memenangkan persaingan di perdagangan internasional, dengan membuat sejumlah kebijakan seperti dumping dan praktik tarif impor, adalah tidak tepat. Strategi itu merusak esensi dari perdagangan internasional yang seharusnya didasarkan kepada prinsip persaingan usaha yang sehat.

C. Perdagangan Multilateral

Selain melakukan kerjasama bilateral dan regional, Indonesia juga melakukan kerjasama regional dengan tujuan untuk meningkatkan peran aktif Indonesia dalam mewujudkan perdamaian dan keamanan internasional, memajukan dan melindungi HAM, melakukan kerjasama kemanusiaan, serta meningkatkan pembangunan ekonomi, sosial budaya, keuangan, lingkungan hidup, perdagangan, perindustrian, investasi, komoditi, dan perlindungan hak kekayaan intelektual. Kerjasama multilateral yang dilakukan oleh Indonesia di antaranya adalah Organisasi Kerjasama Islam (OKI), Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB), G20, Colombo Plan, Developing Eight (D-8), G-15, *World Trade Organization* (WTO), *World Tourism Organization* (UN-WTO), Gerakan Non-Blok (GNB), dan Kelompok 77 dan China.

Perkembangan ekonomi serta perdagangan terbawa oleh arus komunikasi atau globalisasi yang telah membelah batas-batas negara maupun sekat geografis, yang telah terwujudnya melalui perdagangan internasional dan pola bisnis yang begitu cepat. Seperti yang dikatakan oleh Kenichi Ohmae, Dunia tanpa batas. Hal ini bukanlah khayalan semata melainkan realita yang harus kita hadapi. Lahirlah organisasi dunia di bidang ekonomi yaitu *World Trade Organization* (WTO) yang didirikan pada tahun 1995, organisasi ini merupakan badan internasional yang secara khusus mengatur perihal perdagangan global antar negara. Fungsi utamanya sendiri adalah berguna untuk memastikan bahwa arus perdagangan global dapat berjalan secara lancar sehingga hal ini dilakukannya penerapan aturan perdagangan multilateral yang disepakati secara bersama. Latar belakang berdirinya *World Trade Organization* (WTO) sendiri tentu saja tidak terlepas dari peristiwa yang terjadi pada masa lampau yaitu Perang Dunia ke 2. Pada waktu berlangsungnya Perang Dunia ke 2, Negara sekutu khususnya

Amerika Serikat dan Inggris memprakarsai pembentukannya organisasi ekonomi internasional untuk mengisi kebijakan-kebijakan ekonomi internasional. Tujuan awalnya adalah telah mengeluarkan kebijakan, yaitu The Reciprocal Trade Agreement yang yakni undang-undang yang mensyaratkan kewajiban timbal balik untuk pengurangan tarif dalam perdagangan. The Reciprocal Trade Agreement act sendiri memberikan kebijakan kepada Presiden untuk melakukan negosiasi dalam penurunan tarif. Terbentuknya World Trade Organization ini sendiri merupakan lembaga penerus dari GATT (General Agreement on Tariffs and Trade).

Adanya kesamaan dalam pandangan serta kebutuhan akan sebuah penyelesaian dalam masalah ekonomi ini, sehingga dilahirkannya suatu Konferensi Ekonomi Dunia pada bulan Mei 1927. Dalam konferensi ini, negara-negara telah melakukan penyusunan peraturan dan telah melakukan berbagai perjanjian perdagangan secara multilateral. Hingga pada tahun 1947, sebuah kesepakatan terkait Perjanjian Umum Tarif serta Perdagangan atau yang lebih dikenal dengan *General Agreement On Tariffs and Trade* (GATT) berhasil dibentuk untuk mengatur arus perdagangan bebas. Lalu terbentuk lah sebuah organisasi perdagangan multilateral yang disebut dengan *World Trade Organization* (WTO), yang terlahir sebagai penyempurnaan dari GATT. WTO sendiri adalah sebuah organisasi yang bergerak dalam perdagangan internasional yang bertugas dalam mengawasi berbagai peraturan perdagangan lintas bangsa, termasuk di dalamnya kebijakan perjanjian perdagangan bebas, penyelesaian sengketa perdagangan antar anggota dan sebagai forum diskusi.

World Trade Organization (WTO) merupakan satu-satunya organisasi internasional yang mengatur perdagangan internasional. Terbentuk sejak tahun 1995, WTO berjalan berdasarkan serangkaian perjanjian yang dinegosiasikan dan disepakati oleh sejumlah besar negara di dunia dan diratifikasi melalui parlemen. Tujuan dari perjanjian-perjanjian WTO adalah untuk membantu produsen barang dan jasa, eksportir dan importir dalam melakukan kegiatannya. Pendirian WTO berawal dari negosiasi yang dikenal dengan "*Uruguay Round*" (1986 - 1994) serta perundingan sebelumnya di bawah "*General Agreement on Tariffs and Trade*" (GATT). WTO saat ini terdiri dari 154 negara anggota, di mana 117 di antaranya merupakan negara berkembang atau wilayah kepabeanaan terpisah. Saat ini, WTO menjadi wadah negosiasi sejumlah

perjanjian baru di bawah "*Doha Development Agenda*" (DDA) yang dimulai tahun 2001. Pengambilan keputusan di WTO umumnya dilakukan berdasarkan konsensus oleh seluruh negara anggota. Badan tertinggi di WTO adalah Konferensi Tingkat Menteri (KTM) yang dilaksanakan setiap dua tahun sekali. Di antara KT, kegiatan-kegiatan pengambilan keputusan WTO dilakukan oleh *General Council*. Di bawahnya terdapat badan-badan subsider yang meliputi dewan, komite, dan sub-komite yang bertugas untuk melaksanakan dan mengawasi penerapan perjanjian-perjanjian WTO oleh negara anggota.

Prinsip pembentukan dan dasar WTO adalah untuk mengupayakan keterbukaan batas wilayah, memberikan jaminan atas "*Most-Favored-Nation principle*" (MFN) dan perlakuan non-diskriminasi oleh dan di antara negara anggota, serta komitmen terhadap transparansi dalam semua kegiatannya. Terbukanya pasar nasional terhadap perdagangan internasional dengan pengecualian yang patut atau fleksibilitas yang memadai, dipandang akan mendorong dan membantu pembangunan yang berkesinambungan, meningkatkan kesejahteraan, mengurangi kemiskinan, dan membangun perdamaian dan stabilitas. Pada saat yang bersamaan, keterbukaan pasar harus disertai dengan kebijakan nasional dan internasional yang sesuai dan yang dapat memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan dan pembangunan ekonomi sesuai dengan kebutuhan dan aspirasi setiap negara anggota. Terkait dengan DDA, KTM Doha pada tahun 2001 memandatkan negara anggota untuk melakukan putaran perundingan dengan tujuan membentuk tata perdagangan multilateral yang berdimensi pembangunan. Tata perdagangan ini akan memberikan kesempatan bagi negara berkembang dan LDCs untuk dapat memanfaatkan perdagangan internasional sebagai sumber pendanaan bagi pembangunan. Isu-isu utama yang dibahas mencakup isu pertanian, akses pasar produk bukan pertanian (*Non-Agricultural Market Access—NAMA*), perdagangan bidang jasa, dan Rules.

Dalam perkembangannya, isu pertanian khususnya terkait penurunan subsidi domestik dan tarif produk pertanian menjadi isu yang sangat menentukan jalannya proses perundingan. Bagi sebagian besar negara berkembang, isu pertanian sangat terkait dengan permasalahan sosial ekonomi (antara lain *food security, livelihood security dan rural development*). Sementara bagi negara maju, pemberian

subsidi domestik mempunyai dimensi politis yang penting dalam kebijakan pertanian mereka. Proses perundingan DDA tidak berjalan mulus. Hal ini diakibatkan oleh perbedaan posisi runding di antara negara anggota terkait isu-isu sensitif, khususnya pertanian dan NAMA. Setelah mengalami sejumlah kegagalan hingga dilakukan "suspension" pada bulan Juni 2006, proses perundingan secara penuh dilaksanakan kembali awal Februari 2007. Pada bulan Juli 2008, diadakan perundingan tingkat menteri dengan harapan dapat menyepakati modalitas pertanian dan NAMA, dan menggunakan isu-isu *single-undertaking* seperti isu perdagangan bidang jasa, kekayaan intelektual, pembangunan, dan penyelesaian sengketa. Namun perundingan Juli 2008 juga mengalami kegagalan.

Berbagai upaya telah dilakukan untuk mendorong kemajuan dalam perundingan, mulai dari pertemuan tingkat perunding, Pejabat Tinggi, dan Tingkat Menteri; baik dalam format terbatas (plurilateral dan bilateral) maupun multilateral. Namun semua upaya tersebut belum menunjukkan hasil yang menggembirakan. Pihak-pihak utama yang terlibat tampaknya belum dapat bergerak dari posisi awal mereka. Target Program Kerja WTO di tahun 2011 adalah 9 (sembilan) Komite/*Negotiating Groups* diharapkan mengeluarkan "final texts" atau teks modalitas yang akan menjadi dasar kesepakatan *single undertaking* Putaran Doha pada bulan April 2011. Selanjutnya, kesepakatan atas keseluruhan paket Putaran Doha tersebut diharapkan selesai pada bulan Juli 2011; dan pada akhirnya seluruh jadwal dan naskah hukum kesepakatan Putaran Doha selesai (ditandatangani) akhir tahun 2011. Namun target tersebut tampaknya sudah terlampaui batas waktunya dan belum ada perubahan terhadap Program Kerja yang ada. Pada bulan Desember 2011, telah diselenggarakan Konferensi Tingkat Menteri (KTM) WTO di Jenewa. KTM menyepakati elemen-elemen arahan politis (*political guidance*) yang akan menentukan program kerja WTO dan Putaran Doha (*Doha Development Agenda*) dua tahun ke depan.

Arahan politis yang disepakati bersama tersebut terkait tema-tema sebagai berikut: (i) penguatan sistem perdagangan multilateral dan WTO; (ii) penguatan aktivitas WTO dalam isu-isu perdagangan dan pembangunan; dan (iii) langkah ke depan penyelesaian perundingan Putaran Doha. Sebuah titik terang muncul pada KTM ke-9 (Bali, 3 – 7 Desember 2013), di mana untuk pertama kalinya dalam sejarah WTO,

organisasi ini dianggap telah "*fully-delivered*". Negara-negara anggota WTO telah menyepakati "Paket Bali" sebagai *outcome* dari KTM ke-9 WTO. Isu-isu dalam Paket Bali—mencakup isu Fasilitasi Perdagangan, Pembangunan dan LDCs, serta Pertanian—merupakan sebagian dari isu perundingan DDA. Disepakatinya Paket Bali merupakan suatu capaian historis. Pasalnya, sejak dibentuknya WTO pada tahun 1995, baru kali ini WTO mampu merumuskan suatu perjanjian baru yaitu Perjanjian Fasilitasi Perdagangan. Perjanjian ini bertujuan untuk melancarkan arus keluar masuk barang antar negara di pelabuhan dengan melakukan reformasi pada mekanisme pengeluaran dan pemasukan barang yang ada. Arus masuk keluar barang yang lancar di pelabuhan tentu akan dapat mendukung upaya pemerintah Indonesia untuk meningkatkan daya saing perekonomian dan memperluas akses pasar produk ekspor Indonesia di luar negeri. Selain itu, Paket Bali juga mencakup disepakatinya fleksibilitas dalam isu *public stockholding for food security*. Hal ini akan memberikan keleluasaan bagi negara-negara berkembang, termasuk Indonesia, untuk memberikan subsidi bagi ketersediaan pangan yang murah bagi rakyat miskin, tanpa khawatir digugat di forum *Dispute Settlement Body* WTO. Dengan Paket Bali, kredibilitas WTO telah meningkat sebagai satu-satunya forum multilateral yang menangani kegiatan perdagangan internasional, sekaligus memulihkan *political confidence* dari seluruh negara anggota WTO mengenai pentingnya penyelesaian perundingan DDA. Hal tersebut secara jelas tercantum dalam Post Bali Work, di mana negara-negara anggota diminta untuk menyusun work program penyelesaian DDA di tahun 2014. Selesaiannya perundingan DDA akan memberikan manfaat bagi negara-negara berkembang dan LDCs dalam berintegrasi ke dalam sistem perdagangan multilateral.

1. Latar belakang dan Sejarah didirikannya World Trade Organization (WTO).

Pendirian *World Trade Organization* (WTO) ini berawal dari awalnya negosiasi yang dikenal sebagai "*Uruguay Round*" yang berlangsung pada tahun 1986-1994 serta perundingan sebelumnya dibawah *General Agreement On Tariffs and Trade* (GATT) yang dilakukan pada tahun 1948 hingga 1994. GATT sendiri terbentuk dari pertemuan Bretton Woods atau yang lebih dikenal sebagai *United Nations Monetary and Financial*

Conference yang dilaksanakan pada Juli 1994 di Bretton Woods, New Hampshire. Dalam pertemuan ini dirumuskannya *financial arrangements* guna untuk membangun perekonomian dunia yang sebelumnya telah terjadi adanya Perang Dunia II. GATT sendiri membantu dalam pembangunan sistem perdagangan multilateral yang semakin liberal melalui perundingan perdagangan. Dalam perjalanannya, GATT telah melakukan beberapa perundingan sehingga tak lama kemudian pada putaran terakhir disahkannya persetujuan yang berguna untuk membentuk sebuah organisasi perdagangan internasional yang di sebut atau yang lebih dikenal sebagai *World Trade Organization (WTO)* yang didirikan pada tanggal 1 Januari 1995. Putaran Uruguay (1986-1994), putaran ini memakan waktu selama 7,5 tahun. Putaran ini hampir mencakup semua perihal bidang perdagangan. Pada awalnya putaran ini sempat terlihat gagal namun pada akhirnya ternyata membawa perubahan besar apalagi semenjak diciptakannya GATT. Meskipun pada awalnya mengalami kesulitan namun dalam kurun 2 tahun para peserta menyetujui perihal paket pemotongan atas bea masuk terhadap produk-produk tropis dari negara berkembang, penyelesaian sengketa dan menyepakati agar anggota memberikan laporan reguler mengenai kebijakan perdagangan. Hasil selanjutnya adalah berupa *The Legal Text* yang berupa terdiri dari 60 persetujuan, lampiran, keputusan dan kesepakatan. Persetujuan dalam WTO ini sendiri mencakup barang, jasa serta kekayaan intelektual yang mengandung prinsip utama liberalisasi. Struktur dasar persetujuan WTO diantara lainnya adalah :

- a. Barang atau Goods (*General Agreement on Tariff and Trade/GATT*)
- b. Jasa atau Services (*General Agreement on Trade and Services/GATS*)
- c. Kepemilikan Intelektual (*Trade Related Aspects of Intellectual Properties/ TRIPs*)
- d. Penyelesaian Sengketa (*Dispute Settlements*)

World Trade Organization (WTO) terbentuk pada tahun 1995. WTO adalah organisasi antar pemerintah dengan tujuan untuk membuat perdagangan antar negara semakin terbuka dengan penurunan bahkan peniadaan hambatan tarif maupun non tarif. Pembentukan organisasi perdagangan dunia dilatarbelakangi dengan berakhirnya Perang Dunia II. Perekonomian dunia yang hancur pada waktu itu, karena perang melibatkan negara-negara besar dunia seperti Amerika Serikat, negara-

negara Eropa dan negara-negara di kawasan Asia seperti Jepang. Untuk menata kembali perekonomian dunia maka beberapa negara sepakat untuk membentuk lembaga perdagangan yang menjadi wadah yang berfungsi untuk mengatur perdagangan dunia yang menjadi penyokong bagi perekonomian dunia. Pada saat itu organisasi perdagangan dunia dikenal dengan GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) pada tahun 1948 sampai dengan 1994. GATT terbentuk dilatarbelakangi dari pertemuan Bretton Woods. Pertemuan yang dikenal dengan United Nations Monetary and Financial Conference tersebut dilaksanakan pada Juli 1944 di Bretton Woods, New Hampshire - Amerika Serikat dan dihadiri 44 wakil negara. Pertemuan tersebut merumuskan financial arrangements untuk membangun perekonomian dunia setelah perang dunia II dan hal ini menjadi cikal bakal sejarah liberalisasi atau globalisasi. Pertemuan Bretton Woods menyepakati 3 pilar ekonomi dunia, yaitu:

- a. IMF (*International Monetary Foundation*) yang didirikan tahun 1946;
- b. IBRD (*International Bank of Reconstruction and Development*) selanjutnya menjadi World Bank yang didirikan tahun 1945;
- c. ITO (*International Trade Organization*) yang berdiri tahun 1947 yang menghasilkan kesepakatan GATT yang dalam pengesahannya sebagai organisasi dunia ITO tidak mendapat persetujuan pada sidang senat di Amerika Serikat. Situasi ini berlaku cukup lama dan di lain pihak organisasi perdagangan ini harus berjalan, oleh karena itu nama kesepakatan GATT dijadikan nama organisasi sementara karena nama resmi organisasi belum disepakati. Sampai akhirnya WTO terbentuk secara resmi pada tahun 1995.

GATT membantu membangun sistem perdagangan multilateral yang semakin liberal melalui perundingan perdagangan. Kesimpulan negosiasi *Putaran Uruguay* menyebabkan terciptanya kesepakatan baru, seperti Perjanjian Umum Perdagangan Jasa (GATS), dan pembentukan Organisasi Perdagangan Dunia (WTO) pada tahun 1995. Berikut ini delapan perundingan yang dilakukan sejak GATT disepakati dan mengambil alih sementara organisasi perdagangan multilateral.

Putaran Perundingan Perdagangan			
Tahun	Tempat	Pembahasan	Jumlah Negara
1947	Geneva	Pengurangan Hambatan Tarif	23
1949	Annecy	Pengurangan Hambatan Tarif	13
1951	Torquay	Pengurangan Hambatan Tarif	38
1956	Geneva	Pengurangan Hambatan Tarif	26
1960-1961	Geneva, Dillon Round	Tarif	26
1964-1967	Geneva, Kennedy Round	Tarif dan <i>anti-dumping measures</i>	62
1973-1979	Geneva, Tokyo Round	Tarif, <i>non-tariff measures</i> , "framework" agreements	102
1986-1994	Geneva, Uruguay Round	Tarif, <i>non-tariff measures</i> , peraturan, jasa, services, hak atas kekayaan intelektual, tekstil, pertanian, pembentuka WTO dll	123

WTO berjalan berdasarkan serangkaian perjanjian yang dinegosiasikan dan disepakati oleh sejumlah besar negara di dunia dan diratifikasi melalui parlemen. Tujuan dari perjanjian-perjanjian WTO adalah untuk membantu produsen barang dan jasa, eksportir dan importir dalam melakukan kegiatannya. Perkembangan liberalisasi tidak berjalan dengan mulus. Pengambilan keputusan di WTO umumnya dilakukan berdasarkan konsensus oleh seluruh negara anggota. Kesepakatan yang diambil harus disetujui oleh setiap negara anggota (*single under taking*) kalau ada satu saja negara yang tidak setuju, maka kesepakatan tidak dapat diambil. Keadaan ini yang menjadikan setiap putaran tingkat tinggi yang dilakukan oleh General Council setiap 2 tahun dan yang dihadiri oleh setiap Menteri Perdagangan negara anggota mengalami hambatan. Stagnasi dimulai sejak perundingan di Seattle-US (1999), di Cancun-Mexico (2003), di Hongkong (2005), di Jenewa (2008) bahkan yang dilaksanakan di Bali (2013). Hal ini terjadi karena perbedaan kepentingan antara negara-negara maju dan negara berkembang. Saat ini WTO sudah memiliki lebih dari 160 negara anggota.

2. Lahirnya GATT/WTO

Tahun 1947 Lahirnya GATT. Pada tanggal 30 Oktober 1947, Perjanjian Umum tentang Tarif dan Perdagangan (GATT) ditandatangani oleh 23

negara - dua belas negara maju dan sebelas negara berkembang - di Palais des Nations di Jenewa. Perjanjian tersebut berisi konsesi tarif yang disetujui selama perundingan perdagangan multilateral pertama dan serangkaian aturan yang dirancang untuk mencegah konsesi tersebut digagalkan oleh tindakan perdagangan yang membatasi.

Asal usul GATT. Pada tahun 1946, Dewan Ekonomi dan Sosial Perserikatan Bangsa-Bangsa yang baru dibentuk mengadakan konferensi untuk mempertimbangkan pembentukan Organisasi Perdagangan Internasional (ITO) yang dianggap sebagai bagian terakhir dari tiga serangkai lembaga ekonomi pasca-Perang (dua lembaga lainnya), adalah Dana Moneter Internasional (IMF) dan Bank Internasional untuk Rekonstruksi dan Pembangunan (kemudian Bank Dunia). Sebuah komite persiapan dibentuk untuk menyusun piagam ITO. Selama tahun 1946-1947, panitia mengerjakan rancangan piagam. Namun, terlepas dari tugas resmi berdasarkan mandat PBB, para anggota komite melakukan negosiasi pemotongan tarif di antara mereka sendiri sebelum ITO. Negosiasi ini menghasilkan sekitar 45.000 konsesi tarif yang berdampak pada perdagangan dunia senilai US\$ 10 miliar. Anggota komite juga sepakat untuk melindungi nilai konsesi tarif dengan menerima lebih awal beberapa aturan perdagangan dari rancangan piagam ITO. Dengan demikian, konsesi tarif dan aturan perdagangan bersama-sama dikenal sebagai Perjanjian Umum tentang Tarif dan Perdagangan (GATT) yang ditandatangani pada tanggal 30 Oktober 1947 oleh 23 negara sebagai tindakan sementara.

Pada bulan November 1947, delegasi dari 56 negara bertemu di Havana, Kuba, untuk mempertimbangkan rancangan ITO secara keseluruhan. Setelah perundingan yang panjang dan sulit, sekitar 53 negara menandatangani Undang-Undang Akhir yang mengesahkan teks Piagam Havana pada bulan Maret 1948. Namun, tidak ada komitmen dari pemerintah untuk melakukan ratifikasi dan, pada akhirnya, ITO tidak dapat bertahan lagi, meninggalkan GATT sebagai pihak yang berwenang, satu-satunya instrumen internasional yang mengatur perilaku perdagangan dunia.

1948 Mulai berlaku. Pada tanggal 1 Januari 1948, GATT mulai berlaku. 23 anggota pendiri adalah: Australia, Belgia, Brasil, Burma, Kanada, Ceylon, Chili, Tiongkok, Kuba, Cekoslowakia, Prancis, India, Lebanon, Luksemburg, Belanda, Selandia Baru, Norwegia, Pakistan,

Rhodesia Selatan, Suriah, Afrika Selatan, Inggris Raya dan Amerika Serikat. Usaha riil pertama GATT dilakukan melalui Sidang Pertama Para Pihak yang dimulai pada tanggal 28 Februari 1948 dan berakhir pada tanggal 20 Maret 1948 di Havana, Kuba. Sekretariat Komisi Interim ITO, yang berfungsi sebagai sekretariat ad hoc GATT, dipindahkan dari Lake Placid, New York, ke Jenewa pada tahun 1948. Putaran Kedua 1949 di Annecy. Selama perundingan perdagangan Putaran kedua, yang diadakan dari bulan April hingga Agustus di Annecy, Prancis, para pihak yang mengadakan perjanjian bertukar sekitar 5.000 konsesi tarif. Pada Sesi ketiganya, mereka juga membahas akses sepuluh negara lagi. Putaran Ketiga 1950 di Torquay. Dari bulan September 1950 hingga April 1951, pihak-pihak yang terikat kontrak menukarkan sekitar 8.700 konsesi tarif di kota Inggris, yang menghasilkan pengurangan tarif sekitar 25 persen dibandingkan dengan tingkat pengurangan tarif pada tahun 1948. Empat negara lagi mengakses GATT. Selama Sesi kelima Para Pihak, Amerika Serikat mengindikasikan bahwa Piagam ITO tidak akan diserahkan kembali ke Kongres AS; hal ini berarti ITO tidak akan beroperasi. Putaran Keempat 1956 di Jenewa. Putaran keempat selesai pada bulan Mei dan menghasilkan pengurangan tarif senilai \$2,5 miliar. Pada awal tahun, kursus kebijakan komersial GATT untuk pejabat negara berkembang diresmikan.

1960 Putaran Dillon. Putaran kelima dibuka pada bulan September dan dibagi menjadi dua fase: fase pertama berkaitan dengan negosiasi dengan negara-negara anggota EEC untuk pembuatan jadwal konsesi tunggal bagi Komunitas berdasarkan Tarif Eksternal Bersama; dan yang kedua adalah putaran negosiasi tarif yang lebih umum. Dinamakan untuk menghormati Wakil Menteri Luar Negeri AS Douglas Dillon yang mengusulkan perundingan tersebut, Putaran ini diselesaikan pada bulan Juli 1962 dan menghasilkan sekitar 4.400 konsesi tarif yang mencakup perdagangan senilai \$4,9 miliar.

1961 Perjanjian Jangka Pendek yang mencakup tekstil kapas disetujui sebagai pengecualian terhadap peraturan GATT. Pengaturan tersebut mengizinkan negosiasi pembatasan kuota yang mempengaruhi ekspor negara-negara penghasil kapas. Pada tahun 1962, Pengaturan "Jangka Pendek" menjadi Pengaturan "Jangka Panjang", yang berlangsung hingga tahun 1974 ketika Pengaturan Multifibre mulai berlaku.

1964 Putaran Kennedy. Bertemu di tingkat Menteri, Komite Negosiasi Perdagangan secara resmi membuka Putaran Kennedy pada bulan Mei. Pada bulan Juni 1967, Undang-Undang Akhir Putaran ini ditandatangani oleh sekitar 50 negara peserta yang bersama-sama menyumbang 75 persen perdagangan dunia. Untuk pertama kalinya, negosiasi beralih dari pendekatan produk demi produk yang digunakan pada Putaran sebelumnya ke metode pemotongan tarif barang-barang industri yang menyeluruh atau linier. Hipotesis kerja mengenai target penurunan tarif sebesar 50 persen telah tercapai di banyak bidang. Konsesi mencakup perkiraan nilai total perdagangan sekitar \$40 miliar. Kesepakatan terpisah dicapai mengenai biji-bijian, produk kimia dan Kode Anti-Dumping.

1965 Babak Baru. Awal tahun 1960an menandai masuknya Perjanjian Umum oleh banyak negara berkembang yang baru merdeka. Pada bulan Februari, Para Pihak, yang bertemu dalam sesi khusus, mengadopsi teks Bagian IV tentang Perdagangan dan Pembangunan. Bab tambahan dalam GATT mengharuskan negara-negara maju untuk memberikan prioritas tinggi pada pengurangan hambatan perdagangan terhadap produk-produk negara berkembang. Sebuah Komite Perdagangan dan Pembangunan dibentuk untuk mengawasi berfungsinya ketentuan GATT yang baru. Pada tahun sebelumnya, GATT telah mendirikan *International Trade Center* (ITC) untuk membantu negara-negara berkembang dalam promosi perdagangan dan identifikasi pasar potensial. Sejak tahun 1968, ITC dioperasikan bersama oleh GATT (kemudian menjadi WTO) dan Konferensi PBB tentang Perdagangan dan Pembangunan (UNCTAD).

1973 Putaran Tokyo. Putaran ketujuh diluncurkan oleh para Menteri pada bulan September di ibu kota Jepang. Sekitar 99 negara berpartisipasi dalam perundingan perjanjian komprehensif yang mencakup masalah tarif dan non-tarif. Pada akhir Putaran pada bulan November 1979, para peserta saling bertukar pengurangan dan pengikatan tarif yang mencakup lebih dari \$300 miliar perdagangan. Sebagai akibat dari pemotongan ini, tarif rata-rata tertimbang atas barang-barang manufaktur di sembilan pasar industri utama dunia turun dari 7,0 menjadi 4,7 persen. Kesepakatan-kesepakatan dicapai dalam bidang-bidang berikut: subsidi dan langkah-langkah penyeimbang, hambatan teknis terhadap perdagangan, prosedur perizinan impor, pengadaan

pemerintah, penilaian bea cukai, revisi kode anti-dumping, perdagangan daging sapi, perdagangan produk susu dan perdagangan pesawat sipil. Hasil nyata pertama dari Putaran ini adalah pengurangan bea masuk dan hambatan perdagangan lainnya oleh negara-negara industri terhadap produk-produk tropis yang diekspor oleh negara-negara berkembang.

1974 Pada tanggal 1 Januari 1974, Pengaturan Mengenai Perdagangan Internasional Tekstil, atau dikenal sebagai Pengaturan Multifibre (MFA) , mulai berlaku. Perjanjian ini menggantikan pengaturan yang telah mengatur perdagangan tekstil kapas sejak tahun 1961. MFA berupaya untuk mendorong perluasan dan liberalisasi progresif perdagangan produk tekstil dan pada saat yang sama menghindari dampak yang mengganggu di masing-masing pasar dan jalur produksi. MFA diperpanjang pada tahun 1978, 1982, 1986, 1991 dan 1992.

Putaran Uruguay 1986. Pertemuan Menteri Perdagangan GATT di Punta del Este, Uruguay, meluncurkan perundingan perdagangan Putaran kedelapan pada tanggal 20 September. Diperkirakan akan berlangsung selama empat tahun, perundingan diadakan di Jenewa, Swiss, dan berlanjut selama sekitar tujuh setengah tahun yang mencakup agenda yang paling luas dan ambisius dari semua Putaran sejauh ini.

1993 Keberhasilan Perundingan Putaran Uruguay pada tanggal 15 Desember 1993 di Jenewa, Swiss.

1994 Akta Akhir Putaran Uruguay ditandatangani oleh para Menteri pada tanggal 15 April 1994 di Marrakesh, Maroko. Hasilnya mencakup pemotongan tarif rata-rata sebesar 40% pada produk industri; peningkatan rata-rata persentase pengikatan tarif dari 21% menjadi 73% (untuk negara berkembang), dari 78% menjadi 99% (untuk negara maju), dan dari 73% menjadi 98% (untuk negara dalam transisi); program reformasi pertanian yang komprehensif, termasuk komitmen liberalisasi tarif, dukungan dalam negeri dan subsidi ekspor, serta penggantian seluruh pembatasan kuantitatif dan tindakan non-tarif lainnya dengan tarif; penghapusan pembatasan ekspor dan peningkatan akses pasar untuk tekstil dan pakaian; memperkuat perjanjian mengenai pengamanan, hambatan teknis, penilaian bea cukai, perizinan impor, perdagangan negara, subsidi, serta anti-dumping dan penyeimbang. Hasil-hasilnya juga menghasilkan perjanjian-perjanjian baru di bidang-bidang seperti perdagangan jasa, hak kekayaan

intelektual, tindakan sanitasi dan fitosanitasi, dan tindakan investasi terkait perdagangan. Hasil Putaran Uruguay juga mengubah sistem perdagangan multilateral sementara yang ada di bawah GATT menjadi Organisasi Perdagangan Dunia permanen dengan mekanisme hukum yang diperkuat secara signifikan untuk menyelesaikan perselisihan perdagangan secara multilateral.

1995 Mulai berlakunya Organisasi Perdagangan Dunia pada tanggal 1 Januari 1995. Pada tanggal 31 Mei 1995, Dewan Umum WTO menyetujui Perjanjian Markas Besar dengan Konfederasi Swiss, termasuk keputusan untuk menempatkan WTO di Jenewa. Perjanjian jasa keuangan dicapai pada tanggal 28 Juli 1995, dengan pemerintah setuju untuk merundingkan liberalisasi lebih lanjut pada akhir tahun 1997.

1996 Perundingan telekomunikasi dasar dihentikan pada bulan Mei 1996 meskipun ada tawaran besar. Pemerintah-pemerintah yang berpartisipasi sepakat untuk mempertahankan tawaran tersebut dan mengujinya kembali selama periode 30 hari mulai tanggal 15 Januari 1997.

1996 Perundingan mengenai jasa transportasi laut dihentikan pada bulan Juli 1996. Para anggota yang berpartisipasi dalam perundingan tersebut sepakat untuk menunda perundingan dan melanjutkannya, berdasarkan penawaran yang ada atau yang telah ditingkatkan, pada saat putaran selanjutnya dari perundingan komprehensif mengenai perdagangan jasa yang diamanatkan kepada dimulai pada tahun 2000. Konferensi Tingkat Menteri WTO pertama diadakan di Singapura, 9-13 Desember 1996. Kesimpulan utama dari Konferensi ini adalah pembentukan tiga kelompok kerja, masing-masing, mengenai perdagangan dan investasi, kebijakan perdagangan dan persaingan, dan transparansi dalam pengadaan pemerintah, ditambah mandat untuk melakukan kajian fasilitasi perdagangan.

1997 Keberhasilan negosiasi mengenai layanan telekomunikasi dasar pada tanggal 15 Februari 1997. Enam puluh sembilan negara menyetujui langkah-langkah liberalisasi yang luas. Pendapatan domestik dan internasional yang dihasilkan dari sektor telekomunikasi dasar berjumlah sekitar US\$600 miliar setiap tahunnya. Perjanjian ini mulai berlaku pada tanggal 5 Februari 1998.

1997 Pada tanggal 26 Maret 1997, empat puluh negara sepakat untuk memotong bea masuk atas produk-produk teknologi informasi, dimulai pada tanggal 1 Juli 1997 dan dengan tujuan menghapuskan semua bea atas produk-produk ini pada tahun 2000. Perdagangan internasional atas produk-produk ini berjumlah sekitar US\$600 miliar per tahun.

1997 Keberhasilan dalam negosiasi jasa keuangan pada tanggal 12 Desember 1997. Tujuh puluh negara mencapai kesepakatan multilateral untuk membuka sektor jasa keuangan mereka, yang mencakup lebih dari 95 persen perdagangan perbankan, asuransi, sekuritas dan informasi keuangan. Perjanjian ini akan mulai berlaku pada tanggal 1 Maret 1999.

3. Fungsi, Tujuan, Sasaran World Trade Organization (WTO)

Setiap organisasi apapun pasti organisasi tersebut memiliki adanya tujuan atau fungsi. Ada pun tujuan serta fungsi dari organisasi dibidang ekonomi ini yang yaitu dikenal sebagai World Trade Organization diantara lainnya adalah:

- a. Mendukung pelaksanaan, pengaturan dan penyelenggaraan dalam persetujuan yang telah dicapai demi mewujudkan sasaran dalam perjanjian tersebut.
- b. Sebagai forum perundingan.
- c. Mengatur pelaksanaannya ketentuan perihal penyelesaian sengketa perdagangan.
- d. Mengatur mekanisme peninjauan dalam kebijakan yang ada di bidang perdagangan.
- e. Membentuk kerangka yang berguna untuk menentukan kebijakan ekonomi global yang bekerja sama dengan Dana Moneter Internasional (IMF) serta Bank Dunia.

Dari fungsi-fungsi WTO sendiri, terlihat hal tersebut merupakan hal yang berguna untuk menafsirkan serta menjabarkan menuju ke hal yang lebih penting perihal Multilarelal Trade Agreements (MTAs) dan Plurilateral Trade Agreements (PTAs) yang diantara lainnya termasuk dalam mengawasi pelaksanaan, penyelesaian sengketa dan perbedaan pendapat mengenai perjanjian pada setiap negara anggota. WTO melakukan seperti adanya peninjauan atas implementasi perjanjian

oleh setiap negara dan dapat menjatuhkan sanksi apa bila jika sebuah negara melakukan pelanggaran terhadap ketentuan tentang perjanjian yang sudah disepakati.

Dalam pembukaan yang terdapat pada *Marrakesh Agreement* yang berisi penetapan WTO, semua pihak yang ada pada perjanjian tersebut sepakat tujuan yang ingin dicapai melalui sistem perdagangan multilateral untuk:

- a. meningkatkan standar hidup;
- b. menjamin terciptanya lapangan kerja;
- c. meningkatkan produksi dan perdagangan serta mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya dunia.

Sedangkan yang menjadi fungsi utama dari WTO adalah sebagai forum bagi para anggotanya untuk melakukan perundingan perdagangan serta mengadministrasikan semua hasil perundingan dan peraturan-peraturan perdagangan internasional. Selain itu fungsi WTO diantaranya adalah:

- a. mengatur perjanjian antar negara dalam perdagangan;
- b. mendorong arus perdagangan antara negara, dengan mengurangi dan menghapus berbagai hambatan yang dapat mengganggu kelancaran arus perdagangan barang dan jasa;
- c. memfasilitasi perundingan dengan menyediakan forum negosiasi yang lebih permanen;
- d. untuk penyelesaian sengketa, mengingat hubungan dagang sering menimbulkan konflik-konflik kepentingan;
- e. menyelesaikan sengketa dagang;
- f. sebagai forum negosiasi perdagangan;
- g. memonitor kebijakan perdagangan suatu negara;
- h. memberikan bantuan kepada negara-negara berkembang.

Ada juga sasaran yang ingin dicapai oleh WTO dalam bekerja, diantara lainnya adalah: 1). Non-diskriminasi Sebuah negara tidak diperbolehkan dalam membedakan hal dagang pada satu wilayah dengan wilayah yang lainnya; 2). Lebih terbuka; 3). Diprediksi dan Transparan; 4). Lebih Kompetitif; 5). Lebih bermanfaat Diharapkan lebih bermanfaat bagi negara-negara yang kurang berkembang; 6). Lindungi Lingkungan.

Perjanjian yang mengizinkan anggota untuk mengambil langkah dalam halnya melindungi perihal seperti lingkungan, kesehatan, masyarakat, hewan dan lainnya.

4. Prinsip-prinsip dasar yang digunakan dalam *World Trade Organization* (WTO)

Di dalam perkembangannya, WTO sendiri memiliki lima prinsip-prinsip dasar di antara lainnya, yaitu:

- a. Perlakuan yang adil untuk semua anggota (*Most Favoured Nations Treatment-MFN*). Prinsip ini di atur dalam pasal I GATT 1994 yang menyatakan bahwa persyaratan komitmen yang telah dibuat atau ditandatangani harus diperlakukan secara sama menyeluruh kepada semua negara anggota WTO (azas non diskriminasi) secara tanpa bersyarat. Misalnya suatu negara tidak diperkenankan untuk menerapkan tingkat tarif yang berbeda kepada suatu negara dibandingkan dengan negara lainnya. Dengan berdasarkan prinsip MFN, negara-negara anggota tidak dapat begitu saja mendiskriminasi mitra-mitra dagangnya. Keinginan tarif impor yang diberikan pada produk suatu negara harus diberikan pula kepada produk impor dari mitra dagang negara anggota lainnya.
- b. Pengikatan Tarif (*Tarif binding*) Prinsip ini diatur dalam pasal II GATT 1994, yang menyatakan bahwa setiap negara anggota GATT atau WTO harus memiliki daftar produk yang tingkat bea masuk atau tarifnya harus diikat (*legally bound*). Pengikatan atas tarif ini dimaksudkan untuk menciptakan "prediktabilitas" dalam urusan bisnis perdagangan internasional/ekspor. Artinya suatu negara anggota tidak diperkenankan untuk sewenang-wenang merubah atau menaikkan tingkat tarif bea masuk.
- c. Perlakuan nasional (*National treatment*) Prinsip yang diatur dalam pasal III GATT 1994 yang menyatakan bahwa persyaratan suatu negara tidak diperkenankan untuk memberlakukan diskriminasi antara produk impor dengan produk dalam negeri. Jenis-jenis tindakan yang dilarang berdasarkan ketentuan ini antara lain adalah seperti pungutan dalam negeri, undang-undang, peraturan dan lainnya, serta persyaratan yang mempengaruhi penjualan, penawaran penjualan, pembelian, transportasi, distribusi atau

penggunaan produk, pengaturan tentang jumlah yang mensyaratkan campuran, pemrosesan atau penggunaan produk-produk dalam negeri. Negara anggota diwajibkan untuk memberikan perlakuan sama atas barang-barang impor dan lokal- paling tidak setelah barang impor memasuki pasar domestik.

- d. Perlindungan hanya melalui tarif. Prinsip ini diatur dalam pasal 11 yang mensyaratkan agar bahwa perlindungan atas industri dalam negeri hanya diperkenankan melalui tarif. Menurut John J. Carter yang dimaksud dengan tarif adalah pajak yang dikenakan atas barang yang diangkat dari sebuah kekuasaan politik ke suatu wilayah lain.
- e. Perlakuan khusus dan berbeda bagi negara-negara berkembang (*Special dan Differential Treatment for developing countries - S&D*). Semua persetujuan WTO memiliki ketentuan yang mengatur perlakuan khusus dan berbeda bagi negara berkembang. Hal ini dimaksudkan untuk memberikan kemudahan bagi negara-negara berkembang anggota WTO untuk melaksanakan persetujuan WTO.

Terbukanya pasar nasional terhadap perdagangan internasional dengan pengecualian yang patut atau fleksibilitas yang memadai, dipandang akan mendorong dan membantu pembangunan yang berkesinambungan, meningkatkan kesejahteraan, mengurangi kemiskinan, dan membangun perdamaian dan stabilitas. Pada saat yang bersamaan, keterbukaan pasar harus disertai dengan kebijakan nasional dan internasional yang sesuai dan yang dapat memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan dan pembangunan ekonomi sesuai dengan kebutuhan dan aspirasi setiap negara anggota.

Hukum WTO juga menyediakan perihal peraturan-peraturan liberalisasi mengenai perihal perdagangan dengan nilai-nilai dan kepentingan sosial. Peraturan ini berada dalam wujud pengecualian yang diatur dari WTO. Pengecualian-pengecualian ini diperbolehkan untuk anggota WTO dalam situasi tertentu yang berguna untuk melindungi nilai-nilai dan kepentingan sosial lainnya yang sangat penting, meskipun peraturan atau tindakan tersebut sangat bertentangan dengan kedisiplinan yang terkandung dalam GATT 1994. Pengecualian dari prinsip-prinsip dasar diantara lainnya seperti: 1). Pengecualian Dalam Pasal 20 GATT 1994. Di pasal ini dikenakan suatu negara

untuk melakukan hambatan perdagangan dengan alasan melindungi kesehatan seperti manusia, hewan, dan tumbuh-tumbuhan, importasi barang yang bertentangan dengan moral, konservasi hutan dan lainnya; 2). Pengecualian Dalam Pasal 14 GATS Dalam Pasal 14 GATS, *General Agreement on Trade in Services* atau perjanjian yang mengenai perdagangan di bidang jasa, anggota WTO bisa membenarkan tindakan yang seharusnya tidak sesuai dengan peraturan GATS; 3). Pengecualian Dalam Keadaan *Ekonomi Darurat Emergency Protection* merupakan sebuah tindakan pengamanan terhadap industri domestik ketika terjadi situasi impor yang terjadi ancaman atau ada akan ancaman yang berdampak serius. Secara umum, tindakan tersebut sangat bertentangan dengan Pasal 2 dan Pasal 11 GATT 1994, namun dapat dibenarkan berdasarkan adanya pasal pasal 19 GATT 1994 yang jika tindakan pengamanan perdagangan hanya dapat diterapkan asalkan tiga persyaratan tersebut telah dipenuhi; 4). Pengecualian Untuk Pembangunan Ekonomi Hampir semua perjanjian di WTO mengatur mengenai perlakuan yang khusus dan berbeda atau disebut sebagai *Special and Differential Treatment*. Namun hal ini jika untuk anggota Negara berkembang yang berguna supaya untuk memfasilitasi mereka agar bisa masuk ke dalam sistem perdagangan dunia guna untuk mendorong pembangunan ekonomi mereka.

5. Persetujuan-Persetujuan WTO

Hasil dari Putaran Uruguay berupa the Legal Text terdiri dari sekitar 60 persetujuan, lampiran (annexes), keputusan dan kesepakatan. Persetujuan-persetujuan dalam WTO mencakup barang, jasa, dan kekayaan intelektual yang mengandung prinsip-prinsip utama liberalisasi.

Struktur dasar persetujuan WTO, meliputi:

- a. Barang/goods (General Agreement on Tariff and Trade/ GATT)
- b. Jasa/services (General Agreement on Trade and Services/ GATS)
- c. Kepemilikan intelektual (Trade-Related Aspects of Intellectual Properties/ TRIPs)
- d. Penyelesaian sengketa (Dispute Settlements)

6. Stagnasi Perundingan WTO

Berbagai upaya telah dilakukan untuk mendorong kemajuan dalam perundingan, mulai dari pertemuan tingkat perunding, Pejabat Tinggi, dan Tingkat Menteri; baik dalam format terbatas (plurilateral dan bilateral) maupun multilateral. Namun hasilnya belum menggembirakan. Pihak-pihak utama atau negara-negara maju masih bertahan pada posisinya. Konferensi Tingkat Menteri (KTM) WTO di Jenewa dilaksanakan bulan Desember 2011. KTM menyepakati elemen-elemen arahan politis (*political guidance*) yang akan menentukan program kerja WTO dan Putaran Doha (*Doha Development Agenda*) dua tahun ke depan. Arahan politis yang disepakati bersama tersebut terkait tema-tema sebagai berikut:

- a. penguatan sistem perdagangan multilateral dan WTO;
- b. penguatan aktivitas WTO dalam isu-isu perdagangan dan pembangunan;
- c. langkah ke depan penyelesaian perundingan Putaran Doha.

Kebuntuan kemajuan perundingan WTO mendapatkan titik terang. KTM ke-9 yang dilaksanakan di Bali pada tanggal 3-7 Desember 2013, di mana untuk pertama kalinya dalam sejarah WTO, organisasi ini dianggap telah "*fully-delivered*". Negara-negara anggota WTO telah menyepakati "Paket Bali" sebagai outcome dari KTM ke-9 WTO. Isu-isu dalam Paket Bali mencakup isu Fasilitasi Perdagangan, Pembangunan dan Least Developed Countries/LDCs, serta Pertanian, itu semua merupakan sebagian isu yang dibahas dalam perundingan Doha Development Agenda/DDA. Dengan Paket Bali, kredibilitas WTO telah meningkat sebagai satu-satunya forum multilateral yang menangani kegiatan perdagangan internasional, sekaligus memulihkan *political confidence* dari seluruh negara anggota WTO mengenai pentingnya penyelesaian perundingan DDA. Hal tersebut secara jelas tercantum dalam *Post Bali Work*, di mana negara-negara anggota diminta untuk menyusun *work program* penyelesaian DDA di tahun 2014. Selesaiannya perundingan DDA akan memberikan manfaat bagi negara-negara berkembang.

Namun dalam perkembangan perjanjian WTO selanjutnya di tahun-tahun mendatang akan mendapatkan tantangan yang lebih besar

karena terlalu luasnya cakupan kesepakatan yang hampir melibatkan semua negara di dunia, memaksa beberapa negara lebih efektif untuk melakukan perundingan secara bilateral atau plurilateral. Menurut catatan dari WTO terdapat lebih dari 300 perundingan antar kawasan yang dikenal dengan Free Trade Area (FTA) yang berisi beberapa negara yang melakukan kesepakatan, dan kesepakatan ini lebih efektif karena yang menyepakati hal-hal apa saja yang di antara negara-negara anggota yang jumlahnya terbatas, dua negara atau lebih. Negara-negara lebih berkonsentrasi dalam FTA yang dijalani, ini memunculkan pertanyaan apakah WTO masih dapat menjadi organisasi perdagangan multilateral yang dapat memfasilitasi sistem perdagangan dunia dimasa yang akan datang?

7. Deklarasi Menteri

Deklarasi Menteri Diadopsi pada 14 November 2001

- 1) Sistem perdagangan multilateral yang terkandung dalam Organisasi Perdagangan Dunia telah memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, pembangunan dan lapangan kerja selama lima puluh tahun terakhir. Kami bertekad, terutama di tengah perlambatan ekonomi global, untuk mempertahankan proses reformasi dan liberalisasi kebijakan perdagangan, sehingga memastikan bahwa sistem tersebut berperan penuh dalam mendorong pemulihan, pertumbuhan dan pembangunan. Oleh karena itu kami dengan tegas menegaskan kembali prinsip dan tujuan yang ditetapkan dalam Perjanjian Marrakesh tentang Pembentukan Organisasi Perdagangan Dunia, dan berjanji untuk menolak penggunaan proteksionisme.
- 2) Perdagangan internasional dapat memainkan peran utama dalam mendorong pembangunan ekonomi dan pengentasan kemiskinan. Kami menyadari perlunya seluruh masyarakat untuk mendapatkan manfaat dari peningkatan peluang dan kesejahteraan yang dihasilkan oleh sistem perdagangan multilateral. Mayoritas anggota WTO adalah negara-negara berkembang. Kami berupaya menempatkan kebutuhan dan kepentingan mereka sebagai inti Program Kerja yang diadopsi dalam Deklarasi ini. Mengingat Pembukaan Perjanjian Marrakesh, kita akan terus melakukan upaya

positif yang dirancang untuk memastikan bahwa negara-negara berkembang, dan terutama negara-negara kurang berkembang, mendapatkan bagian dalam pertumbuhan perdagangan dunia yang sepadan dengan kebutuhan pembangunan ekonomi mereka. Dalam konteks ini, peningkatan akses pasar, peraturan yang seimbang, dan bantuan teknis serta program peningkatan kapasitas yang tepat sasaran dan didanai secara berkelanjutan mempunyai peran penting.

- 3) Kami menyadari betapa rentannya negara-negara kurang berkembang dan kesulitan struktural khusus yang mereka hadapi dalam perekonomian global. Kami berkomitmen untuk mengatasi marginalisasi negara-negara kurang berkembang dalam perdagangan internasional dan meningkatkan partisipasi efektif mereka dalam sistem perdagangan multilateral. Kami mengingat kembali komitmen yang dibuat oleh para menteri pada pertemuan kami di Marrakesh, Singapura dan Jenewa, dan oleh komunitas internasional pada Konferensi PBB Ketiga tentang Negara-negara Tertinggal di Brussels, untuk membantu negara-negara kurang berkembang mendapatkan integrasi yang bermanfaat dan bermakna ke dalam perdagangan multilateral. Sistem dan perekonomian global. Kami bertekad bahwa WTO akan memainkan perannya dalam membangun secara efektif komitmen-komitmen ini berdasarkan Program Kerja yang kami buat.
- 4) Kami menekankan komitmen kami terhadap WTO sebagai forum unik untuk pembuatan peraturan dan liberalisasi perdagangan global, sekaligus mengakui bahwa perjanjian perdagangan regional dapat memainkan peran penting dalam mendorong liberalisasi dan perluasan perdagangan serta mendorong pembangunan.
- 5) Kami menyadari bahwa tantangan-tantangan yang dihadapi negara-negara anggota dalam lingkungan internasional yang berubah dengan cepat tidak dapat diatasi melalui tindakan-tindakan yang diambil di bidang perdagangan saja. Kami akan terus bekerja sama dengan lembaga-lembaga Bretton Woods untuk meningkatkan koherensi dalam pengambilan kebijakan ekonomi global.
- 6) Kami menegaskan kembali komitmen kami terhadap tujuan pembangunan berkelanjutan, sebagaimana dinyatakan dalam Pembukaan Perjanjian Marrakesh. Kami yakin bahwa tujuan

menegakkan dan menjaga sistem perdagangan multilateral yang terbuka dan non-diskriminatif, serta bertindak demi perlindungan lingkungan hidup dan mendorong pembangunan berkelanjutan dapat dan harus saling mendukung. Kami memperhatikan upaya para anggota untuk melakukan penilaian lingkungan hidup nasional terhadap kebijakan perdagangan secara sukarela. Kami menyadari bahwa berdasarkan peraturan WTO, tidak ada negara yang boleh dicegah untuk mengambil tindakan untuk melindungi kehidupan atau kesehatan manusia, hewan atau tumbuhan, atau lingkungan hidup pada tingkat yang dianggap tepat, dengan syarat bahwa tindakan tersebut tidak diterapkan dengan cara yang tepat, yang merupakan sarana diskriminasi sewenang-wenang atau tidak dapat dibenarkan antar negara di mana kondisi yang sama berlaku, atau pembatasan terselubung terhadap perdagangan internasional, dan sebaliknya sesuai dengan ketentuan Perjanjian WTO. Kami menyambut baik kelanjutan kerja sama WTO dengan UNEP dan organisasi lingkungan hidup antar pemerintah lainnya. Kami mendorong upaya untuk meningkatkan kerja sama antara WTO dan organisasi lingkungan hidup dan pembangunan internasional terkait, khususnya menjelang KTT Dunia tentang Pembangunan Berkelanjutan yang akan diadakan di Johannesburg, Afrika Selatan, pada bulan September 2002.

- 7) Kami menegaskan kembali hak anggota berdasarkan Perjanjian Umum tentang Perdagangan Jasa untuk mengatur, dan memperkenalkan peraturan baru mengenai penyediaan jasa.
- 8) Kami menegaskan kembali deklarasi yang kami buat pada Konferensi Tingkat Menteri Singapura mengenai standar-standar inti ketenagakerjaan yang diakui secara internasional. Kami mencatat pekerjaan yang dilakukan Organisasi Buruh Internasional (ILO) mengenai dimensi sosial globalisasi.
- 9) Kami mencatat dengan kepuasan khusus bahwa konferensi ini telah menyelesaikan prosedur akses WTO untuk Tiongkok dan Tiongkok Taipei. Kami juga menyambut baik akses sebagai anggota baru, sejak sesi terakhir kami, dari Albania, Kroasia, Georgia, Yordania, Lithuania, Moldova dan Oman, dan mencatat komitmen akses pasar yang luas yang telah dibuat oleh negara-negara ini pada saat akses. Akses ini akan sangat memperkuat

sistem perdagangan multilateral, seperti halnya 28 negara yang saat ini sedang menegosiasikan aksesinya mereka. Oleh karena itu, kami sangat mementingkan penyelesaian proses aksesinya secepat mungkin. Secara khusus, kami berkomitmen untuk mempercepat aksesinya negara-negara kurang berkembang.

- 10) Menyadari tantangan yang ditimbulkan oleh perluasan keanggotaan WTO, kami menegaskan tanggung jawab kolektif kami untuk memastikan transparansi internal dan partisipasi efektif semua anggota. Sambil menekankan karakter organisasi antar pemerintah, kami berkomitmen untuk menjadikan operasi WTO lebih transparan, termasuk melalui penyebaran informasi yang lebih efektif dan cepat, dan meningkatkan dialog dengan masyarakat. Oleh karena itu, di tingkat nasional dan multilateral, kami akan terus mendorong pemahaman masyarakat yang lebih baik mengenai WTO dan mengomunikasikan manfaat sistem perdagangan multilateral yang liberal dan berbasis aturan.
- 11) Mengingat pertimbangan-pertimbangan tersebut, kami dengan ini setuju untuk melaksanakan Program Kerja yang luas dan seimbang sebagaimana diuraikan di bawah ini. Hal ini mencakup agenda negosiasi yang diperluas dan keputusan serta aktivitas penting lainnya yang diperlukan untuk mengatasi tantangan yang dihadapi sistem perdagangan multilateral.
- 12) Kami sangat mementingkan permasalahan dan kekhawatiran terkait implementasi yang diajukan oleh anggota dan bertekad untuk menemukan solusi yang tepat bagi permasalahan tersebut. Sehubungan dengan hal ini, dan dengan memperhatikan Keputusan Dewan Umum tanggal 3 Mei dan 15 Desember 2000, kami selanjutnya mengadopsi Keputusan mengenai Permasalahan dan Kekhawatiran Terkait Implementasi dalam dokumen WT/MIN(01)/17 untuk mengatasi sejumlah permasalahan implementasi yang dihadapi oleh anggota. Kami setuju bahwa negosiasi mengenai permasalahan implementasi yang belum terselesaikan akan menjadi bagian integral dari Program Kerja yang kami buat, dan bahwa kesepakatan yang dicapai pada tahap awal dalam negosiasi ini akan diperlakukan sesuai dengan ketentuan paragraf 47 di bawah ini. Dalam hal ini, kami akan melanjutkan sebagai berikut: (a) apabila kami memberikan mandat negosiasi khusus dalam deklarasi

ini, permasalahan implementasi yang relevan akan ditangani berdasarkan mandat tersebut; (b) permasalahan implementasi lainnya yang belum terselesaikan harus ditangani sebagai prioritas oleh badan-badan WTO terkait, yang akan melaporkan kepada Komite Perundingan Perdagangan, yang dibentuk berdasarkan paragraf 46 di bawah, pada akhir tahun 2002 untuk mengambil tindakan yang tepat.

- 13) Kami mengakui upaya yang telah dilakukan dalam perundingan yang dimulai pada awal tahun 2000 berdasarkan Pasal 20 Perjanjian Pertanian, termasuk sejumlah besar proposal perundingan yang diajukan atas nama 121 anggota. Kami mengingat kembali tujuan jangka panjang yang dimaksud dalam Perjanjian ini adalah untuk membangun sistem perdagangan yang adil dan berorientasi pasar melalui program reformasi mendasar yang mencakup penguatan peraturan dan komitmen khusus mengenai dukungan dan perlindungan untuk memperbaiki dan mencegah pembatasan dan distorsi dalam sektor pertanian dunia. Kami menegaskan kembali komitmen kami terhadap program ini. Berdasarkan pekerjaan yang telah dilakukan hingga saat ini dan tanpa berprasangka buruk terhadap hasil perundingan, kami berkomitmen untuk melakukan perundingan komprehensif yang bertujuan untuk: peningkatan substansial dalam akses pasar; pengurangan, dalam rangka penghapusan secara bertahap, segala bentuk subsidi ekspor; dan pengurangan substansial dalam dukungan domestik yang mendistorsi perdagangan. Kami sepakat bahwa perlakuan khusus dan berbeda terhadap negara-negara berkembang harus menjadi bagian integral dari semua elemen perundingan dan harus diwujudkan dalam jadwal konsesi dan komitmen dan sesuai dengan peraturan dan disiplin yang akan dinegosiasikan, sehingga menjadi efektif secara operasional. Dan untuk memungkinkan negara-negara berkembang untuk secara efektif memperhitungkan kebutuhan pembangunan mereka, termasuk ketahanan pangan dan pembangunan pedesaan. Kami memperhatikan permasalahan non-perdagangan yang tercermin dalam proposal negosiasi yang diajukan oleh Anggota dan menegaskan bahwa permasalahan non-perdagangan akan dipertimbangkan dalam negosiasi sebagaimana diatur dalam Perjanjian Pertanian.

- 14) Modalitas untuk komitmen lebih lanjut, termasuk ketentuan untuk perlakuan khusus dan berbeda, harus ditetapkan selambat-lambatnya pada tanggal 31 Maret 2003. Para peserta harus menyerahkan rancangan Jadwal komprehensif mereka berdasarkan modalitas ini selambat-lambatnya pada tanggal Sesi Kelima Konferensi Tingkat Menteri. Perundingan, termasuk yang berkaitan dengan peraturan dan disiplin serta teks hukum terkait, harus diselesaikan sebagai bagian dan pada tanggal selesainya agenda perundingan secara keseluruhan.
- 15) Perundingan mengenai perdagangan jasa dilakukan dengan tujuan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi semua mitra dagang dan pembangunan negara-negara berkembang dan kurang berkembang. Kami mengakui upaya yang telah dilakukan dalam negosiasi, yang dimulai pada bulan Januari 2000 berdasarkan Pasal XIX Perjanjian Umum tentang Perdagangan Jasa, dan sejumlah besar proposal yang diajukan oleh para anggota mengenai berbagai sektor dan beberapa isu horizontal, serta mengenai pergerakan orang perseorangan. Kami menegaskan kembali Pedoman dan Prosedur Perundingan yang diadopsi oleh Dewan Perdagangan Jasa pada tanggal 28 Maret 2001 sebagai dasar untuk melanjutkan perundingan, dengan maksud untuk mencapai tujuan Perjanjian Umum Perdagangan Jasa, sebagaimana diatur dalam Pembukaan, Pasal IV dan Pasal XIX Perjanjian itu. Peserta harus mengajukan permohonan awal untuk komitmen khusus pada tanggal 30 Juni 2002 dan penawaran awal pada tanggal 31 Maret 2003.
- 16) Kami menyetujui perundingan yang bertujuan, dengan cara yang disepakati, untuk mengurangi atau menghilangkan tarif, termasuk pengurangan atau penghapusan puncak tarif, tarif tinggi, dan peningkatan tarif, serta hambatan non-tarif, khususnya, pada produk-produk yang diminati ekspor ke negara-negara berkembang. Cakupan produk harus komprehensif dan tanpa pengecualian apriori. Perundingan tersebut harus sepenuhnya mempertimbangkan kebutuhan dan kepentingan khusus negara-negara berkembang dan negara-negara kurang berkembang, termasuk melalui komitmen pengurangan timbal balik yang kurang dari penuh, sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang relevan dalam Pasal XXVIII bis GATT 1994 dan ketentuan-ketentuan yang

disebutkan dalam paragraf 50 di bawah. Untuk mencapai tujuan ini, modalitas yang akan disepakati akan mencakup studi yang tepat dan langkah-langkah peningkatan kapasitas untuk membantu negara-negara kurang berkembang untuk berpartisipasi secara efektif dalam negosiasi.

- 17) Kami menekankan pentingnya penerapan dan penafsiran Perjanjian tentang Aspek Terkait Perdagangan Hak Kekayaan Intelektual (Perjanjian TRIPS) dengan cara yang mendukung kesehatan masyarakat, dengan mempromosikan akses terhadap obat-obatan yang ada serta penelitian dan pengembangan obat-obatan baru. dan, dalam hal ini, mengadopsi deklarasi terpisah.
- 18) Dengan maksud untuk menyelesaikan pekerjaan yang dimulai di Dewan Aspek Terkait Perdagangan Hak Kekayaan Intelektual (Dewan TRIPS) mengenai penerapan Pasal 23.4, kami setuju untuk merundingkan pembentukan sistem multilateral pemberitahuan dan pendaftaran geografis indikasi untuk anggur dan minuman beralkohol pada Sesi Kelima Konferensi Tingkat Menteri. Kami mencatat bahwa permasalahan yang berkaitan dengan perluasan perlindungan indikasi geografis yang diatur dalam Pasal 23 terhadap produk selain anggur dan minuman beralkohol akan ditangani di Dewan TRIPS sesuai dengan paragraf 12 deklarasi ini.
- 19) Kami menginstruksikan Dewan TRIPS, dalam menjalankan program kerjanya termasuk peninjauan kembali Pasal 27.3(b), peninjauan pelaksanaan Perjanjian TRIPS berdasarkan Pasal 71.1 dan pekerjaan yang diperkirakan berdasarkan ayat 12 deklarasi ini, untuk memeriksa, antara lain, hubungan antara Perjanjian TRIPS dan Konvensi Keanekaragaman Hayati, perlindungan pengetahuan tradisional dan cerita rakyat, dan perkembangan baru relevan lainnya yang diajukan oleh anggota berdasarkan Pasal 71.1. Dalam melaksanakan pekerjaan ini, Dewan TRIPS harus berpedoman pada tujuan dan prinsip yang ditetapkan dalam Pasal 7 dan 8 Perjanjian TRIPS dan harus mempertimbangkan sepenuhnya dimensi pembangunan.
- 20) Mengakui pentingnya kerangka multilateral untuk menjamin kondisi yang transparan, stabil dan dapat diprediksi bagi investasi lintas batas jangka panjang, khususnya penanaman modal asing langsung, yang akan berkontribusi pada perluasan perdagangan,

dan kebutuhan akan peningkatan bantuan teknis dan kapasitas-membangun di bidang ini sebagaimana dimaksud dalam ayat 21, kami setuju bahwa perundingan akan dilakukan setelah Sesi Kelima Konferensi Tingkat Menteri berdasarkan keputusan yang akan diambil, melalui konsensus eksplisit, pada sesi mengenai modalitas perundingan.

- 21) Kami menyadari kebutuhan negara-negara berkembang dan kurang berkembang akan peningkatan dukungan bantuan teknis dan peningkatan kapasitas di bidang ini, termasuk analisis kebijakan dan pembangunan sehingga mereka dapat mengevaluasi dengan lebih baik implikasi kerja sama multilateral yang lebih erat terhadap kebijakan dan tujuan pembangunan mereka, dan pengembangan manusia dan kelembagaan. Untuk mencapai tujuan ini, kami akan bekerja sama dengan organisasi antar pemerintah terkait lainnya, termasuk UNCTAD, dan melalui saluran regional dan bilateral yang sesuai, untuk memberikan bantuan yang lebih kuat dan memiliki sumber daya yang memadai untuk menanggapi kebutuhan ini.
- 22) Dalam kurun waktu hingga Sesi Kelima, kerja lebih lanjut dalam Kelompok Kerja Hubungan Antara Perdagangan dan Investasi akan fokus pada klarifikasi mengenai: ruang lingkup dan definisi transparansi tanpa diskriminasi modalitas untuk komitmen prapendirian berdasarkan pendekatan daftar positif tipe GATS, ketentuan pembangunan, pengecualian dan pengamanan neraca pembayaran; konsultasi dan penyelesaian perselisihan antar anggota. Kerangka kerja apa pun harus mencerminkan secara seimbang kepentingan negara asal dan negara tuan rumah, dan mempertimbangkan kebijakan pembangunan dan tujuan pemerintah tuan rumah serta hak mereka untuk mengatur demi kepentingan publik. Kebutuhan khusus pembangunan, perdagangan dan keuangan negara-negara berkembang dan kurang berkembang harus diperhitungkan sebagai bagian integral dari kerangka kerja apa pun, yang harus memungkinkan anggota untuk melakukan kewajiban dan komitmen yang sepadan dengan kebutuhan dan keadaan masing-masing. Perhatian harus diberikan pada ketentuan WTO lain yang relevan. Pertimbangan yang tepat harus diambil terhadap pengaturan investasi bilateral dan regional yang ada.

- 23) Menyadari perlunya kerangka multilateral untuk meningkatkan kontribusi kebijakan persaingan terhadap perdagangan dan pembangunan internasional, dan perlunya peningkatan bantuan teknis dan peningkatan kapasitas di bidang ini sebagaimana dimaksud dalam paragraf 24, kami setuju bahwa negosiasi akan dilakukan setelah Sesi Kelima Konferensi Tingkat Menteri berdasarkan keputusan yang akan diambil, melalui konsensus eksplisit, pada sesi tersebut mengenai modalitas negosiasi.
- 24) Kami menyadari kebutuhan negara-negara berkembang dan kurang berkembang akan peningkatan dukungan terhadap bantuan teknis dan peningkatan kapasitas di bidang ini, termasuk analisis kebijakan dan pembangunan sehingga mereka dapat mengevaluasi dengan lebih baik implikasi kerja sama multilateral yang lebih erat terhadap kebijakan dan tujuan pembangunan mereka. Dan pengembangan manusia dan kelembagaan. Untuk mencapai tujuan ini, kami akan bekerja sama dengan organisasi antar pemerintah terkait lainnya, termasuk UNCTAD, dan melalui saluran regional dan bilateral yang sesuai, untuk memberikan bantuan yang lebih kuat dan memiliki sumber daya yang memadai untuk menanggapi kebutuhan ini.
- 25) Dalam periode hingga Sesi Kelima, kerja lebih lanjut dalam Kelompok Kerja mengenai Interaksi antara Kebijakan Perdagangan dan Persaingan akan fokus pada klarifikasi: prinsip-prinsip inti, termasuk transparansi, non-diskriminasi dan keadilan prosedural, dan ketentuan mengenai kartel garis keras; modalitas kerjasama sukarela; dan dukungan untuk penguatan progresif lembaga persaingan di negara-negara berkembang melalui peningkatan kapasitas. Kebutuhan peserta di negara-negara berkembang dan kurang berkembang harus diperhitungkan secara penuh dan fleksibilitas yang sesuai harus diberikan untuk mengatasinya.
- 26) Menyadari perlunya perjanjian multilateral mengenai transparansi pengadaan pemerintah dan perlunya peningkatan bantuan teknis dan pengembangan kapasitas di bidang ini, kami setuju bahwa negosiasi akan dilakukan setelah Sesi Kelima Konferensi Tingkat Menteri berdasarkan keputusan untuk diambil, melalui konsensus eksplisit, pada sesi mengenai modalitas negosiasi. Negosiasi ini akan melanjutkan kemajuan yang dicapai dalam Kelompok

Kerja Transparansi Pengadaan Pemerintah pada saat itu dan mempertimbangkan prioritas pembangunan para peserta, terutama negara-negara kurang berkembang yang menjadi peserta. Negosiasi harus dibatasi pada aspek transparansi dan oleh karena itu tidak akan membatasi ruang lingkup bagi negara-negara untuk memberikan preferensi terhadap pasokan dan pemasok dalam negeri. Kami berkomitmen untuk memastikan bantuan teknis dan dukungan yang memadai untuk pengembangan kapasitas baik selama perundingan maupun setelah perundingan selesai.

- 27) Menyadari adanya kebutuhan untuk lebih mempercepat pergerakan, pelepasan dan pengeluaran barang, termasuk barang dalam perjalanan, dan perlunya peningkatan bantuan teknis dan peningkatan kapasitas di bidang ini, kami setuju bahwa perundingan akan dilakukan setelah Sesi Kelima Pertemuan Tingkat Menteri. Konferensi berdasarkan keputusan yang akan diambil, melalui konsensus eksplisit, pada sesi tersebut mengenai modalitas negosiasi. Dalam periode hingga Sesi Kelima, Dewan Perdagangan Barang wajib meninjau dan, jika perlu, memperjelas dan menyempurnakan aspek-aspek yang relevan dari Pasal V, VIII dan X GATT 1994 dan mengidentifikasi kebutuhan dan prioritas fasilitasi perdagangan para anggota, khususnya negara-negara berkembang. Dan negara-negara kurang berkembang. Kami berkomitmen untuk memastikan bantuan teknis dan dukungan yang memadai untuk pengembangan kapasitas di bidang ini.
- 28) Mengingat pengalaman dan meningkatnya penerapan instrumen-instrumen ini oleh para anggota, kami menyetujui perundingan yang bertujuan untuk memperjelas dan meningkatkan disiplin berdasarkan Perjanjian tentang Penerapan Pasal VI GATT 1994 dan tentang Subsidi dan Tindakan Imbalan, dengan tetap menjaga keutuhan negara-negara anggota. Konsep dasar, prinsip dan efektivitas Perjanjian ini serta instrumen dan tujuannya, dan dengan mempertimbangkan kebutuhan negara-negara peserta yang berkembang dan kurang berkembang. Pada tahap awal perundingan, para peserta akan menunjukkan ketentuan-ketentuannya, termasuk disiplin mengenai praktik-praktik distorsi perdagangan, yang akan mereka perjelas dan perbaiki pada tahap selanjutnya. Dalam konteks perundingan ini, para peserta juga bertujuan untuk

memperjelas dan meningkatkan disiplin WTO mengenai subsidi perikanan, dengan mempertimbangkan pentingnya sektor ini bagi negara-negara berkembang. Kami mencatat bahwa subsidi perikanan juga disebutkan dalam paragraf 31.

- 29) Kami juga menyetujui negosiasi yang bertujuan untuk memperjelas dan meningkatkan disiplin dan prosedur berdasarkan ketentuan WTO yang berlaku pada perjanjian perdagangan regional. Perundingan harus mempertimbangkan aspek perkembangan perjanjian perdagangan regional.
- 30) Kami menyetujui negosiasi perbaikan dan klarifikasi Pemahaman Penyelesaian Sengketa. Perundingan harus didasarkan pada pekerjaan yang telah dilakukan sejauh ini serta usulan tambahan apa pun yang diajukan oleh para anggota, dan bertujuan untuk menyepakati perbaikan dan klarifikasi selambat-lambatnya pada bulan Mei 2003, yang pada saat itu kami akan mengambil langkah-langkah untuk memastikan bahwa hasil-hasil tersebut mulai berlaku sebagaimana mestinya. sesegera mungkin setelahnya.
- 31) Dengan tujuan untuk meningkatkan saling mendukung perdagangan dan lingkungan hidup, kami menyetujui perundingan, tanpa berprasangka buruk terhadap hasilnya, mengenai: 1) hubungan antara peraturan WTO yang ada dan kewajiban perdagangan spesifik yang ditetapkan dalam perjanjian lingkungan hidup multilateral (MEA). Perundingan tersebut akan dibatasi cakupannya pada penerapan aturan-aturan WTO yang ada di antara para pihak MEA yang bersangkutan. Perundingan tersebut tidak boleh mengurangi hak-hak WTO setiap Anggota yang bukan merupakan pihak MEA yang bersangkutan; 2) prosedur pertukaran informasi secara berkala antara Sekretariat MEA dan komite WTO terkait, serta kriteria pemberian status pengamat; 3) pengurangan atau, jika diperlukan, penghapusan hambatan tarif maupun nontarif terhadap barang dan jasa lingkungan hidup. Kami mencatat bahwa subsidi perikanan merupakan bagian dari negosiasi yang diatur dalam paragraf 28.
- 32) Kami menginstruksikan Komite Perdagangan dan Lingkungan Hidup, dalam menjalankan seluruh agendanya sesuai dengan kerangka acuannya saat ini, untuk memberikan perhatian khusus pada: 1) dampak tindakan-tindakan lingkungan hidup terhadap

akses pasar, terutama yang berkaitan dengan negara-negara berkembang, khususnya negara-negara yang paling terbelakang, dan situasi-situasi di mana penghapusan atau pengurangan pembatasan dan distorsi perdagangan akan menguntungkan perdagangan, lingkungan hidup dan pembangunan; 2) ketentuan-ketentuan yang relevan dalam Perjanjian tentang Aspek-Aspek Hak Kekayaan Intelektual Terkait Perdagangan; Dan 3). persyaratan pelabelan untuk tujuan lingkungan. Penanganan isu-isu ini harus mencakup identifikasi kebutuhan apa pun untuk memperjelas aturan-aturan WTO yang relevan. Komite akan melapor pada Sesi Kelima Konferensi Tingkat Menteri, dan membuat rekomendasi, jika diperlukan, sehubungan dengan tindakan di masa depan, termasuk keinginan untuk melakukan negosiasi. Hasil dari pekerjaan ini serta negosiasi yang dilakukan berdasarkan ayat 31(i) dan (ii) harus sesuai dengan sifat terbuka dan non-diskriminatif dari sistem perdagangan multilateral, tidak boleh menambah atau mengurangi hak dan kewajiban negara-negara tersebut. Anggota berdasarkan perjanjian WTO yang ada, khususnya Perjanjian tentang Penerapan Tindakan Sanitasi dan Fitosanitasi, tidak mengubah keseimbangan hak dan kewajiban ini, dan akan mempertimbangkan kebutuhan negara-negara berkembang dan kurang berkembang.

- 33) Kami menyadari pentingnya bantuan teknis dan peningkatan kapasitas di bidang perdagangan dan lingkungan hidup bagi negara-negara berkembang, khususnya negara-negara kurang berkembang. Kami juga mendorong agar keahlian dan pengalaman dibagikan kepada anggota yang ingin melakukan tinjauan lingkungan di tingkat nasional. Sebuah laporan akan disiapkan mengenai kegiatan-kegiatan ini untuk Sesi Kelima.
- 34) Kami memperhatikan pekerjaan yang telah dilakukan di Dewan Umum dan badan-badan terkait lainnya sejak Deklarasi Menteri tanggal 20 Mei 1998 dan setuju untuk melanjutkan Program Kerja Perdagangan Elektronik. Pekerjaan yang dilakukan hingga saat ini menunjukkan bahwa perdagangan elektronik menciptakan tantangan dan peluang baru bagi perdagangan bagi anggota di semua tahap perkembangan, dan kami menyadari pentingnya menciptakan dan memelihara lingkungan yang mendukung perkembangan perdagangan elektronik di masa depan. Kami

menginstruksikan Dewan Umum untuk mempertimbangkan pengaturan kelembagaan yang paling tepat untuk menangani Program Kerja, dan melaporkan kemajuan lebih lanjut pada Sesi Kelima Konferensi Tingkat Menteri. Kami menyatakan bahwa para anggota akan mempertahankan praktik mereka saat ini dalam tidak mengenakan bea masuk atas transmisi elektronik hingga Sesi Kelima.

- 35) Kami menyetujui program kerja, di bawah naungan Dewan Umum, untuk mengkaji isu-isu yang berkaitan dengan perdagangan negara-negara kecil. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menyusun tanggapan terhadap isu-isu terkait perdagangan yang diidentifikasi demi integrasi penuh negara-negara kecil dan rentan ke dalam sistem perdagangan multilateral, dan bukan untuk menciptakan sub-kategori Anggota WTO. Dewan Umum akan meninjau program kerja dan membuat rekomendasi tindakan pada Sesi Kelima Konferensi Tingkat Menteri.
- 36) Kami menyetujui suatu pemeriksaan, dalam Kelompok Kerja di bawah naungan Dewan Umum, mengenai hubungan antara perdagangan, utang dan keuangan, dan setiap kemungkinan rekomendasi mengenai langkah-langkah yang mungkin diambil dalam mandat dan kompetensi WTO untuk meningkatkan kapasitas sistem perdagangan multilateral untuk memberikan kontribusi terhadap solusi yang tahan lama terhadap masalah utang luar negeri negara-negara berkembang dan negara-negara kurang berkembang, dan untuk memperkuat koherensi kebijakan perdagangan dan keuangan internasional, dengan tujuan untuk menjaga sistem perdagangan multilateral dari dampak ketidakstabilan keuangan dan moneter. Dewan Umum akan melaporkan kepada Sesi Kelima Konferensi Tingkat Menteri mengenai kemajuan dalam pemeriksaan tersebut.
- 37) Kami menyetujui dilakukannya pemeriksaan, dalam Kelompok Kerja di bawah naungan Dewan Umum, mengenai hubungan antara perdagangan dan transfer teknologi, dan setiap kemungkinan rekomendasi mengenai langkah-langkah yang mungkin diambil sesuai dengan mandat WTO untuk meningkatkan aliran dana. Teknologi ke negara-negara berkembang. Dewan Umum akan

melaporkan kepada Sesi Kelima Konferensi Tingkat Menteri mengenai kemajuan dalam pemeriksaan tersebut.

- 38) Kami menegaskan bahwa kerja sama teknis dan peningkatan kapasitas merupakan elemen inti dari dimensi pembangunan sistem perdagangan multilateral, dan kami menyambut dan mendukung Strategi Baru Kerjasama Teknis WTO untuk Peningkatan Kapasitas, Pertumbuhan dan Integrasi. Kami menginstruksikan Sekretariat, melalui koordinasi dengan lembaga terkait lainnya, untuk mendukung upaya domestik dalam mengarusutamakan perdagangan ke dalam rencana nasional pembangunan ekonomi dan strategi pengentasan kemiskinan. Pemberian bantuan teknis WTO harus dirancang untuk membantu negara-negara berkembang dan kurang berkembang serta negara-negara berpendapatan rendah dalam masa transisi untuk menyesuaikan diri dengan peraturan dan disiplin WTO, melaksanakan kewajiban dan melaksanakan hak-hak keanggotaan, termasuk memanfaatkan manfaat dari keterbukaan, sistem perdagangan multilateral berbasis aturan. Prioritas juga harus diberikan kepada negara-negara kecil, rentan, dan dalam masa transisi, serta anggota dan pengamat yang tidak memiliki perwakilan di Jenewa. Kami menegaskan kembali dukungan kami terhadap kerja berharga Pusat Perdagangan Internasional, yang harus ditingkatkan.
- 39) Kami menggarisbawahi kebutuhan mendesak untuk penyampaian bantuan teknis yang terkoordinasi secara efektif dengan donor bilateral, dalam Komite Bantuan Pembangunan OECD dan lembaga antar pemerintah internasional dan regional yang relevan, dalam kerangka kebijakan dan jadwal yang koheren. Dalam penyampaian bantuan teknis yang terkoordinasi, kami menginstruksikan Direktur Jenderal untuk berkonsultasi dengan badan-badan terkait, donor bilateral dan penerima manfaat, untuk mengidentifikasi cara-cara untuk meningkatkan dan merasionalisasi Kerangka Kerja Terpadu untuk Bantuan Teknis Terkait Perdagangan untuk Negara-Negara Tertinggal dan Negara-negara Berkembang. Program Bantuan Teknis Terpadu (JITAP).
- 40) Kami setuju bahwa diperlukan bantuan teknis untuk mendapatkan manfaat dari pendanaan yang aman dan dapat diprediksi. Oleh karena itu kami menginstruksikan Komite Anggaran, Keuangan

dan Administrasi untuk mengembangkan sebuah rencana yang akan diadopsi oleh Dewan Umum pada bulan Desember 2001 yang akan menjamin pendanaan jangka panjang untuk bantuan teknis WTO pada tingkat keseluruhan tidak lebih rendah dari tingkat pendanaan tahun berjalan dan sepadan dengan kegiatan-kegiatan yang diuraikan di atas.

- 41) Kami telah menetapkan komitmen tegas mengenai kerja sama teknis dan peningkatan kapasitas dalam berbagai paragraf dalam Deklarasi Menteri ini. Kami menegaskan kembali komitmen spesifik yang tercantum dalam paragraf 16, 21, 24, 26, 27, 33, 38-40, 42 dan 43, dan juga menegaskan kembali pemahaman dalam paragraf 2 mengenai peran penting bantuan teknis yang didanai secara berkelanjutan dan program peningkatan kapasitas. Kami menginstruksikan Direktur Jenderal untuk melaporkan pada Sesi Kelima Konferensi Tingkat Menteri, dengan laporan sementara kepada Dewan Umum pada bulan Desember 2002 mengenai implementasi dan kecukupan komitmen-komitmen ini dalam paragraf-paragraf yang diidentifikasi.
- 42) Kami mengakui keseriusan keprihatinan yang diungkapkan oleh negara-negara kurang berkembang (LDCs) dalam Deklarasi Zanzibar yang diadopsi oleh para menteri mereka pada bulan Juli 2001. Kami menyadari bahwa integrasi negara-negara LDC ke dalam sistem perdagangan multilateral memerlukan akses pasar yang berarti, dukungan untuk diversifikasi basis produksi dan ekspor mereka, serta bantuan teknis terkait perdagangan dan peningkatan kapasitas. Kami setuju bahwa integrasi yang berarti dari negara-negara berkembang ke dalam sistem perdagangan dan perekonomian global akan melibatkan upaya seluruh anggota WTO. Kami berkomitmen pada tujuan akses pasar bebas bea dan kuota untuk produk yang berasal dari negara-negara berkembang. Dalam hal ini, kami menyambut baik perbaikan akses pasar yang signifikan yang dilakukan oleh anggota WTO sebelum Konferensi PBB Ketiga tentang LDCs (LDC-III), di Brussels, Mei 2001. Kami selanjutnya berkomitmen untuk mempertimbangkan langkah-langkah tambahan untuk perbaikan progresif dalam akses pasar bagi negara-negara berkembang. LDC, Akses negara-negara berkembang tetap menjadi prioritas bagi Keanggotaan. Kami

setuju untuk berupaya memfasilitasi dan mempercepat negosiasi dengan negara-negara LDC yang ikut serta. Kami menginstruksikan Sekretariat untuk mencerminkan prioritas yang kami lampirkan pada akses negara-negara berkembang dalam rencana tahunan bantuan teknis. Kami menegaskan kembali komitmen yang kami ambil di LDC-III, dan setuju bahwa WTO harus mempertimbangkan, dalam merancang program kerjanya untuk LDC, elemen-elemen terkait perdagangan dari Deklarasi Brussel dan Program Aksi, sesuai dengan mandat WTO, yang diadopsi di LDC-III. Kami menginstruksikan Sub-Komite untuk Negara-negara Tertinggal untuk merancang program kerja tersebut dan melaporkan program kerja yang telah disepakati kepada Dewan Umum pada pertemuan pertamanya pada tahun 2002.

- 43) Kami mendukung Kerangka Kerja Terpadu untuk Bantuan Teknis Terkait Perdagangan kepada Negara-Negara Terbelakang (*Least-Developed Countries/IF*) sebagai model yang layak untuk pengembangan perdagangan negara-negara berkembang. Kami mendesak para mitra pembangunan untuk secara signifikan meningkatkan kontribusinya kepada *IF Trust Fund* dan dana perwalian ekstra-anggaran WTO demi kepentingan negara-negara berkembang. Kami mendesak badan-badan inti, berkoordinasi dengan mitra pembangunan, untuk mengeksplorasi peningkatan IF dengan tujuan untuk mengatasi kendala sisi pasokan di LDC dan perluasan model ke semua LDC, setelah peninjauan IF dan penilaian. Skema Percontohan yang sedang berlangsung di negara-negara berkembang terpilih. Kami meminta Direktur Jenderal, setelah berkoordinasi dengan kepala badan-badan lain, untuk memberikan laporan sementara kepada Dewan Umum pada bulan Desember 2002 dan laporan lengkap pada Sesi Kelima Konferensi Tingkat Menteri mengenai semua masalah yang mempengaruhi negara-negara berkembang.
- 44) Kami menegaskan kembali bahwa ketentuan perlakuan khusus dan berbeda merupakan bagian integral dari Perjanjian WTO. Kami mencatat kekhawatiran yang diungkapkan mengenai operasi mereka dalam mengatasi kendala-kendala spesifik yang dihadapi oleh negara-negara berkembang, khususnya negara-negara kurang berkembang. Sehubungan dengan itu, kami juga mencatat bahwa

beberapa anggota telah mengusulkan Perjanjian Kerangka Kerja mengenai Perlakuan Khusus dan Berbeda (WT/GC/W/442). Oleh karena itu kami setuju bahwa semua ketentuan perlakuan khusus dan berbeda harus ditinjau ulang dengan tujuan untuk memperkuat ketentuan tersebut dan menjadikannya lebih tepat, efektif dan operasional. Sehubungan dengan hal ini, kami mendukung program kerja perlakuan khusus dan berbeda yang dituangkan dalam Keputusan tentang Permasalahan dan Kekhawatiran Terkait Implementasi.

- 45) Perundingan yang akan dilakukan berdasarkan ketentuan deklarasi ini harus diselesaikan selambat-lambatnya pada tanggal 1 Januari 2005. Sesi Kelima Konferensi Tingkat Menteri akan meninjau kemajuan dalam perundingan, memberikan panduan politik yang diperlukan, dan mengambil keputusan jika diperlukan. Apabila hasil-hasil perundingan di semua bidang telah ditetapkan, maka akan diadakan Sidang Khusus Konferensi Tingkat Menteri untuk mengambil keputusan mengenai adopsi dan pelaksanaan hasil-hasil tersebut.
- 46) Keseluruhan pelaksanaan perundingan akan diawasi oleh Komite Perundingan Perdagangan di bawah wewenang Dewan Umum. Komite Perundingan Perdagangan akan mengadakan pertemuan pertama selambat-lambatnya pada tanggal 31 Januari 2002. Komite ini akan menetapkan mekanisme perundingan yang tepat sebagaimana diperlukan dan mengawasi kemajuan perundingan.
- 47) Dengan pengecualian perbaikan dan klarifikasi Pemahaman Penyelesaian Sengketa, pelaksanaan, kesimpulan dan pemberlakuan hasil perundingan harus diperlakukan sebagai bagian dari satu upaya tunggal. Namun, kesepakatan yang dicapai pada tahap awal dapat dilaksanakan secara sementara atau definitif. Kesepakatan awal harus diperhitungkan dalam menilai keseimbangan negosiasi secara keseluruhan.
- 48) Perundingan terbuka untuk: 1) seluruh anggota WTO; Dan 2) Negara-negara dan wilayah pabean terpisah yang saat ini sedang dalam proses akses dan negara-negara yang memberitahukan para anggotanya, pada pertemuan rutin Dewan Umum, mengenai niat mereka untuk merundingkan syarat-syarat keanggotaan mereka dan

untuk siapa kelompok kerja akses dibentuk. Keputusan mengenai hasil perundingan hanya boleh diambil oleh anggota WTO.

- 49) Perundingan harus dilakukan secara transparan di antara para peserta, untuk memfasilitasi partisipasi efektif semua pihak. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk memastikan manfaat bagi semua peserta dan untuk mencapai keseimbangan keseluruhan dalam hasil perundingan.
- 50) Perundingan dan aspek-aspek lain dari Program Kerja wajib mempertimbangkan sepenuhnya prinsip perlakuan khusus dan berbeda bagi negara berkembang dan negara kurang berkembang yang diwujudkan dalam: Bagian IV GATT 1994; Keputusan tanggal 28 November 1979 tentang Perlakuan Berbeda dan Lebih Menguntungkan, Timbal Balik dan Partisipasi Penuh Negara Berkembang; Keputusan Putaran Uruguay mengenai Tindakan yang Memihak Negara-Negara Tertinggal; dan semua ketentuan WTO lainnya yang relevan.
- 51) Komite Perdagangan dan Pembangunan dan Komite Perdagangan dan Lingkungan Hidup, sesuai dengan mandatnya masing-masing, bertindak sebagai forum untuk mengidentifikasi dan mempertebatkan aspek-aspek perkembangan dan lingkungan hidup dalam perundingan, untuk membantu mencapai tujuan pembangunan berkelanjutan tercermin dengan tepat.
- 52) Unsur-unsur Program Kerja yang tidak melibatkan negosiasi juga diberikan prioritas tinggi. Hal ini akan dilakukan di bawah pengawasan keseluruhan Dewan Umum, yang akan melaporkan kemajuannya pada Sesi Kelima Konferensi Tingkat Menteri.

8. Perjanjian WTO yang direvisi mengenai Pengadaan Pemerintah mulai berlaku

Perjanjian WTO mengenai Pengadaan Pemerintah (GPA) yang telah direvisi mulai berlaku pada tanggal 6 April 2014, sekitar dua tahun setelah Protokol yang mengubah Perjanjian tersebut pertama kali diadopsi. Para pihak dalam revisi GPA akan memperoleh keuntungan dalam akses pasar sekitar US\$ 80 miliar hingga US\$ 100 miliar per tahun untuk bisnis mereka.

Peningkatan akses pasar ini disebabkan oleh penambahan sejumlah entitas pemerintah (kementerian dan lembaga) ke dalam cakupan IPK dan layanan baru serta bidang kegiatan pengadaan publik lainnya yang dimasukkan dalam cakupan yang diperluas.

Naskah Perjanjian ini telah disederhanakan dan dimodernisasi untuk mencakup, misalnya, standar-standar yang berkaitan dengan penggunaan alat pengadaan elektronik. Perubahan lainnya mencakup ketentuan baru terkait pencegahan praktik korupsi dalam sistem pengadaan partai. Revisi GPA juga memperkuat ruang lingkup Perjanjian awal untuk mendorong konservasi sumber daya alam dan melindungi lingkungan melalui penerapan spesifikasi teknis yang sesuai.

Dua pertiga dari pihak-pihak dalam GPA diharuskan untuk menerima Protokol Amandemen sebelum GPA yang direvisi dapat mulai berlaku. Kondisi ini dipenuhi ketika Israel menyetujui Protokol pada 7 Maret.

Perjanjian yang direvisi ini sekarang berlaku bagi sepuluh pihak pertama yang menerima Protokol Amandemen. Berdasarkan urutan penerimaannya, negara-negara tersebut adalah Liechtenstein, Norwegia, Kanada, Tionghoa Taipei, Amerika Serikat, Hong Kong (Tiongkok), Uni Eropa, Islandia, Singapura, dan Israel. Revisi ini akan mulai berlaku di Jepang pada 16 April 2014.

Pemberlakuan revisi GPA ini memenuhi komitmen para menteri pada Konferensi Tingkat Menteri di Bali pada bulan Desember 2013 untuk berusaha semaksimal mungkin mencapai tujuan ini dalam waktu dua tahun sejak diadopsinya Perjanjian yang direvisi. Ketua Komite Pengadaan Pemerintah, Bruce Christie dari Kanada, mengucapkan selamat kepada para pihak dan mengatakan bahwa pemberlakuan Perjanjian ini tepat waktu "merupakan pertanda baik bagi masa depan Perjanjian ini sebagai elemen yang semakin penting dalam kerangka perdagangan global".

Direktur Jenderal WTO Roberto Azevêdo sebelumnya menyatakan: "Ini merupakan pencapaian yang sangat disambut baik. Perjanjian WTO mengenai Pengadaan Pemerintah yang direvisi akan membuka pasar dan mendorong tata kelola yang baik di negara-negara anggota yang berpartisipasi. Fakta bahwa hal ini tercapai dengan cepat menunjukkan pentingnya Para Pihak melekat pada GPA dan merupakan bukti lebih

lanjut, setelah Paket Bali sukses, bahwa WTO kembali berbisnis. Teks revisi GPA yang dimodernisasi dan komitmen akses pasar yang diperluas harus mendorong Anggota WTO lainnya untuk mempertimbangkan potensi keuntungan dari bergabung.”

Perjanjian yang direvisi ini juga memasukkan langkah-langkah transisi yang lebih baik untuk memfasilitasi akses terhadap perjanjian ini oleh negara-negara berkembang dan kurang berkembang. Selain 43 anggota WTO yang telah berpartisipasi dalam GPA (termasuk 28 negara anggota Uni Eropa), sepuluh anggota WTO lainnya — Albania, Tiongkok, Georgia, Yordania, Republik Kyrgyzstan, Moldova, Montenegro, Selandia Baru, Oman, dan Ukraina — telah mengajukan permohonan untuk bergabung. Lima anggota WTO lainnya — Makedonia bekas Republik Yugoslavia, Mongolia, Federasi Rusia, Tajikistan dan Arab Saudi — memiliki ketentuan mengenai akses terhadap Perjanjian ini dalam protokol akses WTO masing-masing.

Perjanjian Pengadaan Pemerintah memastikan bahwa para penandatanganan tidak melakukan diskriminasi terhadap produk, layanan, atau pemasok pihak lain dalam Perjanjian sehubungan dengan peluang pengadaan pemerintah yang terbuka bagi persaingan asing. Perjanjian ini juga mensyaratkan praktik pembelian yang transparan dan kompetitif di pasar yang tercakup. GPA merupakan perjanjian plurilateral, artinya hanya berlaku bagi anggota WTO yang telah setuju untuk terikat padanya.

9. Perjanjian Fasilitasi Perdagangan WTO mulai berlaku

Tonggak penting bagi sistem perdagangan global dicapai pada tanggal 22 Februari 2017 ketika kesepakatan multilateral pertama dalam 21 tahun sejarah Organisasi Perdagangan Dunia mulai berlaku. Dengan menerima empat ratifikasi lagi untuk Perjanjian Fasilitasi Perdagangan (TFA), WTO telah memperoleh dua pertiga penerimaan perjanjian tersebut dari 164 anggotanya yang diperlukan untuk memberlakukan TFA.

Rwanda, Oman, Chad dan Yordania menyerahkan instrumen penerimaan mereka kepada Direktur Jenderal WTO Roberto Azevêdo, sehingga jumlah total ratifikasi melampaui ambang batas yang disyaratkan yaitu 110. Berlakunya perjanjian ini, yang bertujuan untuk mempercepat pergerakan, pelepasan dan pembersihan barang lintas

batas, meluncurkan fase baru reformasi fasilitasi perdagangan di seluruh dunia dan menciptakan dorongan signifikan bagi perdagangan dan sistem perdagangan multilateral secara keseluruhan.

Implementasi penuh TFA diperkirakan akan memangkas biaya perdagangan anggota rata-rata sebesar 14,3 persen, dan negara-negara berkembang akan mendapatkan keuntungan paling besar, menurut studi tahun 2015 yang dilakukan oleh para ekonom WTO. TFA juga kemungkinan akan mengurangi waktu yang dibutuhkan untuk mengimpor barang lebih dari satu setengah hari dan untuk mengekspor barang hampir dua hari, yang berarti pengurangan masing-masing sebesar 47 persen dan 91 persen dibandingkan rata-rata saat ini.

Penerapan TFA juga diharapkan dapat membantu perusahaan-perusahaan baru melakukan ekspor untuk pertama kalinya. Selain itu, setelah TFA diterapkan sepenuhnya, negara-negara berkembang diperkirakan akan meningkatkan jumlah produk baru yang diekspor sebanyak 20 persen, dan negara-negara kurang berkembang (LDC) kemungkinan akan mengalami peningkatan hingga 35 persen, menurut TFA. studi WTO.

Ditjen Azevêdo menyambut baik pemberlakuan TFA ini, dan menyatakan bahwa Perjanjian ini merupakan tonggak penting bagi reformasi perdagangan. Dia berkata:

"Ini adalah berita luar biasa setidaknya karena dua alasan. Pertama, hal ini menunjukkan komitmen anggota terhadap sistem perdagangan multilateral dan bahwa mereka menepati janji yang dibuat di Bali. Kedua, hal ini berarti kita sekarang dapat mulai menerapkan Perjanjian ini, membantu mengurangi biaya perdagangan di seluruh dunia. Hal ini juga berarti kita dapat memulai upaya bantuan teknis untuk membantu negara-negara miskin dalam penerapannya.

"Hal ini akan meningkatkan perdagangan global hingga 1 triliun dolar setiap tahunnya, dengan keuntungan terbesar dirasakan di negara-negara termiskin. Dampaknya akan lebih besar dibandingkan penghapusan seluruh tarif yang ada di seluruh dunia.

"Tetapi ini bukanlah akhir dari perjalanan. Pekerjaan sebenarnya baru saja dimulai. Ini merupakan reformasi perdagangan global terbesar dalam satu generasi. Hal ini dapat membuat perbedaan besar bagi pertumbuhan dan pembangunan di seluruh dunia. Sekarang, dengan bekerja sama, kita mempunyai tanggung jawab untuk mengimplementasikan Perjanjian ini agar manfaat-manfaat tersebut menjadi kenyataan."

Perjanjian ini unik karena memungkinkan negara-negara berkembang dan kurang berkembang untuk menetapkan jadwal mereka sendiri dalam melaksanakan TFA tergantung pada kapasitas mereka untuk melakukannya. Fasilitas Perjanjian Fasilitas Perdagangan (TFAP) dibentuk atas permintaan negara-negara berkembang dan negara-negara kurang berkembang untuk membantu memastikan mereka menerima bantuan yang diperlukan untuk memperoleh manfaat penuh dari TFA dan untuk mendukung tujuan akhir implementasi penuh perjanjian baru tersebut dengan semua anggota. Informasi lebih lanjut mengenai TFAP tersedia di www.TFAFacility.org.

Negara-negara maju telah berkomitmen untuk segera melaksanakan Perjanjian ini, yang menetapkan serangkaian reformasi fasilitasi perdagangan. Tersebar dalam 12 pasal, TFA menetapkan banyak langkah untuk meningkatkan transparansi dan prediktabilitas perdagangan lintas batas dan untuk menciptakan lingkungan bisnis yang tidak terlalu diskriminatif. Ketentuan TFA mencakup peningkatan ketersediaan dan publikasi informasi tentang prosedur dan praktik lintas batas, peningkatan hak banding bagi pedagang, pengurangan biaya dan formalitas terkait dengan impor/ekspor barang, prosedur perizinan yang lebih cepat, dan peningkatan kondisi kebebasan transit bagi para pedagang. Perjanjian ini juga berisi langkah-langkah untuk kerja sama yang efektif antara bea cukai dan otoritas lainnya mengenai fasilitasi perdagangan dan masalah kepatuhan bea cukai.

Sebaliknya, negara-negara berkembang hanya akan segera menerapkan ketentuan TFA yang telah mereka tetapkan sebagai komitmen "Kategori A". Untuk ketentuan-ketentuan lain dalam Perjanjian ini, mereka harus menunjukkan kapan ketentuan-ketentuan tersebut akan dilaksanakan dan dukungan pengembangan kapasitas apa yang diperlukan untuk membantu mereka melaksanakan ketentuan-ketentuan ini, yang dikenal sebagai komitmen Kategori B dan C. Hal ini dapat dilaksanakan di kemudian hari dan negara-negara kurang berkembang diberikan lebih banyak waktu untuk memberitahukan komitmen ini. Sejauh ini, notifikasi komitmen Kategori A telah diberikan oleh 90 anggota WTO.

Hingga hari ini, anggota WTO berikut telah meratifikasi TFA: Hong Kong Tiongkok, Singapura, Amerika Serikat, Mauritius, Malaysia, Jepang, Australia, Botswana, Trinidad dan Tobago, Republik

Korea , Nikaragua, Niger, Belize, Swiss, Tiongkok Taipei, Tiongkok, Liechtenstein, Laos, Selandia Baru, Togo, Thailand, Uni Eropa (atas nama 28 negara anggotanya), bekas Republik Yugoslavia Makedonia, Pakistan, Panama, Guyana, Pantai Gading, Grenada, Saint Lucia , Kenya, Myanmar, Norwegia, Vietnam, Brunei Darussalam, Ukraina, Zambia, Lesotho, Georgia, Seychelles, Jamaika, Mali, Kamboja, Paraguay, Turki, Brasil, Makau Tiongkok, Uni Emirat Arab, Samoa, India, Federasi Rusia, Montenegro, Albania, Kazakhstan, Sri Lanka, St. Petersburg, Rusia Kitts dan Nevis, Madagaskar, Republik Moldova, El Salvador, Honduras, Meksiko, Peru, Arab Saudi, Afghanistan, Senegal, Uruguay, Bahrain, Bangladesh, Filipina, Islandia, Chili, Swaziland, Dominika, Mongolia, Gabon, Kirgistan Republik Kanada, Ghana, Mozambik, Saint Vincent & Grenadines, Nigeria, Nepal, Rwanda, Oman, Chad dan Yordania.

Proses penerimaannya melibatkan anggota WTO yang meratifikasi protokol amandemen untuk memasukkan TFA ke dalam Lampiran 1A Perjanjian WTO. Anggota yang belum melakukan hal ini tetap diwajibkan untuk melakukannya.

10. Perselisihan WTO mencapai angka 500

Di tahun ulang tahunnya yang ke-20, WTO telah mencapai tonggak penting dengan diterimanya penyelesaian sengketa perdagangannya yang ke-500. "Hal ini menunjukkan bahwa sistem penyelesaian perselisihan WTO mendapatkan kepercayaan yang luar biasa di antara para anggotanya, yang menghargai sistem ini sebagai mekanisme yang adil, efektif dan efisien untuk menyelesaikan masalah perdagangan," kata Direktur Jenderal Roberto Azevêdo.

Sejak WTO didirikan pada tanggal 1 Januari 1995, para anggotanya telah memulai perselisihan yang mencakup berbagai masalah perdagangan, dan negara-negara maju dan berkembang telah mengajukan pengaduan dalam jumlah yang hampir sama. Meskipun sebagian besar pengaduan berfokus pada peraturan WTO mengenai subsidi dan anti-dumping, para anggota juga menentang berbagai rezim tarif, langkah-langkah keamanan pangan, komitmen dalam jadwal layanan, aturan pelabelan dan pengemasan, langkah-langkah kesejahteraan hewan, dan skema lingkungan. Dari 500 kasus yang diajukan, hanya setengahnya yang telah mencapai tahap litigasi.

hal ini menunjukkan bahwa persyaratan sistem bagi anggota yang bersanduk untuk mencoba mencari solusi dengan berkonsultasi satu sama lain membantu menghindari banyak kasus memasuki tahap litigasi.

Sengketa ke-500 diajukan pada 10 November, ketika Pakistan mengajukan permintaan konsultasi dengan Afrika Selatan mengenai bea masuk anti-dumping sementara Afrika Selatan atas semen dari Pakistan. Kedua belah pihak kini akan berkonsultasi dengan tujuan mencapai solusi yang disepakati bersama.

Sebanyak 300 perselisihan dibawa ke dalam sistem penyelesaian perselisihan Perjanjian Umum mengenai Tarif dan Perdagangan (GATT) – pendahulu WTO – selama jangka waktu 47 tahun. Meskipun sistem GATT berjalan cukup baik, sistem penyelesaian sengketa yang diperkenalkan dengan berdirinya WTO pada tahun 1995 dirancang untuk memastikan mekanisme penyelesaian sengketa yang lebih efektif dan dapat diandalkan, termasuk dengan mewajibkan pembentukan panel sengketa secara otomatis setelah adanya permintaan kedua dari WTO. Anggota dan penerapan laporan penyelesaian perselisihan kecuali semua anggota memutuskan sebaliknya. Mekanisme WTO juga memperkenalkan kemungkinan untuk mengajukan banding atas laporan panel, suatu hal yang jarang terjadi dalam penyelesaian sengketa internasional pada saat itu.

"Tidak ada keraguan bahwa sistem penyelesaian sengketa WTO telah memberikan manfaat yang sangat baik bagi para anggotanya," kata Dirjen Azevêdo. "Ini adalah sistem yang diakui di seluruh dunia karena memberikan hasil yang adil dan berkualitas tinggi yang merespons baik negara berkembang maupun negara maju."

Namun Ditjen Azevêdo mengakui bahwa "keberhasilan ini membawa tantangan dan meskipun sistem ini masih lebih cepat dibandingkan kebanyakan sistem penyelesaian sengketa internasional yang beroperasi saat ini, kita jelas berada dalam situasi di mana tingginya permintaan menguji kemampuan kita".

Perselisihan yang terjadi saat ini umumnya jauh lebih kompleks dan lebih besar dibanding pada dekade pertama WTO. Seiring dengan berkembangnya yurisprudensi, ukuran dan sifat pengajuan para pihak serta panjang laporan panel dan Badan Banding juga semakin

berkembang. Perselisihan yang terjadi saat ini sangat berbeda dengan apa yang ada dalam pikiran para perancang peraturan penyelesaian perselisihan, dan upaya banding bukanlah kejadian yang jarang terjadi seperti yang diperkirakan oleh para anggota. Akibatnya, para anggota dan Sekretarisariat WTO harus menyesuaikan diri dengan dunia baru penyelesaian sengketa WTO.

"Kami mengalokasikan lebih banyak sumber daya untuk penyelesaian sengketa dan bekerja sama dengan anggota untuk menemukan solusi. Saya yakin bahwa kita dapat bekerja sama untuk memastikan bahwa sistem penyelesaian perselisihan terus memberikan tingkat layanan setinggi mungkin kepada para anggota," kata Direktur Jenderal.

Dalam perselisihan terakhir, Pakistan mengajukan permintaan konsultasi dengan Afrika Selatan mengenai penerapan bea antidumping sementara pada semen Portland dari Pakistan oleh Afrika Selatan. Permintaan konsultasi secara resmi memulai perselisihan di WTO. Konsultasi memberikan kesempatan kepada para pihak untuk mendiskusikan permasalahan tersebut dan mencari solusi yang memuaskan tanpa melanjutkan proses litigasi. Setelah 60 hari, jika konsultasi gagal menyelesaikan perselisihan, pihak yang mengajukan pengaduan dapat meminta keputusan melalui panel.

Beberapa gambaran mengenai seberapa sering anggota WTO menggunakan sistem penyelesaian sengketa:

Anggota	Pengadu	Responden
Antigua dan Barbuda	1	0
Argentina	20	22
Armenia	0	1
Australia	7	15
Bangladesh	1	0
Belgium	0	3
Brazil	27	16
Kanada	34	18
Chili	10	13
Cina	13	33
Kolumbia	5	4
Kosta Rika	5	0
Kroasia	0	1

Kuba	1	0
Rep Ceko	1	2
Denmark	1	1
Republik Dominika	1	7
Ekuador	3	3
Mesir	0	4
El Salvador	1	0
Komunitas Eropa	95	82
Perancis	0	4
Jerman	0	2
Yunani	0	3
Guatemala	9	2
Honduras	8	0
Hong Kong, Tiongkok	1	0
Hungaria	5	2
India	21	23
Indonesia	10	13
Irlandia	0	3
Italia	0	1
Jepang	21	15
Korea	17	15
Malaysia	1	1
Meksiko	23	14
Moldova	1	1
Belanda	0	3
Selandia Baru	9	0
Nikaragua	1	2
Norway	4	0
Pakistan	5	3
Panama	7	1
Peru	3	5
Filipina	5	6
Polandia	3	1
Portugal	0	1
Rumania	0	2
Federasi Rusia	4	6
Singapura	1	0
Republik Slovakia	0	3

Afrika Selatan	0	5
Spanyol	0	3
Srilanka	1	0
Swedia	0	1
Swiss	4	0
Cina Taipei	6	0
Thailand	13	3
Trinidad & Tobago	0	2
Turki	2	9
Ukraina	4	3
Britania Raya	0	3
Amerika Serikat	108	124
Uruguay	1	1
Venezuela	1	2
Vietnam	3	0

Ringkasan perselisihan (per 10 November 2015)

Hingga saat ini, terdapat 500 sengketa yang telah diajukan ke WTO, di antaranya:

- a. 110 perselisihan telah diselesaikan secara bilateral atau ditarik
- b. 282 sengketa telah masuk ke tahap litigasi

Sisanya, belum ada hasil yang diberitahukan ke WTO.

Sebanyak 102 anggota telah berpartisipasi dalam perselisihan baik sebagai pelapor atau tergugat atau sebagai pihak ketiga. Artinya, 63% anggota telah menggunakan sistem tersebut.

Otorisasi bagi suatu anggota untuk melakukan pembalasan ketika anggota lain terbukti melanggar kewajiban WTO telah diberikan sebanyak 18 kali, yang berarti hanya 10% dari perselisihan yang mencapai hasil upaya terakhir.

Tingkat kepatuhan terhadap putusan penyelesaian sengketa sangat tinggi, yaitu sekitar 90%.

11. Beberapa Laporan penyelesaian sengketa GATT

Responden	Subjek	Dokumen	Tanggal adopsi atau peredaran	Kode dokumen	Status
Australia	Amonium sulfat	Laporan Kelompok Kerja, Subsidi Australia untuk Amonium Sulfat	03/04/1950	GATT/CP.4/39	Diadopsi
Australia	Ceri glacé	Laporan Panel, Australia — Pengenaan Bea Masuk Imbalan atas Impor Glacé Ceri dari Perancis dan Italia dalam Penerapan Undang-Undang Amandemen Bea Cukai Australia tahun 1991	28/10/1993	SCM/178	Belum diadopsi
Belgium	Tunjangan Keluarga (alokasi familiales)	Laporan Panel, Tunjangan Keluarga Belgia	07/11/1952	G/32	Diadopsi
Belgium	Pajak penghasilan	Laporan Panel, Praktik Pajak Penghasilan yang Dipertahankan oleh Belgia	07/12/1981	L/4424 (lihat juga L/5271)	Diadopsi
Brazil	Susu MEE	Laporan Panel, Pengenaan Bea Masuk Imbalan Sementara dan Definitif atas Susu Bubuk dan Jenis Susu Tertentu dari Masyarakat Ekonomi Eropa	28/04/1994	SCM/179	Diadopsi
Brazil	Pajak Dalam Negeri	Laporan Kelompok Kerja (Laporan Pertama), Laporan Kelompok Kerja (Laporan Kedua), Pajak Internal Brasil	30/06/1949 13/12/1950	GATT/CP.3/42 GATT/CP.5/37	Diadopsi Diadopsi
Kanada	Telur	Laporan Partai Kerja, Kuota Impor Kanada untuk Telur	17/02/1976	L/4279	Diadopsi
Kanada	FIRA	Laporan Panel, Kanada — Administrasi Undang-Undang Tinjauan Penanaman Modal Asing	07/02/1984	L/5504	Diadopsi
Kanada	Koin emas	Laporan Panel, Kanada — Tindakan yang Mempengaruhi Penjualan Koin Emas	17/09/1985	L/5863	Belum diadopsi

Responden	Subjek	Dokumen	Tanggal adopsi atau peredaran	Kode dokumen	Status
Kanada	Biji jagung	Laporan Panel , Panel tentang Bea Penyeimbang Kanada atas Biji-bijian Jagung dari Amerika Serikat	25/03/1992	SCM/140 dan Kor.1	Diadopsi
Kanada	Ikan haring dan salmon	Laporan Panel , Kanada — Tindakan yang Mempengaruhi Ekspor Ikan Herring dan Salmon yang Belum Diolah	22/03/1988	L/6268	Diadopsi
Kanada	Es Krim dan Yoghurt	Laporan Panel , Kanada — Pembatasan Impor Es Krim dan Yoghurt	05/12/1989	L/6568	Diadopsi
Kanada	Timbal dan Seng	Laporan Panel , Kanada — Penarikan Konsesi Tarif (Timbal dan Seng)	17/05/1978	L/4636	Diadopsi
Kanada	Manufaktur Daging Sapi CVD	Laporan Panel , Kanada — Pengenaan Bea Masuk Imbalan atas Impor Daging Sapi Manufaktur dari MEE	13/10/1987	SCM/85	Belum diadopsi
Kanada	Kentang	Laporan Panel , Ekspor Kentang ke Kanada	16/11/1962	L/1927	Diadopsi
Kanada	Dewan Minuman Keras Provinsi (EEC)	Laporan Panel , Kanada — Impor, Distribusi dan Penjualan Minuman Beralkohol oleh Agen Pemasaran Provinsi Kanada	22/03/1988	L/6304	Diadopsi
Kanada	Dewan Minuman Keras Provinsi (AS)	Laporan Panel , Kanada — Impor, Distribusi dan Penjualan Minuman Beralkohol Tertentu oleh Agen Pemasaran Provinsi	18/02/1992	DS17/R	Diadopsi
Kuba	Pajak Konsuler	Keputusan Ketua , Frasa "Biaya Apapun" pada Pasal 1:1 Sehubungan dengan Pajak Konsuler	24/08/1948		
Kuba	Tekstil I	Laporan Kelompok Kerja 7 pada Jadwal Kuba	13/09/1948	GATT/CP.2/43	Belum diadopsi
Kuba	Tekstil II	Laporan Kelompok Kerja 8 tentang Tekstil Kuba	10/08/1949	GATT/CP.3/82	Belum diadopsi

Responden	Subjek	Dokumen	Tanggal adopsi atau peredaran	Kode dokumen	Status
Serikat Pabean dan Kawasan Perdagangan Bebas	FTA Kanada-AS	Laporan Kelompok Kerja, Serikat Pabean dan Kawasan Perdagangan Bebas, Kelompok Kerja pada Perjanjian Perdagangan Bebas antara Kanada dan Amerika Serikat	12/11/1991	L/6927	Diadopsi
EC	Pasal XXVIII	Penghargaan dari Arbiter, Kanada/ Komunitas Eropa — Pasal XXVIII Hak	16/10/1990	DS12/R	
EC	Kaset Audio	Laporan Panel, EC — Bea Masuk Anti-Dumping pada Kaset Audio dalam Kaset Asal Jepang	28/04/1995	ADP/136	Belum diadopsi
EC	Jeruk	Laporan Panel, Komunitas Eropa — Perlakuan Tarif terhadap Impor Produk Jeruk dari Negara Tertentu di Kawasan Mediterania	07/02/1985	L/5776	Belum diadopsi
EC	Unggas (AS)	Laporan Panel, Komunitas Eropa — Inggris Penerapan Arahan EEC terhadap Impor Unggas dari Amerika Serikat	11/06/1981	L/5155	Diadopsi
EC	Ekspor Gula (Australia)	Laporan Panel, Komunitas Eropa — Pengembalian Dana Ekspor Gula	06/11/1979	L/4833	Diadopsi
EC	Ekspor Gula (Brasil)	Laporan Panel, Komunitas Eropa — Pengembalian Dana Ekspor Gula — Keluhan dari Brasil	10/11/1980	L/5011	Diadopsi
MEE	Airbus	Laporan Panel, Skema Nilai Tukar Jerman untuk Deutsche Airbus	04/03/1992	SCM/142	Belum diadopsi
MEE	Protein Pakan Ternak	Laporan Panel, EEC - Pengukuran Protein Pakan Ternak	14/03/1978	L/4599	Diadopsi
MEE	Apel (Chili I)	Laporan Panel, EEC — Pembatasan Impor Apel dari Chili	10/11/1980	L/5047	Diadopsi
MEE	Apel (Chili II)	Laporan Panel, EEC — Pembatasan Impor Apel	20/06/1994	DS39/R	Belum diadopsi

Responden	Subjek	Dokumen	Tanggal adopsi atau peredaran	Kode dokumen	Status
MEE	Apel (AS)	Laporan Panel , Komunitas Ekonomi Eropa — Pembatasan Impor Apel — Keluhan dari Amerika Serikat	22/06/1989	L/6513	Diadopsi
MEE	Pisang II	Laporan Panel , EEC - Rezim Impor Pisang	11/02/1994	DS38/R	Belum diadopsi
MEE	Buah kaleng	Laporan Panel , Komunitas Ekonomi Eropa — Bantuan Produksi yang Diberikan pada Buah Persik Kalengan, Pir Kalengan, Koktail Buah Kalengan, dan Anggur Kering	20/02/1985	L/5778	Belum diadopsi
MEE	Potongan Tembaga	Laporan Panel , Komunitas Ekonomi Eropa — Pembatasan Ekspor Potongan Tembaga	20/02/1990	DSS/R	Diadopsi
MEE	Benang katun	Laporan Panel , Komunitas Ekonomi Eropa — Pengeanaan Bea Masuk Anti-Dumping terhadap Impor Benang Kapas dari Brazil	30/10/1995	ADP/137	Diadopsi
MEE	Apel Pencuci Mulut	Laporan Panel , Komunitas Ekonomi Eropa — Pembatasan Impor Apel Pencuci Mulut — Keluhan dari Chile	22/06/1989	L/6491	Diadopsi
MEE	Pembatasan Impor	Laporan Panel , EEC — Pembatasan Kuantitatif Terhadap Impor Produk Tertentu dari Hong Kong	12/07/1983	L/5511	Diadopsi
MEE	Impor Daging Sapi	Laporan Panel , Komunitas Ekonomi Eropa — Impor Daging Sapi dari Kanada	10/03/1981	L/5099	Diadopsi
MEE	Harga Impor Minimum	Laporan Panel , EEC — Program Harga Impor Minimum, Lisensi dan Jaminan untuk Buah dan Sayuran Olahan Tertentu	18/10/1978	L/4687	Diadopsi
MEE	Kertas koran	Laporan Panel , Panel di Kertas Koran	20/11/1984	L/5680	Diadopsi

Responden	Subjek	Dokumen	Tanggal adopsi atau peredaran	Kode dokumen	Status
MEE	Biji Minyak I	Laporan Panel , Komunitas Ekonomi Eropa — Pembayaran dan Subsidi yang Dibayarkan kepada Pengolah dan Produsen Biji Minyak dan Protein Pakan Ternak Terkait	25/01/1990	L/6627	Diadopsi
MEE	Biji Minyak II	Laporan Panel , Komunitas Ekonomi Eropa — Tindak Lanjut Laporan Panel "Pembayaran dan Subsidi yang Dibayarkan kepada Pengolah dan Produsen Biji Minyak dan Protein Pakan Ternak Terkait"	31/03/1992	DS28/R	
MEE	Bagian dan Komponen	Laporan Panel , Komunitas Ekonomi Eropa — Peraturan Impor Suku Cadang dan Komponen	16/05/1990	L/6657	Diadopsi
MEE	Subsidi Pasta	Laporan Panel , Komunitas Ekonomi Eropa — Subsidi Ekspor Produk Pasta	19/05/1983	SCM/43	Belum diadopsi
MEE	PPN dan Ambang Batas	Laporan Panel , Panel Pajak Pertambahan Nilai dan Ambang Batas	16/05/1984	GPR/21	Diadopsi
MEE	Subsidi Tepung Terigu	Laporan Panel , Komunitas Ekonomi Eropa — Subsidi Ekspor Tepung Terigu	21/03/1983	SCM/42	Belum diadopsi
EEC (Negara Anggota)	pisang dan	Laporan Panel , EEC - Rezim Impor Pisang Negara Anggota	03/06/1993	DS32/R	Belum diadopsi
Perancis	Pajak Kompensasi	Keputusan Para Pihak , Pajak Kompensasi Sementara Khusus Prancis atas Impor	17/01/1955		
Perancis	Pembatasan Impor	Laporan Panel , Pembatasan Impor Perancis	14/11/1962	L/1921	Diadopsi
Perancis	Pajak penghasilan	Laporan Panel , Praktik Pajak Penghasilan yang Dipertahankan oleh Prancis	07/12/1981	L/4423	Diadopsi

Responden	Subjek	Dokumen	Tanggal adopsi atau peredaran	Kode dokumen	Status
Perancis	Ekspor Gandum	Laporan Panel , Bantuan Perancis untuk Ekspor Gandum dan Tepung Terigu	21/11/1958	L/924	Diadopsi
Jerman	sarden	Laporan Panel , Perlakuan Jerman terhadap Impor Sarden	31/10/1952	G/26	Diadopsi
Jerman	Tugas Pati	Laporan Panel , Bea Masuk Jerman atas Pati dan Tepung Kentang	16/02/1955	W.9/178	Belum diadopsi
Yunani	Bea Masuk	Laporan Panel , Kenaikan Bea Masuk atas Produk yang Termasuk dalam Jadwal XXV (Yunani)	03/11/1952	G/27	Diadopsi
Yunani	Pajak Impor	Laporan Panel , Pajak Impor Khusus yang Dilembagakan oleh Yunani	03/11/1952	G/25	Diadopsi
Yunani	Rekaman Fonograf	Laporan Kelompok Ahli , Kenaikan Bea Terikat Yunani	09/11/1956	L/580	Belum diadopsi
Yunani	Kuota Tarif Uni Soviet	Laporan Partai Pekerja , Yunani — Kuota Tarif Preferensi ke Uni Soviet	02/12/1970	L/3447	Diadopsi
India	Rabat Pajak	Keputusan Ketua , Penerapan Pasal 1:1 pada Rabat Pajak Dalam Negeri	24/08/1948		
Italia	Mesin Pertanian	Laporan Panel , Diskriminasi Italia Terhadap Mesin Pertanian Impor	23/10/1958	L/833	Diadopsi
Jamaika	Margin Preferensi	Laporan Panel , Jamaika — Margin Preferensi	02/02/1971	L/3485	Diadopsi
Jepang	Hasil Pertanian I	Laporan Panel , Jepang — Pembatasan Impor Produk Pertanian Tertentu	02/03/1988	L/6253	Diadopsi
Jepang	Minuman Beralkohol	Laporan Panel , Jepang — Bea Cukai, Pajak dan Praktik Pelabelan pada Anggur Impor dan Minuman Beralkohol	10/11/1987	L/6216	Diadopsi
Jepang	Kulit (Kanada)	Laporan Panel , Tindakan Jepang terhadap Impor Kulit	10/11/1980	L/5042	Diadopsi

Responden	Subjek	Dokumen	Tanggal adopsi atau peredaran	Kode dokumen	Status
Jepang	Kulit (AS I)	Laporan Panel , Tindakan Jepang terhadap Impor Kulit	06/11/1979	L/4789	Diadopsi
Jepang	Kulit (AS II)	Laporan Panel , Panel tentang Tindakan Jepang terhadap Impor Kulit	15/05/1984	L/5623	Diadopsi
Jepang	Semi-Konduktor	Laporan Panel , Jepang — Perdagangan Semi-Konduktor	04/05/1988	L/6309	Diadopsi
Jepang	Benang Sutra	Laporan Panel , Tindakan Jepang terhadap Impor Benang Sutra Buang	17/05/1978	L/4637	Diadopsi
Jepang	Kayu Dimensi SPF	Laporan Panel , Kanada/ Jepang — Tarif Impor Kayu Dimensi Cemara, Pinus, Cemara (SPF)	19/07/1989	L/6470	Diadopsi
Jepang	Tembakau	Laporan Panel , Pembatasan Jepang terhadap Impor Tembakau Pabrikasi dari Amerika Serikat	11/06/1981	L/5140	Diadopsi
Korea	Daging Sapi (Australia)	Laporan Panel , Republik Korea — Pembatasan impor Daging Sapi — Pengaduan oleh Australia	07/11/1989	L/6504	Diadopsi
Korea	Daging Sapi (Selandia Baru)	Laporan Panel , Republik Korea — Pembatasan Impor Daging Sapi — Keluhan dari Selandia Baru	07/11/1989	L/6505	Diadopsi
Korea	Daging Sapi (AS)	Laporan Panel , Republik Korea — Pembatasan Impor Daging Sapi — Keluhan dari Amerika Serikat	07/11/1989	L/6503	Diadopsi
Korea	Resin	Laporan Panel , Panel tentang Korea — Bea Masuk Anti-Dumping atas impor Resin Poliasetal dari Amerika Serikat	27/04/1993	ADP/92 dan Kor.1	Diadopsi
Belanda	Pajak penghasilan	Laporan Panel , Praktik Pajak Penghasilan yang Dipertahankan Belanda	07/12/1981	L/4425 (lihat juga L/5271)	Diadopsi

Responden	Subjek	Dokumen	Tanggal adopsi atau peredaran	Kode dokumen	Status
Selandia Baru	Transformer Finlandia	Laporan Panel , Selandia Baru — Impor Transformator Listrik dari Finlandia	18/07/1985	L/5814	Diadopsi
Norway	Apel dan Pir	Laporan Panel , Norwegia — Pembatasan Impor Apel dan Pir	22/06/1989	L/6474	Diadopsi
Norway	Tekstil	Laporan Panel , Norwegia — Pembatasan Impor Produk Tekstil Tertentu	18/06/1980	L/4959	Diadopsi
Norway	Lingkar Tol Trondheim	Laporan Panel , Panel Pengadaan Peralatan Pengumpulan Tol di Norwegia untuk Kota Trondheim	13/05/1992	GPR.D52/R	Diadopsi
Spanyol	Minyak Kedelai	Laporan Panel , Spanyol — Tindakan Mengenai Penjualan Minyak Kedelai Dalam Negeri — Penggunaan Pasal XXIII.2 oleh Amerika Serikat	17/06/1981	L/5142	Belum diadopsi
Spanyol	Kopi yang belum digongseng	Laporan Panel , Spanyol — Perlakuan Tarif terhadap Kopi yang Tidak Digongseng	11/06/1981	L/5135	Diadopsi
Swedia	Tugas IKLAN	Laporan Panel , Bea Anti-Dumping Swedia	26/02/1955	L/328	Diadopsi
Thailand	Rokok	Laporan Panel , Thailand — Pembatasan Impor dan Pajak Dalam Negeri atas Rokok	07/11/1990	DS10/R	Diadopsi
Inggris	Pisang	Laporan Panel , Pengabaian Inggris Raya — Penerapan Bea Cukai atas Pisang	11/04/1962	L/1749	Belum diadopsi
Inggris	Tekstil Katun	Laporan Panel , Pembatasan Impor Tekstil Katun Inggris	05/02/1973	L/3812	Diadopsi
Inggris	Kuota Dolar	Laporan Panel , Inggris — Kuota Area Dolar	30/07/1973	L/3843 (lihat juga L/3891)	Diadopsi
Inggris	Tembikar Hias	Laporan Panel , Artikel I — Pengabaian Britania Raya (Tembikar Hias)	19/03/1959	RAHASIA/105	Belum diadopsi
Uruguay	Penggunaan Pasal XXIII	Laporan Panel , Bantuan Uruguay terhadap Pasal XXIII	16/11/1962	L/1923	Diadopsi

Responden	Subjek	Dokumen	Tanggal adopsi atau peredaran	Kode dokumen	Status
KITA	Babi Kanada	Laporan Panel , Amerika Serikat — Bea Masuk Pengimbang atas Daging Babi Segar, Dingin, dan Beku dari Kanada	11/07/1991	DS7/R	Diadopsi
KITA	Tuna Kanada	Laporan Panel , Amerika Serikat — Larangan Impor Tuna dan Produk Tuna dari Kanada	22/02/1982	L/5198	Diadopsi
KITA	Semen	Laporan Panel , Amerika Serikat — Bea Masuk Anti-Dumping pada Semen Portland Abu-abu dan Klinker Semen dari Meksiko	07/09/1992	ADP/82	Belum diadopsi
KITA	Biaya Pengguna Bea Cukai	Laporan Panel t, Amerika Serikat — Biaya Pengguna Bea Cukai	02/02/1988	L/6264	Diadopsi
KITA	CVD (India)	Laporan Panel , Panel tentang Bea Masuk Imbalan Amerika Serikat	03/11/1981	L/5192	Diadopsi
KITA	CAKRAM	Panel Report, United States Tax Legislation (DISC)	07/12/1981	L/4422 (see also L/5271)	Adopted
US	Dried Figs	Contracting Parties Decision, Article XIX — Increase in the United States Duty on Dried Figs	08/11/1952		
US	Export Restrictions (Czecho_slovakia)	Contracting Parties Decision, Article XXI — United States Exports Restrictions	08/11/1952		
US	Fur Felt Hats	Report on the Withdrawal by the United States of a Tariff Concession under Article XIX of the General Agreement on Tariffs and Trade	22/10/1951	GATT/CP/106	Adopted

Responden	Subjek	Dokumen	Tanggal adopsi atau peredaran	Kode dokumen	Status
US	Lead and Bismuth I	<u>Panel Report</u> , United States — Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in France, Germany and the United Kingdom	15/11/1994	SCM/185	Unadopted
US	Magnesium	<u>Panel Report</u> , United States — Measures Affecting the Export of Pure and Alloy Magnesium from Canada	09/08/1993	SCM/174	Unadopted
US	Malt Beverages	<u>Panel Report</u> , United States — Measures Affecting Alcoholic and Malt Beverages	19/06/1992	DS23/R	Adopted
US	Manufacturing Clause	<u>Panel Report</u> , United States Manufacturing Clause	15/05/1984	L/5609	Adopted
US	Margins of Preference	<u>Contracting Parties Decision</u> , Margins of Preference	09/08/1949		
US	MFN Footwear	<u>Panel Report</u> , United States — Denial of Most-Favoured-Nation Treatment as to Non-Rubber Footwear from Brazil	19/06/1992	DS18/R	Adopted
US	Nicaraguan Trade	<u>Panel Report</u> , United States — Trade Measures Affecting Nicaragua	13/10/1986	L/6053	Unadopted
US	Non-Rubber Footwear	<u>Panel Report</u> , United States — Countervailing Duties on Non-Rubber Footwear from Brazil	13/06/1995	SCM/94	Adopted
US	Norwegian Salmon AD	<u>Panel Report</u> , Imposition of Anti-Dumping Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon from Norway	27/04/1994	ADP/87	Adopted
US	Norwegian Salmon CVD	<u>Panel Report</u> , Imposition of Countervailing Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon from Norway	28/04/1994	SCM/153	Adopted

Responden	Subjek	Dokumen	Tanggal adopsi atau peredaran	Kode dokumen	Status
US	Section 337 Tariff Act	Panel Report, United States Section 337 of the Tariff Act of 1930	07/11/1989	L/6439	Adopted
US	Softwood Lumber I	Panel Report, Panel on United States Initiation of a Countervailing Duty Investigation into Softwood Lumber Products from Canada	03/06/1987	SCM/83	Unadopted
US	Softwood Lumber II	Panel Report, Panel on United States — Measures Affecting Imports of Softwood Lumber from Canada	27/10/1993	SCM/162	Adopted
US	Sonar Mapping	Panel Report, United States — Procurement of a Sonar Mapping System	23/04/1992	GPR/DS1/R	Unadopted
US	Spring Assemblies	Panel Report, United States — Imports of Certain Automotive Spring Assemblies	26/05/1983	L/5333	Adopted
US	Sugar	Laporan Panel, Pembatasan Impor Gula Amerika Serikat	22/06/1989	L/6514	Diadopsi
KITA	Kuota Gula	Laporan Panel, Amerika Serikat — Impor Gula dari Nikaragua	13/03/1984	L/5607	Diadopsi
KITA	Pengabaian Gula	Laporan Panel, Amerika Serikat — Pembatasan Impor Gula dan Produk yang Mengandung Gula yang Diterapkan berdasarkan Pengabaian Tahun 1955 dan berdasarkan Catatan Utama Jadwal Konsesi Tarif	07/11/1990	L/6631	Diadopsi
KITA	Dana Super	Laporan Panel, Amerika Serikat — Pajak atas Minyak Bumi dan Bahan Impor Tertentu	17/06/1987	L/6175	Diadopsi
KITA	Penangguhan Kewajiban	Laporan Kelompok Kerja, Tindakan Belanda berdasarkan Pasal XXIII:2 untuk Menangguhkan Kewajiban kepada Amerika Serikat	11/08/1952	L/61	Diadopsi

Responden	Subjek	Dokumen	Tanggal adopsi atau peredaran	Kode dokumen	Status
KITA	Baja Swedia	Laporan Panel , Amerika Serikat — Pengenaan Bea Masuk Anti-Dumping terhadap Impor Produk Hollow Stainless Steel Seamless dari Swedia	20/08/1990	ADP/47	Belum diadopsi
KITA	Pelat Baja Swedia	Laporan Panel , Amerika Serikat — Bea Masuk Anti-Dumping atas Impor Pelat Baja Tahan Karat dari Swedia	24/02/1994	ADP/117 dan Kor.1	Belum diadopsi
KITA	Pajak Mobil	Laporan Panel , Amerika Serikat — Pajak Mobil	10/11/1994	DS31/R	Belum diadopsi
KITA	Tembakau	Laporan Panel , Amerika Serikat — Tindakan yang Mempengaruhi Impor, Penjualan Internal dan Penggunaan Tembakau	04/10/1994	DS44/R	Diadopsi
KITA	Tuna (Meksiko)	Laporan Panel , Amerika Serikat — Pembatasan Impor Tuna	03/09/1991	DS21/R	Belum diadopsi
KITA	Tuna (MEE)	Laporan Panel , Amerika Serikat — Pembatasan Impor Tuna	16/06/1994	DS29/R	Belum diadopsi
KITA	Vitamin B12	Laporan Panel , Panel Vitamin	01/10/1982	L/5331	Diadopsi
KITA	Produk Anggur dan Anggur	Laporan Panel , Panel tentang Definisi Industri Anggur dan Produk Anggur di Amerika Serikat	28/04/1992	SCM/71	Diadopsi
AS/MEE	unggas	Laporan Panel , AS/EEC — Panel tentang Unggas	21/11/1963	L/2088	Belum diadopsi
	Penyesuaian Pajak Perbatasan	Laporan Kelompok Kerja, Penyesuaian Pajak Perbatasan	02/12/1970	L/3464	Diadopsi

(Halaman ini sengaja dikosongkan)



BAB 3

TEORI HUKUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL

A. Umum Teori Perdagangan Internasional

Teori perdagangan internasional menganalisa dasar-dasar terjadinya perdagangan internasional serta serta keuntungan yang diperoleh. Kebijakan perdagangan internasional membahas alasan-alasan serta pengaruh pembatasan perdagangan, serta hal-hal menyangkut proteksionisme baru. Pasar valuta asing merupakan kerangka kerja terjadinya pertukaran mata uang sebuah negara dengan mata uang negara lain, sementara neraca pembayaran mengukur penerimaan total sebuah negara-negara lainnya di dunia dan total pembayaran ke negara-negara lain tersebut.¹

Teori dan kebijakan perdagangan internasional merupakan aspek mikro ekonomi ilmu ekonomi internasional sebab berhubungan dengan masing-masing negara sebagai individu yang diperlakukan sebagai unit tunggal, serta berhubungan dengan harga relatif satu komoditas. Di lain pihak, karena neraca pembayaran berkaitan dengan total penerimaan dan pembayaran sementara kebijakan penyesuaian mempengaruhi

¹Dominick Salvatore, *Ekonomi Internasional*, Edisi Lima, Jilid 1, Jakarta, Gelora Aksara Pratama, 1997, hlm.6

tingkat pendapatan nasional dan indeks harga umum, maka kedua hal ini menggambarkan aspek makroekonomi ilmu ekonomi internasional.²

B. Jenis-Jenis Teori Perdagangan Internasional

1. Teori-Teori Klasik

Teori perdagangan internasional dari kaum klasik dipelopori dan dikembangkan oleh Adam Smith, seorang profesor dari Skotlandia. Pandangan Adam Smith ini dituangkan dalam bukunya yang berjudul "*The Wealth of Nations*", diterbitkan tahun 1776. Setelah Adam Smith, pada abad-abad selanjutnya banyak lagi ekonom yang ikut memberikan sumbangan penting perkembangan teori klasik, antara lain: David Ricardo, Robert Torrens, dan John Stuart Mill. Ternyata sumbangan David Ricardo pada teori perdagangan internasional menjadi sangat penting bagi perkembangan teori perdagangan internasional sehingga teori klasik tentang perdagangan internasional ini kadang langsung merujuk pada teori Ricardian. David Ricardo mempublikasikan idenya mengenai perdagangan internasional pada Bab 8 dalam bukunya *On the Principles of Political Economy* pada tahun 1819. Dalam bab tersebut dibahas mengenai konsep keunggulan komparatif (*comparative advantage*), yang mana konsep ini diyakini oleh para ekonom sebagai penentu yang paling prinsipil pola perdagangan fundamental.

Meskipun David Ricardo sering kali dikatakan sebagai penemu hukum keunggulan komparatif, akan tetapi banyak orang yang mempelajari sejarah pemikiran ekonomi mengkritik hal tersebut karena terdapat yang substansial bahwa Robert Torrens yang juga seorang ekonom ternama di Inggris pada masa itu, mengembangkan konsep keunggulan komparatif 11 tahun lebih awal yaitu pada tahun 1808. Kita tidak pernah tahu, apakah David Ricardo tahu konsep yang dikembangkan oleh Torrens dan kemudian meminjam ide tersebut atau apakah David Ricardo mengembangkan sendiri secara terpisah konsep-konsepnya mengenai keunggulan komparatif tersebut. Dilihat dari usianya, teori klasik ini sudah sangat kuno yaitu lebih dari 200 tahun, akan tetapi sampai saat ini teori ini masih sangat penting untuk dipelajari. Menurut anda mengapa atau alasan apakah kita

²Dominick Salvatore, *Ekonomi Internasional*,.....*bid*, hlm.6

harus mempelajari teori klasik ketika kita belajar tentang perdagangan internasional? Sekarang kita akan bersama-sama membahas alasan apa yang melatarbelakangi perlunya kita mempelajari teori klasik ini. Terdapat tiga alasan, yaitu:

- a. Asumsi-asumsi yang diajukan pada model teori klasik sangatlah relevan dengan situasi dan kondisi tertentu yang terdapat pada dunia nyata saat ini.
- b. Teori klasik ini mampu menjelaskan bagaimana tingkat upah di Amerika Serikat yang begitu tinggi, akan tetapi barang-barang produksi Amerika masih tetap dapat bersaing di pasar dunia.
- c. Teori ini mampu mengilustrasikan dengan lebih baik tentang keuntungan yang diperoleh dari spesialisasi produksi secara internasional.

Setiap teori dalam ilmu ekonomi selalu didasarkan atas asumsi-asumsi tertentu. Demikian juga teori-teori klasik dalam perdagangan internasional didasarkan pada sejumlah asumsi sebagai berikut.

- a. Dua barang dan dua negara

Asumsi ini memang sangat menyederhanakan permasalahan dalam perdagangan internasional sehingga jauh dari realistis, apalagi zaman sekarang ini dimana negara yang tertutup /tidak melakukan sama sekali perdagangan dengan negara-negara lain praktis tidak ada terkecuali hanya korea utara. Namun dengan asumsi ini dasar pemikiran dari teori-teori klasik dapat lebih mudah dipahami. selanjutnya dengan memakai kerangka analisis dari teori-teori klasik tersebut, isu-isu aktual yang terkait dengan perdagangan internasional dapat dianalisis dengan kasus lebih dari 2 negara dan 2 barang.³

- b. Nilai atas dasar biaya tenaga kerja yang sifatnya homogen

Nilai suatu barang tergantung hanya atas biaya tenaga kerja yakni jumlah tenaga kerja (dalam jam/hari kerja) yang dibutuhkan untuk memproduksi dikali upah per pekerja. Pada masa teori klasik faktor-faktor produksi lainnya seperti modal dan tanah dianggap tidak penting dalam menentukan biaya produksi dan berarti juga

³Tulus T.H Tambunan, *Globalisasi dan Perdagangan Internasional*, Bogor, Ghalia Indonesia, 2004, hlm.45

harga produk. Dalam teori-teori klasik faktor produksi tenaga kerja diasumsikan homogen, artinya tidak ada perbedaan tenaga kerja antarnegara dalam kualitas.⁴

c. Biaya produksi yang tetap tidak berubah

Menurut teori-teori klasik, biaya produksi per unit output konstan, tidak berubah walaupun volume produksi berubah. Dengan demikian, berapa pun sesuatu negara memproduksi suatu barang, biaya atau harga per satu unitnya tetap tidak berubah. Asumsi ini juga tidak realistis karena tidak mempertimbangkan pengaruh inflasi terhadap sisi suplai/produksi.⁵

d. Tidak ada biaya transportasi

Ini juga merupakan penyederhanaan dari masalah karena dalam kenyataannya biaya transportasi sangat mempengaruhi harga jual dari suatu barang ekspor, yang berarti juga daya saing dari barang tersebut dan akhirnya pertumbuhan eksportnya. Walaupun harus diakui bahwa dengan kemajuan teknologi dalam transportasi, biaya transportasi menurun dan jauh lebih rendah jika dibandingkan dengan 30 tahun yang lalu.⁶

e. Faktor-faktor produksi dapat bergerak bebas di dalam negeri tetapi tidak antar negara

Asumsi ini pada zamannya teori-teori klasik baru muncul mungkin dekat dengan kenyataan pada masa itu karena kendala transportasi antar negara. Tetapi sekarang dapat dilihat banyak negara yang kinerja impor manufakturnya sangat cemerlang padahal negar-negara tersebut sangat miskin akan bahan baku, jadi harus dibeli dari negara sedang berkembang. Dalam kata lain tingginya mobilitas dari faktor-faktor produksi dan input-input lain antar negara merupakan salah satu faktor yang harus diperhitungkan dalam menganalisis kinerja perdagangan internasional dan daya saing dari suatu negara.⁷

⁴Tulus T.H Tambunan, *Globalisasi dan Perdagangan*. ... *ibid.* hlm.45

⁵Tulus T.H Tambunan, *Globalisasi dan Perdagangan*...*ibid.* hlm.45

⁶Tulus T.H Tambunan, *Globalisasi dan Perdagangan*...*ibid.* hlm.46

⁷Tulus T.H Tambunan, *Globalisasi dan Perdagangan*...*ibid.* hlm.46

f. Distribusi pendapatan tidak berubah

Dasar pemikiran dari teori-teori klasik adalah bahwa perdagangan dunia bebas akan memberi manfaat yang sama bagi semua negara yang terlibat, jadi tidak mengakibatkan perubahan dalam distribusi pendapatan antar negara. Dalam kenyataannya tentu tidak demikian karena dalam perdagangan dunia ada pihak yang dirugikan dan ada pihak yang diuntungkan yang disebabkan oleh kondisi yang berbeda antarnegara berbeda.⁸

g. Tidak ada perubahan teknologi

Ini termasuk asumsi yang sangat penting dalam arti perdagangan dunia sangat ditentukan oleh teknologi. Buruknya kinerja ekspor dari NSB dibandingkan dengan negara-negara maju salah satunya dikarenakan ketertinggalan NSB dalam teknologi.⁹

h. Perdagangan dilaksanakan atas dasar barter

Mungkin karena pada zaman itu belum ada uang maka perdagangan antarnegara dilakukan atas dasar tukar menukar barang atau barter atau umum disebut imbal beli. Sekarang ini perdagangan internasional didominasi oleh pembayaran dengan uang walaupun tetap ada transaksi-transaksi perdagangan antarnegara dengan sistem barter dengan alasan-alasan tertentu. Pemerintah Indonesia juga sering melakukannya misalnya penjualan pesawat buatan IPTN ke pemerintah Thailand dengan pembayaran dalam bentuk komoditi pertanian dari Thailand pada masa Habibie dan pembelian beberapa pesawat perang sukhoi dan helikopter dari rusia yang ditukar dengan minyak kelapa sawit (CPO).¹⁰

Adapun teori yang termasuk dalam teori perdagangan internasional klasik adalah:

a. Keunggulan Absolut

Filsafat ekonomi yang dikenal sebagai merkantilisme menyatakan bahwa cara yang terpenting bagi suatu negara untuk menjadi kaya dan berkuasa adalah mengekspor lebih banyak dari pada mengimpor.

⁸Tulus T.H Tambunan, *Globalisasi dan Perdagangan*. — *ibid.* hlm.46

⁹Tulus T.H Tambunan, *Globalisasi dan Perdagangan*....*Ibid.* hlm.46

¹⁰Tulus T.H Tambunan, *Globalisasi dan Perdagangan*....*Ibid.* hlm.46

Selisihnya akan diselesaikan dengan pemasukan dari logam-logam mulia sebagian besar dari emas.¹¹ Pada tahun 1776 Adam Smith menerbitkan bukunya yang terkenal *The Wealth Of Nations* yang menyerang pandangan merkantilis dan sebaliknya menganjurkan perdagangan bebas sebagai suatu kebijaksanaan yang paling baik untuk negara-negara di dunia. Adam Smith membuktikan bahwa dengan perdagangan bebas setiap negara dapat berspesialisasi dalam produksi komoditi yang mempunyai keunggulan absolut (memproduksi lebih efisien dibanding negara-negara lain) dan mengimpor komoditi yang mengalami kerugian absolut (memproduksi dengan cara yang kurang efisien). Spesialisasi internasional dari faktor-faktor produksi ini akan menghasilkan pertambahan produksi dunia yang akan dipakai bersama-sama melalui perdagangan antarnegara. Dengan demikian kebutuhan suatu negara tidak diperoleh dari pengorbanan negara-negara lain, semua negara dapat memperoleh nya secara serentak.

Smith (1776) memperkenalkan doktrin superioritas absolut dalam upaya menyangkal sudut pandang merkantilis. Menurut pandangan merkantilisme, tingkat kekayaan dan kemakmuran suatu negara bergantung dari jumlah uang yang beredar. Kemudian, Adam Smith menegurnya, dengan menyampaikan bila PDB (produk domestik bruto) merupakan ukuran kekayaan dan kemakmuran. Kesimpulannya adalah kekayaan bukan sekadar bergantung oleh jumlah logam mulia yang dimiliki, melainkan oleh apa pun yang bisa dibeli dengan uang yang dimiliki. Mengurangi intervensi pemerintah di pasar hendak menghasilkan sistem perdagangan bebas dan peningkatan PDB maupun perdagangan luar negeri.

Adam Smith sangat yakin bila mekanisme pasar mampu memperbaiki dirinya sendiri dan keberadaan tangan-tangan tak terlihat tidak bisa dipisahkan darinya. Meningkatnya persaingan yang ketat akibat perdagangan bebas akan mendorong spesialisasi produk berdasar pada keunggulan komparatif di masing-masing negara. Sewaktu negara mampu menciptakan barang dan jenis lebih cepat dan murah daripada diproduksi oleh negara lain, negara itu dianggap sudah mencapai keunggulan absolut

¹¹Dominick Salvatore, *Ekonomi Internasional*, *Op cit*, hlm.23

Dalam bukunya *Wealth of Nation*, Smith (1776) menambahkan bila suatu negara bisa mendapat keuntungan dan operasi perdagangan internasional dengan mengimpor barang bila mereka tidak berada dalam posisi yang dirugikan dan mengekspor barang bila mereka berada dalam keuntungan absolut. Keunggulan absolut, sesuai penjelasan Adam Smith, yaitu kapabilitas negara dalam menghasilkan produk dan jasa dengan sumber daya lebih sedikit daripada negara lain.¹² Kelemahan teori Adam Smith, yaitu perdagangan sekadar bisa dianggap menguntungkan bila negara yang terlibat memiliki keunggulan absolut, suatu negara tidak mampu mendapat untung dari perdagangan atau kegiatan perdagangan internasional lain.

Salah satu buah pikiran Adam Smith yang penting adalah pendapatnya mengenai spesialisasi. Dalam gagasannya Adam Smith menunjukkan pentingnya pabrik (*factories*) sebagai alat produksi yang penting. Dalam proses produksi tiap-tiap pekerja mengerjakan tugas atau pekerjaan mereka berdasarkan keahlian masing-masing. Dengan cara ini output yang dihasilkan suatu pabrik jauh melampaui jumlah total dari apa yang masing-masing pekerja dapat hasilkan apabila tanpa diberlakukannya pembagian tugas berdasarkan spesialisasi. Untuk menjelaskan konsep ini Adam Smith mengilustrasi-kannya dengan memberikan contoh proses produksi pabrik pin atau peniti.

Menurut Adam Smith, perdagangan antara dua negara didasarkan pada keunggulan absolut. Ketika satu negara lebih efisien daripada (atau memiliki keunggulan absolut atas) yang lain dalam produksi satu komoditas tetapi kurang efisien daripada (atau memiliki kelemahan absolut terhadap) negara lain dalam memproduksi komoditas yang kedua, kedua negara dapat mendapatkan manfaat dengan masing-masing mengkhususkan diri dalam produksi komoditas yang memiliki keunggulan absolut dan bertukar hasil dengan negara lain untuk komoditas yang memiliki kelemahan absolut. Dengan proses ini, sumber daya digunakan dengan cara yang paling efisien dan hasil dari kedua komoditas akan naik. Peningkatan dalam hasil komoditas keduanya

¹²Deliamov, *Perkembangan Pemikiran Ekonomi*, edisi revisi, Jakarta, Rajawali Pers, 1995, hlm.198

merupakan ukuran keuntungan dari spesialisasi dalam produksi yang tersedia untuk dibagi antara kedua negara melalui perdagangan.¹³

Adam Smith (dan ekonom klasik lainnya yang mengikuti) percaya bahwa semua negara akan memperoleh keuntungan dari perdagangan bebas dan sangat menganjurkan kebijakan *laissez-faire* (yakni membatasi campur tangan pemerintah sekecil mungkin dalam sistem ekonomi). Keunggulan absolut hanya dapat menjelaskan bagian yang sangat kecil dari perdagangan dunia saat ini, seperti beberapa perdagangan antara negara maju dan berkembang. Sebagian besar perdagangan dunia, khususnya perdagangan di antara negara-negara maju tidak dapat dijelaskan oleh keunggulan absolut. Bila sekadar satu negara dengan keunggulan absolut, maka tidak akan terjadi perdagangan internasional yang menguntungkan.

Proses pembuatan peniti dalam suatu pabrik dalam contoh yang diberikan oleh Adam Smith dapat dibagi-bagi kurang lebih menjadi 18 bagian atau tahap proses pembuatan peniti, yaitu dari proses di mana seorang pekerja melakukan pemotongan kawat, kemudian pekerja di bagian lain lagi akan mendapat bagian untuk membentuk kawat sesuai dengan desainnya, ..., dan seterusnya sampai dihasilkannya sebuah peniti.

Konsep spesialisasi dalam pabrik peniti tersebut kemudian diaplikasikan ke ruang lingkup yang lebih luas lagi yaitu ke dalam perekonomian dunia, yang mengarah pada spesialisasi di masing-masing negara. Adam Smith berpendapat bahwa agar output dunia dapat optimal maka masing-masing negara harus memproduksi barang dan jasa di mana negara tersebut memiliki keunggulan absolut (*absolute advantage*). Dengan adanya pembagian tenaga kerja internasional (*international division of labor*) seperti halnya yang terjadi pada divisi tenaga kerja di suatu pabrik, akan mampu mendorong tingkat produksi dunia yang melampaui jumlah tingkat produksi pada keadaan autarki. Surplus produksi yang dihasilkan dalam situasi seperti ini kemudian dapat dibagi antarnegara melalui perdagangan internasional sehingga semua negara akan mendapat barang lebih besar dari apa yang diperoleh apabila tanpa melakukan perdagangan. Konsep inilah yang

¹³Dominik Salvatore, *Ekonomi Internasional*, Edisi 9 Buku 2, Jakarta, Salemba Empat, 2014.

direkomendasikan oleh Adam Smith tentang bagaimana produksi dunia harus dipetakan.

Sekarang coba Anda pikirkan pertanyaan mendasar berikut ini. Bagaimana perdagangan bebas (*free trade*) mampu menciptakan pembagian tenaga kerja internasional secara tepat. Dengan kata lain, bagaimana menentukan siapa yang seharusnya memproduksi apa? Seperti apa distribusi eksak barang-barang yang diproduksi? Untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut dan pertanyaan lainnya yang berkaitan yang mungkin ada di benak Anda, kita harus mengembangkan suatu model ekonomi dengan perdagangan internasional. Hal penting yang harus kita ingat, adalah bahwa dalam model ini kita dibatasi dengan asumsi-asumsi, yaitu:

- 1) semua pelaku ekonomi, khususnya konsumen dan firm berperilaku rasional;
- 2) terdapat 2 negara di dunia, terdapat 2 barang;
- 3) tidak terdapat ilusi uang (*money illusion*);
- 4) masing-masing negara mempunyai *factor endowment* yang tetap dan teknologi yang konstan;
- 5) kedua industri menghadapi persaingan sempurna dan tidak terdapat eksternalitas produksi;
- 6) mobilitas faktor produksi yang sempurna antara dua industri di dalam negara pada masing-masing negara;
- 7) preferensi masyarakat dalam berkonsumsi dapat direpresentasikan oleh satuan kurva *indifference* masyarakat yang konsisten;
- 8) faktor-faktor produksi tidak dapat berpindah dari satu negara ke negara yang lain;
- 9) tidak ada halangan untuk melakukan perdagangan;
- 10) perdagangan internasional harus seimbang (ekspor sama dengan impor);
- 11) tenaga kerja adalah satu-satunya faktor produksi yang relevan dalam hal analisis produktivitas atau biaya produksi;
- 12) produksi harus *constant returns to scale* antara tenaga kerja.

Untuk membahas lebih lanjut lagi model kita ini, marilah kita pelajari contoh kasus numerik berikut ini. Misalkan rasio input/output

pada dua industri yaitu industri makanan (M) dan industri tekstil (T) di negara A dan B seperti ditunjukkan dalam Tabel 1.5. Angka-angka dalam tabel tersebut merefleksikan jam kerja yang dibutuhkan untuk memproduksi 1 unit output tertentu pada masing-masing negara. Contohnya, dibutuhkan 3 jam untuk memproduksi tiap penambahan 1 unit M di negara A, dan karena adanya asumsi 12, hubungan ini dapat berlaku berapa pun jumlah T yang diproduksi pada waktu itu.

b. Keunggulan Komparatif

Ricardo menyatakan bahwa sekalipun suatu negara mengalami kerugian atau ketidakunggulan absolut dalam memproduksi kedua komoditi jika dibandingkan dengan negara lain, namun perdagangan yang saling menguntungkan masih dapat berlangsung. Negara yang kurang efisien akan berspesialisasi dalam produksi ekspor pada komoditi yang mempunyai kerugian absolut lebih kecil. Dari komoditi inilah negara tadi mempunyai keunggulan komparatif (*comparative advantage*). Di pihak lain negara tersebut sebaliknya mengimpor komoditi yang mempunyai kerugian absolut lebih besar. Dari komoditi inilah negara tersebut mengalami kerugian komparatif. hal inilah dikenal dengan hukum keunggulan komparatif.

Teori perdagangan internasional mengkaji dasar-dasar terjadinya perdagangan internasional serta keuntungan yang diperoleh. Kebijakan perdagangan internasional membahas alasan-alasan serta pengaruh pembahasan perdagangan, serta hal-hal yang menyangkut proteksionisme.¹⁴

Ide yang mendasar dari perdagangan internasional adalah untuk mengurangi distorsi yang disebabkan oleh kebijakan pemerintah dalam kebijakan tarif dan non-tarif. Pengenaan tarif sebagai pajak menyebabkan biaya perdagangan meningkat. Akibat dari biaya perdagangan yang meningkat maka harga-harga barang impor di negara-negara pengekspor akan meningkat, harga terendah untuk barang-barang ekspor dan penurunannya volume perdagangan.

Setelah mempelajari model Adam Smith, barangkali ada beberapa pertanyaan yang masih mengganjal di benak Anda. Diantaranya yaitu, bagaimana bila satu negara mempunyai keunggulan absolut pada kedua

¹⁴Dominick Salvatore, *Ekonomi Internasional*. *Ibid.*

macam barang? Pertanyaan ini biasanya muncul pada banyak orang yang baru pertama kali membaca bukunya Adam Smith. Jawabannya dari pertanyaan ini adalah: bahwa negara seyogyanya berspesialisasi di mana mereka mempunyai keunggulan absolut yang paling besar (apabila mereka mempunyai keunggulan absolut pada kedua macam barang) atau berspesialisasi pada produk di mana mereka mempunyai ketidakunggulan absolut yang paling kecil-- *least absolute disadvantage*— (apabila mereka tidak mempunyai keunggulan absolut pada kedua macam barang). Aturan ini dikenal dengan hukum keunggulan komparatif (*the law of comparative advantage*).

Principles of Political Economy and Taxation oleh Ricardo (1817) memuat kunci teori keunggulan komparatif yang masih berlaku dalam perdagangan internasional modern. Gagasan tersebut dikenal sebagai *The Theory of Comparative Advantage* atau *The Theory of Relative Cost* dalam konteks perdagangan internasional. Hipotesis ini menyampaikan bila ada perbedaan komparatif antarnegara yang terlibat, maka akan terjadi perdagangan internasional. Spesialisasi produk dalam bentuk komoditas yang sangat produktif memungkinkan suatu negara meningkatkan pendapatan riil dan standar hidup. Perihal ini diperjelas oleh gagasan keunggulan komparatif. Atas dasar itulah, negara yang berbeda cenderung memberi prioritasnya pada produksi komoditas yang mereka yakini sangat produktif.

Merujuk pada hukum keunggulan komparatif, suatu negara bisa menyelenggarakan perdagangan internasional kendati mereka tidak mempunyai keunggulan tertentu pada dua komoditas yang mereka perdagangkan. Mengkhususkan diri pada barang atau produk yang mempunyai keunggulan komparatif atau tingkat kerugian absolut yang lebih rendah termasuk pendekatan dalam memperoleh hal ini. Selanjutnya, keunggulan komparatif terbagi atas dua kategori: produktivitas tenaga kerja untuk produksi dan keunggulan komparatif biaya. Suatu negara bisa memperoleh keuntungan perdagangan dengan mengekspor barang-barang dengan keunggulan komparatif tinggi dan mengimpor barang-barang dengan keunggulan komparatif rendah, atau dengan mengkhususkan pada produk dengan keunggulan komparatif biaya dan keunggulan produksi.¹⁵ Dengan kata lain, dalam teori keunggulan komparatif, suatu bangsa dapat meningkatkan standar kehidupan dan pendapatannya jika negara tersebut melakukan spesialisasi produksi barang dan jasa yang memiliki produktivitas dan efisiensi tinggi.

Pada 1817, David Ricardo menerbitkan tulisannya mengenai *Principles of Political Economy and Taxation* yang menyajikan hukum keunggulan komparatif. Menurut hukum keunggulan komparatif, bahkan jika satu negara kurang efisien daripada (memiliki kelemahan absolut terhadap) negara lain dalam produksi kedua komoditas, masih ada landasan untuk perdagangan yang saling menguntungkan. Negara pertama harus mengkhususkan diri dalam produksi ekspor dan ekspor komoditas yang mempunyai kerugian absolut yang lebih kecil (ini yang akan menjadi komoditas keunggulan komparatif) dan mengimpor komoditas yang mempunyai kerugian absolut yang lebih besar (ini yang akan menjadi komoditas dengan kerugian komparatif). Dalam hubungan perdagangan internasional dua negara, dua komoditas, setelah ditentukan bahwa satu negara memiliki keunggulan komparatif dalam satu komoditas, negara lain tentu harus memiliki keunggulan komparatif dalam komoditas lainnya. Keunggulan komparatif didasarkan pada perbedaan produktivitas tenaga kerja antarnegara, tetapi mereka tidak memberikan penjelasan untuk perbedaan dalam produktivitas.¹⁶

- 1) Teori David Ricardo Teori ini mengemukakan bahwa negara dalam melakukan produksi dan ekspor barang atau jasa dimana negara tersebut (pengekspor) lebih produktif terhadap suatu barang atau jasa yang dimiliki dibanding negara lain, sedangkan jika melakukan impor terhadap suatu barang atau jasa dimana negara tersebut (pengimpor) dinilai lebih produktif dibanding negara yang mengimpor atas barang atau jasa yang dipesannya.¹⁷
- 2) Teori John Stuard Mill J. S Mill mengemukakan bahwa negara dapat melakukan produksi dan ekspor terhadap barang atau jasa yang lebih murah serta melakukan impor terhadap barang atau

¹⁶Farizan Firdaus, *Perumusan Strategi Bersaing Pada Industri Transportasi Trayek Jakarta-Bandung: Studi Kasus PT. Primajasa Perdanarayutama*, Skripsi, Depok, Fakultas Teknik Universitas Indonesia, 2011.

¹⁶Dominik Salvatore, *Ekonomi Internasional*. *Op cit.*

¹⁷Rika Promalessy dan Marnis, *Bisnis Internasional*, Bandung: Media Sains Indonesia, 2021, hlm.17-18.

jasa jika yang dihasilkan dalam negerinya memerlukan biaya yang mahal untuk mendapatkannya. Teori ini menjabarkan bahwa ukuran barang atau jasa ditentukan oleh banyak-sedikitnya tenaga kerja yang dikerahkan dalam proses produksi.¹⁸

c. Teori Perdagangan Liberal

Pada tahun 1919, Eli Heckscher, seorang ekonom Swedia, menerbitkan sebuah artikel berjudul "*The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*" yang menyajikan garis besar apa yang akan menjadi "teori perdagangan internasional modern". Artikel tersebut sebagian besar tidak diketahui selama lebih dari sepuluh tahun sampai Bertil Ohlin, ekonom Swedia lain dan mantan mahasiswa dari Heckscher, mengambilnya, menyusun ulang artikel tersebut, melakukan klarifikasi dan pada tahun 1933 menerbitkan bukunya yang terkenal, "*Interregional and International Trade*".

Teori H-O menyatakan bila suatu negara hendak mengekspor komoditas yang produksinya memerlukan penggunaan intensif faktor produksi negara yang jumlahnya relatif berlimpah serta murah dan mengimpor komoditas yang produksinya memerlukan penggunaan intensif faktor produksi negara yang jumlahnya relatif langka dan harganya mahal. Singkatnya, negara yang relatif kaya akan faktor tenaga kerja akan mengekspor komoditas yang relatif padat karya dan mengimpor komoditas yang relatif padat modal. Teori ini juga sering disebut sebagai teori faktor produksi proporsi atau faktor produksi bawaan (*factor proportions or factor-endowment theory*). Teori H-O mendalilkan bahwa perbedaan relatif dalam kelimpahan dan harga faktor produksi merupakan penyebab perbedaan harga komoditas relatif antara dua negara sebelum terjadi perdagangan. Perbedaan tersebut kemudian diterjemahkan ke dalam perbedaan faktor absolut dan harga komoditas antara kedua negara. Jadi, perbedaan harga komoditas absolut (mutlak) di dua negara merupakan penyebab langsung terjadinya perdagangan.¹⁹

Sebenarnya, teori perdagangan liberal terbagi atas dua kelompok. *Pertama*, aliran klasik oleh Adam Smith

¹⁸Basuki Pujoalwanto, *Perekonomian Indonesia; Tinjauan Historis, Teoritis, dan Empiris*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014, hlm.129-130.

¹⁹Dominik Salvatore, *Ekonomi Internasional*, Edisi 9 Buku 2, Jakarta, Salemba Empat, 2014.

dan David Ricardo. Aliran neoklasik, yang merupakan peningkatan atau pembaharuan dari aliran pertama di atas, berada di urutan kedua. Contoh tokoh neoklasik ialah Paul Krugman dan Samuelson. Adam Smith, seorang liberal, mengartikulasikan teori keunggulan absolut, yang menyampaikan bila ekspansi ekonomi ialah landasan kekuatan dan kemakmuran suatu negara, serta bila perdagangan dengan negara lain ialah sarana untuk mendorong pertumbuhan itu. Menurutnya, spesialisasi atau pembagian kerja patut terlaksana dalam perdagangan internasional supaya masing-masing negara menghasilkan barang sesuai kapasitasnya.²⁰ Negara-negara menciptakan beragam produk diharapkan mampu berpeluang dalam mencapai pertumbuhan ekonomi dan kekayaan nasional yang lebih tinggi dibanding dengan negara lain yang sekadar mempunyai sedikit produk berkat pembagian kerja atau spesialis ini, sebagai maksud dari keunggulan absolut. Prinsip lain dari teori ini adalah bahwa pasar terbuka atau persaingan bebas harus menjadi landasan bagi semua perdagangan internasional. Yang dimaksud dengan keunggulan absolut adalah sebagai prinsip lain.

Sesuai definisi ini, hambatan politik terhadap aliran produk antarnegara perlu dihilangkan supaya hukum pasar bisa mengatur pergerakan barang antarnegara secara alami dan bebas. Sesuai argumen ini, membatasi pergerakan barang antarnegara akan mengakibatkan pertumbuhan ekonomi lebih lambat sehingga melemahkan negara secara menyeluruh. Tindakan seperti proteksi, dumping, dan sebagainya dipandang sebagai tindakan negatif yang patut dihindari. Keterlibatan dan intervensi berlebihan negara dalam perdagangan internasional mampu menyebabkan distorsi pasar dan mungkin mengganggu stabilitas perekonomian. David Ricardo ialah orang lain yang mengemukakan konsep keunggulan komparatif. Menurutnya, masing-masing negara akan mencapai perdagangan internasional yang adil dan seimbang jika mengedepankan konsep keunggulan berdaya saing. Perihal ini mempertegas bahwasanya dalam perdagangan internasional, negara-negara yang mampu memproduksi produk tertentu dengan biaya yang relatif rendah bakal mempunyai keunggulan dibanding negara-negara yang tidak mampu memproduksinya.

²⁰Robert Gilpin, *The Political Economy of International Relations*, New Jersey: Princeton University Press, 1987. hlm.41-42

Efisiensi akan dihasilkan dari strategi ini: tiap negara terlibat dalam operasi perdagangan internasional sesuai kemampuan produknya yang paling kuat. Ricardo pun mengklaim bila alih-alih mempunyai keunggulan daripada negara pesaingnya, negara yang mengkhususkan diri pada komoditas tertentu justru memperoleh keunggulan itu sebab biaya komparatifnya yang paling rendah.²¹ Atas dasar itulah, apabila biaya komparatif suatu produk lebih tinggi dibanidng jika diproduksi oleh negara lain, suatu negara tidak boleh mengekspor produk tersebut kendati negara itu mempunyai keunggulan absolut terhadap produk itu. Perihal ini bisa diakibatkan oleh karakteristik produk tertentu, seperti biaya tenaga kerja yang rendah, akses yang mudah terhadap bahan mentah atau kemajuan teknologi yang memungkinkan suatu negara mengungguli negara lain dalam hal efisiensi.

Sebagai penutup, Ricardo menyampaikan bila perdagangan bebas hendak menguntungkan semua pihak yang terlibat karena akan mendorong spesialisasi, yang pada gilirannya akan meningkatkan produktivitas sebab spesialisasi meningkatkan efisiensi.²² Eli F. Heckscher dan Bertil Ohlin akhirnya mengubah posisi awal Ricardo. Heckscher menyampaikan pendapat melalui teorinya bila perubahan harga, tanah, tenaga kerja, dan modal sebagai akibat dari perdagangan internasional telah menggeser distribusi pendapatan dalam suatu negara. Komponen negara ini menyebabkan perubahan mendasar yang berakibat pada produksi suatu negara.²³

Perihal ini pada akhirnya mampu menyebabkan disparitas kekayaan antarnegara. Sesuai penjelasannya, Ohlin mengklaim bila supaya beberapa negara bisa menghasilkan komoditas yang paling menguntungkan, mereka mendapat bantuan berlebihan dari variabel lain. Karena nilai efisiensi yang akan didapat tidaklah sama, maka tidak mungkin masing-masing negara bisa menciptakan komoditas yang serupa.

²¹Christ Brown, *Understanding International Relations, Second Edition*, New York: PALGRAVE, 2001. hlm. 154-156

²²Robert Jackson, & Georg Sorensen, *Pengantar Studi Hubungan Internasional*, Terj. Dadan Suryadipura, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005, hlm.235

²³Jeffrey A. Frieden, and David A. Lake, *International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth*, New York: St. Martin Press, 1991. hlm.73

Menurut Ohlin, spesialisasi produksi suatu negara pada tingkat tertentu hendak menghasilkan nilai tertinggi mengingat keunggulan komparatifnya dibandingkan negara lain. Heckscher dan Ohlin (H-O) berteori bila, dengan mengasumsikan bila negara-negara mempunyai teknologi dan selera yang sama, faktor yang signifikan yang memengaruhi perdagangan ialah perbedaan relatif dalam faktor *endowment* dan harga faktor produksi di antara keduanya. Sesuai teori H-O, masing-masing negara hendak mengimpor komoditas yang komponen produksinya relatif langka dan mahal, serta mengekspor komoditas yang unsur produksinya relatif melimpah dan murah. Menurut teori H-O, sebelum terjadi perdagangan antarnegara, ketimpangan harga absolut dan harga relatif komponen produksi akan dihilangkan atau dikurangi.

2. Teori-Teori Modern

a. Teori Heckscher-Ohlin

Heckscher-Ohlin (1995) dalam teorinya mengenai timbulnya perdagangan, menganggap bahwa negara dicirikan oleh bawaan faktor yang berbeda sedangkan fungsi produksi di semua negara adalah sama. Menggunakan asumsi tersebut diperoleh kesimpulan bahwa dengan fungsi produksi yang sama dan faktor bawan yang berbeda, suatu negara akan cenderung untuk mengekspor komoditi yang secara relatif intensif dalam menggunakan faktor produksi yang relatif banyak dimiliki karena faktor produksi melimpah dan murah. Suatu negara juga akan mengimpor komoditi yang faktor produksinya relatif langka didapat dan biaya yang mahal.

Teori Heckscher Ohlin (H-O) mempunyai dua kondisi penting sebagai dasar dari munculnya perdagangan internasional, yaitu ketersediaan faktor produksi dan intensitas dalam pemakaian faktor produksi atau proporsi faktor produksi. Oleh karena itu teori H-O sering juga disebut teori proporsi atau ketersediaan faktor produksi. Produk yang berbeda membutuhkan jumlah atau proporsi yang berbeda dari faktor-faktor produksi. Perbedaan tersebut disebabkan oleh teknologi yang menentukan cara mengkombinasikan faktor-faktor produksi yang berbeda untuk membuat suatu produk.²⁴

²⁴Tulus T.H Tambunan, *Globalisasi dan Perdagangan*... *op cit.* hlm.66

Dalam teori H-O keunggulan komparatif dijelaskan oleh perbedaan kondisi penawaran dalam negeri antar negara. Dasar dari pemikiran teori ini adalah sebagai berikut. Negara-negara mempunyai cita rasa dan preferensi yang sama, menggunakan teknologi yang sama, kualitas dari faktor-faktor produksi sama, menghadapi skala tambahan hasil yang konstan tetapi sangat berbeda dalam kekayaan alam atau ketersediaan faktor-faktor produksi. Perbedaan ini akan mengakibatkan perbedaan dalam harga relatif dari faktor produksi. Perbedaan ini akan mengakibatkan perbedaan dalam harga relatif dari faktor-faktor produksi antar negara. selanjutnya perbedaan tersebut membuat perbedaan dalam biaya alternatif dari barang yang dibuat antar negara yang menjadi alasan terjadinya perdagangan antarnegara. Menurut teori H-O tiap negara akan berspesialisasi pada jenis barang tertentu dan mengekspornya yang bahan baku atau faktor produksi utamanya berlimpah atau harganya murah di negara tersebut dan mengimpor barang-barang yang bahan baku atau faktor produksi utamanya langka atau mahal.²⁵

b. Teori Siklus Produk

Teori siklus produk dari Vernon (1966) yang dikembangkan antara lain oleh Williamson (1983) dapat juga digunakan untuk menjelaskan dinamika keunggulan komparatif dari suatu produk atau industri. Vernon berpendapat bahwa banyak barang manufaktur yang melalui suatu siklus produk yang prosesnya bisa pendek atau panjang, yang terdiri dari 4 tahap yakni pengembangan atau penciptaan (inovasi) atau introduksi, pertumbuhan, kedewasaan, dan penurunan. Siklus ini akan terjadi selama kondisi-kondisi yang mempengaruhi proses produksi dan persyaratan-persyaratan lokasi berubah terus secara sistematis. Jadi menurut vernon keunggulan komparatif dari barang tersebut berubah mengikuti perubahan waktu dan dari satu negara ke negara lain. Hipotesis siklus produk ini didasarkan pada asumsi bahwa rangsangan pada inovasi biasanya dipicu oleh ancaman dari pesaing atau peluang pasar. Dalam kata lain perusahaan cenderung dirangsang oleh kebutuhan dan kesempatan yang ada di pasar dalam negeri. Selain sebagai sumber perangsang inovasi, pasar domestik juga berperan

²⁵Tulus T.H Tambunan, *Globalisasi dan Perdagangan*..... *bid.* hlm.68

sebagai tempat lokasi pelaksanaan produksi (atau sebagai tempat *trial and error*). Dekat dengan pasar membuat manajemen dapat bereaksi cepat terhadap umpan balik pembeli.²⁶

Tahap pertama adalah tahap inovasi atau awal mula suatu produk baru ditemukan/dikembangkan. Tahap ini mempunyai beberapa ciri antara lain modal investasi yang diperlukan sangat besar yang terutama sangat diperlukan untuk pembiayaan laboratorium dan tenaga ahli, desain serta metode produksinya mengalami perubahan-perubahan terus menerus. Karena tahap ini tidak hanya memerlukan modal yang tidak sedikit tetapi juga SDM dengan keahlian teknologi, desain dan lain-lain maka pada umumnya hanya industri-industri di negara-negara maju yang dapat melakukannya karena selain memiliki modal yang besar, juga SDM berkualitas tinggi dan menguasai teknologi. Selain itu tingkat pendapatan rata-rata dan selera masyarakat di negara pencipta lebih tinggi dibandingkan di NSB, dan ini merupakan salah satu faktor perangsang bagi perusahaan-perusahaan di dalam negeri untuk melakukan inovasi karena yakin ada pasarnya, paling tidak pada awalnya di dalam negeri.²⁷

Tahap kedua disebut tahap perluasan (pertumbuhan) produksi. Pada tahap ini permintaan baik dari dalam negeri maupun internasional (pasar ekspor) meningkat, dan oleh karena itu produk baru tersebut juga diekspor. Pada awalnya diekspor ke negara maju lainnya yang memiliki kebutuhan dan kemampuan (karena pendapatan dan selera tidak terlalu berbeda dengan negara pencipta) untuk membeli produk baru tersebut. Volume ekspor tumbuh dan menjadi cukup besar untuk mendukung produksi lokal. Tahap ini juga merupakan tahap awal dari standarisasi produk dan proses pembuatannya. Pola dari proses produksinya juga berubah dengan mulai menerapkan sistem perakitan, dan ini berarti ekonomi eksternal menjadi sangat penting. Apabila perusahaan inovator adalah perusahaan multinasional, produksi akan juga dilakukan di cabang-cabangnya di luar negeri. Kalau tidak punya cabang di luar negeri, perusahaan-perusahaan di negara-negara lain akan memperoleh lisensi untuk memproduksinya. Jadi tahap ini mulai muncul pemasok-pemasok baru yang dapat berproduksi dengan skala

²⁶Tulus T.H Tambunan, *Globalisasi dan Perdagangan.....* *ibid.* hlm.78

²⁷Tulus T.H Tambunan, *Globalisasi dan Perdagangan.....* *Ibid.* hlm.78

ekonomis sehingga biaya produksi dan harga jual menjadi lebih murah daripada dinegara inovator dan persaingan dalam inovasi produk, dan kualitas berubah menjadi persaingan dalam harga. Disini NSB mulai bisa bergabung di dalam proses produksi dari produk tersebut, terutama karena upah tenaga kerjanya murah.²⁸

c. Teori Skala Ekonomis

Teori skala ekonomis bertolak belakang dengan teori Heckscher-Ohlin (H-O). Teori H-O mengasumsikan skala penambahan hasil yang konstan sedangkan di dalam teori skala ekonomis, skala penambahan hasil tidak tetap, melainkan meningkat terus, misalnya penambahan pertama input sebesar 10 % membuat 20% penambahan output, penambahan kedua input sebesar 10 % menghasilkan penambahan output 30% dan seterusnya. Jadi skala ekonomis adalah suatu skala produksi dimana pada titik optimalnya, produksi bisa menghasilkan biaya per satu unit output terendah. keberadaan skala ekonomis dapat menjelaskan beberapa pola perdagangan yang tidak dijelaskan di dalam model H-O. Jika terdapat skala ekonomis, suatu perusahaan di suatu negara dapat berspesialisasi dalam produksi suatu jangkauan produksi yang terbatas dan mengeksponnya dengan harga yang lebih murah dari produk yang sama dari perusahaan di negara lain yang tidak memiliki skala ekonomis, karena misalnya modal terbatas hingga tidak bisa membangun kapasitas produksi yang besar atau keterbatasan teknologi sehingga tidak memungkinkan proses produksinya mencapai skala ekonomis. Karena itu dalam era perdagangan bebas, skala ekonomis menjadi salah satu faktor penentu tingkat daya saing global atau keunggulan suatu perusahaan atau industri.²⁹

Dengan skala ekonomis yang berkorelasi positif dengan luas kapasitas produksi dan tingkat intensitas dalam pemakaian faktor produksi khusus nya modal, maka ketersediaan faktor produksi dari teori H-O sebagai sumber keunggulan komparatif (dalam harga) menjadi tidak terlalu (selalu) relevan. Dalam kata lain suatu negara yang miskin SDA misalnya jepang tetap dapat menghasilkan barang-barang yang memakai bahan-bahan baku impor dengan harga output

²⁸Tulus T.H Tambunan, *Globalisasi dan Perdagangan.....bid.* hlm.80

²⁹Tulus T.H Tambunan, *Globalisasi dan Perdagangan.....bid.* hlm.83-84

yang lebih murah daripada barang-barang yang sama buatan negara pengekspor bahan-bahan baku tersebut, karena di Jepang produksi-produksi dapat dilakukan dalam suatu skala ekonomis yang besar sehingga menghasilkan biaya produksi per satu unit output lebih rendah daripada di negara yang kaya SDA.³⁰

Ball dan McCulloch (2000) menyatakan bahwa perdagangan internasional muncul karena adanya perbedaan harga relatif antar negara. Perbedaan ini berasal dari perbedaan biaya produksi, yang diakibatkan oleh:

- a. Perbedaan atas karunia Tuhan pada faktor produksi.
 - b. Perbedaan dalam teknologi yang digunakan yang dapat menentukan intensitas faktor produksi yang diperlukan.
 - c. Perbedaan dalam efisiensi permintaan faktor produksi.
 - d. Nilai tukar mata uang suatu negara terhadap negara lain.
- d. Teori Perdagangan Nasionalis

Teori kedua dikenal sebagai teori merkantilisme atau teori perdagangan. Sesuai pandangan ini, negara memainkan peran penting dalam perdagangan global. Penganut teori perdagangan nasional memercayai bila tujuan utama mendirikan negara yang kuat harus didahulukan dibanding aktivitas ekonomi. Artinya, ekonomi berperan sebagai fondasi kekuasaan politik dan alat politik. Tujuan akhir dari aktivitas perdagangan ialah kepentingan nasional. Sesuai sudut pandang ini, ekonomi internasional bukannya menjadi tempat kerja sama dan keuntungan bersama, tetapi justru menjadi medan pertempuran antarkepentingan nasional yang saling bersaing. Ada asumsi bila persaingan ekonomi internasional ialah *zero-sum game*: keberhasilan suatu negara sama dengan kegagalan lain.³¹ Alexander Hamilton, salah satu pendiri Amerika Serikat, merupakan salah satu tokoh penting dalam pandangan ini.

Hamilton menyampaikan pendapatnya bila strategi perdagangan luar negeri suatu negara perlu memberikan prioritas lebih tinggi pada barang-barang manufaktur daripada komoditas pertanian.

³⁰Tulus T.H Tambunan, *Globalisasi dan Perdagangan*.....*bid*, hlm.84

³¹Robert Jackson, & Georg Sorensen, *Pengantar Studi Hubungan*....*op cit*. hlm.231

Menurutnya, suatu negara sekadar bisa memperoleh keuntungan yang signifikan dalam perdagangan internasional dengan menciptakan komoditas manufaktur. Kekuatan bangsa akan mengikuti dari keunggulan ini. Atas dasar itulah, negara-negara yang sebelumnya bergantung pada impor barang-barang manufaktur dari negara lain terpaksa mengambil strategi atau kebijakan "substitusi impor." Meskipun lebih menguntungkan impor komoditas dari negara lain berdasar pada prinsip efisiensi (keuntungan komparatif), tetapi negara itu perlu mengolah barang atau produk yang dibutuhkan oleh warganya sendiri.³² Akibatnya, menurut Hamilton, spesialisasi berdasar pada keunggulan absolut dan relatif bukanlah satu-satunya faktor dalam menentukan lokasi pengolahan suatu produk. Keputusan politik yang dirancang di suatu negara harus menginformasikan pilihan lokasi produksi. Artinya, negara ini patut memilih untuk mengubah arah perekonomiannya sekarang ini. Dengan begitu, premis yang dikemukakan oleh teori perdagangan liberal bertentangan dengan gagasan Hamilton mengenai substitusi impor.

Hamilton berpendapat bahwasanya dalam perdagangan internasional, konsep spesialisasi dan pembagian kerja sekadar membantu negara tertentu. Atas dasar itulah, guna mengurangi kesenjangan itu, negara-negara yang tidak mampu menciptakan produk/barang manufaktur sendiri perlu melakukan bermacam upaya guna bisa melakukannya. Friedrich List ialah ahli teori perdagangan nasionalis lainnya. List menekankan pentingnya keterlibatan pemerintah dalam masalah ekonomi. Tidak mungkin mencapai kesuksesan ekonomi tanpa intervensi politik.³³

List memberikan contoh bagaimana industrialisasi yang digerakkan oleh negara berkontribusi terhadap keberhasilan historis Inggris sebagai imperium dunia dengan pengaruh luas melintasi batas internasional dalam konteks politik internasional. Ia tidak menyetujui bila efisiensi, keunggulan komparatif, dan keputusan produksi spesifik ialah satu-satunya landasan pembangunan ekonomi, serta pertimbangan politik tidak diperlukan. List memercayai bila Inggris berhasil karena mereka mengeksploitasi otoritas politik untuk mempromosikan perdagangan dan industri.

³²Christ Brown, *Understanding International Relations*. — *Op cit.* hlm.156

³³Christ Brown, *Understanding International Relations*. — *Ibid.* hlm.156-157

Negara ini tidak berpikir dua kali untuk mengerahkan kekuatan militer terhadap negara lain pada tahap awal industrialisasi dan perdagangan internasional. Dengan dukungan militer yang tak tergoyahkan, keunggulan ilmu pengetahuan dan industri Inggris mendorong kapasitas perdagangan internasionalnya ke puncaknya. Jika kita sekadar mempertimbangkan pertimbangan ekonomi, maka akan sulit menjaga kepentingan sektor yang berkembang pesat dan persaingan perdagangan internasional yang kian ketat. Atas dasar itulah, dalam pandangannya, nasionalisme ekonomi dan perdagangan merupakan satu-satunya cara untuk membangun bangsa yang besar. Perihal ini bisa terlaksana dengan beberapa cara, antara lain, perlindungan pekerja dumping, proteksi, penerapan tarif impor yang tinggi, dan sebagainya. Di sinilah letak peran penting institusi politik negara. Singkatnya, komunitas politik, khususnya pemerintah, mempunyai pengaruh terhadap perekonomian. Segala tindakan yang pemerintah lakukan guna memajukan kepentingan nasional sepenuhnya menjadi tanggung jawabnya.

e. Teori "Dual Economy"

Sesuai teori *dual economy* atau ekonomi ganda—yang kerap disebut dengan dualisme ekonomi—setiap fenomena yang bersinggungan dengan perekonomian domestik dan global harus dikaji dari dua perspektif yang berlainan. Yang pertama ialah industri kontemporer yang mutakhir dengan tingkat efisiensi dan integrasi yang tinggi. Sektor kedua ialah sektor tradisional, yang dicirikan oleh swasembada lokal dan teknik produksi yang sudah ketinggalan zaman. Tokoh filosofi ini ialah tokoh yang menciptakan liberalisme ekonomi sebagai konsep umum. Kami mengetahui J. H. Boeke menganalisis konteks sejarah perekonomian kolonial dan pribumi di Indonesia; ia mengevaluasi gagasan dualisme ekonomi. Pendukung teori pembangunan modernisasi, termasuk W. W. Rostow, dengan tegas mendukung gagasan tersebut. Menurut teori ekonomi ganda, pembangunan ekonomi ialah proses modernisasi struktur sosial, politik, dan ekonomi untuk berpindah dari sektor tradisional ke sektor modern.

Cita-cita baru, seperti rasionalisme ekonomi, maksimalisasi perilaku, dan individualisme dalam masyarakat, menggantikan cita-cita lama selama fase transisi ini.

Selain itu, pergerakan kekuatan pasar menuju efisiensi ekonomi dan saling ketergantungan menghasilkan integrasi ekonomi global, yang terwujud ke dalam sistem pasar dan institusi lainnya. Gagasan ekonomi ganda menyampaikan bila cara kerja kekuatan pasar secara alami mengarah pada pembentukan ekonomi pasar. Kekuatan utama yang melatarbelakangi peralihan dari perekonomian tradisional ke perekonomian kontemporer mencakup perbaikan dalam bidang komunikasi dan transportasi, kemajuan dalam efektivitas lembaga-lembaga ekonomi, serta penurunan biaya transaksi. Teori ini turut memperkirakan bila wilayah-wilayah baru akan kian memasuki perekonomian global karena bekerjanya sistem pasar.

Setidaknya, dinamika seperti ini menjadi jelas sewaktu negara-negara kapitalis Eropa mulai menjajah negara-negara di Asia, Afrika, dan Amerika Latin pada abad keenam belas. Ketiga wilayah di dunia ini menjadi saksi masuknya sektor modern oleh negara-negara kapitalis Eropa, yang kemudian meluas ke wilayah-wilayah kurang berkembang. Sesuai hipotesis ini, aktivitas terorganisasi, kemajuan teknologi, dan efisiensi ekonomi merupakan pendorong utama transisi dari sektor tradisional ke sektor modern. Perihal ini meliputi penerapan metode yang efisien, penciptaan rantai pasokan dan pasar baru, serta pengembangan pendekatan inovatif guna mengendalikan maupun mengarahkan aktivitas ekonomi. Faktor-faktor penting termasuk monetisasi kehidupan ekonomi, kebangkitan kota, serta kemajuan transportasi dan komunikasi. Biaya transaksi ekonomi sudah menurun sebagai akibat dari kemajuan ini, yang memungkinkan perluasan pasar dan memasukkan industri tradisional/konvensional ke dalam perekonomian global. Pendukung teori ekonomi ganda berpendapat bila mekanisme harga, efisiensi produk, daya saing pasar, dan optimalisasi kekayaan mengatur proses kemajuan ekonomi pada skala nasional dan dunia.

Aktor-aktor ekonomi yang tidak efisien harus mengubah perilaku mereka untuk memenuhi kebutuhan pasar atau aktivitas ekonomi mereka akan hancur. Pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan saling ketergantungan di antara komunitas internasional di seluruh dunia disebabkan oleh perluasan pasar, akumulasi modal, dan faktor produksi lainnya, serta penemuan teknologi baru maupun struktur organisasi.

Teori ekonomi ganda menawarkan bukti kuat terkait pergeseran dari nilai-nilai tradisional menuju kemajuan melalui sejumlah kasus yang telah kita lihat. Beberapa kasus ini mencakup negara industri baru di Asia yang berkembang pesat seperti Hong Kong, Singapura, Korea Selatan, dan Taiwan. Negara-negara ini sudah berhasil mengimplementasikan perubahan ekonomi liberal yang memungkinkan mereka menjadi negara maju. Negara-negara lain, termasuk Thailand, Malaysia, Vietnam, dan Indonesia, baru-baru ini sudah mengadopsi langkah ini. Kapasitas mereka untuk menganut prinsip-prinsip liberal dan secara bertahap meninggalkan struktur ekonomi konvensional mulai membuahkan hasil.

f. Teori Sistem Dunia Moderen (MWS)

Hipotesis atau teori sistem dunia, yang kerap dikenal dengan sistem dunia modern, adalah teori berikutnya. Immanuel Wallerstein-lah yang menyampaikan teori ini. Doktrin Neomarksis dan aliran sejarah "Annales", yang didirikan Fernand Braudel di Prancis, menjadi sumber dasar teori MWS. Dalam pengertian ini, Wallerstein memandang tatanan ekonomi global sebagai unit analitis yang terkait erat dengan seluruh unit lainnya. Beberapa proses perubahan yang terjadi dikaji dalam kerangka jangka panjang yang dianggap memadai untuk mendukung "perhitungan logis." Keseluruhan dan tingkat sosial yang paling mendasar diasumsikan sebagai perubahan bertahap dan berulang saat referensi temporal jangka panjang (*la longue duree*) dipergunakan.³⁴ Sementara itu, Wallerstein memanfaatkan ide atau gagasan dari aliran Neomarksis dan ahli teori ketergantungan seperti Paul Baran, Andre Gunder Frank, Samir Amin, Dos Santos, dan lain-lain. Wallerstein dengan berani menyampaikan bila perspektif Sistem Dunia Modern adalah sebuah proses terhadap kecenderungan untuk memahami ilmu sosial secara dengan salah atau terjadi kekeliruan semenjak pertengahan Abad Ke-19, dan bukanlah sebuah teori.³⁵

³⁴ Immanuel Wallerstein, *The Modern World System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century*, New York: Academic Press, 1974.

Tesis utama dari teori MWS menyatakan bahwa dunia moderen hanya dapat dipahami sebagai sistem global dengan suatu *division of labor* tunggal dan sistem budaya jamak yang membentuk suatu hierarki internasional melalui perjuangan negara dan kelas yang tidak pernah berhenti. Hierarki tersebut terdiri dari "pusat" (center) yang maju dan dominan; serta "pinggiran" (*periphery*) yang tergantung dan terbelakang. Secara ekonomi maupun politik, daerah "pusat" yang metropolis menciptakan keterbelakangan di daerah-daerah "pinggiran". Hubungan antara "pusat" dan "pinggiran" bercorak eksploitatif, yang ditandai adanya aliran surplus ke negara-negara "pusat". Dengan kata lain, kemajuan yang dicapai di wilayah-wilayah pusat secara bersamaan justru menciptakan kemiskinan serta ketimpangan di negara-negara pinggiran. Negara-negara pinggiran terjebak dalam siklus atau pusaran keterbelakangan.

Menurut teori MWS, ekonomi internasional merupakan arena pertarungan kepentingan antara negara-negara pusat yang maju dengan negara-negara pinggiran yang lemah dan terbelakang, dalam wujud penghisapan, yang menyebabkan negara-negara terbelakang terhalang kemajuannya baik secara ekonomi maupun politik. Pembagian kerja internasional secara langgeng telah menempatkan negara-negara pinggiran selalu pada posisi tergantung kepada negara-negara maju. Melalui kemampuan ekonomi, jenis produksi, teknologi dan strategi perdagangan yang diciptakan sedemikian rupa, negara-negara pusat (maju) menikmati aliran surplus perdagangan yang secara bersamaan memiskinkan negara-negara pinggiran. Dengan demikian, fenomena pembangunan dan keterbelakangan dalam perspektif hubungan internasional tidak lain merupakan sisi yang berbeda dari mata uang yang sama. Bagaimana keadaan ini bisa terjadi?

Menurut Wallerstein, akar terbentuknya struktur hubungan ekonomi seperti itu bisa dilacak jauh ke belakang, semenjak lahirnya sistem ekonomi-kapitalis dunia sekitar tahun 1500 an, yang

³¹Immanuel Wallerstein, "World Sytem Analysis", dalam Anthony Giddens and Jonathan Turner (eds.), *Social Theory Today*, Stanford: Stanford University Pers, 1987. hlm.309

secara bertahap berubah melalui beberapa tahap yang penting. Ia menyampaikan bila kecenderungan sekuler, seperti aneksasi, komersialisasi pedesaan, industrialisasi, dan proletarisasi, menyebabkan berkembangnya sistem ekonomi kapitalis global. Selain itu, terdapat ritme siklus sistem perekonomian global yang ditandai dengan ekspansi dan stagnasi akibat ketidaksesuaian pasokan dan permintaan barang dunia. Krisis yang berulang menyebabkan terjadinya perputaran ini, menempatkan negara di pusat, semiperipheral, atau bahkan di perimeter.³⁶ Dinamika sosioekonomi yang lebih mendasar mendorong perekonomian global menuju integrasi pusat ataupun pinggiran, menurut para ahli teori MWS, yang melihat negara dan pasar sebagai "fenomena sekunder."

Sesuai kerangka ini, kelas dan posisi diasumsikan sebagai lapisan dalam sistem ekonomi global dan bukan sebagai alat pengelompokan dalam suatu negara, dengan begitu, sistem ekonomi global dibangun di atas tatanan yang terstruktur secara struktural yang sudah mengalami perkembangan sejarah yang berlarut-larut dan kompleks, serta bukan dari tatanan yang terisolasi secara nasional. Wallerstein menyarankan supaya negara-negara berkembang bersatu melawan tatanan ini dengan meluncurkan kampanye antisistem di seluruh dunia dan memfokuskan seluruh energi mereka pada bidang-bidang ekonomi yang surplus ekonomi. Tujuannya ialah untuk mengakhiri pencurian besar-besaran atas surplus ekonomi dunia dengan menurunkan margin keuntungan dan lebih fokus pada kepedulian terkait kesetaraan. Atas dasar itulah, teori MWS justru mengambil posisi sebaliknya, bila keterkaitan tersebut bersifat merusak, berbeda dengan teori ekonomi ganda yang menegaskan bila interaksi ekonomi antara negara industri dan negara berkembang saling menguntungkan.

Dari sudut pandang yang disebutkan di atas, bisa memberi simpulan bila teori ini, kendati mengakui pentingnya perjuangan kelas dan ranah politik dibanding ranah lain, juga mengakui peran ranah ekonomi dalam membentuk individu.

³⁶Wallerstein Immanuel, *The Politics of the Capitalist World-Economy*, Cambridge: Cambridge University Press, 1984. hlm.13-26

Kedua, teori MWS berasumsi bila sistem dunia terdiri atas hierarki negara-negara yang mengontrol atau mendominasi, serta negara-negara yang didominasi (bergantung). Ketiga, konflik kepentingan antarnegara menjadikan perekonomian dunia sekarang ini diwarnai dengan krisis yang tidak bisa dihindarkan. Hanya saja, teori ini mempunyai kelemahan karena mengeksternalisasikan kesalahan pembangunan yang terjadi di negara berkembang ke negara maju. Tampaknya kebijakan-kebijakan jahat yang dilakukan negara-negara maju perlu disalahkan atas seluruh dampak buruk pembangunan di beberapa negara pinggiran (berkembang). Realitas yang terjadi, banyak variabel internal yang berkontribusi terhadap keterbelakangan di negara-negara pinggiran meliputi struktur sosial, sistem politik, tingkat korupsi, orientasi budaya, pencapaian pendidikan, institusi yang tidak memadai, dorongan untuk maju, dan sebagainya. Para ahli teori MWS sebenarnya kurang memberi bobot pada faktor-faktor ini.

g. Teori Stabilitas Hegemonis

Teori stabilitas hegemoni menjadi teori selanjutnya. Pendukung utama gagasan ini ialah Charles P. Kindleberger. Kindleberger mengklaim dalam sejumlah publikasinya bila teori ini mempunyai manfaat dalam menjelaskan isu politik dan ekonomi global. Sebaliknya, Antoni Gramsci, seorang sarjana Neomarksis Italia, dianggap sebagai penemu istilah hegemoni. Menurut Gramsci, hegemoni ialah hubungan kesepakatan berdasar pada kepemimpinan politik ideologi, dan proses membangun konsensus, bukan dominasi melalui kekerasan. Hegemoni ialah upaya metodis yang dilaksanakan oleh kelas penguasa untuk menanamkan ideologi dominannya ke dalam pikiran dan cara masyarakat untuk mempertahankan kekuasaannya.³⁷

Artinya, hegemoni terjadi saat kelompok yang didominasi dengan rela mengadopsi ideologi, nilai-nilai, kepercayaan, cara hidup, serta sistem dari kelompok yang mendominasi. Klaim utama teori stabilitas hegemoni ialah bila kepemimpinan tunggal yang siap memikul tanggung jawab atas stabilitas dibutuhkan guna sistem ekonomi global yang stabil

³⁷Christ Brown, *Understanding International Relations*. ...*Op cit.* hlm.188

Kekuatan tersebut perlu menjadi kekuatan dominan di bidang politik, sosial, militer, dan ekonomi yang bisa menjadi dasar bagi stabilitas sistem yang ada sekarang ini.³⁸ Selain mampu menjaga kepentingan negara, negara atau otoritas dominan pun harus mampu menegakkan hukum dengan cara tertentu sekaligus melindungi negara-negara yang lebih kecil.

Jika terjadi krisis keuangan yang membahayakan stabilitas regional dan internasional, ia bisa bertindak sebagai pemberi pinjaman, menjaga struktur nilai tukar, mengoordinasikan kebijakan makroekonomi supaya tetap seimbang, mengendalikan perilaku investasi, dan banyak lagi. Ia pun bisa memecahkan permasalahan terkait produk negara lain yang sulit dipasarkan dan bertindak sebagai donor modal. Teori ini berpendapat bila pembentukan rezim internasional yang kuat dan stabil akan difasilitasi oleh struktur kekuasaan hegemoni yang didominasi oleh suatu negara. Jika kekuatan hegemoni bisa bertindak atas nama komunitas ekonomi internasional, maka perekonomian dunia tidak akan mudah mengalami guncangan dan tekanan yang kuat. Karena para ahli teori hegemoni menyampaikan bahwasanya perekonomian yang liberal dan terbuka tidak mampu berfungsi secara independen dari pengawasan kekuatan hegemoni tertentu.

Dengan tidak ada kekuatan hegemoni, negara-negara kuat yang memangsa negara-negara lemah diperkirakan akan mengakibatkan konflik kekerasan antarnegara terkait kepentingan ekonomi, bahkan mungkin anarki. Kindleberger kerap mempergunakan kata "kepemimpinan: sebagai pengganti hegemoni dalam konteks ini. Ahli teori stabilitas hegemoni mengasumsikan bahwasanya karena runtuhnya struktur kekuasaan hegemoni bisa menyebabkan melemahnya rezim internasional yang kuat dan stabil, maka seluruh negara berkepentingan untuk mencegah perihal ini terjadi. Sebab norma, hukum, dan sistem ekonomi liberal pun akan runtuh jika struktur kekuasaan hegemoni runtuh.³⁹

³⁸Robert O. Keohane, "The Theory of Hegemonic Stability and Changes in International Economic Regimes" dalam Ole Holsti, (eds.), *Change in the International System*, New York: West View, 1988. hlm.57-58

Guna mempunyai sistem komersial liberal, kekuatan hegemoni perlu ada. Kendati begitu, teori ini tidak memperjelas bila ketiadaan hegemoni menyebabkan keruntuhan perekonomian internasional. Mereka sekadar menekankan betapa sulitnya mengimplementasikan prinsip-prinsip ekonomi liberal yang nondiskriminatif, terbuka, dan adil, serta segala norma maupun ketertiban tanpa ada kekuatan hegemoni yang bisa menjadi "jangkar" pelindung.

Sebaliknya, hegemoni tanpa loyalitas terhadap pasar (liberal) akan menghasilkan sistem imperial dan menempatkan negara-negara yang lebih lemah dalam posisi politik dan ekonomi yang sulit. Negara-negara kuat akan dengan sigap dan sewenang-wenang dalam memaksakan agenda mereka, abai terhadap ketertiban internasional. Atas dasar itulah, negara-negara besar di bidang ekonomi—terutama negara besar atau menengah yang memengaruhi signifikan di bidang politik, militer, dan ekonomi harus mempunyai tujuan sosial yang sama untuk mendukung masyarakat liberal. Jika sistem hegemoni dikembangkan, perlu memastikan bahwasanya negara-negara tersebut hendak memperoleh keuntungan dari perluasan hubungan pasar.

Negara-negara hegemoni dalam kondisi ini bisa membujuk negara-negara kuat lainnya untuk mematuhi prinsip-prinsip ekonomi global terbuka, tetapi mereka tidak bisa memaksanya. Dengan mengkaji tindakan yang dilaksanakan AS dan G-8 dalam 20 tahun terakhir untuk memajukan tatanan internasional liberal, kita bisa memahami kasus ini dengan lebih baik. Kepemimpinan hegemonik diterapkan melalui konsensus dan kepercayaan populer. Tahap ini dicapai melalui kesepakatan ideologis (atau, dalam kata-kata Antonio Gramsci, "hegemoni ideologis") yang didukung oleh negara-negara kuat lainnya. Sebagai kekuatan pendorong bangsa yang terdepan, kebutuhan akan dukungan ini sangatlah penting. Hanya saja, sistem hegemoni akan menjadi tidak stabil bila negara-negara kuat lainnya mulai melihat tindakan negara hegemoni tersebut bertentangan dengan kepentingan politik dan ekonomi mereka sendiri.

²Robert O. Keohane, "The Theory of Hegemonic.....*op cit.* hlm.64

Penduduk negara-negara hegemoni pun hendak menggulingkan sistem bila mereka mendapati negara kuat lainnya ingkar kepada mereka atau bila keuntungan menjadi yang terdepan tidak sebanding dengan biaya yang harus dikeluarkan. Sangat penting untuk memperjelas bila negara pemimpin dan negara-negara besar yang menjadi landasannya menerima manfaat yang sebanding dengan kontribusi mereka. Alasan serupa pun berlaku bagi negara-negara lain yang sengaja mendahulukan kelangsungan sistem dibandingkan kepentingan mereka sendiri. Kemampuan suatu negara yang menganut hegemoni amat menentukan dalam kondisi macam ini. Sesuai yang disampaikan Gilpin & Gilpin,⁴⁰ terdapat ancaman terus-menerus terhadap sistem ini dari tiap negara maupun kelompok-kelompok kuat di dalam negara-negara yang merasa perekonomian global beroperasi secara tidak adil dan merugikan mereka, atau yang ingin mengubah sistem demi menguntungkan diri mereka sendiri dan merugikan pihak lain. Sistem kapitalisme global tidak mungkin bertahan tanpa kepemimpinan yang cakap dan cerdas. Guna menciptakan dan memperkuat undang-undang yang mengatur perdagangan, investasi asing langsung, serta hubungan moneter, kepemimpinan internasional harus mendorong kolaborasi internasional. Guna mengantisipasi masyarakat terjerumus ke dalam kekuatan pasar dan proses penghancuran kreatif, para pimpinan perlu memperjelas bila, paling tidak, terdapat pengamanan minimal; mereka yang kalah setidaknya harus merasa bila sistem berjalan dengan adil.

Terbukti dari sejarah evolusi ekonomi politik internasional bila di bawah kepemimpinan hegemoni Inggris, sistem ekonomi liberal terus berkembang selama Abad Ke-19. Ekonomi, politik, dan militer Inggris memungkinkannya menjunjung tinggi prinsip ekonomi liberal dan berfungsi sebagai penstabil ekonomi global. Pada abad tersebut, pengaruh Inggris melampaui pengaruh semua negara besar lainnya di dunia. Hanya saja, menjelang Abad Ke-20, terjadi beberapa perubahan baru, dan tentu saja hegemoni Inggris mulai melemah. Puncaknya terjadi pada tahun 1930 ketika terjadi kemerosotan ekonomi yang signifikan yang mengakibatkan runtuhnya supermasi hegemoni Inggris.

⁴⁰Robert Gilpin, & Millis Jean Gilpin, *Tantangan Kapitalisme Global: Ekonomi Dunia Abad Ke-21*, Terj. Haris Munandar, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002. hlm.XVI

Negara itu diyakini telah gagal menegakkan norma-norma ekonomi liberal, stabilitas, dan ketertiban. Amerika Serikat sudah menggantikan Inggris sebagai kekuatan politik dan ekonomi dunia yang dominan di dunia. Sesudah Perang Dunia II, dominasi Amerika Serikat sebagai negara adidaya meningkat, serta pada saat yang sama, Sistem Bretton Woods—landasan ekonomi liberal modern—muncul. Dengan wilayahnya yang luas dan kemajuan yang tak tertandingi di semua bidang, Amerika Serikat muncul sebagai kekuatan hegemoni baru yang sejauh ini terbukti sulit untuk menandinginya.

h. Pandangan Aliran Merkantilisme

Peningkatan ekspor dan penurunan impor merupakan dua cara suatu negara menjadi kaya dan berkuasa, menurut Mun (1954) dalam bukunya *England's Treasure by Foreign Trade*. Kelebihan nilai ekspor berikutnya dibagi menjadi logam mulia, seperti emas dan perak. Kekayaan dan kekuasaan suatu negara diperlihatkan oleh banyaknya logam mulia yang dimiliki. Perdagangan luar negeri hendak menghasilkan kekayaan, dan kekayaan menghasilkan kekuasaan, yang pada gilirannya menjaga maupun menjunjung tinggi perdagangan dan agama (Sir Josiah Child, 1630-1699).

Guna mencapai surplus neraca perdagangan, perspektif merkantilis mengimplementasikan kebijakan yang amat proteksionis. Mendorong ekspor dengan memberikan subsidi kepada industri dan melarang ekspor sumber daya mentah guna menjaga biaya dalam negeri tetap rendah. Sebaliknya, bila bisa membuatnya sendiri, batasi aktivitas impor dengan mengenakan pajak yang tinggi dan melarang impor. Upah di sektor tenaga kerja ditekan seminimal mungkin untuk menjaga harga barang yang dibuat di dalam negeri lebih murah daripada barang-barang yang dibuat di dalam negeri. Monopoli perdagangan dipergunakan sebagai bagian dari agenda merkantilis yang luar biasa untuk mengakuisisi wilayah yang akhirnya menjadi wilayah jajahan. Hume (2003) pun mengkritik strategi merkantilisme yang mempergunakan mekanisme aliran harga-spesies untuk memperoleh logam mulia. Dalam perdagangan sepanjang era merkantilis, logam mulia dipergunakan sebagai alat tukar. Perihal ini berarti akan terjadi aliran uang masuk yang lebih besar dan peningkatan peredaran uang domestik ketika ekspor melebihi impor.

Inflasi dan kenaikan harga produk akibat meningkatnya jumlah uang beredar yang tidak disesuaikan dengan meningkatkan produksi.

Harga barang ekspor akan naik dan cenderung turun sebagai respons terhadap naiknya harga barang dalam negeri. Di lain sisi, jumlah impor bisa meningkat dan harga impor bisa turun. Perihal ini mengakibatkan defisit neraca perdagangan, yang menurunkan jumlah uang beredar melalui pengaruh logam mulia. Karena logam mulia dipandang sebagai simbol kekayaan dan kesejahteraan suatu negara, penurunan logam mulia sama dengan penurunan kesejahteraan nasional. Akibatnya, mekanisme penyesuaian perdagangan otomatis terhadap harga-spesies tidak cukup kuat guna mempertahankan surplus neraca perdagangan.

Sekarang ini, produktivitas, kekayaan alam, dan cadangan sumber daya tenaga kerja acap dipergunakan untuk menentukan tingkat kekayaan suatu negara. Cadangan yang besar di suatu negara memicu aliran produk dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan warga negaranya. Tidak menutup kemungkinan bila perubahan ini akan meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Mengingat tingginya angka pengangguran yang hampir terjadi secara universal di banyak negara sekarang ini, perspektif neomerkantilisme mungkin menjadi sesuatu yang lazim. Atas dasar itulah, perlu adanya pembatasan impor oleh pemerintah guna mengoptimalkan produksi dan menciptakan lapangan kerja. Pemerintah bisa mengoptimalkan sektor manufaktur dan menciptakan lapangan kerja di dalam negeri dengan mendorong ekspor dan mengurangi impor.¹¹

Antara tahun 1600-an dan 1800-an hampir semua negara di Eropa Barat sangat dipengaruhi oleh kebijakan yang dikenal dengan istilah merkantilisme. Pada dasarnya merkantilisme adalah suatu usaha untuk mencapai kesatuan ekonomi dan kontrol politis. Dalam bukunya Sulistyono, mengemukakan bahwa merkantilisme tidak lain hanyalah sekedar suatu sistem kebijakan ekonomi yang dianjurkan dan dipraktekkan oleh sekelompok negarawan Eropa pada abad ke-

¹¹Dominick Salvatore, *Ekonomi Internasional*, Jilid 1 dan 2, Edisi Kelima, Jakarta, Erlangga, 1996.

16 dan 17. Sistem ini oleh Adam Smith diberi nama *the commercial or mercantile system*. Jika Anda simak dengan cermat, sebenarnya tidak ada satu pun definisi yang dapat menjelaskan secara utuh apa sebenarnya merkantilisme, akan tetapi dapat kita tarik benang merahnya maka yang dimaksud dengan merkantilisme adalah berbagai kebijakan yang dirancang untuk menjaga dan mempertahankan kemakmuran negara dengan regulasi ekonomi.⁴²

Pada awal abad ke-16, di benua Eropa mulai muncul beberapa kota yang relatif besar. Kota-kota tersebut tersebar di Eropa Barat. Seiring dengan munculnya kota-kota besar tersebut, di daerah tersebut terjadi pula perubahan yang relatif cepat sebagai akibat dari interaksi berbagai faktor yang terjadi pada saat itu. Faktor yang paling berperan dalam perubahan ini adalah tumbuhnya negara-negara nasional. Negara-negara nasional ini, dalam usahanya untuk memperkuat diri, telah mendobrak kehidupan sosial-ekonomi feodal dan universalisme kekuatan spiritual gereja. Pada akhirnya, kegiatan untuk mendapatkan kekayaan telah menumbuhkan kegiatan ekonomi yang semakin meningkat pesat. Timbulnya negara-negara nasional yang kuat ini merupakan cikal-bakal dari munculnya kapitalisme.

Selain itu ada juga faktor lain yang memacu timbulnya kegiatan ekonomi, yaitu penemuan daerah-daerah baru di luar Eropa. Penemuan daerah-daerah baru ini telah memicu dunia perdagangan. Berkembangnya pasar dan perdagangan diikuti dengan tumbuhnya kelompok baru dalam masyarakat, yaitu kelas pedagang atau kelas kapitalis. Kelas masyarakat inilah yang pada akhirnya menunjang peran penting dalam perkembangan negara-negara di Eropa Barat. Para pedagang melalui agen-agen dan perusahaan-perusahaan, seperti: *The East India Company*, *VOC*, *The Merchant Adventurers*, dan *The Eastland Company* selain bergerak di bidang perdagangan juga menyebabkan timbulnya kolonialisme. Kolonialisme ini bermula dari usaha para pedagang untuk mengeruk keuntungan sebesar mungkin dengan menciptakan monopoli. Di sini kepentingan pedagang pada akhirnya menjadi kepentingan negara pula dan dari situasi semacam ini mulai muncul pandangan kelompok negarawan-negarawan Eropa Barat dalam

⁴²Soelistyo, *Ekonomi Internasional: Teori Perdagangan Internasional*, Yogyakarta, Liberty, 1989.

kaitannya dengan usaha membentuk negara-negara nasional yang kuat melalui berbagai kebijakan ekonomi. Kebijakan ekonomi yang dikemukakan oleh para negarawan Eropa Barat inilah yang kemudian dikenal dengan nama merkantilisme. Kebijakan-kebijakan penting yang dilaksanakan oleh kaum merkantilis antara lain adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk memperoleh neraca perdagangan yang menguntungkan, ekspor harus didorong, sedangkan impor harus dibatasi.
- 2) Industri barang-barang ekspor diberikan subsidi.
- 3) Ekspor bahan mentah dilarang agar harganya di dalam negeri tetap rendah.
- 4) Pelarangan ekspor barang modal.
- 5) Pelarangan emigrasi bagi tenaga-tenaga teknis. Pengenaan tarif impor dan pelarangan langsung pada barang-barang yang dapat diproduksi sendiri di dalam negeri.
- 6) Masalah pengupahan: agar harga barang-barang di dalam negeri dapat dipertahankan serendah mungkin maka tingkat upah juga harus dipertahankan pada tingkat yang serendah-rendahnya. Sebagaimana yang dikatakan oleh James Stuart: *The lowest classes of a people in a country of trade, must be restrained to their physical necessary.*
- 7) Monopoli perdagangan.
- 8) Memperoleh daerah-daerah jajahan.

Monopoli perdagangan ini hanya dapat diperoleh dengan cara memiliki armada yang kuat. Oleh karena itu, negara-negara penganut merkantilisme ini berlomba-lomba untuk membangun perdagangan yang kuat yang semula ditujukan untuk mengangkut barang-barang. Selanjutnya armada perdagangan ini menjadi alat ekspansi usaha masing-masing negara untuk menguasai dan mengontrol jalur-jalur perdagangan, penaklukan, dan pendudukan daerah-daerah baru di Asia, Afrika, dan Amerika.

Dalam bidang perdagangan luar negeri, kebijakan merkantilis berpusat pada dua ide pokok, yaitu penumpukan logam mulia dan hasrat yang besar untuk mencapai dan mempertahankan kelebihan ekspor atas nilai impor. Adapun tujuan utama kebijakan merkantilis adalah pembentukan negara yang kuat dan pemupukan kemakmuran nasional untuk mempertahankan dan mengembangkan kekuatan negara tersebut.

Untuk mencapai tujuan tersebut kaum merkantilis menganggap jalan yang paling baik untuk mencapai tujuannya adalah dengan penumpukan logam karena menurut mereka logam mulia identik dengan kemakmuran. Pemilikan logam mulia berarti kemakmuran. Pemilikan logam mulia berarti kemakmuran dan juga kekuasaan.

Ajaran kaum merkantilis yang berkembang selama kurang lebih dua abad (abad 16-17) ini memperoleh kritik tajam dari Adam Smith yang termuat dalam bukunya "*An Inquiry into the Nature and Cause of the Wealth of Nations*." Menurut Adam Smith, ukuran kemakmuran suatu negara bukan terletak pada banyak sedikitnya logam mulia yang dimiliki, tetapi terletak pada banyaknya barang yang dimiliki. Dengan kata lain, negara yang makmur adalah negara yang mengembangkan produksi barang-barang dan jasa *Gross National Product* melalui perdagangan dan bukannya suatu negara yang berusaha mati-matian untuk menghambat perdagangan hanya untuk dapat menumpuk logam mulia. Selain itu, Adam Smith juga memberikan kritikan yang keras pada banyaknya campur tangan pemerintah yang ditujukan untuk pembinaan negara yang kuat. Lebih lanjut Adam Smith menyatakan bahwa kemakmuran dan kekayaan negara hanya dapat diperoleh dengan menjalankan prinsip *laissez-faire* di dalam negeri dan perdagangan bebas dengan negara-negara lain.

Setelah Anda menyimak uraian di atas, dapatkah Anda menyimpulkan mengapa kaum merkantilis menjalankan pokok-pokok kebijakan di atas? Penerapan kebijakan-kebijakan tersebut dilatarbelakangi oleh paham atau ide para kaum merkantilis itu sendiri, yaitu:

- 1) *Bullionisme* adalah suatu keyakinan yang menganggap bahwa kesehatan perekonomian suatu negara dapat diukur dari jumlahnya logam mulia, emas atau perak yang dimiliki oleh negara tersebut.
- 2) *Bullionisme* sangat menganjurkan terciptanya surplus neraca perdagangan.
- 3) Tiap-tiap negara berusaha untuk dapat memenuhi kebutuhannya sendiri. Maka, barang siapa yang menemukan industri baru seharusnya diberi penghargaan oleh negara.
- 4) Perkembangan sektor pertanian harus didorong. Produksi domestik akan membantu pengurangan impor hasil-hasil pertanian, dan sektor pertanian ini juga akan menyediakan basis perpajakan.

- 5) Aturan perdagangan dapat menciptakan surplus neraca perdagangan. Secara umum, barang-barang manufaktur impor hendaknya dikenakan tarif yang tinggi, sedangkan impor bahan mentah hendaknya dikenakan tarif yang rendah.
- 6) Kekuatan armada laut sangatlah penting untuk mengendalikan pasar luar negeri.
- 7) Daerah-daerah jajahan dapat dijadikan pasar untuk barang-barang manufaktur dan sebagai sumber bahan mentah.
- 8) Jumlah populasi yang besar sangat diperlukan untuk menyediakan tenaga kerja.
- 9) Barang-barang mewah harus dihindari karena hanya akan mengurangi uang dalam perekonomian untuk hal-hal yang tidak perlu atau tidak bermanfaat.
- 10) Tindakan negara/pemerintah diperlukan untuk mengatur dan memaksakan kebijakan-kebijakan di atas.

Meskipun pada masanya merkantilisme ini diterapkan di berbagai negara Eropa Barat, akan tetapi pengaplikasiannya berbeda-beda antara negara yang satu dengan yang lain. Spanyol menerapkan pengawasan yang sangat kaku dan ketat pada sektor perdagangan dan industrinya. Spanyol menggunakan tiga alat merkantilis untuk melindungi monopoli perdagangannya di dunia:

- 1) Pelarangan kapal asing untuk dapat memasuki pelabuhan daerah jajahan Spanyol, dan orang asing tidak dapat mengirim barang ke daerah jajahan tersebut atau membawa emas keluar dari Spanyol sebagai pembayaran barang-barang yang dijual kepada pedagang Spanyol tanpa mempunyai izin/lisensi khusus.
- 2) Secara teoritis, daerah jajahan dirancang untuk menjadi pelengkap (komplementer) Spanyol secara ekonomi. Sektor manufaktur adalah terlarang di beberapa daerah jajahan, hal ini dimaksudkan untuk mempertahankan pasar agar tetap terbuka untuk impor.
- 3) Semua perdagangan kolonial hanya melewati satu pelabuhan, yang pertama yaitu Seville yang dioperasikan sampai tahun 1720, dan kemudian Cadiz. Setelah tahun 1765 kebijakan ini diperlonggar dengan diperbolehkannya berdagang melalui pelabuhan-pelabuhan Spanyol yang lain.

Inggris pun juga berusaha melakukan pengawasan yang sangat ketat pada sektor perdagangan dan industrinya. Kebijakan merkantilis diadopsi selama masa pemerintahan Elizabeth dan dilanjutkan di abad ke-17 di bawah pimpinan Stuarts and Oliver Cromwell. *Elizabethan Law* diberlakukan untuk mendorong perdagangan. Perusahaan industri diberi hak monopoli dan mengontrol perdagangan dengan *Navigation Act*. Elizabeth juga memberikan otoritas kepada pejabat yang berwenang untuk menetapkan harga, regulasi tentang jam kerja, dan mendorong setiap orang untuk bekerja pada bidang perdagangan yang bermanfaat.

Merkantilisme di Jerman mengutamakan pada peningkatan kekuatan ekonomi negara dengan regulasi internal. Karena tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan pendapatan nasional maka merkantilis di Jerman dikenal dengan istilah "*cameralis*" yang berasal dari kata "*Kammer*" yang berarti bendahara kerajaan. Dikatakan bahwa Perancis adalah negara yang menerapkan paham merkantilis paling sempurna. Jean Baptiste Colbert, Menteri Kepala pada masa Louis XIV dari tahun 1661 sampai 1683 adalah salah satu eksponen besar dalam regulasi ekonomi. Dia mengenakan larangan mengekspor uang dan menetapkan tarif impor yang sangat tinggi pada produk manufaktur.

Selain itu Colbert juga membeli Martinique dan Guadeloupe di West Indies, mendorong pembentukan pemukiman di Santo Domingo, Canada dan Lousiana, serta mendirikan pabrik-pabrik di India dan Afrika. Colbert juga berupaya untuk memastikan pengusaha manufaktur Perancis untuk membeli bahan mentah hanya dari Perancis atau daerah jajahannya, dan menyediakan hampir 300 kapal untuk membantu perdagangan lautnya. Dia mempromosikan pertumbuhan populasi yang cepat dengan cara memberikan pembebasan pajak pada keluarga yang mempunyai anak sepuluh atau lebih.

(Halaman ini sengaja dikosongkan)



BAB 4

LINGKUNGAN INTERNASIONAL

Perusahaan Multinational adalah sebuah perusahaan internasional atau transnasional yang memiliki kantor pusat hanya disatu negara maju dan negara berkembang. Sebuah perusahaan dapat menjadi perusahaan multinational dilihat berdasarkan keuntungan untuk mendirikan produksi dan kegiatan-kegiatannya didalam lokasi asing. Contoh perusahaan multinational adalah General Motors, Coca-cola, Kirestone, Philips, Volskswegen, British Petroleum, Exxon, dan ITT.

Lingkungan Internasional bersifat luas dan multidimensional dalam menjalankan kegiatannya selalu meliputi unsure seperti Politik, Ekonomi, dan Diplomasi.

A. Perdagangan Bebas dan alasan Internasionalisasi

Perdagangan bebas adalah sebuah konsep ekonomi yang mengacu pada *Harmonized Commodity Description and Coding System (HS)* yang ketentuannya sudah diatur dari *World Costoms Organization* yang pusatnya terdapat di Brussels, Belgium. Perdagangan bebas juga dapat didefinisikan sebagai perdagangan yang tidak adanya hambatan buatan yaitu hambatan yang diterapkan oleh pemerintah didalam perdagangan.

antar individu-individu dan perusahaan-perusahaan yang berada di Negara yang berbeda.

Zona perdagangan internasional kebanyakan berada didunia ketiga mereka adalah zona istimewa dimana berapa halangan perdagangan normal seperti bea ekspor atau impor ditiadakan, birokrasi direndahkan dan perusahaan yang didirikan dizona itu diberikan diskon pajak.

Biasanya zona ini ditetapkan dibagian yang kurang berkembang kerana perdagangan bebas ini diharapkan dapat menarik para pengusaha dan mengurangi kemiskinan yang meluas diwilayah tersebut. Dan zona ini biasanya didirikan oleh perusahaan multinational untuk mendirikan pabrik. Contohnya zona bebas Jamaika.

Alasan terjadinya Internationalisasi adalah :

1. Dari segi pertumbuhan ekspor, produsen national menghadapi peluang pasar dalam negeri yang semakin terbatas.
2. Terobosan melalui ekspor memperluas kemungkinan peluang bagi produk-produk mereka dinegara lain.
3. Adanya peralihan dari dua actor menjadi multiactor.
4. Karena terbentuknya penanaman modal asing secara langsung.

B. Teori Penanaman Modal Asing

Teori penanaman modal sebenarnya adalah terjemah dari bahasa inggris yaitu *investment* penanaman modal asing atau investasi sering digunakan dalam arti yang berbeda-beda

Komandin (1983) memberiakan pengertian investasi dalam tiga arti yaitu:

1. Suatu tindakan untuk memberikan saham, obligasi atau surat penyertaan lainnya.
2. Suatu tindakan membeli barang-barang modal.
3. Pemanfaatan dari yang tersedia untuk produksi dengan pendapatan dimasa yang akan datang.

Berapa faktor yang dikemukakan oleh para ahli tentang faktor yang mempengaruhi penanaman modal asing.³

³Dikutip dalam <https://adzaniahdinda.wordpress.com/2013/04/07/perusahaan-multinational-dan-lingkungan-internasional/> diakses tanggal 26 November 2023

1. Vemon (1966)

Menjelaskan penanaman modal asing dengan model yang disebut model siklus produk baru, dalam model ini introduksi dan pengembangan produk baru dipasar melalui tiga tahap yaitu: Tahap 1 : diperlukan suatu hubungan yang erat antara kelompok desain, produksi, dan pemasaran dari perusahaan dan pasar yang dilayani; Tahap 2 : pada waktu pasar dinegara lain mengembangkan karakteristik serupa dengan yang dipasar luar negeri dan produk tersebut akan diekspor ke luar negeri; Tahap 3 : produk telah terbuat lebih baik dengan standarisasi.

2. Robbock and Simmonds (1989)

Menjelaskan penanaman modal asing melalui pendekatan global, pendekatan pasar yang tidak sempurna, pendekatan internalisasi, model siklus produk, produksi internasional.

3. Alan M Rugman (1981)

Menyatakan bahwa penanaman modal asing dipengaruhi oleh variable lingkungan lingkungan dan variable internalisasi. Variable lingkungan sering kali disebut keunggulan spesifikasi perusahaan, keunggulan internal yang dimiliki perusahaan multinasional.

4. John Dunning (1977)

Menjelaskan factor-faktor yang mempengaruhi penanaman modal asing selalu melalui teori ancangan akletis menetapkan suatu set yang terdiri dari tiga persyaratan yang dibutuhkan bila perusahaan akan berkecimbung dalam penanaman modal asing, yaitu keunggulan spesifikasi perusahaan, keunggulan internalisasi, keunggulan spesifikasi Negara.

(Halaman ini sengaja dikosongkan)



BAB 5

PEMBAYARAN INTERNASIONAL DALAM HUKUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL

A. Pembayaran Internasional

Pembayaran yang dilakukan oleh negara yang terlibat dalam perdagangan internasional untuk transaksi yang diselesaikan sesuai perjanjian yang sudah ditetapkan sebelumnya disebut sebagai pembayaran internasional. Dalam perdagangan internasional, bank biasanya dipakai untuk menangani pembayaran. Melalui keterlibatan dalam perdagangan internasional, masing-masing negara bisa mendorong ekspansi ekonomi. Sistem pembayaran internasional merupakan nama lain dari sistem transaksi internasional. Pembayaran yang dilakukan oleh negara-negara yang berpartisipasi dalam perdagangan internasional untuk transaksi yang diselesaikan sesuai dengan perjanjian yang sudah ditetapkan sebelumnya disebut sebagai pembayaran internasional. Dalam perdagangan internasional, bank biasanya dipakai untuk menangani pembayaran. Ada yang berpendapat bila menghasilkan uang dari upaya ini merupakan salah satu tujuan utama perdagangan internasional. Kegiatan yang berkaitan dengan impor dan ekspor bisa dipergunakan untuk mencapai perdagangan internasional. Mengimpor produk dan jasa dari luar negeri dikenal sebagai impor, sedangkan mengekspor barang dan jasa disebut ekspor.

Tidak ada keraguan bila perekonomian negara kita mendapat manfaat besar, baik dari kegiatan impor ataupun ekspor. Meningkatnya prospek lapangan kerja, menghasilkan devisa negara, dan memperoleh keunggulan di bidang politik, pertahanan, dan sosial budaya merupakan beberapa manfaatnya. Perdagangan dengan negara lain juga berkontribusi dalam memenuhi kebutuhan mereka, serta mendorong kemajuan ekonomi di negara tuan rumah. Apabila semua negara memperhatikan secara simultan dan hambatan perdagangan, maka ihwal ini akan berjalan lancar. Bisa atau tidaknya perdagangan internasional berjalan sesuai rencana akan bergantung pada kedua variabel ini. Selain unsur penentu tersebut, terdapat beberapa prasyarat yang mendukung perdagangan global, yakni:

1. Variasi sumber daya alam yang tersedia. Ihwal ini diakibatkan oleh kenyataan bila masing-masing bangsa mempunyai kebutuhan yang berlainan.
2. Keuntungan dari perdagangan internasional terwujud. Memperoleh pendapatan yang akan mengisi kas pemerintah/negara adalah tujuan perdagangan luar negeri.
3. Variasi biaya produksi barang. Suatu negara sekadar akan berdagang jika ihwal tersebut menguntungkan. Berkurangnya biaya produksi atau biaya produksi yang diasumsikan lebih murah dibanding memproduksi produk, pun memengaruhi pendapatan perdagangan.
4. Variasi sumber daya manusia. Sebab mereka tidak bisa memproduksi barang-barang itu, negara-negara dengan tingkat sumber daya manusia yang lebih rendah bisa membeli barang-barang dari negara-negara dengan tingkat sumber daya yang lebih tinggi.
5. Kesenjangan budaya dan masyarakat. Kehadiran perbedaan sosial dan budaya dalam suatu negara mampu mengoptimalkan perdagangan global.
6. Kesenjangan selera. Karena masing-masing negara akan terus mempunyai barang konsumsinya sendiri, perdagangan antarnegara bakal meningkat.
7. Variasi atau perbedaan iklim. Tidak bisa menyangkal bila iklim di Indonesia dan Timur Tengah tidak bisa dibandingkan dengan Eropa. Misal, sewaktu musim dingin mendekat di Eropa, masyarakat tidak bisa menjalankan aktivitas sehari-hari mereka

secara efektif sehingga menurunkan output komoditas mereka. Atas dasar itulah, negara di Eropa secara konsisten melakukan perdagangan internasional guna mencukupi kebutuhan pasokan musim dingin mereka.

8. Pertukaran informasi dan komunikasi yang bebas antarnegara. Suatu negara yang melaksanakan perdagangan internasional tentu hendak melakukan kerja sama perdagangan dengan mitra dagangnya.
9. Meningkatkan pangsa pasar. Memperluas akses pasar ke bermacam negara di pasar global atau dunia bisa tercapai melalui perdagangan internasional. Produsen dengan persediaan berlebih bisa mendapat keuntungan dari pendapatan yang lebih tinggi, yang memfasilitasi proses pemasaran.

B. Sistem dan Jenis Pembayaran Internasional Umum

Kontrak bisnis biasanya mencakup ketentuan yang mengatur mekanisme pembayaran. Mentransfer sejumlah uang atau membayar adalah salah satu pencapaian paling signifikan yang patut dilaksanakan oleh salah satu pihak. Hanya saja, pembayaran ialah hak yang harus dipenuhi sesuai syarat perjanjian. Dalam hubungan komersial para pihak yang terlibat, ketidakjelasan metode pembayaran atau minimnya jaminan keamanan perihal prosedur pembayaran bisa menimbulkan konflik. Mengingat para pihak dalam kontrak bisnis internasional kerap kali berjauhan secara geografis dan mungkin belum pernah bertemu, metode pembayaran dalam kontrak ini harus jelas dan aman. Pemilihan mekanisme pembayaran yang tepat mampu memberi keringanan atau kemudahan bagi pihak tertentu selain jaminan keamanan. Misalnya, pemakaian opsi pembayaran di muka akan mempermudah eksportir dalam melaksanakan transaksi ekspor-impor sebab pembeli (importir) membayar terlebih dahulu sebelum penjual (eksportir) mengirimkan produknya. Opsi pembayaran berikut bisa dipakai untuk mengontrol pelaksanaan transaksi perdagangan internasional.

1. *Advance Payment/Cash Payment*

Ketika eksportir mengirimkan produknya, pembayaran terlaksana dengan cek, wesel bank, atau keduanya. Pendekatan ini efektif bagi eksportir yang tidak dikenal oleh importir dan mempunyai posisi keuangan yang sulit. Nama lain untuk opsi pembayaran ini ialah pembayaran tunai di muka. Untuk mengirim barang mempergunakan metode pembayaran ini, pelanggan harus membayar uang terlebih dahulu ke penjual di negara lain. Metode pembayaran produk yang diminta ialah transfer bank. Jenis teknik pembayaran non-L/C yang disebut pembayaran di muka dipergunakan dalam bermacam jenis kontrak perusahaan, termasuk kontrak dengan kompleksitas internasional. Karena pembeli (importir) membayar terlebih dahulu kepada penjual (eksportir) melalui perintah transfer bank ke rekening penjual (eksportir) sebelum penjual yang bersangkutan mengirimkan barangnya, maka cara pembayaran yang mempergunakan sistem pembayaran di muka biasanya disebut dengan sistem pembayaran di muka. Penjual (eksportir) memenuhi kewajibannya untuk mengirimkan barang melalui pelabuhan muat setelah menerima pembayaran penuh atau sebagian dari harganya. Pembeli (importir) ialah pemilik terdaftar atas barang yang dipasok. Ada bermacam pilihan terkait teknik pembayaran di muka berdasar pada jumlah yang harus dibayarkan pembeli. Kadang-kadang, pembeli menanggung semua biaya yang ditentukan dalam kontrak bisnis mereka, termasuk pengangkutan, asuransi, dan total biaya barang. Sesudah mendapatkan pembayaran penuh atau lengkap untuk harga tersebut, pembeli sudah memenuhi seluruh kewajiban pembayarannya dengan menyerahkan sejumlah uang sehingga tidak ada biaya yang ditanggung oleh pembeli. Metode pembayaran ini disebut sebagai pemesanan (*payment with order*).

Pembayaran sebagian dengan pesanan adalah opsi tambahan. Sesuai dengan namanya, pembeli sekadar membayar sebagian dari keseluruhan jumlah atau nominal di muka—misalnya, harga produk saja. Penjual akan menanggung biaya selanjutnya sesudah memenuhi tugasnya mengirimkan barang, seperti asuransi, transportasi, dan pengeluaran lainnya.

Mekanisme penagihan kerap kali dipergunakan oleh penjual demi mendapatkan sisa uang tunai. Risiko yang terkait dengan pembayaran di muka perlu dipertimbangkan, terkhusus oleh pembeli yang melakukan pembayaran di muka.

Apabila penjual gagal bayar, pembeli mungkin menderita akibat yang merugikan. Misalnya, penjual mungkin memasok barang yang tidak memenuhi persyaratan atau kualitas yang disepakati, atau barang itu mungkin tidak tiba tepat waktu. Atas dasar itulah, kontrak bisnis yang menjadi dasar transaksi perlu diperjelas menggunakan sejumlah pasal atau peraturan yang bisa memberi perlindungan bagi kepentingan pembeli, seperti ketentuan terkait sanksi atau ganti rugi. Harus disebutkan bila terdapat hubungan bisnis yang kuat antarpihak, mereka biasanya hendak memilih untuk membayar dengan uang tunai di muka dalam kontrak komersial. Artinya, jarang sekali kontrak bisnis menjadi perjanjian awal para pihak. Pendekatan ini bekerja paling baik jika ada informasi atau penjelasan sebelumnya dan riwayat transaksi dari masing-masing pihak, atau bila pembeli tahu jejak rekam (kinerja) dari penjual.

2. *Open Account*

Kebalikan dari pembayaran tunai ialah metode ini. Barang diberikan kepada importir melalui rekening terbuka; tidak memerlukan perintah pembayaran atau dokumentasi. Setelah beberapa saat atau berdasar pada kebijakan importir, pembayaran dilaksanakan. Terkait kondisi ini, eksportir yang menanggung mayoritas risiko. Misalnya, eksportir perlu mempunyai modal dalam jumlah besar, dan mereka menanggung risiko fluktuasi nilai tukar bila pembayaran terlaksana dengan mata uang asing. Berbeda dengan sistem pembayaran di muka, prosedur ini terlaksana dengan membayar sesudah menerima barang. Sesudah penandatanganan kontrak, metode pembayaran ini menginformasikan kepada eksportir atau penjual, mengirimkan barang terlebih dahulu. Sesudah pembeli menyampaikan jika ia menerima barang, maka pembayaran dapat dilaksanakan. Bank dipergunakan untuk mengirimkan uang. Kebalikan dari pembayaran di muka (*open account*) ialah metode pembayaran dengan rekening terbuka (*advance payment*).

Dalam rekening terbuka, penjual mengirimkan barangnya terlebih dahulu dan pembeli kemudian membayarkannya melalui transfer bank ke rekening penjual. Apabila pelanggan/pembeli membayar harga barang terlebih dahulu dengan pembayaran di muka, penjual mengirimkan barang terlebih dahulu. Dalam rekening terbuka, pembeli (importir) merupakan pemilik sah atas komoditas yang ditentukan dalam dokumen ekspor. Bank bisa menangani penyerahan dokumen eksportir kepada importir. Meski begitu, hanya ada satu cara untuk mengirimkan dokumen-dokumen ini ke bank: melalui kurir. Karena pembeli melihat produk yang disediakan penjual terlebih dahulu, dengan metode pembayaran ini akan sangat menguntungkan pembeli. Sebelum melakukan pembayaran, pembeli mempunyai opsi untuk melihat dan memverifikasi perincian barang yang sudah disepakati. Alhasil, pembeli sempat menolak barang yang disuplai penjual.

Pembeli pun memperoleh keuntungan sebab mempunyai waktu yang cukup guna menyediakan dana untuk pembayaran. Hanya saja, ada kemungkinan penjual bakal menanggung risiko. Misalnya, penjual berpotensi mengirim barang ke pembeli, tetapi pembeli mungkin gagal membayar atau terlambat membayar. Karena adanya penanaman modal pada harga pembelian produk, serta biaya tambahan untuk asuransi dan transportasi, mau tidak mau penjual bakal menderita kerugian. Mirip dengan metode pembayaran di muka, pihak-pihak yang mengetahui kedudukan mitra kontraknya kemungkinan besar tidak akan mempergunakan metode pembayaran rekening terbuka.

Teknik pembayaran rekening terbuka kerap dipergunakan terutama antara bisnis utama dan anak perusahaannya sebab margin keuntungan pembeli yang tinggi. Bisnis induk secara efektif memberikan pembiayaan kepada anak perusahaannya dengan menunda pembayaran. Keuntungan metode pembayaran ini sama seperti pembayaran di muka, yaitu bisa menurunkan biaya layanan perbankan.

3. *Letter of Credit*

L/C merupakan surat yang diterbitkan oleh bank atas permintaan importir atau pembeli barang, setuju dan membayarkan wesel yang ditarik oleh penjual barang (eksportir). Atas dasar itulah, L/C bisa menjamin pembayaran eksportir dan menjadi alternatif kredit perbankan. Suatu L/C melibatkan pihak-pihak berikut ini: penerbit (bank yang menerbitkan L/C), penerima atau penjual (eksportir), pembuka (importir), dan , pada kenyataannya, pihak keempat—bank pengonfirmasi, atau pihak yang menerima L/C di negara pengeksport. Sekarang ini, L/C dipergunakan untuk lebih dari 50% pembayaran luar negeri sebab banyak manfaatnya, antara lain, eksportir dan penjual mendapat jaminan pembayaran; melalui bank yang hendak melakukan pembayaran berdasar pada ketentuan yang terutang dalam L/C, importir dijamin penerimaan barangnya; tersedianya fasilitas kredit perbankan bagi eksportir atau importir; dan fasilitas untuk melindungi nilai pun tersedia.

Ada bermacam faktor penting yang patut mendapat perhatian dalam penyusunan *letter of credit*, yaitu jenis kredit, apakah kredit itu bisa dibatalkan atau tidak bisa dibatalkan; tanggal berakhirnya kredit; tanggal pengiriman; dan syarat kredit, seperti apakah *transshipment* atau pengiriman sebagian diperbolehkan. Metode pembayaran yang paling populer dalam transaksi komersial, khususnya transaksi penjualan barang, yaitu pembayaran *letter of credit* (L/C). Kredit penjualan terlebih dahulu menentukan metode pembayaran L/C.

Demi keuntungan penjual (eksportir), pembeli (importir) mengajukan permohonan L/C kepada bank devisa di negaranya (bank pembuka), sesuai dengan ketentuan cara pembayaran *letter of credit* yang ditentukan dalam kontrak. Penerima kemudian akan menerima surat *letter of credit* dari bank pembuka melalui bank korespondennya di negara penjual (eksportir). Penerima kemudian diberi tahu oleh bank koresponden bila *letter of credit* sudah dibuka atas namanya. Penjual mengirimkan barangnya kepada pembeli sesudah menerima *letter of credit*. Bank penasihat menerima dokumentasi asli perihal komoditas tersebut, sedangkan pembeli menerima duplikatnya. Advising Bank hendak melaksanakan pembayaran sesudah memverifikasi kelengkapan dokumen. Sesudah bank penasihat menerima dan meninjaunya, dokumen diteruskan ke bank pembuka,

yang juga dikenal sebagai bank penerbit, yang kemudian membayar bank penasihat. Sesudah semua dokumen telah tiba, pembuka kredit (importir) memberitahukan bank penerbit perihal tanggung jawab mereka dan membayarnya secara penuh. Dokumentasi asli hendak dikirimkan dengan cara mengeluarkannya ke pembuka kredit sehingga mereka bisa mempergunakannya untuk membuat permintaan operator untuk produk. Pembayaran yang terlaksana dengan L/C akan lebih aman, sederhana, dan menjamin keakuratan dokumentasi pengiriman. Risiko pun bisa teralihkan ke bank yang sesuai. L/C pun bisa dijadikan jaminan oleh eksportir untuk memperoleh pinjaman.

4. *Commercial Bills of Exchange*

Teknik yang kerap dipergunakan dan dikenal sebagai *draft* atau *trade bill*, yang merupakan surat dari penjual kepada pembeli yang memerintahkan mereka untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan. Surat-surat ini biasanya disebut sebagai draf perdagangan. Ada dua jenis draf: *clean draft* dan *documentary draft*. Kerap menyebutnya sebagai *commercial bills of exchange* atau wesel (draf) atau *trade bills*, yaitu kertas (surat) yang dipersiapkan oleh penjual yang menginstruksikan pembeli untuk membayar sejumlah uang dengan nominal tertentu pada tanggal tertentu di masa depan. Salah satu istilah untuk surat perintah macam ini ialah wesel.

5. *Collection*

Proses pengumpulan uang melalui penggunaan jasa bank disebut dengan *collection* (penagihan). Perihal penagihan ini, pembeli (importir) ialah pihak yang ditagih oleh bank, dan penjual (eksportir) bertindak sebagai prinsipal. Dokumen menjadi dasar penagihannya. Sesudah memperoleh surat atau dokumen, maka bank yang diberi mandat untuk melakukan penagihan (*remitting bank*) hendak melanjutkan penagihan. Sesudah menerima dokumen penagihan, bank pengirim mempergunakan instruksi penagihan untuk meneruskan dokumen itu ke bank pengumpul. Pihak yang harus melaksanakan pembayaran hendak menerima surat/dokumen dari bank penagih. Jika bank penagih tidak bisa segera menyerahkan dokumen-dokumen ke pihak terkait, maka bank itu bisa meneruskannya ke bank lain (bank yang menyerahkan) sehingga memungkinkan komunikasi langsung dengan *drawee*.

Bank pengumpul hendak mentransfernya kembali ke bank pengirim setelah pembayaran oleh penarik atau pelaksanaan amanat kepada bank pembeli atau bank penagihan. Pokoknya akan dibayar oleh bank pengirim. International Chamber of Commerce (ICC) menerbitkan Uniform Rules for Collection (URC), yang terakhir direvisi pada tahun 1995 dengan Nomor Publikasi 522 (URC 522), untuk menghilangkan kebingungan proses pembayaran transaksi yang menggunakan penagihan. Menurut URC 522, ada dua keadaan, yaitu pembayaran melalui penagihan bisa terlaksana: penerima dokumen dan dokumen yang menolak pembayaran. Dalam dokumen pembayaran, eksportir (penjual) menahan dokumentasi kepemilikan produk dan menyerahkan dokumen ekspor sekadar bila pembeli (importir) telah membayar. Setelah pembeli menerima, maka eksportir hendak menyerahkan dokumen ekspor untuk sementara waktu untuk penerimaan dokumen.

6. Konsinyasi

Jenis teknik pembayaran transaksi lainnya ialah konsinyasi. Realitasnya, konsinyasi sekadar opsi pembayaran rekening terbuka (*open account*). Melalui konsinyasi, penjual mengirimkan barang dagangannya terlebih dahulu. Dalam hal waktu pembeli menyediakan produk, *open account* berbeda. Pada konsinyasi, pembeli wajib mengirimkan harga pembayaran produk saat pembeli berhasil menjual barangnya ke pihak ketiga. Perihal ini berlaku bila dalam rekening terbuka (*open account*), pembeli mengirimkan harga pembelian setelah barang diserahkan atau dalam jangka waktu yang sudah ditetapkan sebelumnya sesudah penjual mengirimkan produk. Bagi penjual, prosedur pembayaran macam ini biasanya mempunyai risiko sangat tinggi, Ada peluang besar terjadinya gagal bayar, yang mungkin sulit untuk diperhatikan dalam kondisi tertentu. Cedera janji bisa terjadi melalui salah satu dari dua cara berikut: pembeli atau penjual tidak menerima pembayaran. Kendati pembeli sudah berhasil menjual produknya kepada pihak ketiga, tetapi pembeli menolak membayar penjual dan mengklaim barang/produk itu belum belum terjual.

Dalam hal ini, pembeli memperoleh keuntungan dari penundaan pembayaran atau dengan menjual produk kepada pihak ketiga sewaktu harga naik, dan kemudian memberi tahu penjual bila barang itu telah dijual kepada pihak ketiga sebelumnya.

Kontrak yang memakai metode pembayaran konsinyasi ini terdapat ketentuan yang ketat perihal kompensasi atau hukuman/sanksi bila terjadi wanprestasi sebab potensi risiko signifikan yang mungkin dihadapi penjual. Mencegah kerugian bisa ditingkatkan dengan mempunyai pemahaman yang kuat perihal beragam jenis klausul ganti rugi. Mengontrol sistem pemantauan dalam kontrak konsinyasi pun penting dilaksanakan. Kontrak konsinyasi umumnya tidak digunakan, terkecuali pihak-pihak tersebut mempunyai reputasi yang baik, dan—yang paling penting—sudah menjalankan bisnis bersama secara rutin. Perihal ini karena risiko yang terkait dengan kontrak konsinyasi. Hanya saja, kontrak yang dibayarkan melalui konsinyasi pun memberikan sejumlah manfaat. Karena tingginya keinginan importir terhadap pendekatan ini, maka eksportir (penjual) hendak mendapatkan keuntungan berupa kemudahan dalam mempromosikan produknya keluar negeri. Karena tidak perlu mengeluarkan uang di muka untuk menutupi harga pokok barang, pembeli mendapatkan keuntungan yang signifikan untuk sementara waktu.

C. Sistem dan Jenis Pembayaran Internasional di Indonesia

Tiap aktivitas yang melibatkan pertukaran komoditas dan/atau jasa antarnegara dengan maksud menghasilkan keuntungan merupakan pengertian dari perdagangan internasional. Perdagangan internasional mengacu pada aktivitas ekspor maupun impor. Sewaktu Sahabat Wirausaha (pengusaha) mulai terlibat dalam perdagangan internasional dengan negara lain, muncullah metode pembayaran internasional. Sistem pembayaran ialah sistem yang menangani transfer dana antara dua pihak dalam jumlah atau nominal tertentu. Ada bermacam media yang dipakai untuk mentransfer nilai uang; termasuk instrumen pembayaran dasar dan sistem kompleks yang melibatkan institusi dan aturan main.

Sebagaimana tercantum dalam Undang-Undang Bank Indonesia, Bank Indonesia mempunyai kewenangan untuk mengawasi dan menjamin efisiensi penyelenggaraan sistem pembayaran di Indonesia. Ekspansi perekonomian pada tahun 2010 berdampak pada peningkatan aktivitas perekonomian Indonesia pada tahun tersebut. Kendati investasi asing dan aktivitas perdagangan (net ekspor) pun berdampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia, konsumsi swasta domestik tetap menjadi pendorong utama pertumbuhan ekonomi. Aktivitas perekonomian pada tahun 2010 tentu saja memberikan dampak signifikan terhadap penyelenggaraan sistem pembayaran. Dibandingkan tahun sebelumnya, nilai transfer dana melalui sistem pembayaran pada periode laporan mengalami peningkatan. Dibandingkan tahun 2009, nilai transaksi pembayaran meningkat sejumlah 27,8% menjadi 58,95 triliun pada tahun 2010. Sementara itu, terdapat 2,14 miliar transaksi pembayaran, dengan peningkatan volume sejumlah 15,46%. Berkat kemajuan teknologi informasi, sistem pembayaran telah mengalami bermacam penyempurnaan untuk memudahkan kelancaran kegiatan pembayaran.

Tentu saja kenyamanan dan kemudahan komunitas penggunaan menjadi tujuan utama. Hanya saja, untuk tetap menjaga dan mengoptimalkan keamanan dan efektivitas penyelenggaraan sistem pembayaran dengan tetap memperhatikan persyaratan perlindungan konsumen, Bank Indonesia perlu mengambil kebijakan. Pada tahun 2010, tujuan utama pengembangan sistem pembayaran ialah memperkuat infrastruktur. Pendorong mendasar penguatan infrastruktur sistem pembayaran, baik melalui sistem pembayaran yang diselenggarakan oleh Bank Indonesia ataupun yang dibentuk oleh pihak di luar Bank Indonesia, yaitu persiapan masa integrasi ekonomi di kawasan ASEAN melalui pembentukan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA).

Alat yang dipergunakan untuk melakukan pembayaran dikenal dengan istilah alat/instrumen pembayaran. Ada dua jenis alat/instrumen pembayaran sekarang ini: tunai dan nontunai. Uang yang kita kenal sekarang ini terdiri atas uang logam dan uang kerja yang dikenal dengan alat pembayaran tunai.

Alat pembayaran nontunai terbagi atas dua kategori: alat pembayaran yang memakai media kertas, disebut juga *paper-based instrument* meliputi cek, wesel, bilyet giro, dan sebagainya; serta alat pembayaran yang memakai kartu atau *card-based instrument*, seperti kartu kredit, kartu debit, dan kartu ATM. Seiring kemajuan teknologi, bermacam alat pembayaran yang memanfaatkan teknologi *microchip*—yang disebut juga uang elektronik/digital—kini banyak dikembangkan. Setiap metode pembayaran memiliki konsekuensi yang beragam di beragam bidang; antara lain, hukum, teknologi, sistem, dan metode operasional.

Sewaktu bertransaksi atau terlibat dalam perdagangan dengan negara lain, sejumlah metode pembayaran internasional dipergunakan. UKM bisa memanfaatkan semua instrumen pembayaran serba guna untuk aktivitas impor ataupun ekspor. Sahabat Wirausaha pun bisa mengenal salah satu metode pembayaran itu sesuai kesepakatan dengan importir atau eksportir luar negeri dengan membaca uraian berikut. Terlampir beberapa instrumen guna melakukan pembayaran luar negeri, beserta petunjuknya.

1. Tunai atau kontan

Sewaktu melakukan pembayaran nontunai, layanan perbankan dipergunakan. Dalam kapasitasnya sebagai organisasi komersial yang mengumpulkan uang dari masyarakat, bank biasanya membantu nasabah dalam proses pembayaran. Bank menawarkan bermacam layanan dalam hal lalu lintas pembayaran, antara lain, penerbitan kartu debit maupun kartu kredit, pemindahan uang antarrekening tabungan pada bank yang berbeda, dan pencetakan cek atau bilyet giro untuk penarikan simpanan, dan sebagainya. Saat menggunakan metode pembayaran lintas negara, opsi pertama yang menurut sahabat Wirausaha paling nyaman ialah berbasis uang tunai.

Keuntungan: Sahabat Wirausaha dapat melakukan transfer dana di bank secara manual dengan menyerahkan uang tunai atau memanfaatkan cara ini sewaktu bepergian keluar negeri.

Metode pembayaran: Anda dapat memilih untuk membayar mempergunakan mata uang lokal negara tersebut atau sesuai dengan ketentuan perjanjian yang Anda miliki dengan pelanggan. Sahabat Wirausaha dapat pergi ke bank tradisional dan menanyakan persyaratan pengiriman mata uang asing untuk ditukar dengan mata uang lokalnya.

2. Wesel

Wesel merupakan suatu hal yang penting bagi Sahabat Wirausaha. Ada bermacam manfaat menggunakan wesel: mampu melakukan pembayaran dalam ataupun luar negeri; baik pengirim ataupun penerima dana sekadar perlu memakai kata sandi atau PIN tertentu untuk mengautentikasi tanda terima sehingga tidak memerlukan rekening bank.

Metode pembayarannya: perlu mengirimkan formulir transfer uang kepada penyedia jasa wesel. Wesel dapat diperoleh Sahabat Wirausaha di Indonesia melalui Pos Indonesia atau bank konvensional; di bank yang Anda tuju, masukkan nama atau nomor rekening bank penerima.

3. Cek

Cek yang diacu mengikuti syarat yang ditentukan dalam KUHD (Kitab Undang-Undang Hukum Dagang). Surat yang memberi perintah tanpa syarat dari penerbit kepada bank yang menjaga rekening giro penerbit untuk membayar sejumlah uang tertentu kepada pemegang atau pembawa merupakan definisi yang luas. Terlampir beberapa pihak terkait penggunaan cek, yaitu 1). Yang menerbitkan cek ialah penerbit (*drawer*); 2). Tersangkut: khususnya bank yang menerima perintah wajar tanpa pengecualian untuk membayar sejumlah uang dengan nominal tertentu; 3). Pemegang (*holder*): pihak yang namanya tercantum pada cek dan diberi hak menerima pembayaran; 4). Pembawa (*bearer*): penerima dana yang ditunjuk dan tidak mencantumkan identitas dirinya pada cek disebut *bearer* (klausul pembaya, yang tetap memeriksa, itulah yang membuat pembawa ini ada); 5). Pengganti: pihak yang mengesahkan suatu cek untuk menggantikan pemegang cek. Nama pengganti dicantumkan dalam surat cek yang diterbitkan dengan klausul substitusi.

Kita Undang-Undang Hukum Dagang menetapkan syarat formal cek, yaitu: 1). Nama cek, yang tercantum dalam teks itu sendiri dan disebutkan setiap kali cek disebutkan; 2). Perintah untuk membayar sejumlah atau dengan nominal tertentu tanpa syarat; 3). Identitas pihak yang bertanggung jawab; 4). Alamat pembayaran hendak dilaksanakan; 5). Tanggal dan tempat pengeluaran cek; dan 6). Tanda tangan penerbit cek. Cek menjadi prosedur pembayaran luar negeri berikutnya yang bisa Sahabat Wirausaha lakukan. Prosedur pembayarannya: eksportir menerima cek dari importir yang dibayarkan ke bank tertentu di negara eksportir. Atas dasar itulah, bank yang benar-benar mempunyai cabang di negara pengimpor akan menjadi bank sasaran. Tata cara: apabila pada cek itu terdapat tanda tangan atau stempel resmi dari pemberi kuasa, maka penyerahan uang itu dicairkan.

4. *Telegraphic transfer*

Alat pembayaran ini sebanding dengan cek dalam hal pembayaran internasional. Prosedur pembayaran: instruksi untuk mentransfer uang ke rekening lain melalui sistem perbankan otomatis dikenal sebagai transfer telegraf. Itu berasal dari pemilik asli uang tersebut. Atas dasar itulah, penerima uang tidak perlu mempunyai lembaran tersebut. Karena besarnya risiko yang terkait dengan opsi pembayaran ini, Sahabat Wirausaha harus memastikan bila mereka memilih bank dengan reputasi baik. Transfer telegraf, sederhananya, adalah layanan yang memungkinkan Sahabat Wirausaha guna mentransfer dana ke rekening bank luar negeri.

Tata cara: Anda pun dapat melakukan tindakan berikut untuk mulai mengirim uang melalui transfer telegraf:

- a. Berikan informasi yang diperlukan pada formulir permohonan pengiriman uang, termasuk nama penerima, negara, nama bank maupun kode SWIFT, dan nomor telepon.
- b. Bawalah kartu identitas Anda, seperti KTP, buku rekening, dan kartu ATM ke bank.
- c. Memberikan informasi yang akurat ketika mengisi slip transfer antarbank.
- d. Selesaikan transfer dan simpan salinan dokumennya.
- e. Berikan waktu satu hingga empat hari kerja hingga prosedur transfer tunai selesai.

Sahabat Wirausaha harus mewaspadai kode SWIFT bank sasaran ketika melakukan transfer uang melalui *telegraphic transfer*, karena berfungsi sebagai pembawa data pesan antara dua lembaga keuangan. Masing-masing bank di dunia mempunyai kode SWIFT yang unik sehingga demi kelancaran transaksi pengiriman uang, Sahabat Wirausaha patut mewaspadai nomor SWIFT bank pengirim maupun penerima.

5. **Letter of Credit (LC)**

Keuntungan: jika salah satu pihak tidak memercayai *Letter of credit*, dapat dibayar secara mencicil atau kredit. Pendekatan ini dikatakan mampu memberikan tingkat jaminan keamanan lebih tinggi, terkhusus bagi Sahabat Wirausaha yang pernah mengirim barang ke luar negeri dan khawatir barang itu tidak dibayar.

Metode pembayarannya: bank akan mengganti biaya penjual bila ada masalah pembayaran. Uang yang ditalangi bank pada akhirnya akan dinilai sebagai utang terhadap pembeli.

Prosedurnya adalah:

- a. Importir mengajukan permohonan *letter of credit* (pembuka/pemohon);
- b. Bank menerbitkan *letter of credit*;
- c. Eksportir menerima *letter of credit* (penerima/terakreditasi);
- d. Bank mengirimkan *letter of credit* ke eksportir (*advising bank*);
- e. Bank hendak menjamin pembayaran *letter of credit* atas permintaan penerbit (*confirming bank*).

Contoh penggunaan *letter of credit*:

- a. Bisnis menerima pesanan dari klien asing. Bisnis tersebut belum membangun kepercayaan yang besar dengan klien atau konsumen ini sebab posisi mereka saat ini. Begitu juga sebaliknya.
- b. Pelaku usaha yang bertindak sebagai penjual menyediakan transaksi pembelian dengan *letter of credit* kepada pelanggan guna mengurangi risiko.

- c. Pembeli perlu mendaftar ke bank tempat *letter of credit*, diterima untuk *letter of credit*. Agar pembiayaan disetujui, pembeli kemudian membayar kepada bank *letter of credit* semua biaya produk yang dibeli.
- d. Untuk memverifikasi bila pembeli sudah melakukan pembayaran ke bank penerima, bank penerima menghubungi bank pembayar di wilayah penjual.
- e. Bank pembayar sekadar akan mencairkan dana kepada penjual bila penjual menyerahkan dokumen-dokumen yang dibutuhkan seperti *invoice* pengiriman, bukti, transaksi, bea cukai, dan lain-lain yang membuktikan bila barang sedang dalam proses pengiriman.

6. Valuta asing

Mempergunakan nilai tukar mata uang, valutas asing ialah prosedur melakukan pembayaran internasional. Kendati begitu, dolar USD biasanya lebih kerap dipakai untuk mempermudah. Prosedur pembayarannya sangat sederhana sebab tidak harus menghitung selisihnya sebab akan dihitung dalam mata uang yang sama. Tujuan penukaran mata uang asing: mata uang asing diterima oleh seluruh negara sebagai bentuk pembayaran yang sah dalam transaksi internasional. Devisa bisa dipakai sebagai alat pembayaran utang antarnegara selain berguna sebagai alat pembayaran dalam transaksi perdagangan.

7. Kartu kredit

Merupakan prosedur pembayaran, uang dibayarkan setelah kejadian. Bank penerbit kartu kredit memberi kredit ke nasabah pemegang kartu dengan batas waktu maupun bunga tambahan yang ditentukan oleh bank dan pemegang kartu. Ada beberapa entitas yang terlibat dalam administrasi kartu kredit ini, termasuk 1). Penerbit atau perusahaan yang menerbitkan kartu kredit, Pihak yang membuat kontrak dengan pemegang kartu dan memberikan fasilitas kredit kepada mereka disebut sebagai penerbit (*issuer*); 2). Pengelola (*acquirer*), yakni orang yang berasosiasi atau bekerja sama dengan pedagang; 3). Prinsipal, dalam hal kartu kredit seperti Dinners, Master Card, Visa, dan lain-lain, yang utama ialah pemilik eksklusif hak merek.

Saat melakukan pembayaran dengan kartu kredit, penerbit harus terlebih dahulu mengotorisasi transaksi sehubungan dengan

validitas kartu dan jumlah total yang dibelanjakan. Biasanya, otorisasi ini diselesaikan secara daring dengan memasukkan kartu ke terminal EDC/POS (*electronic data capture/point of sales*). Keuntungan: prosedur pembayaran internasional paling dasar, yang juga cocok untuk aplikasi skala kecil; dan sekarang ini, kartu kredit merupakan prosedur pembayaran yang kerap dipergunakan, terkhusus untuk pembelian daring (*e-commerce*).

8. *Escrow account*

Escrow account kerap disebut dengan rekber atau rekening bersama dalam bahasa Indonesia. Menurut kesepakatan antara penyimpan dan pihak yang berkepentingan terhadap dana tersebut, yang dimaksud dengan *escrow account* ialah rekening yang dimaksudkan guna menampung dana khusus yang keberadaannya tunduk pada persyaratan-persyaratan tertentu.

Secara sederhana, *escrow account* merupakan rekening pihak ketiga yang dipergunakan sebagai penampung dan penyalur dana kepada pihak yang melakukan jual beli secara daring. Tkami menyebut pihak ketiga ini sebagai pihak *escrow*. Selain mengelola uang/dana, tanggung jawab mereka ialah memastikan bila orang-orang yang terlibat dalam aktivitas transaksi bersedia memenuhi komitmen mereka dan menuntut hak mereka.

Keuntungan: hak penggunaan dan hak akses dapat dipergunakan secara serentak di masa mendatang. Cara pembayarannya, yaitu harus saling memercayai antarpihak; dan pembeli sekadar perlu memasukkan dana ke rekening *escrow* supaya transaksi bisa diselesaikan, kemudian bisa menarik dana dari rekening yang sama di lain waktu.

Contoh pengaplikasiannya:

- a. Pembeli membayar agen *escrow* untuk barang yang diperolehnya, dan agen *escrow* menambahkan biaya pengiriman.

- b. Setelah itu, dana itu tersimpan di rekening *escrow* hingga penjual mengirimkan barang kepada pembeli.
- c. Agen *escrow* hendak memberikan uang kepada penjual apabila pembeli sudah mendapatkan barang pesannya dari penjual.
- d. Agen *escrow* hendak mempergunakan layanan *escrow* yang ditawarkan oleh bank tradisional untuk mendapatkan rekening *escrow*. Atas dasar itulah, bank tetap berperan dalam menampung dan menyimpan dana dari dua pihak yang berkepentingan melalui *escrow account*.

Rekening *escrow* sekarang ini bisa dipakai untuk layanan keuangan *peer-to-peer*, saham maupun properti, dan aktivitas jual beli secara daring.

9. Kartu debit (*debit card*)

Pembayaran kartu debit langsung menurunkan saldo rekening pemegang kartu di bank penerbit kartu. Atas dasar itulah, dalam hal ini pemegang kartu tidak mempunyai akses terhadap fasilitas kredit dari penerbit. Prosedur pembayaran kartu debit, mirip dengan prosedur pembayaran kartu kredit, memerlukan prosedur otorisasi dan pemakaian PIN (nomor identifikasi pribadi) oleh pemegang kartu.

10. Emas

Emas mempunyai tujuan yang sama seperti uang tunai sebagai prosedur pembayaran internasional. Emas berfungsi yang sama dengan mata uang, yakni berat emas perlu diperhitungkan ketika menentukan nilai komoditas yang diperjualbelikan. Keuntungan:

- a. Berat emas selanjutnya dapat dipergunakan untuk mengubah nilai produk yang dijual.
- b. Karena emas kebal terhadap inflasi, membayar dengan emas pun akan menjaga nilai barangnya.

11. *Electronic Money (e-money)*

Terobosan baru dalam pembayaran elektronik terpengaruh oleh kemajuan teknologi dan informasi maupun komunikasi. Prosedur pembayaran elektronik yang tersedia sekarang ini di Indonesia mencakup pembayaran kartu kredit, kartu debit, dan ATM, serta perbankan *online* maupun telepon. Semua opsi pembayaran elektronik yang tercantum di atas, terlepas dari perbedaan teknologi yang dipakai, terhubung erat dengan rekening bank penggunanya. Masing-masing instruksi pembayaran yang pelanggan/pengguna lakukan memakai salah satu prosedur pembayaran ini tunduk pada prosedur otorisasi sebelum langsung dibebankan ke rekening pelanggan. Istilah "*e-money*" beberapa waktu terakhir ini kian populer di sejumlah negara untuk menyebut alat pembayaran elektronik. Instrumen ini sedikit berbeda dengan pembayaran elektronik yang disebutkan sebelumnya: uang elektronik tidak selalu memerlukan proses otorisasi sebelum ditransfer ke rekening pengguna.

Perihal ini disebabkan oleh nilai uang *e-money* yang tercatat. Secara teori, memiliki *e-money* sama dengan memiliki uang tunai apabila seseorang memiliki kualitas-kuantitas ini. Sederhananya, nilai tersebut diubah ke dalam format elektronik. Laporan BIS bulan Oktober 1996 mendefinisikan uang elektronik sebagai produk prabayar atau produk dengan nilai tersimpan di perangkat gawai milik seseorang/pengguna dengan menyimpan sejumlah uang secara elektronik yang telah ditentukan sebelumnya. Seseorang dapat membeli nilai elektronis ini dan menyimpannya di perangkat elektronik (gawai); mempergunakannya untuk melakukan pembayaran akan mengurangi nilainya. Uang elektronik dimaksudkan untuk dipakai dalam bermacam jenis pembayaran, tidak seperti kebanyakan kartu prabayar tunggal yang ada di pasaran sekarang ini (misal, kartu telepon).

Berdasar pada media yang dipergunakan, produk uang elektronik secara umum terbagi dalam dua kategori: 1. Kartu prabayar atau dompet elektronik (*prepaid card—electronic purses*), mempunyai fitur-fitur, seperti: a) nilai elektronis tersimpan di dalam suatu *chip* (sirkuit terpadu) yang ditempelkan pada kartu;

b) proses transfer dana diselesaikan dengan menempatkan kartu ke dalam *card reader*; 2). *Prepaid software (digital cash)*, memiliki beberapa fitur: a) nilai elektronik tersimpan di dalam *hard disk* komputer; b) ketika memproses pembayaran, jaringan komunikasi seperti internet dipergunakan untuk mentransfer uang.

Kemunculan uang elektronik (*e-money*) di banyak negara telah menimbulkan kekhawatiran perihal dampaknya terhadap kebijakan bank sentral, khususnya perihal kebijakan moneter, pendapatan *seigniorage*, lembaga penerbit uang elektronik, keamanan, dan *pencucian* uang.

12. Kompensasi Pribadi

Dalam hal ini, imbalan pribadi mengacu pada pembayaran yang dilaksanakan melintasi batas negara. Misalnya, Andi membayar US\$2.000 untuk mengimpor produk dari Jepang ke Yakuga. Yakuga kemudian membeli barang tambahan dari Timi di Indonesia yang nilainya setara. Atas dasar itulah, seluruh pihak boleh memakai kompensasi privat asalkan ada rasa saling memercayai.

13. Paypal

Paypal ialah akun rekening virtual yang menawarkan layanan transfer secara daring, serta merupakan prosedur pembayaran internasional. Keuntungan: 1). Sahabat Wirausaha dapat melakukan transaksi antarnegara secara daring; 2). Paypal ialah prosedur pembayaran paling populer di dunia dan berkembang menjadi alat virtual yang dipergunakan oleh banyak negara; 3). Sewaktu memakai Paypal, ada tingkat keamanan yang tinggi dan tersedia jaringan luas. Sahabat Wirausaha, tampaknya semua opsi pembayaran yang dibahas di atas umumnya dapat dipakai di semua negara. Kendati ada bermacam alasan guna mendukung perdagangan global, peningkatan dan perluasan jangkauan pasar tidak diragukan lagi sebagai aspek yang paling penting.

14. Bilyet Giro

Adalah surat perintah dari nasabah kepada bank yang memelihara rekening giro nasabah (bank tertarik) untuk memindahbukukan sejumlah uang dari rekening yang bersangkutan kepada pihak penerima yang disebutkan namanya pada bank yang sama atau bank lain. Penggunaan bilyet giro tidak diatur dalam KUHD melainkan dalam SK No.28/32/KEP/DIR dan SE No.28/32/UPG tanggal 4 Juli 1995 tentang Bilyet Giro. Adapun syarat formal bilyet giro menurut SK tersebut adalah sebagai berikut: 1). Nama bilyet giro dan nomor bilyet giro yang bersangkutan; 2). Nama tertarik; 3). Perintah yang jelas tanpa syarat untuk memindahbukukan dana atas beban rekening penarik; 4). Nama dan nomor rekening pemegang; 5). Nama bank penerima; 6). Jumlah dana yang dipindahbukukan baik dalam angka maupun dalam huruf selengkap-lengkapannya; 7). Tempat dan tanggal penarikan; 8). Tanda tangan, nama jelas, dan atau dilengkapi dengan cap, stempel sesuai dengan persyaratan pembukuan rekening.

D. Neraca Pembayaran Internasional

1. Neraca Pembayaran

Neraca pembayaran adalah catatan sistematis mengenai semua transaksi ekonomi antarpenduduk suatu negara dengan negara-negara lain selama periode tertentu. Pengertian penduduk dalam hal ini meliputi perorangan (individu), perusahaan, badan hukum, badan pemerintah, atau siapa saja yang tempat tinggal utamanya di negara tersebut. Transaksi ekonomi berarti pertukaran nilai barang atau jasa ekonomi atau pengalihan kekayaan penduduk suatu negara ke negara lain. Neraca pembayaran memiliki dua sisi, yaitu kredit dan debit. Kredit adalah transaksi yang menimbulkan hak menerima pembayaran dari penduduk negara lain. Sementara sisi debit adalah transaksi yang menimbulkan kewajiban membayar kepada penduduk negara lain. Semua transaksi kredit masuk dalam neraca pembayaran dengan tanda positif (+). Sedangkan transaksi debit masuk dengan tanda negatif (-).

Neraca pembayaran merupakan ringkasan transaksi pada suatu negara tertentu antarwarga negara domestik dan asing pada suatu periode tertentu. Neraca ini mencerminkan akuntansi dari transaksi internasional.

suatu negara pada suatu periode. Neraca ini mencatat transaksi usaha, individu maupun negara. Isi laporan neraca pembayaran yang paling penting adalah neraca berjalan dan neraca modal. Membandingkan investasi ke luar negeri (negatif/ debit) dan investasi asing ke dalam negeri (positif/ kredit) dalam periode tertentu. Neraca pembayaran internasional suatu negara yang biasanya juga disebut neraca pembayaran, neraca pembayaran luar negeri, *balance of payments*, *balance of international payments*, atau *international balance of payments*, biasa didefinisikan sebagai suatu ikhtisar yang tersusun secara sistematis yang memuat semua transaksi-transaksi ekonomi luar negeri yang diadakan oleh penduduk negara bersangkutan, untuk jangka waktu tertentu.

Menurut Pippenger (1973), Neraca Pembayaran Internasional (NPI) memiliki sebutan-sebutan lain seperti Neraca Pembayaran (NP) atau Neraca Pembayaran Luar Negeri (NPLN).¹ Soediyono (1987) menyatakan bahwa dalam bahasa Inggris NPI disebut *Balance of Payments* (BOP) atau *Balance of International Payments* (BIP) atau *International Balance of Payments* (IBP). Untuk konsistensi dalam disertasi ini istilah yang dipakai adalah Neraca Pembayaran Internasional (NPI).² Walaupun NPI memiliki banyak sebutan, namun menurut Duasa (2000) kesemuanya mempunyai pengertian yang sama. Pengertian tersebut dapat dilihat dari definisi berikut. NPI didefinisikan sebagai suatu catatan atau ikhtisar yang tersusun secara sistematis tentang semua transaksi-transaksi ekonomi luar negeri yang diadakan oleh penduduk suatu negara dalam kurun waktu satu (1) tahun. Transaksi ekonomi tersebut meliputi kegiatan ekspor dan impor barang dan jasa, arus masuk, dan keluarnya modal, hibah dan pembayaran transfer lain.³

¹John Pippenger, "Balance of Payments Deficits: Measurement and Interpretation". *Federal Reserve Bank of St. Louis*. November 1973. hlm.7-14

²Reksoprayitno Soediyono, *Ekonomi Internasional: Pengantar Lalulintas Perdagangan Internasional*, Yogyakarta, BPFE, 1987.

³Jarita Duasa. "The Malaysian Balance of Payments: Keynesian Approach versus Monetary Approach". *Working Paper*. JEL Classification: C2; E0; E6, 2000. hlm.1-13. Lihat juga Bernadette Lanciaux, "An Institutional Analysis of the Monetary Approach to the Balance of Payments". *Journal of Economic Issues* Vol. XXIV No.2. Jan 1990. hlm.433-441. Lihat juga Blejer, Mario I, Mohsin S. Khan & Paul R.Masson, "Early Contributions of Staff Papers to International Economics". *IMF Staff Paper*. Vol.42, No.4. December 1995. hlm. 707-733. Lihat juga Godwin Chukwudum Nwaobi. "The Balance of Payments as a Monetary Phenomenon: an Econometric Case Study of Nigeria". *Papers by JEL Classification*, 2003. Hlm. 1-34.

Dalam menyeimbangkan perekonomian domestik, peran neraca cukup penting karena mampu memengaruhi jumlah uang yang beredar di suatu negara. Para pembuat kebijakan kerap memperhatikan kondisi neraca pembayaran suatu negara. Neraca pembayaran yang mengalami defisit dan surplus terus menerus menyebabkan arus perubahan arus masuk dan arus keluar devisa. Akibatnya, terjadi perubahan pada cadangan internasional suatu negara.

Keseimbangan internal suatu negara dan jumlah uang yang beredar dipengaruhi oleh perubahan cadangan mata uang asing internasional, yang turut berimbas pada komponen uang primer. Teori makroekonomi terbuka atau ekonomi internasional ialah teori neraca pembayaran internasional. Sesuai teori ini, suatu negara memerlukan hubungan ekonomi dengan negara lain demi memperoleh sejumlah uang asing, yang selanjutnya hendak ditempatkan dalam cadangan devisa dan berkontribusi pada modal pembangunan negara.⁴ *Balance of payment* (BOP) atau neraca pembayaran ialah suatu laporan yang dikumpulkan secara metodis dari seluruh aktivitas ekonomi selama periode waktu tertentu, kerap selama satu tahun, termasuk perdagangan produk atau jasa, transaksi keuangan, dan transfer moneter antarwarga negara.⁵

Neraca pembayaran ialah catatan pembayaran terorganisasi dari semua pertukaran keuangan yang terjadi selama periode tertentu antara warga negara suatu negara dan warga negara lainnya. Hanya transaksi ekonomi internasional yang dimasukkan dalam neraca pembayaran; transaksi yang melibatkan bantuan militer dikecualikan karena bantuan tersebut sekadar diberikan tanpa mengharapkan imbalan.⁶ Artinya, neraca pembayaran mendokumentasikan jumlah modal bersih yang masuk dan keluar suatu negara untuk jangka waktu tertentu, biasanya satu tahun. Ini juga mendokumentasikan/mencatat nilai komoditas dan jasa.⁷

⁴Hamdy Hady, *Ekonomi Internasional: Teori dan Kebijakan Perdagangan Internasional*. Buku 1 dan 2 Edisi Revisi. Bogor. Penerbit Ghalia Indonesia, 2009.

⁵Hamdy Hady, *Ekonomi Internasional: Teori dan Kebijakan Perdagangan Internasional*. Buku 1 dan 2. Bogor. Penerbit Ghalia Indonesia, 2001.

⁶Apridar, *Ekonomi Internasional: Sejarah, Teori, Konsep dan Permasalahan dalam Aplikasinya*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009.

Surplus atau defisit neraca pembayaran dapat disebabkan oleh ketidakseimbangan. Posisi neraca pembayaran yang ideal ialah yang berorientasi pada surplus dan mempunyai nilai tukar mata uang asing yang relatif tinggi. Posisi neraca pembayaran yang kurang baik ialah neraca pembayaran yang berorientasi defisit dan nilai tukar mata uang asing yang rendah sehingga bisa dilaksanakan upaya untuk memperbaikinya melalui mekanisme penyesuaian.

Menurut metode moneter, sejumlah variabel, seperti pendapatan riil dalam negeri, tingkat harga dalam negeri, suku bunga dalam negeri, dan kredit mampu memengaruhi perubahan dasar-dasar *purchasing power parity* (PPP), menyampaikan jika semua tingkat harga (harga gabungan seluruh komoditas) dari semua negara adalah sama jika diukur dalam satuan mata uang yang sama, pada negara dengan perekonomian terbuka kecil dengan nilai tukar mengambang (Krugman dalam Sakuntala). Ada dua prinsip yang mendasari penerapan dan penafsiran neraca pembayaran. Pertama, produk dan jasa akhir dan produk setengah jadi tercakup dalam neraca pembayaran. *Kedua*, ketidakseimbangan dalam neraca pembayaran mewakili keuntungan dan kerugian, melainkan mewakili surplus maupun defisit. Matriks neraca pembayaran ini melacak arus masuk dan keluar barang, kapital, dan jasa suatu negara.

a. Tujuan dari Menyusun Neraca pembayaran

Karena salah satu faktor yang dipergunakan untuk menghitung pendapatan nasional ialah nilai barang dan jasa yang diekspor dan diimpor sebagaimana dilaporkan dalam neraca pembayaran, maka statistik neraca pembayaran diperlukan. Pembuatan neraca pembayaran terlaksana dengan maksud:

- 1) Mengetahui peran sektor eksternal dalam perekonomian suatu negara.
- 2) Mengetahui aliran sumber daya antara negara.
- 3) Mengetahui struktur ekonomi dan perdagangan suatu negara.
- 4) Mengetahui masalah utang luar negeri suatu negara.

¹Robert Jackson, dan Georg Skorensen. *Pengantar Studi Hubungan Internasional*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.

- 5) Mengetahui perubahan posisi cadangan devisa suatu negara.
- 6) sebagai sumber data dan informasi dalam menyusun anggaran devisa (*foreign exchange budget*).
- 7) sebagai sumber data penyusunan statistik pendapatan nasional (*national account*).

b. Struktur Dasar Neraca pembayaran

Neraca pembayaran dapat dibagi menjadi dua kategori besar berdasar pada strukturnya: transaksi belanja dan transaksi modal. Masing-masing anggota organisasi memiliki sisi debit maupun kredit. Transaksi yang memberikan hak bagi warga suatu negara untuk menerima pembayaran dicatat pada sisi kredit, dan transaksi-transaksi yang menetapkan kewajiban bagi warga negara suatu negara untuk melakukan pembayaran kepada warga negara lain dicatat pada sisi debit. Neraca pembayaran mencakup:

- 1) *Current Account*. Mencakup kesepakatan yang melibatkan impor dan ekspor barang/jasa. Dari pos transaksi ini tampak apakah neraca perdagangan suatu negara mengalami surplus atau malah defisit.
- 2) *Capital Account*. Terdiri atas aliran modal keluar (*outflow*) dan aliran modal masuk (*inflow*). Model resmi dan jenis modal lainnya dapat dimasukkan dalam arus masuk.
- 3) *Errors and Omissions* ialah kesalahan yang diabaikan atau tidak dipertimbangkan. Neraca berimbang dalam model perhitungan IMF (*International Monetary Fund*) memperlihatkan apakah neraca pembayaran pada tahun pencatatan mengalami defisit atau surplus.
- 4) *Reserve*. Berbeda dengan pendekatan IMF yang kerap disebut sebagai "pergerakan moneter" yang menelusuri pertumbuhan devisa dari tahun sebelum pencatatan hingga saat pencatatan.

c. Mekanisme Penyesuaian Neraca Pembayaran

Terkait neraca pembayaran, ada tiga mekanisme atau penyesuaian yang krusial, yaitu:

- 1) Mekanisme Harga. Metode Hume merupakan cara untuk memodifikasi perubahan harga untuk mengubah neraca pembayaran. Pemerintah kerap kali mengembalikan neraca pembayaran ke posisi keseimbangan mempergunakan mekanisme ini. Intinya, proses ini merupakan keseluruhan sistem standar emas.
- 2) Mekanisme Pendapatan. Terdapat jalur tambahan untuk memodifikasi neraca pembayaran, yang dikenal sebagai mekanisme pendapatan atau mekanisme penyesuaian melalui kebijakan atau pengendalian nasional. Proses penggandaan dalam teori makroekonomi Keynes menjadi sumber inspirasi utama bagi mekanisme itu.
- 3) Mekanisme Moneter. Karena uang masuk dan keluar negara sebelum harga naik atau turun, mekanisme Hume sebenarnya lebih dari sekadar mekanisme penetapan harga. Jika terjadi surplus, uang asing akan mengalir ke negara tersebut sehingga meningkatkan jumlah uang beredar. Sebaliknya, jika terjadi defisit, uang asing bakal mengalir keluar negeri sehingga mengurangi persediaan uang dalam negeri. Sesuai dengan instruksi manual BOP, komponen standar neraca pembayaran ditentukan dengan memperhatikan beberapa faktor maupun tujuan.

d. Konsep Keseimbangan Neraca Pembayaran.

Secara umum dikenal empat konsep keseimbangan neraca pembayaran, yaitu:

- 1) Konsep Keseimbangan Perdagangan (Trade Balance). Dalam konsep ini, transaksi yang termasuk dalam autonomous transaction (transaksi yang mengakibatkan surplus atau defisit) hanya transaksi ekspor dan impor barang sehingga keseimbangan neraca pembayaran diukur dari berapa besarnya surplus atau defisit kedua transaksi tersebut.
- 2) Konsep Keseimbangan Transaksi Berjalan (Current Account Balance). Untuk menentukan surplus atau defisit pada autonomous transaction selain diperhitungkan ekspor dan impor, juga diperhitungkan jasa-jasa, termasuk penghasilan (income) dan transfer.

- 3) Konsep Basic Balance. Dalam konsep ini, yang termasuk dalam autonomous transaction selain pos-pos dalam transaksi berjalan, juga komponen-komponen dalam transaksi modal dan keuangan jangka panjang.
- 4) Konsep Overall Balance. Yang termasuk autonomous transaction dalam konsep ini adalah komponen-komponen transaksi modal dan keuangan baik jangka panjang maupun jangka pendek.

2. Keynesian Balance Of Payment Theory

Hubungan antara variabel tingkat bunga dengan cadangan devisa dapat di jelaskan melalui mekanisme pendapatan. Menurut Keynesian Balance Of Payment Theory bahwa apabila karena suatu hal tingkat bunga suatu negara mengalami kenaikan, maka hal ini akan mendorong menurunnya investasi di negara tersebut. Penurunan investasi selanjutnya berpengaruh penurunannya pendapatan agregat. Selanjutnya penurunan pendapatan agregat dapat menurunkan kemampuan impor. Apabila nilai impor lebih rendah dari nilai ekspor, maka hal ini dapat menyebabkan surplus Neraca Pembayaran melalui neraca perdagangan dan meningkatkan posisi cadangan devisa, demikian sebaliknya. Oleh karena dengan asumsi ceteris paribus hubungan antar tingkat bunga dengan cadangan devisa adalah positif. Teori keynes tidak percaya dengan adanya mekanisme pasar yang secara otomatis akan menyeimbangkan neraca pembayaran. Menurut keynes untuk mencapai neraca pembayaran dibutuhkan intervensi dari pemerintah di dalamnya. Didalam perkembangannya, teori neraca pembayaran di kembangkan oleh para ekonomi setelah keynes dan berbagai pendekatan yaitu elastis, pendekatan absorpsi, dan pendekatan bauran moneter dengan fiskal.

3. Monetary Approach Balance Of Payment

Teori moneter sendiri menjelaskan bahwa neraca pembayaran internasional adalah suatu fenomena moneter dimana neraca pembayaran internasional didefinisikan sebagai perubahan dari cadangan valuta asing suatu negara dan lebih mengutamakan pos atau rekening moneter atau lalulintas jangka pendek pemerintah, baik lalu lintas berjalan maupun lalu lintas modal. Dasar yang perlu di pahami

dari pendekatan ini adalah bahwa pemerintah tidak perlu melakukan tindakan sterilisasi sebagai upaya membentuk keseimbangan neraca pembayaran.

4. Kurs

Nilai tukar adalah harga terhadap mata uang negara lain. Jadi, nilai tukar merupakan nilai dari satu mata yang ditranslasikan ke dalam mata uang negara lain.⁹ Nilai tukar dapat dijadikan alat untuk mengukur kondisi perekonomian suatu negara, pertumbuhan nilai mata uang yang stabil menunjukkan bahwa negara tersebut memiliki tingkat perekonomian yang relatif baik.⁹ Nilai tukar adalah harga terhadap mata uang negara lain. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pergerakan nilai tukar, yaitu

- a. **Faktor Fundamental.** Faktor fundamental berkaitan dengan indikator - indikator ekonomi seperti inflasi, suku bunga, perbedaan relative pendapatan antar - negara, ekspektasi pasar dan intervensi Bank Sentral.
- b. **Faktor Teknis.** Faktor teknis berkaitan dengan kondisi penawaran dan permintaan devisa pada saat-saat tertentu. Apabila ada kelebihan permintaan, sementara penawaran tetap, maka harga valas akan naik dan sebaliknya.

5. Suku Bunga

Tingkat Bunga mempengaruhi Neraca Perdagangan melalui mekanisme pendapatan. Kebijakan pemberian suku bunga yang tinggi dapat menimbulkan dampak negatif pada kegiatan ekonomi. Tingkat suku bunga tinggi dapat menyebabkan cost of money menjadi mahal. Hal demikian akan memperlemah daya saing ekspor dipasar dunia sehingga dapat membuat dunia usaha tidak bergairah melakukan investasi dalam negeri, produksi akan turun, dan pertumbuhan ekonomi menjadi stagnan.¹⁰

⁹Sri Adiningsih, dkk, *Perangkat Analisis dan Teknik Analisis Investasi di Pasar Modal Indonesia*, Jakarta: P.T. Bursa Efek Jakarta, 1998.

⁹Dominick Salvatore, *International Economics*. New Jersey: Prentice-HallGell. 1997. Yang diterjemahkan menjadi, *Ekonomi Internasional*, Edisi Lima, Jilid 1, Jakarta, Gelora Aksara Pratama, 1997.

¹⁰Boediono, *Ekonomi Internasional*, Yogyakarta, BPFE, 2000, hlm.3

6. Produk Domestik Bruto

Produk Domestik Bruto (PDB) adalah total produksi dari suatu negara hanya menghitung total produksi dari suatu negara tanpa memperhitungkan apakah produksi itu dilakukan dengan memakai faktor produksi dalam negeri atau tidak. PDB merupakan titik keseimbangan ekonomi suatu negara antara permintaan agregat dan penawaran agregat semakin baik dari sebelumnya.

Keynes percaya pemerintah campur tangan mengendalikan perekonomian agar tercapai posisi keseimbangan. Pemerintah mempengaruhi permintaan agregat masyarakat supaya full employment. PDB diproduksi agar dibeli seluruh masyarakat dalam pasar barang. Dalam pasar uang, alasan memegang uang yaitu untuk kebutuhan transaksi, berjaga-jaga dan spekulasi. Permintaan total uang disebut *liquidity preference*, pasar uang bertemu dengan penawaran uang menghasilkan tingkat bunga. Tingkat bunga menentukan pengeluaran investasi investor yang menentukan tingkat permintaan agregat. Pemerintah mengurangi pengangguran dan mengendalikan pasar agar tercapai full employment (Boediono, 1982: 33-69).¹¹

PDB mendapatkan hasil baik, yaitu: 1). Barang akhir dan nilai tambah, yaitu penghitungan ganda di hindari dengan menggunakan nilai tambah (*value added*), selisih antara nilai barang ketika meninggalkan tahap produksi dan biaya barang ketika memasuki tahap itu; 2). Output sekarang yakni PDB merupakan nilai outputsekarang diproduksi, mengeluarkan transaksi komoditi, seperti pemilik lama atau perumahan yang sudah ada; 3). Mengukur kesejahteraan penduduk suatu negara. Ketika suatu variabel diukur dengan uang saat ini, mencerminkan nilai nominal. PDB nominal adalah PDB diukur dengan nilai uang saat ini. PDB nominal mengukur nilai output dalam suatu periode menggunakan harga pada periode tersebut atau harga berlaku. PDB nominal disesuaikan dengan perubahan harga di sebut PDB riil. PDB riil mengukur perubahan output fisik dalam perekonomian antara periode berbeda dengan menilai semua barang diproduksi dalam dua periode tersebut pada harga sama atau harga konstan. Ketika harga barang naik maka pembeli mengalihkan konsumsi dari barang mahal ke barang relatif murah.

¹¹Boediono, *Ekonomi Internasional*. Yogyakarta. BPFE, 1999. hlm.33-69



Rumus PDB:

$$PDB = C + I + G + (X - M)$$

Dimana:

PDB= Produk Domestik Bruto

C = Konsumsi

I = Investasi

G = Government (pengeluaran pemerintah)

X = Ekspor

M = Impor

7. Jenis Neraca Pembayaran

Kuncoro (2009) menjelaskan masing-masing unsur NPI tersebut di atas sebagai berikut.¹²

- a. Neraca Barang (Neraca Perdagangan). Neraca barang dan neraca jasa disebut juga neraca transaksi berjalan (current account). Rekening transaksi berjalan (current account) merupakan sub NPI yang mencatat seluruh transaksi barang dan jasa. Pos ini merupakan golongan terbesar dalam neraca pembayaran, yang meliputi transaksi barang. Transaksi barang ini meliputi ekspor barang, termasuk barang-barang yang bisa dilihat secara fisik, misalnya minyak, tembakau, tanah, kayu, karet, dan sebagainya. Ekspor barang merupakan transaksi kredit karena transaksi itu menimbulkan hak untuk menerima pembayaran (menyebabkan terjadinya aliran uang atau dana masuk ke dalam negeri). Impor barang meliputi barang-barang konsumsi, barang modal, dan bahan mentah untuk industri. Impor barang-barang merupakan transaksi debit karena menimbulkan kewajiban untuk melakukan pembayaran kepada negara lain (menyebabkan aliran dana atau uang ke luar negeri). Rekening ini terdiri atas tiga bagian yaitu : (a) neraca perdagangan (balance of trade), yang mencatat selisih antara ekspor dan impor barang yang diperdagangkan dalam perdagangan internasional; (b) neraca jasa (services balance), yang mencatat

¹²Mudradjad Kuncoro, *Manajemen Keuangan Internasional: Pengantar Ekonomi dan Bisnis Global*. Edisi 2. Yogyakarta. BPFE, 2009.

transaksi ekspor dan impor jasa, termasuk pembayaran bunga dan dividen, pengeluaran militer dan turis; (c) neraca transfer unilateral (unilateral transfers balance), yang mencatat hibah baik dari perseorangan maupun pemerintah (misalnya bantuan luar negeri dan bantuan militer). Sumber-sumber dana ditunjukkan oleh tanda positif (kredit), sedang penggunaan dana ditunjukkan oleh tanda negatif (debit).

- b. Neraca Modal (capital account). Rekening/neraca modal (capital account) merupakan sub NPI yang menunjukkan aliran modal finansial, baik yang langsung diperdagangkan (perubahan portofolio dalam bentuk saham, obligasi dan surat berharga internasional yang lain) maupun untuk membayar barang dan jasa. Dengan kata lain, rekening ini mencerminkan perubahan kepemilikan jangka panjang dari suatu negara (baik berupa investasi asing langsung maupun pembelian surat-surat berharga dengan jatuh tempo lebih dari satu tahun), dan kekayaan finansial jangka pendek (surat-surat berharga dengan jatuh tempo kurang dari satu tahun). Dengan demikian, transaksi dalam rekening modal diklasifikasikan sebagai:
 - a. Investasi asing langsung (direct foreign investment): investasi pada aktiva tetap pada negara asing yang dapat digunakan untuk melakukan operasi usaha. Contoh: pembangunan pabrik baru;
 - b. Investasi portofolio: transaksi terkait aset keuangan jangka panjang (seperti saham dan obligasi) antarnegara yang tidak memengaruhi adanya transfer pengendalian. Contoh: pembelian saham perusahaan negara lain;
 - c. Investasi modal lain: transaksi yang melibatkan aset keuangan jangka pendek.
- c. Neraca Jasa. Sesuai dengan namanya, neraca jasa hanya mencatat transaksi-transaksi jasa saja. Neraca jasa meliputi transaksi ekspor dan impor jasa. Ekspor jasa meliputi penjualan jasa angkutan, turisme/pariwisata, asuransi, pendapatan investasi dan modal di luar negeri. Ekspor jasa termasuk transaksi kredit. Impor jasa meliputi pembelian jasa dari penduduk negara lain, termasuk pembayaran bunga, dividen atau keuntungan modal yang ditanam di dalam negeri oleh penduduk negara lain.
- d. Reserve Account. Reserve Account merupakan sub NPI yang mencatat hasil bersih dari cadangan devisa yang dimiliki oleh suatu negara dalam bentuk valuta-valuta asing.

- e. **Lalu Lintas Moneter (Accomodating Transaction).** Transaksi lalu lintas moneter adalah semua transaksi jual beli yang terjadi dari suatu negara ke luar negeri. Transaksi ini sering disebut *accomodating transaction* sebab merupakan transaksi yang timbul sebagai akibat dari adanya transaksi lain. Transaksi lain itu sering disebut dengan *autonomous*, karena timbul dengan sendirinya, tanpa dipengaruhi transaksi lain. Termasuk dalam transaksi *autonomous* adalah transaksi-transaksi yang sedang berjalan dan transaksi kapital serta transaksi satu arah.
- f. **Surplus dan Defisit Neraca Pembayaran.** Neraca perdagangan dikatakan surplus bila nilai ekspor barang lebih besar dari pada impornya. Kebijakan neraca pembayaran ditujukan untuk lebih meningkatkan penerimaan devisa dari ekspor guna memenuhi kebutuhan konsumsi dalam negeri. Kebijakan tersebut ditujukan pula untuk menghemat devisa melalui substitusi impor dan memanfaatkan sumber-sumber dana dari luar negeri, baik berupa pinjaman maupun penanaman modal asing, serta menunjang perluasan kesempatan kerja dan pemerataan pembangunan.

8. Struktur Neraca Pembayaran di Indonesia

Untuk kepentingan analisis sering-sering pengelompokan lebih lanjut terhadap transaksi-transaksi ekonomi internasional diperlukan. Pengelompokan lebih lanjut ke dalam pos-pos dasar seperti di bawah ini merupakan suatu cara pengelompokan yang banyak dijumpai dalam bukubuku teks dalam bidang ekonomi internasional. Pos-pos dasar tersebut meliputi: 1). Transaksi dagang (*trade*); 2). Barang-barang (*visible trade*); 3). Jasa-jasa (*invisible trade*); 4). Pendapatan modal (*income on investment*); 5). Transaksi-transaksi Unilateral (*unilateral transaction*); 6). Penanaman modal langsung (*direct investment*); 7). Hutang piutang jangka panjang (*long term loan*); 8). Hutang piutang jangka pendek (*shortterm capita*); 9). Sektor moneter (*monetary sector*).

Kita akan menguraikan lebih lanjut mengenai makna pos-pos dasar tersebut di atas. Penggolongan dasar pos-pos tersebut di atas sedikit menyimpang dari susunan neraca pembayaran yang disarankan oleh IMF. Susunan/struktur neraca pembayaran yang disarankan oleh IMF diikuti oleh Bank Indonesia, pos pendapatan modal tergolong dalam pos

perdagangan. Susunan dengan model IMF untuk pos neraca barang dan jasa adalah sebagai berikut: Neraca barang-barang dan jasa-jasa: Neraca perdagangan barang (*visible trade*); 1). Barang-barang; 2). Emas tidak moneter; 3). Neraca jasa-jasa (*invisible trade*); a). Ongkos pengangkutan dan asuransi; b). Ongkos transport lain-lain; c). Perjalanan luar negeri; d). Pendapatan modal; e). Pemerintah, tidak termasuk dalam bagian lain; f). Jasa-jasa lainnya.

Pembagian ini didasarkan pada pengelompokan faktor-faktor yang mempengaruhi pos-pos ini. Nilai transaksi pendapatan modal pada dasarnya sangat berbeda dengan faktor-faktor yang mempengaruhi nilai transaksi perdagangan barang dan jasa maka untuk keperluan analisis, pos pendapatan modal kita lepaskan dari pos perdagangan dan kita tempatkan sebagai suatu pos yang berdiri sendiri.

- a. **Transaksi Dagang.** Dalam pos ini dicatat semua transaksi ekspor dan transaksi impor barang-barang dan jasa. Ekspor barang-barang dan ekspor jasa kita catat dalam pos perdagangan di sebelah kredit, sedangkan transaksi impor barang dan impor jasa-jasa kita catat dalam pos perdagangan di bagian debit. Transaksi perdagangan kita sebut *visible trade*, apabila benda yang kita ekspor atau yang kita impor adalah benda ekonomi yang berwujud. Sedangkan apabila yang kita ekspor atau yang kita impor merupakan penunaian jasa, maka transaksi tersebut kita golongkan sebagai *invisible trade* atau transaksi jasa. Perhatikan contoh berikut ini. Jika sebuah perusahaan mengekspor karet kita ke negara lain maka dalam neraca pembayaran internasional akan dicatat sebagai transaksi kredit pada *visible trade*. Pada neraca pembayaran internasional kita lakukan kredit karena transaksi tersebut merupakan hak kepada penduduk negara kita untuk menerima pembayaran dari penduduk negara yang mengimpornya, dan transaksi tersebut kita anggap sebagai transaksi yang *visible* didasarkan pertimbangan bahwa karet adalah merupakan benda ekonomi yang mempunyai wujud. Contoh lain, jika perusahaan penerbangan Lion Air membawa orang-orang asing dari Bangkok ke Hongkong misalnya maka transaksi-transaksi yang terjelma merupakan transaksi ekspor jasa; oleh karena itu, kita golongkan sebagai *credit invisible trade transaction* pada neraca pembayaran kita. Impor alat-alat kapital dari luar negeri dalam neraca pembayaran internasional kita golongkan sebagai

debit visible trade transaction. Seorang penduduk negara kita menggunakan jasa asuransi perusahaan asing, dalam neraca pembayaran internasional kita akan tercatat sebagai debit *invisible trade transaction*. Impor dan ekspor emas dibedakan antara impor-ekspor emas tidak moneter dengan impor-ekspor emas moneter. Impor-ekspor emas tidak moneter pada umumnya berupa perhiasan dan tergolong dalam transaksi perdagangan. Sebaliknya impor-ekspor emas moneter hanya dilakukan oleh bank sentral, yang untuk Indonesia ialah Bank Indonesia dan tergolong dalam pos transaksi moneter. Transaksi yang termasuk dalam ongkos transpor lainnya ialah semua ongkos transpor kecuali ongkos pengangkutan barang; antara lain ialah perbaikan kapal, biaya pelabuhan udara atau pelabuhan laut, biaya pos, dan pengeluaran-pengeluaran oleh anak-anak buah kapal. Semua pengeluaran yang dilakukan oleh wisatawan asing termasuk kategori ini, kecuali biaya perjalanannya yang masuk dalam kategori perjalanan luar negeri. Pengeluaran yang termasuk dalam kategori pemerintah tidak termasuk dalam bagian lain ialah semua pengeluaran pemerintah untuk menggaji para pegawainya di luar negeri dan juga semua pengeluaran bantuan militer dengan semua pembiayaannya yang diberikan oleh negara neraca pembayaran kepada negara lain. Ketidaklengkapan angka-angka pada pos ini engan sendirinya merupakan salah satu unsur pembentuk pos selisih yang tidak diperhitungkan. Transaksi-transaksi yang biasanya masuk dalam kategori jasa-jasa lainnya antara lain ialah biaya langganan publikasi publikasi luar negeri, film, sewa tanah, dan sewa bangunan.

- b. Pendapatan Modal. Pos ini meliputi semua transaksi penerimaan pendapatan yang berasal dari penanaman modal kita di luar negeri dan penerimaan pendapatan oleh penduduk negara lain yang merupakan akibat adanya modal asing yang tertanam dalam perekonomian kita. Pendapatan yang kita maksud di sini dapat berbentuk keuntungan, dividen, dan bunga. Keuntungan, dividen, dan bunga yang diterima oleh penduduk negara kita, pada neraca pembayaran internasional kita akan terlihat sebagai transaksi kredit pada pos income on investment. Sedangkan keuntungan, dividen, dan bunga yang dibayar oleh penduduk negara kita kepada penduduk negara lain yang memiliki perusahaan yang tempat

kedudukannya dinegara kita atau yang memiliki saham-saham yang diterbitkan oleh perusahaan-perusahaan kita atau yang memiliki surat-surat obligasi yang diterbitkan oleh badan-badan swasta di negara kita ataupun yang diterbitkan oleh pemerintah, atau yang memberikan pinjaman berbunga kepada penduduk negara kita dalam bentuk-bentuk lainnya, semuanya adalah merupakan transaksi debit pendapatan modal pada neraca pembayaran internasional kita. Dalam pos ini kita catat juga laba yang tidak dibagikan dari cabang-cabang perusahaan asing yang ada di negara kita.

- c. **Transaksi Unilateral.** Transaksi yang tergolong dalam transaksi unilateral antara lain ialah transaksi-transaksi hadiah, bantuan, dan transfer unilateral. Berbeda dengan transaksi jual beli, transaksi hadiah atau gifts tidak mengakibatkan timbulnya kewajiban bagi si penerima barang untuk mengadakan pembayaran harganya kepada si penyerah barang tersebut. Dari segi si pemberi hadiah, transaksi penyerahan barang tidak pula menimbulkan hak kepadanya untuk menerima pembayaran dari si penerima barang. Transaksi yang tidak menimbulkan hak atau kewajiban secara yuridis adalah merupakan transaksi sepihak yaitu yang biasa disebut transaksi unilateral. Selain gift atau hadiah, yang tergolong sebagai transaksi unilateral ialah transaksi-transaksi aids atau bantuan, dan transaksi unilateral transfer. Dari segi akuntansi transaksi-transaksi ini sifatnya hanyalah meniadakan hak menerima atau kewajiban membayar sebagai akibat dikreditnya atau didebitnya pos lain, yang sebenarnya hak menerima pembayaran atau kewajiban membayar tersebut seharusnya tidak ada. Jadi, misalnya seorang penduduk Indonesia mendapat kiriman barang sebagai hadiah ulang tahunnya dari penduduk negara lain, pemerintah kita menerima obat-obatan sebagai sumbangan untuk korban bencana alam yang kita peroleh dari penduduk negara lain, atau pada waktu dulu sesaat saldo bank pemerintah kita di Jepang bertambah sebagai akibat adanya pembayaran pampasan perang Jepang kepadakita maka pos perdagangan atau bank deposits kita debit. Dengan didebitnya pos-pos tersebut berarti kewajiban kita untuk mengadakan pembayaran kepada penduduk negara-negara yang kita sebutkan tadi timbul. Akan tetapi, kenyataan yang sebenarnya tidak demikian. Oleh

karena itu, dengan maksud untuk menghapus kewajiban yang sudah tercatat tetapi yang sebenarnya tidak ada, pos-pos unilateral kita kredit. Untuk penerimaan hadiah ulang tahun pos gift kita kredit, untuk penerimaan obat-obatan oleh Pemerintah pos aids kita kredit, dan untuk mengimbangi didebitnya pos bank deposits yang timbul dari adanya penerimaan pampasan perang, pos unilateral transfer kita kredit.

- d. **Penanaman Modal Langsung.** Dalam istilah neraca pembayaran internasional yang tergolong sebagai transaksi *direct investment* ialah transaksi jual beli saham dan perusahaan yang diadakan oleh penduduk negara yang satu dengan penduduk negara yang lain dan penanaman modal langsung yang diadakan oleh penduduk suatu negara di negara lain. Bagi suatu negara *direct investment* akan didebit kalau dalam tahun bersangkutan ada di antara penduduknya yang membeli saham dari penduduk negara lain, atau membeli perusahaan dari tangan penduduk negara lain atau mendirikan perusahaan di negara lain. Sebaliknya, neraca pembayaran internasional suatu negara pos investasi langsungnya akan dikredit apabila di antara penduduknya ada yang menjual saham kepada penduduk negara lain atau apabila ada penduduk asing yang mendirikan perusahaan di wilayah kekuasaannya.
- e. **Hutang Piutang Jangka Panjang.** Transaksi-transaksi yang tercatat pada pos ini meliputi semua transaksi kredit jangka panjang. Pada umumnya yang dimaksud dengan kredit jangka panjang ialah kredit dengan jangka waktu pembayaran lebih dari satu tahun. Jual beli surat-surat obligasi antara penduduk negara yang memiliki neraca pembayaran internasional dengan penduduk negara lain termasuk dalam kategori ini juga. Dengan demikian, suatu neraca pembayaran pos long term loan-nya akan dikredit apabila penduduk negaranya ada yang berhasil menjual surat-surat obligasi (entah surat obligasi tersebut surat obligasi yang diterbitkan oleh penduduk negara lain maupun surat obligasi yang diterbitkan oleh penduduk negara bersangkutan) kepada penduduk negara lain. Penduduk negara tersebut menerima pembayaran kembali pinjaman-pinjaman jangka panjang yang dipinjamkan kepada penduduk negara-negara lain dan apabila penduduk negara tersebut dalam tahun neraca pembayaran mendapatkan pinjaman jangka panjang dari penduduk negara lain.

Transaksi-transaksi yang berkebalikan dengan transaksi-transaksi tersebut dengan sendirinya merupakan transaksi debit pada pos long term loan. Lebih lanjut transaksi hutang piutang jangka panjang ini bisa dibedakan antara transaksi hutang piutang jangka panjang pemerintah dan transaksi hutang piutang jangka panjang swasta.

- f. Hutang piutang Jangka Pendek. Uraian mengenai pos ini sama dengan uraian pos long term loan, hanya saja bedanya ialah bahwa dalam pos long term loan, transaksi hutang piutang yang dicatat adalah hutang piutang jangka panjang, sedangkan dalam pos short term capital transaksi hutang piutang yang dicatat hanyalah transaksi hutang piutang jangka pendek, yang jatuh temponya tidak melebihi satu tahun. Transaksi kredit jangka pendek ini pada umumnya terdiri atas transaksi-transaksi penarikan dan pembayaran surat-surat wesel. Seperti halnya dengan pos hutang piutang jangka panjang, transaksi hutang piutang jangka pendek dapat pula dibedakan antara hutang piutang jangka pendek pemerintah dan transaksi hutang piutang jangka pendek swasta. Sementara ahli ekonomi menemukan bahwa transaksi hutang piutang swasta merupakan pos yang paling sukar untuk menaksir angkanya, sebab transaksi ini merupakan transaksi yang paling sukar bisa diawasi oleh pemerintah. Oleh karena itu, bisa diramalkan bahwa pos ini tendensinya merupakan salah satu pos yang besar peranannya dalam pembentukan angka pada pos selisih yang tidak diperhitungkan.
- g. Sektor Moneter Seperti kita ketahui bahwa sektor moneter terdiri dari: a). Bank Sentral; 1). Hubungan dengan IMF; 2). Kewajiban-kewajiban jangka pendek; 3). Mutasi cadangan devisa; 4). Mutasi cadangan emas moneter; b). Bank-bank devisa: 1). Kewajiban-kewajiban jangka pendek; 2). Mutasi cadangan devisa.

Transaksi-transaksi yang terjadi pada pos sektor moneter pada dasarnya merupakan transaksi-transaksi pembayaran. Yaitu pembayaran terhadap transaksi-transaksi yang tercatat pada current account (transaksi-transaksi perdagangan, pendapatan modal, dan transaksi unilateral), dan investment account (transaksi-transaksi penanaman modal langsung, hutang piutang jangka panjang, dan hutang piutang jangka pendek bukan moneter). Apabila jumlah pengeluaran untuk

current account dan investment account 'perbedaannya merupakan defisit yang harus ditutup dengan saldo kredit pada monetary sector. Pos hubungan dengan IMF akan terisi apabila cadangan pada IMF dan saldo SDR (Special Drawing Right) mengalami perubahan. Kerja sama antar bank sentral dari berbagai negara memungkinkan mereka dalam batas-batas tertentu saling membantu mengatasi kesulitan likuiditas luar negeri negaranegara anggotanya yang sangat mendesak dan berlangsung tidak lama dengan fasilitas yang disebut swap. Transaksi swap ini akan tercatat pada pos kewajiban-kewajiban jangka pendek.

Mutasi cadangan devisa merupakan pos di mana dicatat transaksi-transaksi penerimaan dan pemakaian valuta asing. Di samping Dollar Amerika Serikat valuta-valuta asing yang kita pakai dalam transaksi-transaksi pembayaran internasional ialah Dollar Australia, Shillings Austria, Francs Belgia, Dollar Canada, Kroner Denmark, Mark Jerman, Francs Perancis, Dollar Hongkong, Lire Italia, Yen Jepang, Escudos Portugis, Poundsterling, Dollar Singapura, Kronor Swedia, dan Franc Swiss. Baik untuk bank sentral maupun untuk bank-bank swasta, penerimaan valuta asing dari luar negeri akan merupakan transaksi debit, sedangkan pemakaian valuta asing ke luar negeri merupakan transaksi kredit pada masing-masing pos. Ke dalam pos mutasi cadangan emas moneter dicatat perubahan-perubahan yang terjadi pada besarnya cadangan emas moneter. Apabila terjadi aliran emas moneter ke luar negeri, yang biasa disebut gold outflow, pos ini kita kredit, sedangkan sebaliknya kalau ada aliran emas moneter ke dalam negeri, yang biasa disebut juga gold inflow, pos ini kita debit.

9. Pemikiran Mengenai Neraca Pembayaran

a. Pemikiran Teori NPI Prklasik.

Pemikiran tentang ekonomi pada waktu itu sering dikaitkan dengan rasa keadilan, kelayakan atau kepatutan yang perlu diperhatikan dalam rangka penciptaan suatu masyarakat adil dan makmur secara merata. Salah seorang murid Plato yaitu Aristoteles (384-322 SM) yang meletakkan pemikiran dasar tentang teori nilai (value) dan harga (price). Kontribusi paling besar terhadap ilmu ekonomi ialah pemikirannya tentang pertukaran barang (exchange of commodities) dan kegunaan uang dalam pertukaran barang tersebut. Pemikiran inilah

yang selanjutnya mendorong negara (kota) pada waktu itu melakukan perdagangan antara negara (kota). Berdagang adalah aktivitas yang tidak didorong oleh motif faedah (use) saja tetapi juga oleh motif laba (gain). Masih menurut Landreth, et al. (2002) bahwa pandangan Aristoteles tersebut semakin dipertegas oleh Xenophon (440-355 SM) melalui karya utamanya yaitu *On the Means of Improving the Revenue of the State of Athens*. Xenophon menguraikan bahwa negara Athena yang mempunyai beberapa kelebihan dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan pendapatan negara.¹³ Xenophon melihat bahwa Athena sangat potensial untuk menarik para pedagang dan pengunjung dari daerah-daerah lain. Untuk itu perlu pelayanan yang baik agar makin banyak orang yang mau datang berdagang dan berkunjung.

Dengan demikian makin besar pula pendapatan negara dan masyarakat. Hal ini menunjukkan bahwa spirit merkantilisme sudah ada sejak masa Yunani Kuno. Spirit yang menganjurkan orang melakukan perdagangan dengan negara-negara lain. Nopirin (1998) menyatakan bahwa seiring dengan terjadinya perkembangan yang sangat pesat dalam organisasi kegiatan ekonomi dan masyarakat pada abad ke-XVII, berkembanglah suatu paham merkantilisme yang mempunyai pengaruh cukup besar di Eropa khususnya di Portugis, Spanyol, Inggris, Perancis, dan Belanda. Menurut paham merkantilisme, setiap negara yang berkeinginan untuk maju harus melakukan perdagangan dengan negara lain. Sumber kekayaan negara akan diperoleh melalui surplus perdagangan luar negeri yang akan diterima dalam bentuk emas dan perak.¹⁴ Lebih lanjut Nwaobi (2003) mengemukakan bahwa bagi penganut merkantilisme sumber kekayaan negara adalah dari perdagangan luar negeri. Oleh karena itu, kebijaksanaan perdagangan waktu itu sangat mendorong ekspor dan sedapat mungkin berusaha agar impor dibatasi.

Tercatat salah seorang tokoh merkantilis yang mempunyai karya tulis tentang perdagangan luar negeri yaitu Thomas Mun (1571-1641). Karya tulisnya adalah *A Discourse of Trade, From England unto The*

¹³H.Landreth, & D. Colander. *History of Economic Theory*. Boston. Houghton-Mifflin, 2002.

¹⁴Nopirin, "Pertumbuhan Ekonomi dan Neraca Pembayaran Indonesia 1980-1996: Suatu Pendekatan Keynes dan Monetarist". *Majalah Kelola FE UGM*, No. 18/ VII/1998. hlm. 32-44.

East-Indies (1621) dan *England's Treasure by Foreign Trade or, The Balance of Our Foreign Trade is the Rule of Our Treasure* (1664). Thomas Mun mengemukakan bahwa salah satu prinsip neraca perdagangan adalah harus surplus. Mun merekomendasikan perdagangan internasional harus diatur oleh pemerintah dengan cara menekankan pembatasan impor dan secara terus menerus berusaha mendorong ekspor. Thomas Mun yang memberikan kontribusi pemikiran tentang pentingnya surplus perdagangan internasional. Menurutnya negara harus mengendalikan ekspor dan impor melalui kebijakan tarif, kuota, subsidi, pajak dan alat-alat lainnya yang dapat membuat neraca perdagangan selalu surplus.¹⁵

Vera (2005) menyatakan bahwa menurut Thomas Mun Neraca Perdagangan dipengaruhi oleh variabel-variabel kebijakan perdagangan internasional melalui instrumen yaitu tarif, kuota, subsidi dan pajak. Instrumen-instrumen kebijakan tersebut akan berpengaruh pada komponen biaya dan selanjutnya berpengaruh pada harga barang impor dan ekspor. Bagi pelaku impor, apabila tarif impor dinaikkan, maka secara relatif harga impor akan lebih mahal dibanding harga ekspor. Dengan demikian konsumen domestik akan cenderung beli barang domestik atau tidak mau beli barang impor. Pada saat yang sama orang luar negeri cenderung membeli barang negara tersebut. Akibatnya impor menurun dan ekspor meningkat yang pada akhirnya dapat menyebabkan neraca perdagangan berada pada posisi surplus. Demikian sebaliknya akan menyebabkan neraca perdagangan berada dalam posisi defisit. Logika ini berlaku juga bagi instrumen-instrumen kebijakan perdagangan internasional lainnya.¹⁶

Lebih lanjut Nopirin (1998) mengatakan bahwa David Hume (1711-1776) memiliki pendapat yang berbeda dengan pandangan Thomas Mun di atas. Hamdy (2009) mengutip pandangan Hume yang menyatakan bahwa jika suatu negara surplus NPI, maka akan terjadi aliran emas masuk yang menyebabkan jumlah uang beredar bertambah. Bertambahnya jumlah uang beredar ini mendorong masyarakat

¹⁵Godwin Chukwudum Nwaobi. "The Balance of Payments as a Monetary Phenomenon: an Econometric Case Study of Nigeria". *Papers by JEL Classification*, 2003. Hlm. 1-34.

¹⁶Leonardo V. Vera. "The Balance of Payments Constrained Growth Model: A North-South Approach". *Escuela de Economía. Universidad Central de Venezuela*, 2005. hlm.1-26.

meningkatkan permintaan barang domestik. Apabila persediaan barang domestik belum mencukupi, maka akan terjadi kelebihan permintaan (*excess demand*) yang pada gilirannya akan menaikkan harga barang domestik (inflasi). Dengan meningkatnya harga barang domestik, maka orang luar negeri akan mengurangi pembelian barang dari negara tersebut. Pada saat yang sama ada masyarakat domestik yang cenderung membeli barang dari luar negeri yang harganya relatif murah dibanding harga domestik. Akibatnya nilai ekspor negara tersebut menurun dan nilai impornya meningkat sampai keseimbangan NPI kembali tercapai.¹⁷

b. Pemikiran Teori NPI Klasik

Deliarnov (2005) menulis bahwa Adam Smith (1729-1790) merupakan tokoh utama dari aliran ekonomi Klasik. Alirannya disebut mashab Klasik sebab gagasan-gagasan yang ditulis Adam Smith sebetulnya sudah banyak dibahas dan dibicarakan oleh pakar-pakar ekonomi jauh sebelumnya. Melalui karyanya yang berjudul *The Wealth of Nations* (1776) Adam Smith menganjurkan agar pemerintah melakukan campur tangan seminimal mungkin dalam perekonomian (*laissez faire laissez passer*). Pendapat ini memang sudah dibicarakan Francis Quesnay (1694-1774) dari aliran Fisiokrat sebelumnya. Lebih lanjut Deliarnov (2005) mengatakan bahwa walaupun Adam Smith sejalan dengan kaum Fisiokrat tentang keyakinan mereka bahwa kemakmuran suatu negara bukanlah melalui perdagangan luar negeri, namun Adam Smith tetap memiliki kontribusi pemikiran dalam perkembangan perdagangan luar negeri itu sendiri.

Kontribusinya berkaitan dengan adanya perdagangan bebas atau *free trade* yang akan memberikan manfaat tambahan maksimal bagi suatu negara. Menurut Adam Smith bahwa perdagangan internasional timbul terutama sekali karena suatu negara bisa menghasilkan barang tertentu secara lebih efisien. Negara mengekspor barang tertentu karena negara tersebut bisa menghasilkan barang dengan biaya yang secara mutlak lebih murah daripada negara lain yaitu karena mempunyai keunggulan mutlak (*absolute advantage*) dalam produksi barang tersebut.¹⁸

¹⁷Hamdy Hady, *Ekonomi Internasional : Teori dan Kebijakan Perdagangan Internasional*. Buku 1 dan 2. Bogor. Penerbit Ghalia Indonesia, 2009.

¹⁸H.Landreth, & D. Colander. *History of Economic Theory*. Boston. Houghton-Mifflin, 2002.

Menurut Landreth, et al. (2002) dasar yang mendukung pandangan tersebut adalah teori Adam Smith yang dikenal dengan sebutan Teori Nilai (*Value Theory*). Menurut Smith, barang mempunyai dua nilai. *Pertama*, nilai guna (*value in use*); *kedua*, nilai tukar (*value in exchange*).

Nilai tukar atau harga suatu barang ditentukan oleh jumlah tenaga (*labor*) yang diperlukan untuk menghasilkan barang tersebut. Untuk mengukur tenaga kerja yang dicurahkan untuk menghasilkan suatu barang atau jasa tidak bisa hanya diukur dari jam atau hari kerja saja. Hal itu karena ketrampilan setiap orang tidak sama. Untuk itu, Smith menggunakan harga tenaga kerja sebagai alat ukur, yaitu upah yang diterimanya dalam menghasilkan barang. Perbedaan tenaga kerja yang dicurahkan dalam menghasilkan barang, digunakan Smith untuk mematok harga. Harga seperti itu disebut sebagai harga alami (*natural price*). Pada zaman modern ini disebut harga keseimbangan jangka panjang. Boediono (1999) menunjukkan perbedaan pandangan David Ricardo (1772- 1823) dengan Adam Smith. Perbedaan pandangan tersebut dijelaskan melalui teori keunggulan komparatif (*comparative advantage*). Melalui karyanya yang berjudul *The Principles of Political Economy and Taxation* (1817) Ricardo menjelaskan beberapa teori yaitu : *land rent, labor theory of value, natural wages dan comparative advantage theory*. Dengan teori *comparative advantage* David Ricardo mampu menjelaskan terjadinya kegiatan perdagangan antarnegara walaupun negara tersebut efisien dalam memproduksi semua jenis barang (yang menurut teori keunggulan mutlak tidak mungkin terjadi).¹⁹

Menurut David Ricardo suatu negara hanya akan mengekspor barang yang mempunyai keunggulan komparatif tinggi dan mengimpor barang yang mempunyai keunggulan komparatif rendah. Dengan adanya keunggulan komparatif bisa menimbulkan manfaat perdagangan (*gain from trade*) bagi kedua belah pihak, dan selanjutnya akan mendorong timbulnya perdagangan antarnegara. Keunggulan komparatif ditemukan dari perbandingan biaya per unit nominal dari masing-masing barang. Pandangan David Ricardo inilah yang dianggap sebagai arsitek utama perdagangan bebas. Pandangan kedua tokoh tersebut di atas berimplikasi pula pada pengendalian perdagangan luar negeri khususnya untuk menjaga keseimbangan neraca perdagangan. Seiring dengan ide David

¹⁹Boediono. *Ekonomi Internasional*. Yogyakarta. BPFE, 1999.

Hume dari kelompok Mekantilisme, para ekonom Klasik berkeyakinan bahwa NPI akan selalu atau otomatis mencapai keseimbangan melalui mekanisme pasar. Dengan demikian, faktor-faktor yang mempengaruhi dinamika neraca perdagangan adalah variabel-variabel yang mempengaruhi ekspor dan impor melalui sektor riil. Asumsi yang digunakan oleh kaum Klasik adalah adanya fleksibilitas upah dan harga. Kegagalan teori Klasik menghadapi persoalan depresi besar di tahun 1930 membuktikan bahwa automatic mechanism kadang sulit diterapkan dalam dunia nyata. Kalau toh ada pasti membutuhkan time lag yang cukup panjang. Hal ini berimplikasi semakin besarnya risiko dan biaya yang harus dikeluarkan untuk mengendalikan neraca perdagangan apabila tidak seimbang.

c. Pemikiran Teori NPI Keynesian

Menurut Duasa (2000) bahwa pemikiran Kelompok Keynesian tentang NPI didasari pada teori makro ekonomi John Maynard Keynes (1883-1946). Berbeda dengan para ekonom Klasik, melalui karyanya yang berjudul *The General Theory of Employment, Interest and Money* (1936) Keynes tidak meyakini adanya mekanisme pasar yang bekerja secara otomatis atau fleksibel. Keynes berpendapat bahwa NPI tidak secara otomatis mencapai keseimbangan melainkan diperlukan intervensi pemerintah. Berbeda dengan asumsi Klasik, Keynes justru berpendapat bahwa tingkat upah dan harga memiliki sifat yang kaku dan negara selalu berhadapan dengan persoalan pengangguran. Dalam perkembangannya teori NPI kelompok Keynesian terbagi dalam beberapa pendekatan yakni:

1) Pendekatan Elastisitas

Menurut Nopirin (1998) bahwa pendekatan elastisitas atau *the elasticity's approach* yang dikemukakan oleh Robinson pada tahun 1950 menerapkan analisis Marshallian tentang elastisitas penawaran dan permintaan komoditas individual pada analisis ekspor dan impor secara keseluruhan.²⁰ Ditambahkan oleh Kavous (2003) bahwa penekanan utama dari Robinson adalah efek dari

²⁰Nopirin, "Pertumbuhan Ekonomi dan Neraca Pembayaran Indonesia 1980-1996: Suatu Pendekatan Keynes dan Monetarist". *Majalah Kelola FE UGM*, No. 18/ VII/1998, hlm. 32-44.

devaluasi valuta asing terhadap NPI.²¹ Menurut pendekatan ini devaluasi akan memperbaiki NPI. Dalam konteks ini, umumnya diasumsikan bahwa ekspor tergantung pada harga ekspor dan impor tergantung pada harga impor. Menurut pendekatan ini efek kebijakan devaluasi terhadap neraca perdagangan tergantung pada empat elastisitas yaitu: elastisitas luar negeri permintaan ekspor, elastisitas dalam negeri dari penawaran, elastisitas luar negeri dari penawaran impor dan elastisitas dalam negeri dari permintaan impor. Untuk kasus khusus apabila diasumsikan bahwa semula neraca perdagangan adalah nol dan skedul dua penawaran adalah elastis secara infinitif maka kondisi elastis dari pengaruh devaluasi terhadap perbaikan neraca perdagangan adalah merupakan jumlah dari elastisitas permintaan yang sama dengan satu. Hal ini disebut *Marshall Lerner Condition*. Dengan asumsi Keynesian tentang kekakuan upah dan tingkat harga (*sticky wages and prices*), Nwaobi (2003) mengemukakan bahwa devaluasi dapat mengubah tingkat harga barang domestik secara relatif terhadap harga barang luar negeri.²²

Selanjutnya akan ada perubahan dalam dasar penukaran (*terms of trade*), pada pasar luar negeri dan domestik. Kemudian hal itu berpengaruh pada produksi dan konsumsi, yang pada gilirannya berpengaruh pada neraca perdagangan. Penting untuk diperhatikan dua karakteristik dari kasus khusus pendekatan elastisitas:²³ 1) Berbagai pengaruh dari devaluasi pada permintaan barang domestik diasumsikan lebih ditentukan oleh variasi output dan kesempatan kerja dari pada oleh harga relatif, sehingga variasi output pada NPI dianggap sebagai hal yang kedua. Hal ini mungkin karena asumsi elastis penawaran adalah infinitif. Kelemahan pendekatan ini tidak

²¹Ardalan Kavous, "The Monetary Approach to Balance of Payments : A Taxonomy With A Comprehensive Reference to the Literature". *Journal of Economics and Economic Education Research*, 2003. hlm.39-61.

²²Godwin Chukwudum Nwaobi, "The Balance of Payments as a Monetary Phenomenon: an Econometric Case Study of Nigeria". *Papers by JEL Classification*, 2003. hlm. 1-34.

²³Ardalan Kavous, "The Monetary Approach to Balance of Payments : A Taxonomy With A Comprehensive Reference to the Literature". *Journal of Economics and Economic Education Research*, 2003. hlm.39-61. Lihat juga Godwin Chukwudum Nwaobi, "The Balance of Payments as a Monetary Phenomenon: an Econometric Case Study of Nigeria". *Papers by JEL Classification*, 2003. hlm. 1-34.

dapat memberikan penjelasan yang memuaskan tentang NPI pada waktu pasca Perang Dunia II, yang ditandai dengan kesempatan kerja penuh. Dalam kondisi yang demikian ekspor tidak bisa/atau sukar untuk dinaikkan dengan tindakan devaluasi. 2) Hubungan antara NPI dengan penawaran uang dan antara penawaran uang dengan permintaan agregat diabaikan. Hal ini mungkin karena adanya asumsi adanya pengangguran sumber daya yang menurut Keynesian tidak dipengaruhi oleh uang. Kelemahan dari pendekatan elastisitas adalah karena mengabaikan aliran modal. Walaupun pendekatan elastisitas berusaha mengarahkan pemerintah untuk memperbaiki NPI, tetapi sayang hanya difokuskan pada neraca perdagangan saja. Hal ini disebabkan oleh analisis Keynesian lebih condong pada pengendalian sisi permintaan agregat saja (*aggregate demand management*). Oleh karena itu, analisis pendekatan ini cenderung menggunakan analisis keseimbangan parsial.

2) Pendekatan Absorpsi

Menyadari kelemahan yang ada pada pendekatan elastisitas, Nopirin (1998) menulis bahwa S.Alexander pada tahun 1952 memperkenalkan pendekatan baru yakni pendekatan absorpsi atau *absorption approach*.²⁴ Lebih lanjut Nwaobi (2003) menyatakan bahwa Alexander melihat NPI dari sudut pandang perhitungan Pertumbuhan Ekonomi.²⁵ Menurut pendekatan ini efek devaluasi terhadap NPI tergantung dari dampak devaluasi terhadap pendapatan dan absorpsi. Alexander mendefinisikan pendapatan sebagai suatu nilai hasil penjumlahan dari absorpsi yang terdiri dari konsumsi, investasi dan pengeluaran pemerintah dan ekspor dikurangi impor.

Devaluasi akan memperbaiki NPI apabila kenaikan output lebih besar daripada absorpsinya. Apabila terjadi pengangguran sumber daya maka mekanisme berikut akan terjadi: pengaruh devaluasi adalah meningkatkan ekspor dan menurunkan impor. Hal ini selanjutnya

²⁴Nopirin, "Pertumbuhan Ekonomi dan Neraca Pembayaran Indonesia 1980-1996: Suatu Pendekatan Keynes dan Monetarist". *Majalah Kelola FE UGM*. No. 18/VII/1998. hlm. 32-44.

²⁵Godwin Chukwudum Nwaobi, "The Balance of Payments as a Monetary Phenomenon: an Econometric Case Study of Nigeria". *Papers by JEL Classification*, 2003. hlm. 1-34.

menyebabkan peningkatan pada produksi (pendapatan) melalui mekanisme multiplier. Jika total pengeluaran naik tidak terlalu tajam, maka akan terjadi perbaikan pada neraca perdagangan. Jadi, neraca perdagangan akan identik dengan peningkatan perolehan ekonomi melalui selisih antara total produksi dengan total absorpsi barang dan jasa, sehingga sama dengan akumulasi keseimbangan surat berharga atau uang. Dalam situasi pengangguran, devaluasi tidak hanya memperbaiki NPI, tetapi juga membantu mendorong ekonomi menuju kondisi kesempatan kerja penuh. Apabila negara pada kondisi kesempatan kerja penuh maka devaluasi tidak bisa diharapkan untuk memperbaiki neraca perdagangan dengan meningkatkan pendapatan riil. Hal ini tergantung pada kemampuan untuk mengurangi absorpsi. Menurut Alexander bahwa peningkatan dalam tingkat harga sebagai konsekuensi dari devaluasi akan cenderung mengurangi pengeluaran konsumsi dan investasi. Hal ini terjadi melalui pengaruh keseimbangan riil sebagai suatu referensi pengurangan pengeluaran masyarakat dalam rangka menutup kembali stok uang kas mereka yang hilang karena kenaikan harga.

Akan tetapi pada kondisi kesempatan kerja penuh, devaluasi tidak bisa diharapkan untuk meningkatkan perubahan pada keseimbangan secara keseluruhan. Penurunan pengeluaran masyarakat guna menjaga keseimbangan uang masyarakat harus didukung oleh kebijakan deflasi domestik. Menurut Dornbusch, et al. (2004) kebijaksanaan tersebut dapat dikatakan sebagai *expenditure switching and expenditure reducing policies*.²⁶ Hal ini disebabkan oleh neraca perdagangan tidak dapat diperbaiki melalui peningkatan output. Dengan demikian, pendekatan absorpsi hanya berlaku untuk kondisi pengangguran sumber daya.

3) Pendekatan Kebijakan

Pendekatan kebijakan ekonomi atau *the economic policy approach = policy mix* yang dikemukakan oleh James Meade dan Tinbergen pada tahun 1951 merupakan upaya untuk menggabungkan pendekatan elastisitas dan absorpsi. Menurut Nopirin (1998) bahwa teori ini

²⁶Rudiger Dornbusch, Stanley Fischer & Richard Start. *Macroeconomics*. 8 th Edition. USA. The McGraw-Hill/Irwin, 2004.

merupakan kombinasi dari *expenditure reducing* dan *expenditure switching*.²⁷ *Expenditure reducing* dapat dilakukan melalui kebijakan moneter dan fiskal yang ketat, sedangkan *expenditure switching* dapat dicapai melalui pengaturan langsung perdagangan dan kurs. Kedua kebijakan tersebut untuk mencapai keseimbangan internal (*full employment*) dan eksternal (keseimbangan perdagangan). Menurut Nopirin (1998) kebijakan campuran (*policy mix*) yang harus diambil pemerintah sangat tergantung pada kondisi awal dari satu negara.²⁸

4) Pendekatan IS-LM

Perkembangan selanjutnya teori NPI dikemukakan oleh Robert Mundell dan Marcus Fleming pada tahun 1960-an. Era ini adalah era sistem nilai tukar tetap. Modelnya merupakan variasi dari model IS-LM untuk ekonomi yang sudah terbuka. Menurut Dornbusch, et al. (2004) anggapan yang digunakan untuk teori ini adalah negara kecil, sehingga negara tersebut tidak dapat mempengaruhi harga dan pendapatan dunia.²⁹ Ada 3 persamaan yang dibangun dalam rangka menurunkan persamaan NPI. Ketiga persamaan tersebut adalah: persamaan untuk kurva IS, persamaan untuk kurva LM dan persamaan untuk kurva NPI. Menurut Soediyono (2000) persamaan kurva IS diturunkan dari keseimbangan pasar barang.³⁰ Lebih lanjut Dornbusch, et al. (2004) mengutip pandangan J.M.Keynes bahwa keseimbangan tersebut terjadi apabila Pendapatan Nasional (*National Income = Y*) sama dengan pengeluaran agregat (*Agregat Expenditure = AE*).³¹

²⁷Nopirin, "Pertumbuhan Ekonomi dan Neraca Pembayaran Indonesia 1980-1996: Suatu Pendekatan Keynes dan Monetarist". *Majalah Kelola FE UGM*. No. 18/ VII/1998. hlm. 32-44. Lihat juga N. Gregory Mankiw, *Macroeconomics*. New York. Worth Publisher, 2003. Lihat juga Rudiger Dornbusch, Stanley Fischer & Richard Start. *Macroeconomics*. 8 th Edition. USA. The McGraw-Hill/Irwin, 2004. Lihat juga Ardalan Kavous, "The Monetary Approach to Balance of Payments : A Review of the Seminal Long-Run Empirical Research". *Journal of Economics and Economic Education Research*, 2005. hlm.37-73.

²⁸Nopirin, "Pertumbuhan Ekonomi dan Neraca Pembayaran Indonesia 1980-1996: Suatu Pendekatan Keynes dan Monetarist". *Majalah Kelola FE UGM*. No. 18/ VII/1998. hlm. 32-44.

²⁹Rudiger Dornbusch, Stanley Fischer & Richard Start. *Macroeconomics*. 8 th Edition. USA. The McGraw-Hill/Irwin, 2004.

³⁰Reksoprayitno Soediyono, *Ekonomi Makro: Analisis IS-LM dan Permintaan-Penawaran Agregatif*. Edisi Milenium. Yogyakarta. BPFE, 2000.

³¹Rudiger Dornbusch, Stanley Fischer & Richard Start. *Macroeconomics*. 8 th Edition. USA. The McGraw-Hill/Irwin, 2004.

Pengeluaran agregat terdiri dari pengeluaran konsumsi (*Consumption Expenditure = C*), pengeluaran investasi (*Investment = I*), pengeluaran pemerintah (*Government Expenditure = G*), selisih ekspor (*Export = X*) dengan impor (*Import = M*). Berdasarkan hal-hal tersebut maka keseimbangan tersebut dapat dirumuskan dalam persamaan dasar sebagai berikut.

$$\text{Kurva IS : } Y = C + I + G + X - M$$

Soediyono (2000) menyatakan bahwa dalam persamaan tersebut, C (pengeluaran konsumsi) tergantung pada Y (pendapatan nasional), I (pengeluaran investasi) dipengaruhi oleh i (tingkat bunga), M (pengeluaran impor) dipengaruhi Y (pendapatan nasional) dan X (pengeluaran ekspor) dipengaruhi R (kurs valuta asing).³² Variabel G (pengeluaran pemerintah) dianggap variabel exogenous. Melalui proses substitusi matematis maka akan ditemukan persamaan kurva IS perekonomian terbuka. Persamaan kurva LM diturunkan dari keseimbangan pasar uang. Masih menurut Keynes bahwa keseimbangan tersebut terjadi apabila permintaan uang (*demand for money = M*) baik untuk transaksi (*transaction motive*), berjaga-jaga (*precautionary motive*) dan spekulasi (*speculative motive*) sama dengan penawaran uang (*money supply = M*). Permintaan uang untuk transaksi dan berjaga-jaga dapat disebut L1 dan permintaan untuk spekulasi dapat disebut L2. Dengan demikian, menurut Dornbusch, et al. (2004) keseimbangan pasar uang dapat dirumuskan sebagai berikut.³³

$$\text{Kurva LM : } M = L1 + L2$$

L1 (permintaan uang untuk transaksi dan berjaga-jaga) dipengaruhi oleh Y (Pertumbuhan Ekonomi), L2 (permintaan uang untuk spekulasi) dipengaruhi oleh i (tingkat bunga). M (penawaran uang) dianggap variabel exogenous. Melalui proses substitusi matematis maka akan ditemukan persamaan kurva LM perekonomian terbuka. Persamaan Neraca Pembayaran Internasional (NPI) merupakan penjumlahan dari NTB (surplus Neraca Transaksi Berjalan) dengan NTMF (surplus Neraca Transaksi Modal dan Finansial). Dengan menggunakan proses

³²Reksoprayitno Soediyono, *Pengantar Ekonomi Makro*. Edisi 6. Yogyakarta. BPFE, 2000.

³³Rudiger Dornbusch, Stanley Fischer & Richard Start, *Macroeconomics*, 8 th Edition. USA. The McGraw-Hill/Irwin, 2004.

substitusi matematis Soediyono (2000) dan Dornbusch, et al. (2004) menulis persamaan NPI sebagai berikut.³⁴

$$\text{Kurva NPI : NPI} = \text{NTB} + \text{NTMF}$$

NTB (Neraca Transaksi Berjalan) tergantung pada pendapatan domestik dan luar negeri. NTMF (Neraca Transaksi Modal dan Finansial) tergantung pada suku bunga riil. Kenaikan pendapatan nasional akan memperburuk NTB. Kenaikan suku bunga di atas tingkat dunia akan menarik modal dari luar dan akan memperbaiki NTMF. Mankiw (2003) menyatakan bahwa dengan mobilitas modal sempurna, sedikit saja perbedaan suku bunga akan memicu arus modal yang tak terbatas.³⁵ Itu menunjukkan bahwa dengan mobilitas sempurna, bank sentral tidak dapat melakukan kebijakan moneter independen dalam sistem nilai tukar tetap. Apabila sebuah negara menaikkan suku bunganya (kebijakan moneter ketat), segera pemilik portofolio di seluruh dunia memboyong kekayaan mereka untuk mendapatkan keuntungan dari suku bunga yang baru. Hasilnya terjadi arus modal masuk yang besar, NPI mengalami surplus besar. Orang asing ingin membeli aset domestik, cenderung menyebabkan nilai tukar mengalami apresiasi dan memaksa bank sentral melakukan intervensi agar nilai tukar konstan. Bank sentral membeli valuta asing dengan valuta domestik. Intervensi ini menyebabkan persediaan mata uang domestik meningkat. Akibatnya, kontraksi moneter awal berbalik. Proses akan berakhir ketika suku bunga dalam negeri terdorong ke tingkat awal. Kesimpulannya bahwa di bawah sistem nilai tukar tetap dan mobilitas modal sempurna, sebuah negara tidak dapat melakukan kebijakan moneter independen. Suku bunga tidak dapat bergerak keluar dari rata-rata yang berlaku di pasar internasional. Setiap upaya kebijakan moneter independen akan menyebabkan pergerakan modal dan diperlukan intervensi hingga suku bunga kembali ke rata-rata suku bunga dunia. Cho (2003) mengkritik pendekatan di atas dengan menyatakan bahwa ketegaran di dalam penggunaan kebijakan fiskal kadangkala memakan waktu lama karena harus melalui suatu proses politik.³⁶ Oleh karena itu, pendekatan policy mix ini hanya berlaku untuk jangka pendek.

³⁴Reksoprayitno Soediyono, *Pengantar Ekonomi Makro*. Edisi 6. Yogyakarta. BPFE, 2000. Lihat juga Rudiger Dornbusch, Stanley Fischer & Richard Start. *Macroeconomics*. 8 th Edition. USA. The McGraw-Hill/Irwin, 2004.

³⁵N. Gregory Mankiw, *Macroeconomics*. New York. Worth Publisher, 2003.

³⁶Seonghoon Cho, "A New Monetary Policy Transmission Mechanism in a Small Open Economy: External Wealth Effect" *Preliminary Draft*, 2003.

d. Teori Portofolio Modern

Teori NPI portofolio dikembangkan berdasarkan konsep model keseimbangan umum untuk ekonomi terbuka. Hal ini menurut Nopirin (1998) sesuai pernyataan McKinnon, Branson, Myhrman, Kouri & Porter.³⁷ Ciri utama teori ini adalah memasukkan konsep pemilihan portofolio sebagai bagian dari analisis NPI. Dalam analisisnya keseimbangan aset dan pendapatan dianalisis secara simultan. Branson menggunakan model seleksi portofolio Markowitz-Tobin untuk menjelaskan alokasi kekayaan antara aset luar negeri dan aset domestik. Nilai aset luar negeri sama dengan proporsi tertentu aset luar negeri terhadap stok kekayaan individu. Menurut Branson bahwa nilai proporsi aset luar negeri dipengaruhi oleh tingkat bunga domestik, tingkat bunga luar negeri, dan risiko yang diperhitungkan. Pendekatan portofolio menyatakan bahwa nilai tukar ditentukan oleh jumlah uang domestik, jumlah permintaan obligasi domestik, dan luar negeri dan jumlah penawarannya. Pendekatan ini mengasumsikan bahwa para individu mendapat bunga dari surat-surat berharga yang mereka pegang bukan dalam bentuk uang. Whitesell (2003) mengungkapkan bahwa Kouri dan Porter mengkritik model Branson ini oleh karena beberapa hal yaitu:³⁸ 1) dapat timbul kesalahan statistik yaitu persamaan simultan yang bias, 2) walaupun model Branson memiliki fondasi mikro yang sangat kuat, namun tidak mudah diterapkan untuk menganalisis masalah-masalah ekonomi makro seperti efek fluktuasi pendapatan pada neraca modal dan hubungan antara neraca transaksi berjalan dengan neraca modal. Oleh karena itu, menurut Nopirin (1983) bahwa Kouri dan Porter mengembangkan suatu model yang berdasarkan pada sintesis dari model Branson dengan teori NPI Moneteris yang dikembangkan oleh Mundell pada tahun 1968 dan Johnson pada tahun 1971 dan 1972.³⁹ Dalam model ini, aliran modal dipandang sebagai suatu mekanisme yang dapat memindahkan kelebihan permintaan uang domestik. Variabel-

³⁷Nopirin, "Pertumbuhan Ekonomi dan Neraca Pembayaran Indonesia 1980-1996: Suatu Pendekatan Keynes dan Monetarist". *Majalah Kelola FE UGM*, No. 18/ VII/1998. hlm. 32-44.

³⁸William Whitesell, "Tunnels and Reserves in Monetary Policy Implementation". *JEL Classification*, E4, E5, May 2003.

³⁹Nopirin. *A Synthesis of Monetary and Keynesian Approaches to Balance of Payments Analysis: the Indonesian Case, 1970-1979*. Unpublished Ph.D Dissertation. Washington State University, 1983.

variabel bebas dalam model mereka adalah: perubahan pendapatan nasional, NTB, perubahan instrumen-instrumen keuangan domestik dan perubahan tingkat bunga internasional. Hasil utama mereka adalah, fluktuasi pendapatan merupakan variable penting yang mendorong permintaan uang dan kebijakan moneter memiliki efek yang kuat dalam neraca modal.

e. Teori NPI Moneteris

Paralel dengan perkembangan teori Portofolio, Mundell pada tahun 1968 dan Johnson pada tahun 1971 dan 1972 mengembangkan pendekatan moneter terhadap NPI. Nwaobi (2003) menyatakan bahwa aslinya pendekatan ini dikembangkan oleh Polak dan rekannya di Lembaga Keuangan Internasional (International Monetary Fund = IMF) pada tahun 1950.⁴⁰ Kemudian pendekatan ini dikembangkan pada era awal 1960-an dan 1970-an oleh Mundell (1968) dan Johnson (1972). Mundell dalam Blejer (1995) mengemukakan bahwa kebijakan moneter lebih efektif daripada kebijakan fiskal dalam rangka menjaga keseimbangan eksternal.⁴¹ Hal itu menurutnya disebabkan oleh kebijakan moneter dapat memperbaiki baik neraca transaksi berjalan (current account) maupun neraca modal (capital account) pada NPI. Dengan bantuan mahasiswa pascasarjana di Universitas Chicago, Mundell, dan Johnson mengembangkan pendekatan moneter modern sebagai alternatif pendekatan tradisional.

Lebih lanjut Kavous (2005) mengatakan bahwa ciri utama pendekatan ini adalah memandang neraca pembayaran internasional sebagai fenomena moneter.⁴² NPI didefinisikan sebagai perubahan dari pada cadangan internasional (International Reserve) suatu negara. Pendekatan ini dalam analisisnya lebih mengutamakan pos atau rekening below the line yang merupakan rekening moneter. Dengan

⁴⁰Godwin Chukwudum Nwaobi, "The Balance of Payments as a Monetary Phenomenon: an Econometric Case Study of Nigeria". *Papers by JEL Classification*, 2003. hlm. 1-34.

⁴¹Blejer, Mario I, Mohsin S. Khan & Paul R. Masson. "Early Contributions of Staff Papers to International Economics". *IMF Staff Paper*. Vol.42, No.4. December 1995. hlm. 707-733

⁴²Ardalan Kavous, "The Monetary Approach to Balance of Payments: A Review of the Seminal Long-Run Empirical Research". *Journal of Economics and Economic Education Research*, 2005. p.37-73.

demikian, NPI dipandang sebagai satu keseluruhan, baik transaksi berjalan maupun lalu lintas modal.⁴³ Nopirin (1983) mengemukakan bahwa dasar utama pendekatan ini adalah anggapan adanya stabilitas dalam permintaan akan uang serta pemerintah tidak melakukan tindakan sterilisasi.⁴⁴ Tindakan sterilisasi artinya tindakan pemerintah untuk mengurangi atau menghilangkan pengaruh NPI terhadap jumlah uang beredar (JUB). Caranya, apabila terdapat surplus dalam NPI maka pemerintah akan melakukan kebijakan pengurangan jumlah uang untuk mencegah pengaruh surplus ini terhadap JUB, misalnya dengan menjual surat-surat berharga. Dengan tindakan tersebut surplus NPI tidak akan menyebabkan naiknya JUB. Pengaruh NPI terhadap JUB hanya terjadi apabila suatu negara memakai sistem kurs tetap. Hal ini oleh karena di dalam sistem kurs berubahubah, NPI yang surplus atau defisit dapat menyebabkan kurs valuta asing turun atau naik.

Dengan dasar anggapan bahwa pemerintah tidak melakukan tindakan sterilisasi maka surplus atau defisit dalam NPI sifatnya sementara. Artinya, surplus atau defisit yang menyebabkan JUB bertambah atau berkurang akan timbul sampai kelebihan permintaan atau penawaran uang hilang (pasar uang menjadi seimbang). Oleh karena itu, NPI yang tidak seimbang merupakan refleksi dari ketidakseimbangan dalam pasar uang. NPI yang deficit merupakan refleksi dari adanya kelebihan JUB dan sebaliknya surplus sebagai refleksi kelebihan permintaan akan uang. Di dalam jangka panjang keseimbangan pasar uang (dengan demikian juga NPI) akan terjadi secara otomatis. Akan tetapi menurut Kavous (2005) apabila pemerintah melakukan tindakan sterilisasi (menyimpang dari anggapan pendekatan moneter) maka surplus atau defisit NPI akan

⁴³Jarita Duasa, "The Malaysian Balance of Payments: Keynesian Approach versus Monetary Approach". *Working Paper. JEL Classification: C2; E0; E6*, 2000. hlm.1-13. Lihat juga Godwin Chukwudum Nwaobi, "The Balance of Payments as a Monetary Phenomenon: an Econometric Case Study of Nigeria". *Papers by JEL Classification*, 2003. hlm. 1-34.

⁴⁴Nopirin. *A Synthesis of Monetary and Keynesian Approaches to Balance of Payments Analysis: the Indonesian Case, 1970-1979*. Unpublished Ph.D Dissertation. Washington State University, 1983. Lihat juga Ardalan Kavous, "The Monetary Approach to Balance of Payments : A Review of the Seminal Long-Run Empirical Research". *Journal of Economics and Economic Education Research*, 2005. hlm.37-73. Lihat juga Ardalan Kavous, "The Monetary Approach to Balance of Payments : A Taxonomy With A Comprehensive Reference to the Literature". *Journal of Economics and Economic Education Research*, 2003. hlm.39-61.

terjadi terus menerus.⁴⁵ Lebih lanjut Nusantara (2000) mengemukakan bahwa di samping kedua anggapan tersebut di atas (adanya permintaan akan uang yang stabil dan pemerintah tidak melakukan tindakan sterilisasi), sejumlah penulis lain menambahkan beberapa anggapan bahwa upah dan harga, bebas berubah sehingga output dalam jangka panjang akan selalu dalam keadaan *fullemployment*.⁴⁶

Konsekuensinya, proses penyesuaian NPI melalui perubahan pendapatan (pendekatan Keynes) tidak penting. Anggapan lain, yakni adanya substitusi sempurna antara barang konsumsi dan modal (termasuk surat-surat berharga). Sebagai konsekuensi anggapan ini, harga atau tingkat bunga di dalam negeri akan sama atau paralel dengan luar negeri, sehingga hanya akan berlaku hukum satu harga saja (*law of one price*). Penganut kedua anggapan terakhir ini sering disebut *global monetarists*.⁴⁷ Menurut Nopirin (1983) dasar utama dari pendekatan moneter adalah asumsi permintaan uang yang stabil dan aliran ke luar (masuk) moneter berkaitan dengan surplus (defisit) NPI tidak disterilisasi.⁴⁸ Persamaan NPI menurut pendekatan Moneteris diturunkan dari permintaan uang, penawaran uang, dan keseimbangan pasar uang. Persamaan-persamaan dasarnya adalah sebagai berikut. Permintaan uang ($M_d = \text{money demand}$) dipengaruhi oleh tingkat harga ($p = \text{price}$), pendapatan nasional ($Y = \text{national income}$) dan tingkat bunga ($i = \text{interest rate}$). Penawaran uang ($M_s = \text{money supply}$) merupakan nilai angka pengganda uang ($m = \text{money multiplier}$) dikalikan dengan uang inti ($RM = \text{reserve money}$). Uang inti terdiri dari kredit domestik neto ($DC = \text{net domestic credit}$) dan cadangan internasional ($R = \text{net international reserve}$). Keseimbangan pasar uang akan terjadi apabila permintaan uang sama dengan penawaran uang (M_d

⁴⁵Ardalan Kavous, "The Monetary Approach to Balance of Payments: A Review of the Seminal Long-Run Empirical Research". *Journal of Economics and Economic Education Research*, 2005. hlm.37-73.

⁴⁶Agung Nusantara, "Perkembangan Pendekatan Moneter tentang NPI: Equilibrium, Disequilibrium dan Global Approach". *Gema Stikubank* Edisi 32 No. II April 2000.

⁴⁷Dawn-Elliot Richards, "The Jamaican Balance of Payments and the Monetary Approach". *Atlantic Economic Journal*, Mar. 1994; 22, 1; ABI/INFORM Research, 1994. hlm.101-140.

⁴⁸Nopirin. *A Synthesis of Monetary and Keynesian Approaches to Balance of Payments Analysis: the Indonesian Case, 1970-1979*, Unpublished Ph.D Dissertation. Washington State University, 1983.

= Ms). Dalam perekonomian yang stabil (stationary steady state), model ini berimplikasi bahwa NPI sama dengan nol (balance). Dalam rangka menjamin non-zero reserve flows, model tersebut diformulasi ulang dalam bentuk konsep untuk Negara yang mengalami pertumbuhan (steady state growth). Kita gunakan lambang Δ sebagai identitas dari tingkat persentase pertumbuhan suatu variabel.

Hasil penurunan formula di atas menunjukkan ada perbedaan yang menyolok antara berbagai teori Keynesian sebelumnya tentang hubungan antara pertumbuhan ekonomi dengan NPI. Berdasarkan salah satu teori yang diturunkan dari analisis multiplier menyatakan bahwa pertumbuhan ekonomi akan memperburuk NPI melalui pertumbuhan impor relatif atas ekspor. Teori ini mengabaikan pengaruh permintaan uang pada penawaran ekspor dan permintaan impor dan aliran surat-surat berharga internasional. Menurut pendekatan modern bahwa kredit domestik akan cenderung memperbaiki NPI. Hal ini terjadi dengan menstimulasi investasi dan meningkatnya produktivitas sehingga dapat menurunkan harga domestik dibandingkan dengan harga luar negeri. Kondisi ini yang dapat memperbaiki neraca transaksi berjalan (NTB) melalui proses substitusi barang domestik atas barang luar negeri di pasar domestik dan luar negeri.⁴⁹

f. Mekanisme Penyesuaian Otomatis

Secara khusus mekanisme-mekanisme penyesuaian otomatis neraca pembayaran dapat dibagi menjadi tiga mekanisme atau proses. Ketiga proses penyesuaian ini sama-sama pentingnya dalam praktek, sehingga tidak ada yang bisa diabaikan dalam rangka mengoreksi ketidakseimbangan neraca pembayaran dengan baik. Dalam kenyataan kita selalu menjumpai bahwa ketiganya saling kait-mengait dan saling bekerja berdampingan satu sama lain. Ketiga mekanisme itu adalah:⁵⁰

⁴⁹Nelson H. Barbosa Filho, "The Balance-of-Payments Constraint: From Balanced Trade to Sustainable Debt," *CEPA Working Papers 2001-06*, Center for Economic Policy Analysis (CEPA), New School University, 2002. Lihat juga Ardalan Kavous, "The Monetary Approach to Balance of Payments: A Review of the Seminal Long-Run Empirical Research", *Journal of Economics and Economic Education Research*, 2005. hlm.37-73.

⁵⁰Dominick Salvatore, *International Economics*. New Jersey: Prentice-HallGell. 1997. Yang diterjemahkan menjadi, *Ekonomi Internasional*, Edisi Lima, Jilid 1, Jakarta, Gelora Aksara Pratama, 1997. Salvatore, Dominick. (1993). *International Economics*.

1) Mekanisme Harga

Mekanisme Hume adalah mekanisme penyesuaian neraca pembayaran lewat perubahan harga-harga. Mekanisme harga ini bekerja secara penuh dalam arti bias membawa kembali neraca pembayaran ke posisi keseimbangan kembali dalam sistem standar emas penuh. Pada hakikatnya, mekanisme Hume masih bekerja dalam sistem-sistem moneter lain, hanya saja tidak secara penuh. Dalam sistem-sistem lain tak bisa diharapkan bahwa mekanisme harga (Hume) saja bisa membawa neraca pembayaran ke arah posisi keseimbangan kembali. Emas akan mengalir ke dalam negeri, stok uang di dalam negeri meningkat, dan selanjutnya tingkat harga di dalam negeri menjadi lebih tinggi daripada harga di luar negeri. Akibat selanjutnya, adalah impor cenderung naik dan ekspor turun. Jadi, baik impor maupun ekspor bereaksi atau menyesuaikan diri terhadap perubahan tingkat harga.

Mekanisme tersebut merupakan rangkaian dari dua tahap proses penyesuaian. Tahap yang pertama adalah peningkatan harga dalam negeri dan penurunan harga luar negeri, yang berakibat menurunnya harga relatif P . Tahap pertama ini didasarkan atas teori kuantitas, yaitu bahwa tingkat harga berubah sejalan dengan perubahan stok uang. Tahap yang kedua adalah reaksi dari ekspor (X) dan impor (M) terhadap perubahan P tersebut. Logika tahap ini didasarkan pada teori penawaranpermintaan dan elastisitas harga. Dalam contoh sistem standar emas dianggap bahwa kedua tahap penyesuaian berjalan sempurna. Dalam kenyataan berbagai faktor bisa menghambat bekerjanya proses penyesuaian pada masing-masing tahap tersebut. Sebagai contoh, pada tahap pertama surplus neraca pembayaran tidak otomatis berarti stok uang di dalam negeri naik.

Kemungkinan besar pemerintah tidak menginginkan stok uang meningkat terlalu banyak demi kestabilan harga di dalam negeri. Pemerintah bisa mengenakan, misalnya, pajak ekspor. Bila ini terjadi maka stok uang di dalam negeri tidak akan meningkat sebanyak dalam sistem standar emas penuh, sehingga harga dalam negeri

New York: MacMillan Publishing Company. Boediono, *Ekonomi Internasional*. Yogyakarta. BPFE, 1999.

tidak meningkat setinggi yang diperlukan untuk menyeimbangkan kembali X dan M. Contoh yang lain, apabila pada tahap penyesuaian yang kedua X dan M mempunyai elastisitas yang rendah terhadap perubahan P. Dalam hal ini perubahan X dan M tidak akan mencapai keseimbangan baru, atau walaupun sampai pada posisi itu akan memakan waktu yang terlalu lama. Demikian sebaliknya, apabila terjadi defisit dalam neraca pembayaran. Inti dari uraian di atas adalah bahwa mekanisme penyesuaian neraca pembayaran lewat harga bisa efektif apabila: 1. Tingkat harga cukup fleksibel, yaitu bisa naik atau turun dengan mudah apabila stok uang berubah. 2. Elastisitas X dan M terhadap perubahan P cukup tinggi.

2) Mekanisme Pendapatan

Mekanisme ini didasarkan atas teori makro Keynes, khususnya dilandaskan atas proses multiplier dalam teori tersebut. Seandainya sesuatu hal penerimaan ekspor negara kita meningkat ΔX . Seperti halnya kenaikan pengeluaran pemerintah (ΔG) atau kenaikan investasi (ΔI) maka kenaikan penerimaan ekspor ini akan menimbulkan kenaikan pendapatan agregat (ΔY) melalui proses pelipat. Kenaikan pendapatan agregat ini tentu saja mempengaruhi besarnya impor suatu negara. Semakin tinggi pendapatan semakin besar pula jumlah yang diimpor. Dalam bentuk fungsi matematis dapat ditulis $M = mY$, di mana m adalah marginal propensity to import. Kenaikan pendapatan agregat sebesar ΔY di atas akan diikuti dengan kenaikan impor kita dengan $m\Delta Y$. Apabila digabungkan dengan persamaan untuk proses pelipat di atas, maka dapat diperoleh rumus yang menunjukkan berapa kenaikan impor (ΔM) yang diakibatkan oleh kenaikan ekspor (ΔX). Kenaikan impor (ΔM) akan sama dengan kenaikan ekspor (ΔX) hanya apabila: $m = 1 - b$ atau $b + m = 1$. Bila syarat ini dipenuhi maka kenaikan ekspor secara otomatis, melalui mekanisme pendapatan, akan meningkatkan impor sejumlah yang persis sama, sehingga keseimbangan neraca pembayaran akan tercapai kembali. Ini berarti bahwa mekanisme pendapatan bisa secara otomatis mengembalikan neraca pembayaran ke posisi keseimbangannya kembali apabila terjadi perubahan keadaan, seperti misalnya kenaikan ekspor. Apakah syarat tersebut bisa dipenuhi dalam kenyataan? Kebanyakan ekonom berpendapat bahwa syarat tersebut tidak bisa dipenuhi.

Dalam kenyataan, yang sering dijumpai adalah bahwa: $b + m < 1$ atau $m < 1 - b$. Mekanisme pendapatan saja biasanya tidak bisa diandalkan untuk mengembalikan neraca pembayaran pada posisi keseimbangannya apabila terjadi perubahan keadaan. Kesimpulan ini senada dengan kesimpulan mengenai mekanisme harga di atas. Baik mekanisme harga maupun mekanisme pendapatan masing-masing hanyalah satu aspek dari mekanisme penyesuaian total bagi neraca pembayaran.

3) Mekanisme Moneter

Mekanisme Hume sebenarnya bukanlah murni mekanisme harga. Sebelum harga naik atau turun, terjadi penyebabnya yaitu aliran uang masuk atau keluar negeri. Apabila terjadi surplus maka uang akan mengalir masuk ke dalam negeri, sehingga stok uang di dalam negeri bertambah. Apabila terjadi defisit maka uang akan mengalir keluar negeri, sehingga stok uang dalam negeri menurun. Perubahan stok uang ini selanjutnya mengakibatkan perubahan tingkat harga. Namun sebenarnya naik dan turunnya stok uang tidak langsung mempengaruhi harga, tetapi mempengaruhi pengeluaran agregat negara itu. Baru kemudian kenaikan/penurunan pengeluaran agregat akan mempengaruhi tingkat harga, setelah pengeluaran ini bertemu dengan penawaran agregat di pasar barang. Mekanisme moneter juga erat kaitannya dengan mekanisme pendapatan. Dalam teori makro dijelaskan bahwa tingkat pengeluaran agregat akhirnya mempengaruhi dan dipengaruhi oleh tingkat pendapatan agregat. Meskipun mekanisme moneter sangat berhubungan dengan kedua mekanisme sebelumnya, namun secara konseptual harus dibedakan dari mekanisme harga maupun mekanisme pendapatan. Contoh pada saat terjadi kenaikan ekspor selain menaikkan Pertumbuhan Ekonomi melalui proses multiplier, kenaikan ekspor tersebut mempunyai konsekuensi terhadap stok uang beredar. Surplus neraca pembayaran cenderung meningkatkan stok uang yang beredar di dalam negeri. Penambahan suplai uang ini selanjutnya mempunyai pengaruh di pasar uang berupa penurunan tingkat bunga. Menurunnya tingkat bunga selanjutnya akan merangsang pengeluaran investasi (ΔI) yang kemudian, melalui proses multiplier, meningkatkan pendapatan agregat, dan pengeluaran agregat. Mekanisme moneter yang diuraikan di atas mengikuti pola pemikiran teori makro Keynes.

Khususnya tentang anggapan bahwa perubahan stok uang yang beredar mempengaruhi pasar uang dalam bentuk tingkat bunga, selanjutnya perubahan dalam pengeluaran investasi dan selanjutnya melalui proses pelipat mempengaruhi Pertumbuhan Ekonomi dan akhirnya tingkat impor. Namun, menurut ekonom yang lain bahwa bekerjanya mekanisme moneter tidaklah seperti itu. Menurut mereka, kenaikan stok uang harus dikaitkan dengan sesuatu yang terjadi dengan tingkat harga. Masyarakat memegang uang sebagai daya beli, artinya kita tidak melihat uang yang kita pegang dalam artian nominal saja, tetapi juga dalam arti riil. Apabila harga-harga naik dua kali lipat maka sebetulnya uang yang dipegang sebagai daya beli (uang riil) telah menurun menjadi separuhnya. Ini yang disebut real balance atau money supply in real terms. Apabila masyarakat beranggapan bahwa real balance yang mereka pegang terlalu besar maka mereka cenderung untuk mengubah stok uang menjadi barang. Sebaliknya, mereka akan cenderung mengurangi belanja barang apabila jumlah real balance yang mereka pegang lebih kecil daripada yang mereka inginkan.

Apabila terjadi kenaikan ekspor, efek moneternya tergantung pada apa yang terjadi dengan real balance masyarakat. Kenaikan ekspor tersebut akan mengakibatkan kenaikan stok uang nominal di dalam negeri. Apabila kemudian tingkat harga di dalam negeri meningkat, misalnya karena masyarakat mengalami kenaikan pendapatan (ΔY) sedang jumlah barang yang tersedia tidak bertambah sejalan dengan itu maka kenaikan stok uang nominal tersebut belum tentu berarti kenaikan real balance masyarakat. Bila real balance tidak meningkat maka pengeluaran masyarakat pun tidak meningkat, dan pengeluaran masyarakat untuk barang impor pun tidak meningkat. Dalam keadaan seperti ini surplus neraca pembayaran yang diakibatkan oleh adanya ΔX , tidak akan menghilang. Sebaliknya, apabila tingkat harga di dalam negeri tidak meningkat oleh adanya ΔX tersebut maka real balance masyarakat meningkat, kemudian tingkat pengeluaran masyarakat meningkat dan selanjutnya impor meningkat (ΔM). Dalam keadaan seperti ini maka akibat akhir dari mekanisme moneter menurut golongan Monetaris sama dengan apa yang diramalkan oleh golongan Keynes.

Yang mana yang dianggap benar, menurut Boediono (1999) tergantung pada keadaan khusus negara yang diamati.⁵¹ Akan tetapi

⁵¹Boediono. *Ekonomi Internasional*. Yogyakarta. BPFE, 1999.

seperti halnya dalam teori moneter, nampaknya mekanisme Keynes didasarkan atas adanya pasar uang yang cukup berkembang, sehingga kenaikan stok uang tidak secara langsung mempengaruhi pengeluaran masyarakat, tetapi lebih dahulu lewat pasar uang. Sebaliknya, mekanisme Moneteris nampaknya lebih mencerminkan keadaan negara yang belum mempunyai pasar uang yang telah cukup berkembang. Dalam keadaan ini, bila ada kenaikan stok uang warga masyarakat tidak akan mempertimbangkan apakah tambahan uang tersebut akan dipegang dalam bentuk uang tunai atau obligasi (surat berharga) karena surat berharga memang belum banyak tersedia atau digunakan. Yang dilakukan adalah mempertimbangkan apakah akan dipegang sebagai uang tunai atautkah sebagai barang. Oleh karena itu, hubungan antara stok uang dan pengeluaran masyarakat lebih langsung sifatnya.

g. Inflasi

1) Pengertian Inflasi

Inflasi adalah proses kenaikan harga-harga umum secara terus-menerus. Inflasi secara umum menyebabkan menurunnya daya beli masyarakat karena secara riil tingkat pendapatannya juga menurun.⁵² Jadi misalnya besar inflasi pada tahun yang bersangkutan naik sebesar 5%, sementara pendapatan tetap, maka itu berarti secara riil pendapatan mengalami penurunan sebesar 5% yang akibatnya secara relatif akan menurunkan daya beli sebesar 5% juga. Inflasi dapat diartikan melalui naiknya jumlah uang beredar atau naiknya likuiditas dalam suatu perekonomian. Pengertian tersebut mengacu pada gejala umum yang ditimbulkan dari adanya kenaikan jumlah uang beredar yang diduga telah menyebabkan adanya kenaikan harga-harga.⁵³

2) Jenis Inflasi

Jenis-jenis inflasi menurut Iskandar Putong dan Andjaswati adalah sebagai berikut:⁵⁴

⁵²Iskandar Putong dan ND Andjaswati. *Pengantar Ekonomi Makro*. Jakarta: Mitra Wacana Media. 2008, hlm: 133.

⁵³Suseno dan Aisyah. *Inflasi*. Jakarta: Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK). Bank Indonesia. 2009. hlm.2

⁵⁴Iskandar Putong dan ND Andjaswati. *Pengantar Ekonomi Makro. Op cit.* hlm.138-139

- a) Menurut Sifatnya. Menurut sifatnya inflasi dapat dibagi menjadi 3 yaitu:
- Inflasi rendah (*creeping inflation*) ialah inflasi yang kurang dari 10% pertahun.
 - Inflasi sedang (*galloping inflation*) besarnya antara 10-30% pertahun. Inflasi ini ditandai oleh kenaikan harga-harga secara cepat dan relatif besar. Angka inflasi pada kondisi ini biasanya disebut inflasi 2 digit, misalnya 15%, 25%, 35% dan sebagainya.
 - Inflasi berat (*High Inflation*), yaitu inflasi yang besarnya antara 30-100% pertahun. Dalam kondisi ini harga-harga secara umum naik dan bahkan menurut istilah ibu ibu rumah tangga berubah harga berubah.
 - Inflasi sangat tinggi (*hyper inflation*) yaitu inflasi yang ditandai oleh naiknya harga secara drastis hingga diatas 100%.
- b) Berdasarkan Sebabnya. Berdasarkan sebabnya inflasi dibagi menjadi 2 yaitu:
- Demand Pull Inflation. Inflasi ini timbul karena daya permintaan keseluruhan yang tinggi disatu fisik, dipihak lain kondisi produksi telah mencapai kesempatan kerja penuh (*full employment*), akibatnya adalah sesuai dengan hukum permintaan, bila terdapat banyaknya permintaan sementara penawaran tetap maka harga akan naik. Dan bila hal ini berlangsung secara terus menerus akan mengakibatkan inflasi yang berkepanjangan, oleh karena itu untuk mengatasinya diperlukan adanya pembukaan kapasitas produksi baru dengan penambahan tenaga kerja yang baru.
 - Cost Push Inflation. Penyebab inflasi ini ialah turunnya produksi karena naiknya biaya produksi (naiknya biaya produksi dapat terjadi karena tidak efisiennya perusahaan, nilai kurs mata uang negara yang bersangkutan jatuh/ menurun, kenaikan harga bahan baku industri, adanya serikat buruh yang menuntut kenaikan upah dan sebagainya). Ada dua hal yang bisa dilakukan produsen

akibat dari naiknya biaya produksi yaitu : pertama, langsung menaikkan harga produknya dengan jumlah penawaran yang sama, atau harga produknya naik (karena tarik menarik permintaan dan penawaran) karena penurunan jumlah produksi.

- c) Berdasarkan Asalnya. Berdasarkan asalnya inflasi dibagi menjadi dua yaitu:
- Inflasi yang berasal dari dalam negeri (domestic inflation). Inflasi ini timbul karena terjadinya defisit dalam pembiayaan dan belanja negara yang terlihat pada anggaran belanja negara. Untuk mengatasinya biasanya pemerintah mencetak uang baru. Selain itu harga-harga naik dikarenakan musim paceklik (gagal panen), bencana alam yang berkepanjangan dan lain sebagainya.
 - Inflasi yang berasal dari luar negeri. Karena negara-negara yang menjadi mitra dagang suatu negara mengalami inflasi yang tinggi, dapatlah diketahui bahwa harga-harga barang dan juga ongkos produksi relatif mahal, sehingga bila terpaksa negara lain harus mengimpor barang tersebut maka harga jualnya di dalam negeri tentu saja bertambah mahal.

3) Teori Inflasi

Menurut Iskandar Putong dan Andjaswati⁵⁵ terdapat 3 teori yang menerangkan inflasi yaitu:

- a) Teori Kuantitas (Persamaan Pertukaran dari Irving Fisher : $MV = PQ$). Menurut persamaan tersebut sebab naiknya harga barang secara umum yang cenderung akan mengarah pada inflasi ada 3 yaitu:
- Bila dimisalkan dalam perekonomian jumlah uang beredar (M) yaitu dan jumlah produksi relatif tetap, maka harga (P) akan naik bila sirkulasi uang atau kecepatan perpindahan uang dari satu tangan ke tangan yang lain begitu cepat (dengan kata lain masyarakat terlalu konsumtif) maka

⁵⁵Iskandar Putong dan ND Andjaswati. *Pengantar Ekonomi Makro.....Ibid.* hlm.139-140

harga-harga relatif akan naik. Contoh $M = 10$, $V = 5$ dan $P = 2$ dan $Q = 25$ berarti $10 \times 5 = 2 \times 25$. Bila V naik sebesar 20 % (V sekarang menjadi sebesar 6), maka P akan naik juga sebesar 20% (agar perekonomian tetap dalam keseimbangan) sehingga (P) sekarang menjadi 2,4. Maka pendapatan nasional sekarang adalah $10 \times 6 = 2,4 \times 25 = 60$.

- Bila dalam perekonomian V dan jumlah produksi (Q) tetap maka kenaikan harga disebabkan oleh banyaknya uang yang diedarkan yang dicetak-edarkan ke masyarakat. Jadi bila M naik sebesar 20 % sehingga menjadi 12 maka P juga naik sebesar 20% menjadi 2,4 dan persamaan keseimbangannya sekarang adalah $12 \times 5 = 2,4 \times 25 = 60$.
- Bila dalam perekonomian M dan V tetap maka kenaikan harga disebabkan turunya jumlah produksi secara nasional. Jadi apabila Q turun 20% sehingga menjadi 20 maka P akan naik bukan sebesar 20% akan tetapi sebesar $50/20 = 2,5$ (setara dengan kenaikan P sebesar 25% dari harga semula sebesar 2). Dengan Demikian berdasarkan teori ini, persentase kenaikan harga hanya akan sebanding dengan kenaikan jumlah uang beredar atau sirkulasi uang, tapi tidak terhadap jumlah produksi nasional.

b) Teori Keynes

Teori Keynes mengatakan bahwa inflasi terjadi karena masyarakat hidup diluar batas kemampuan ekonominya.⁵⁶ Teori ini menyoroti bagaimana perebutan rezeki antar golongan masyarakat bisa menimbulkan permintaan agregat yang lebih besar dari pada jumlah barang yang tersedia yaitu bila $I > S$. Selama gap inflasi masih tetap ada maka besar kemungkinan inflasi dapat terjadi apabila kekuatan-kekuatan pendukung dalam perekonomian tidak digalakan (misalnya kebijakan pemerintah dalam bentuk belanja pemerintah, kebijakan fiskal, kebijakan luar negeri dan lain sebagainya).

⁵⁶Jarita Duasa, "The Malaysian Balance of Payments: Keynesian Approach versus Monetary Approach". *Working Paper, JEL Classification: C2; E0; E6*, 2000. hlm.1-13.

c) **Teori Strukturalis atau Teori Inflasi Jangka Panjang.**

Teori ini menyoroti sebab-sebab inflasi yang berasal dari kekakuan struktur ekonomi, khususnya ketegaran suplai bahan makanan dan barang-barang ekspor. Karena sebab-sebab struktural penambahan barang-barang produksi ini terlalu lambat dibanding dengan pertumbuhan kebutuhannya, sehingga menaikkan harga-harga barang lain, sehingga terjadi inflasi yang relatif berkepanjangan bila pembangunan sektor penghasil bahan pangan dan industri barang ekspor tidak dibiayai/ditambah.³⁷ Terdapat kenyataan lain bahwa kenaikan harga-harga secara terus-menerus yang menyebabkan inflasi dapat juga dikarenakan naiknya nilai tukar mata uang luar negeri (jenis hard currency) secara signifikan terhadap mata uang dalam negeri.


4) **Metode Perhitungan Inflasi**

Angka inflasi dihitung berdasarkan angka indeks yang dikumpulkan dari berbagai macam barang yang diperjual belikan di pasar masing-masing tingkat harga (barang-barang ini tentu saja yang paling banyak dan merupakan kebutuhan pokok/utama bagi masyarakat). Berdasarkan data harga itu disusunlah suatu angka yang indeks. Angka indeks yang memperhitungkan semua barang yang dibeli oleh konsumen pada masing-masing harganya disebut sebagai Indeks Harga Konsumen (IHK atau Consumer Price Index = CPI). Berdasarkan indeks harga konsumen dapat dihitung berapa besarnya laju kenaikan harga-harga secara umum dalam periode tertentu. Biasanya setiap bulan, 3 bulan dan 1 tahun. Selain menggunakan IHK, tingkat inflasi juga dapat dihitung dengan menggunakan GNP atau PDB deflator, yaitu membandingkan GNP atau PDB yang diukur berdasarkan harga berlaku (GNP atau PDB nominal) terhadap GNP atau PDB harga konstan (GNP atau PDB riil).

5) **Dampak Inflasi**

Secara khusus dapat diketahui beberapa dampak baik negatif maupun positif dari inflasi adalah sebagai berikut:

³⁷Boediono. *Seri Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi No. 3, Ekonomi Internasional*. Ed 1. Yogyakarta, 1997. hlm.169-170

- 
- a) Bila terjadinya kenaikan harga barang secara umum terus menerus maka masyarakat akan panik, sehingga perekonomian tidak berjalan normal, karena disatu sisi masyarakat yang memiliki banyak uang akan membeli banyak sementara masyarakat yang kekurangan uang tidak bisa membeli barang, akibatnya negara rentan terhadap segala macam kekacauan yang ditimbulkannya.
 - b) Sebagai akibat dari kepanikan tersebut maka masyarakat cenderung untuk menarik tabungan guna membeli dan memupuk barang sehingga banyak bank yang rush akibatnya bank kekurangan dana berdampak pada tutup atau bangkrut atau rendahnya dana investasi yang tersedia.
 - c) Produsen cenderung memanfaatkan kesempatan kenaikan harga untuk memperbesar keuntungan dengan cara mempermaikan harga di pasaran, sehingga harga akan terus menerus naik.
 - d) Distribusi barang relatif tidak adil karena adanya penumpukan dan konsentrasi produk pada daerah yang masyarakatnya dekat dengan sumber produksi dan yang masyarakatnya memiliki banyak uang.
 - e) Bila inflasi berkepanjangan maka akan mengakibatkan banyak produsen yang bangkrut, karena produknya relatif akan semakin mahal sehingga tidak ada yang mampu membeli.
 - f) Semakin nyata perbedaan antara si miskin dengan si kaya atau kesenjangan yang mengarah pada sentimen dan kecemburuan ekonomi yang dapat berakhir pada penjarahan dan perampasan.
 - g) Dampak positif dari inflasi ialah bagi pengusaha barang-barang mewah (High end) yang mana barangnya lebih laku pada saat harganya semakin tinggi
 - h) Masyarakat akan semakin selektif dalam mengkonsumsi, produksi akan diusahakan seefisien mungkin dan konsumtifisme dapat ditekan.
 - i) Inflasi yang berkepanjangan bisa menumbuhkan industri kecil dalam negeri menjadi semakin dipercaya dan tangguh.
 - j) Tingkat pengangguran cenderung akan menurun karena masyarakat akan tergerak untuk melakukan kegiatan produksi dengan cara mendirikan atau membuka usaha.

10. Beberapa Pengaruh Terhadap Neraca Pembayaran

a. Nilai Tukar Memengaruhi Neraca Pembayaran

Depresiasi mata uang terhadap mata uang negara lain (kenaikan nilai tukar mata uang asing negara itu) mengakibatkan harga ekspor lebih rendah dan harga impor lebih tinggi, dengan asumsi semua faktor lainnya tetap sama. Sementara itu, apresiasi—penurunan nilai mata uang nasional—akan berdampak pada kenaikan harga produk ekspor dan penurunan harga impor.⁵⁸ Otoritas moneter mempertimbangkan variasi nilai tukar ketika memutuskan kebijakan moneter karena berdampak substansial terhadap perekonomian. Kebijakan nilai tukar dapat terkena dampak ketika melakukan interaksi internasional untuk menjaga daya saing ekspor dan menghambat impor. Harga barang ekspor mungkin relatif rendah daripada harga barang impor jika nilai tukar suatu negara terdepresiasi, artinya nilai mata uang asing naik, sedangkan mata uang lokal turun.

Kapasitas impor dan ekspor menurun, serta meningkat akibat kondisi ini. Neraca pembayaran suatu negara bisa surplus jika kapasitas ekspor melebihi kapasitas impor. Inflasi suatu negara mungkin timbul dari kenaikan harga komoditas impor, yang terjadi sewaktu nilai mata uang nasional menurun. Namun, ketika nilai mata uang dalam negeri menurun, barang ekspor menjadi lebih terjangkau bagi konsumen asing. Perihal ini dapat menyebabkan peningkatan permintaan barang ekspor seiring dengan meningkatnya daya beli konsumen luar negeri, yang pada gilirannya dapat memacu lebih banyak output dan produksi. Saldo transaksi berjalan jangka pendek bisa meningkat atau membaik sebagai akibat dari meningkatnya permintaan barang ekspor yang diakibatkan oleh menurunnya nilai mata uang dalam negeri.

⁵⁸Paul R. Krugman, dan Obstfeld Maurice. *Ekonomi Internasional Teori Dan Kebijakan*. Jakarta : PT.Indeks kelompok Gramedia. 2005.

- b. **Suku Bunga Memengaruhi Neraca Pembayaran**
Aktivitas ekonomi dapat dipengaruhi oleh kebijakan suku bunga. Praktik menawarkan suku bunga tinggi juga bisa merugikan keadaan perekonomian. Suku bunga yang tinggi berpotensi membuat peminjaman uang menjadi lebih mahal. Perihal ini akan mengurangi kemampuan ekspor untung bersaing di pasar global dan menghambat dunia usaha untuk melakukan investasi lokal, yang bakal menyebabkan penurunan produksi dan stagnasi pertumbuhan ekonomi.
- c. **PDB Memengaruhi Neraca Pembayaran**
Tingkat produktivitas yang dicapai suatu negara pada tahun tertentu dan perubahannya dari tahun ke tahun disebut pendapatan nasional. Kecenderungan suatu negara untuk menghasilkan barang/jasa akan meningkat seiring dengan peningkatan pendapatannya, maka bakal meningkatkan permintaan ekspornya. Peningkatan ekspor akan memengaruhi surplus neraca pembayaran suatu negara karena akan meningkatkan cadangan devisa negara. Neraca pembayaran meningkat sebagai respons terhadap peningkatan PDB. Perluasan ekspor mempunyai pengaruh yang menguntungkan terhadap transaksi berjalan dan neraca pembayaran secara keseluruhan, sebagaimana terlihat dari pengaruh positif PDB terhadap neraca pembayaran. Peningkatan potensi ekspor perlu didorong melalui penciptaan barang dan jasa baru.
- d. **Inflasi Memengaruhi Neraca Pembayaran**
Meningkatnya tingkat inflasi suatu negara mungkin berdampak buruk pada kondisi perekonomiannya.⁶⁰ Perihal ini supaya bisa berdampak pada pertumbuhan ekonomi suatu negara ketika inflasi mencapai tingkat tertentu. Karena tingginya kebutuhan bahan baku untuk produksi, maka akan timbul dampak berupa menurunnya kemampuan impor dibandingkan ekspor yang dapat mengakibatkan defisit neraca pembayaran suatu negara

⁵⁹Boediono. *Ekonomi Internasional: Seri Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi*, Edisi Pertama, Yogyakarta: BPFE, 1990.

⁶⁰Jarita Duasa, "The Malaysian Balance of Payments: Keynesian Approach versus Monetary Approach". *Working Paper. JEL Classification: C2; E0; E6*, 2000. hlm.1-13.

e. Ekspor Memengaruhi Neraca Pembayaran

Salah satu elemen neraca pembayaran suatu negara ialah eksportnya. Suatu negara dapat memperoleh mata uang asing dengan mengekspor barang dan jasa, yang turut menjadi sumber pendapatan negara. Atas dasar itulah, operasi perdagangan yang merangsang permintaan domestik dan mengarah pada pendirian perusahaan industri besar, struktur positif yang stabil, dan institusi sosial yang efektif dikenal sebagai ekspor.⁴¹ Pertumbuhan ekspor akan mengakibatkan surplus neraca pembayaran, sedangkan penurunan ekspor akan mengakibatkan defisit neraca pembayaran, yang keduanya bakal berimbas pada perekonomian bangsa.

⁴¹ Michael P. Todaro, *Pembangunan Ekonomi*, Buku I, Jakarta, Bumi Aksara, 2000.

(Halaman ini sengaja dikosongkan)



BAB 6

SISTEM KEUANGAN INTERNASIONAL

A. Sistem Keuangan Internasional

Manajemen keuangan internasional ialah perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian keuangan perusahaan multinasional (*Multinational Corporation* yang lazim disebut MNC). Perusahaan multinasional ialah perusahaan yang beroperasi di seluruh dunia. Mereka adalah perusahaan-perusahaan besar yang dimiliki oleh kaum kapitalis global yang pusatnya di Kanada, Amerika Serikat, Jepang, Jerman, Italia, Perancis, dan Inggris. Perusahaan-perusahaan itu lazim disebut konglomerat global atau kapitalis global. Mereka tidak mengenal negara, bangsa, tanah air, dalam mengembangkan kapitalnya. Dewasa ini perusahaan-perusahaan tersebut menguasai ekonomi dunia, dan menguasai ekonomi negara-negara sedang berkembang di Afrika, Asia, dan Amerika Latin. Tujuan mereka yang utama adalah mencari keuntungan. Keuangan internasional penting bagi: 1). ekspansi perusahaan multinasional (*Multinational Corporation* atau MNC) ke Negara-negara sedang berkembang (NSB), 2). ekspansi ideologi globalisasi, dan 3). perdagangan internasional (ekspor-impor).

Para pemikir ekonomi liberal menyatakan bahwa ekspansi MNC ke negara-negara sedang berkembang merupakan lokomotif pembangunan

di NSB, oleh sebab itu kehadirannya sangat diharapkan. Untuk meyakinkan rakyat di negara-negara yang sedang berkembang bahwa MNC itu penting, dipromosikan ideologi globalisme, tanpa MNC tidak akan ada pembangunan di negara-negara sedang berkembang karena mereka kekurangan modal, ilmu, teknologi, dan tenaga ahli. Secara rasional, ekspansi MNC ke NSB disebabkan karena: 1). investasi jenuh di negara-negara MNC, 2). di NSB sumber daya alam melimpah 3). di NSB tenaga kerja murah, 4). di NSB kapitalis-birokrat tumbuh subur, 5). di NSB kapitalis komprador sangat loyal kepada MNC, 6). di NSB pasar potensial bagi kapitalis global, 7). di NSB system perpajakan fleksibel, 8). di NSB kebijakan bea-cukai (pelabuhan) fleksibel, 9). di NSB Undang-undang Perburuhan memihak kapitalis, 10). di NSB pemerintahnya memberi jaminan keamanan investasi, 11). di NSB memberi kebebasan transfer modal dan laba bagi kapitalis global, 12). di NSB system perbankan fleksibel.

Manajemen keuangan internasional meliputi aktivitas: (1) aliran financial, yaitu arus masuk modal dan pinjaman; (2) aliran riil, yaitu arus masuk barang dagangan barang (bahan baku, barang setengah jadi, dan barang jadi; (3) aliran budaya, yaitu arus masuk ilmu pengetahuan, teknologi, dan pola pikir dan perilaku. Hakikatnya manajemen keuangan internasional adalah ekspor capital, budaya, dan barang dagangan dari negara-negara kapitalis maju ke negara-negara sedang berkembang. Bagi Negara sedang Berkembang (NSB) hadirnya MNC adalah merupakan bentuk "kolonisasi modern" yang dibawa oleh proses globalisasi. Banyak cendekiawan berinisiatif melawannya. Mereka mengatakan bahwa globalisasi adalah rekayasa manusia MNC untuk menguasai ekonomi, sosial, politik, dan budaya (pendidikan) negara-negara sedang berkembang. Namun, dibalik itu semua ada setitik keuntungan yaitu: 1). dapat memanfaatkan keunggulan komparatif; 2). transfer ilmu pengetahuan dan teknologi.

Risiko yang dihadapi NSB adalah: 1). ketidakpastian nilai tukar valuta asing, karena nilai mata uang dapat dipermainkan oleh kapitalis global, 2). risiko negara (*country risk*) yang tinggi, MNC dapat menguasai politik NSB karena ekonominya telah dihegemoni dan di dominasi. Bagaimanapun juga, manajemen keuangan internasional itu penting dipelajari karena dapat: 1). membantu manajer keuangan dalam memprediksi kejadiankejadian internasional dan dampak kejadian-

kejadian internasional terhadap keputusan keuangan perusahaan, 2). mengetahui siklus ekonomi dunia (tumbuh, krisis, recovery), 3). mengetahui kelebihan MNC dalam memberdayakan NSB sehingga NSB tergantung kepadanya, 4). mengetahui moral bangsa (patriot, kapitalis birokrat, kapitalis komprador), 5). memahami karakter MNC yang hanya berorientasi mencari keuntungan tanpa peduli nasib banyak rakyat yang dikuasainya, 6). mengetahui aliran dana dari negara maju ke NSB dan dari NSB ke negara maju.¹

Dalam Perdagangan Internasional Berbagai isu keuangan dalam perdagangan internasional antara lain mata uang yang digunakan untuk bertransaksi, kapan dan bagaimana untuk memeriksa kredit, bentuk-bentuk pembayaran yang digunakan, dan bagaimana mengatur pembiayaan internasional. Berbagai metode pembayaran yang digunakan dalam transaksi internasional meliputi *payment in advance*, *open account*, *documentary collection*, *letters of credit*, *credit cards*, dan *countertrade*. *Cash in advance* memberikan perlindungan kepada eksportir terhadap kemungkinan importir menunda pembayaran, hal ini mungkin dikarenakan Negara tempat importir berada dalam keadaan tidak kondusif atau karena karakteristik importir sendiri yang sering lalai dalam melakukan pembayaran. *Letter of credit* (L/C) ialah suatu surat yang ditandatangani oleh bank atas nama pembeli dan ditujukan kepada penjual.

B. Sistem Moneter Internasional Yang berlaku sampai Sekarang

Bisnis internasional menciptakan sistem moneter internasional yang wajib dipahami oleh seluruh negara maupun perusahaan-perusahaan yang berkecimpung di dalamnya. Sejarah sistem moneter internasional ini sangat panjang dimulai dari pasca perang dunia ke 2 sampai saat ini masih terus berkembang sistem moneter internasional ini mengatur bagaimana transaksi keuangan dilakukan di dalam aktivitas bisnis internasional.

¹Kardinah Indrianna Meutia, Bintang Narpati, dan Dian Sudiantini, *Bisnis Internasional: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis*, Banyumas, Penerbit CV. Pena Persada, 2022, hlm.144

1. Sejarah Sistem Moneter Internasional

Moneter internasional dan sistem finansial memainkan peran sentral dalam ekonomi politik global. Sejak akhir abad 19, awal pembentukan sistem ini melalui berbagai transformasi dalam menanggapi perubahan kondisi politik dan ekonomi baik level domestik maupun internasional. Perubahan yang paling dramatis adalah krisis dalam pengintegrasian moneter internasional dan rezim internasional selama tahun-tahun interwar. Transformasi kedua terjadi setelah Perang Dunia II ketika sistem Bretton Wood tengah berjalan. Sebab di tahun 1970an, periode perubahan di bawah sistem Bretton Wood terjadi perubahan dari standar pertukaran emas menjadi dolar Amerika dan komitmen terhadap kontrol kapital. Beragam perubahan ini memiliki konsekuensi politik yang cukup penting tentang siapa yang mendapatkan apa, kapan, dan bagaimana dalam ekonomi politik global. Sejak tahun 1880 Inggris, Jerman, Jepang dan Amerika telah mengadopsi sistem standar Emas. Dengan berlakunya standar emas maka nilai dari setiap mata uang dalam satuan mata uang lainnya dapat ditentukan secara mudah sehingga dapat mengkatalisasi perdagangan internasional. Mulanya US\$ 1 dihargai dengan 23,22 gram emas murni yang mana 1 ons emas sama dengan 480 gram emas. Dengan kata lain harga dari 1 ons emas adalah US \$20,67. Sejumlah mata uang yang diperlukan untuk membeli satu ons emas disebut sebagai nilai pari emas.

Standar emas hancur waktu perang dunia 1 pecah. Mata uang praktis ditetapkan atas dasar emas atau mata uang lainnya dengan longgar. Beberapa usaha kembali ke standar emas dilakukan sesudah perang dunia 1 berakhir. Emas hanya diperdagangkan dengan bank sentral, bukan pribadi. Kurs mata uang ditetapkan berdasarkan emas. Sesudah tahun 1934 dan sesudah perang dunia kedua, konvertibilitas mata uang yang bisa ditukarkan (konvertibel) dengan mata uang lainnya. Setelah masa itu kemudian muncul periode kurs tetap. Periode ini dimulai dengan perjanjian Bretton Woods. Melalui perjanjian ini, semua negara menetapkan nilai tukar mata uangnya berdasarkan emas, tetapi tidak diharuskan memenuhi konvertibilitas mata uang mereka dalam emas. Negara anggota diminta menjaga kursnya dalam batas 1% (naik atau turun) dari nilai par, dan bersedia melakukan intervensi untuk menjaga kurs tersebut. IMF membantu negara anggotanya dalam rangka menjaga kurs mata uangnya. Tekanan spekulasi menyebabkan sistem kurs tetap tidak layak lagi dipertahankan.

Pasar keuangan dunia sempat tutup selama beberapa minggu pada bulan Maret 1973. Ketika pasar tersebut dibuka, kurs mata uang dibiarkan mengambang sampai ke kurs yang ditentukan oleh kekuatan pasar. Pada tanggal 22 Juli 1944 diadakan suatu konferensi moneter Internasional, yang dikenal dengan The Bretton Woods Conference, yang dihadiri oleh 44 negara. Konferensi tersebut bertujuan untuk menyusun rencana pembuatan sistem moneter. Dua tahun setelah konferensi tersebut, didirikan IMF dan Bank Dunia untuk mengawasi sistem tersebut. Selama periode 1944-1973 dolar merupakan mata uang yang sangat penting dalam lalu lintas pembayaran Internasional. Peranan dolar ini timbul setelah perang dunia II, disebabkan saat itu terjadi kekurangan dolar. Negara-negara Eropa yang sangat memerlukan uang/dana untuk memulihkan keadaan ekonominya. Satu-satunya sumber adalah Amerika Serikat, sehingga dolar banyak diminta.

Konsekuensinya, emas menjadi tergeser oleh dolar. Sebab, disamping memiliki tenaga beli yang kuat di Amerika, reserves dalam bentuk dolar akan membelikan penghasilan bunga. Dengan semakin pentingnya fungsi dolar, maka setiap anggota menetapkan perbandingan mata uangnya terhadap dolar, yang kemudian apabila perlu dapat ditukarkan dengan emas. DMI beranggotakan 134 negara, diantaranya 10 negara maju mempunyai posisi yang sangat kuat di dalam mengambil keputusan. Setiap anggota memperoleh jatah/ quota, yang harus dibayar 25% dengan emas dan sisanya 75% dengan mata uangnya. Besarnya quota menentukan hak suaranya serta jumlah pinjaman yang dapat diperoleh dari DMI. Dana pertama DMI dengan sendirinya 25% terdiri dari emas dan 75% berbagai mata uang negara anggota. Pinjaman diberikan kepada dalam mata uang negara lain yang harus di tukar dengan mata uang negara peminjam. Semenjak 1973 sistem moneter internasional merupakan campuran antara kurs tetap dengan kurs berubah-ubah. Mata uang Yen, dolar Kanada, franc Perancis, dan Swiss berfluktuas tergantung dari permintaan dan penawaran. Sering juga penguasa moneter negara-negara tersebut melakukan campur tangan di pasar valuta asing untuk mengurangi fluktuasi kurs yang berlebihan. Caranya apabila negara mengalami defisit dalam neraca pembayaran, kurs valuta asing cenderung naik. Untuk mencegah hal ini bank Central menjual valuta asing.

Demikian juga apabila surplus di dalam neraca pembayaran, bank sentral membeli valuta asing di pasar untuk mengurangi penurunan kurs. Sistem kurs demikian disebut "*managed* atau *dirty*" float, sebagai lawan dari "*clean*" float di mana bank Sentral sama sekali tidak campur tangan di dalam pasar valuta asing. Lima negara Eropa (Jerman Barat, Belgia, Luxemburg, Swedia, Netherlan dan Norwegia) mengadakan pengaturan secara tersendiri. Kurs tetap berlaku di antara mereka, tetapi berubah-ubah secara bersama-sama terhadap mata uang negara lain. Sistem kurs semacam ini (mengambang bersama-sama) menghasilkan fluktuasi yang menyerupai ular, yang kemudian disebut "*Snake like*". Negara-negara Eropa dan Jepang telah melepaskan ikatan mata uangnya dengan dolar Amerika Serikat. Dengan demikian, telah merupakan mata uang yang mengambang. Namun demikian Dolar masih memegang peranan penting dalam lalu lintas pembayaran internasional. Pembayaran luar negeri, kebijakan campur tangan dalam valuta asing oleh Bank Sentral, serta catatan-catatan statistik Dana Moneter Internasional dan Perserikatan Bangsa-Bangsa masih menggunakan dasar mata uang Dolar.

2. Bursa Valuta Asing

Menurut Sutanto (2008) bursa valuta asing adalah tempat atau lembaga yang memperdagangkan mata uang asing. Bursa valuta asing diselenggarakan oleh bank pemerintah, bank swasta nasional, dan bank swasta asing yang sudah menjadi bank devisa serta lembaga yang mengkhususkan kegiatannya dalam perdagangan mata uang asing. Lembaga yang mengkhususkan kegiatannya dalam perdagangan mata uang asing disebut *money changer*. Di dalam lalu lintas pembayaran internasional yang membutuhkan valuta asing atau *foreign exchange* adalah importir sedangkan pihak eksportir sebagai penerima devisa. Harga valuta asing ditentukan oleh proses permintaan dan penawaran yang terjadi melalui mekanisme pasar.

Ada beberapa istilah tentang kurs valuta asing diantaranya adalah: 1). Kurs Beli Kurs beli menunjukkan harga beli valuta asing pada saat bank/*money changer* membeli valuta asing atau pada saat seseorang menukarkan valuta asing dengan rupiah; 2). Kurs Jual Kurs jual menunjukkan harga jual valuta asing pada saat bank/*money changer* menjual valuta asing atau pada saat seseorang menukarkan rupiah

dengan valuta asing; 3). Kurs Tengah Kurs tengah merupakan selisih antara kurs jual dan kurs beli.

Fungsi bursa valuta asing diantaranya adalah: 1). Mentransfer daya beli uang antar negara; 2). Penyediaan kredit bagi perdagangan luar negeri; 3). Menjualbelikan valuta asing; 4). Memperlancar perdagangan internasional dan pembayaran internasional.

Beberapa manfaat dari adanya bursa valuta asing adalah: 1). Memajukan dan memperlancar perdangan antara negara; 2). Memudahkan urusan pembayaran antar negara; 3). Menambah cadangan devisa negara; 4). Meningkatkan kegiatan ekspor dan impor antarnegara sehingga dapat meng- giatkan dunia usaha; 5). Meningkatkan cadangan devisa yang akan memperlancar pembangunan nasional

3. Pasar Modal Internasional

Pasar modal adalah sebuah tempat bertemunya pihak yang memiliki kelebihan modal dan pihak yang kekurangan modal. Pasar modal terdiri dari dua jenis pasar yaitu:

- a. Pasar obligasi adalah pasar dimana perusahaan dapat menerbitkan surat utang yang disebut obligasi. Pasar obligasi ini merupakan instrumen pada saat perusahaan tidak dapat memperoleh tambahan modal melalui pinjaman kredit ke bank.
- b. Pasar saham adalah pasar dimana perusahaan dapat menjual bagian saham kepemilikannya dan investor dapat memperdagangkan kepemilikan sahamnya pada investor lain. Senuah perusahaan dapat memenuhi kebutuhan modalnya di pasar saham dengan menjual saham kepemilikannya kepada orang lain.

Awalnya sebagian besar perusahaan melihat bank dalam negeri dan pasar modal untuk melakukan pinjaman dana atau untuk mengeluarkan obligasi atau saham. Bagaimanapun perusahaan tertarik dengan meningkatkan keuntungan dari pasar modal di luar negaranya sendiri. Dibalik itu banyak keuntungan untuk memenuhi kebutuhan dana di luar negaranya sendiri. Hal ini yang menjadi latar belakang ketika sebuah perusahaan memperdagangkan sahamnya di banyak negara karena tidak hanya semakin banyak investor potensial, tapi perusahaan juga kemungkinan berada di pasar yang berpeluang lebih baik daripada

pasar saham di dalam negeri. Pasar modal global sering memiliki sedikit peraturan yang membantu untuk menurunkan biaya modal. Sebuah perusahaan dapat mendaftarkan sahamnya di pasar yang efisien dan besar seperti bursa saham New York atau bursa saham London.

4. Nilai Tukar Mata Uang

Nilai tukar mata uang atau yang dikenal dengan kurs adalah sebuah perjanjian yang dikenal sebagai nilai tukar mata uang terhadap pembayaran saat ini atau di kemudian hari antara dua mata uang masing-masing negara atau wilayah. Mekanisme penentuan kurs bisa dikategorikan menjadi beberapa kelompok:

- a. Mengambang bebas (*free float*). Berdasarkan sistem ini, kurs mata uang dibiarkan mengambang bebas tergantung kekuatan pasar. Beberapa faktor yang mempengaruhi kurs, misal inflasi, pertumbuhan ekonomi, inflasi akan digunakan oleh pasar dalam mengevaluasi kurs mata uang negara yang bersangkutan. Jika variabel tersebut berubah, atau penghargaan terhadap variabel tersebut berubah, kurs mata uang akan berubah. Sistem mengambang bebas juga disebut sebagai *clean float*.
- b. Mengambang yang dikelola (*managed float*). Sistem mengambang bebas mempunyai kerugian karena ketidakpastian kurs cukup tinggi. Sistem float yang dikelola, yang sering disebut juga sebagai *dirty float*, dilakukan melalui campur tangan Bank Sentral yang cukup aktif. Bank Sentral kemudian akan melakukan intervensi jika kurs yang terjadi di luar batasan yang telah ditetapkan. Beberapa bentuk intervensi yaitu: (1) menstabilkan fluktuasi harian. Bank Sentral melakukan cara ini dengan tujuan menjaga stabilitas kurs agar perubahan kurs cukup teratur; (2) menunda kurs (*leaning against the wind*). Melalui cara ini bank sentral melakukan intervensi dengan tujuan mencegah atau mengurangi fluktuasi jangka pendek yang cukup tajam, yang diakibatkan oleh kejadian yang sifatnya sementara.
- c. Kurs tetap secara tidak resmi (*unofficial pegging*). Melalui cara ini Bank Sentral melawan kekuatan pasar dengan menetapkan (secara resmi) kurs mata uangnya.

- d. Perjanjian Zona Target Tertentu. Melalui perjanjian ini, beberapa negara sepakat untuk menentukan kurs mata uangnya secara bersama dalam wilayah kurs tertentu. Jika kurs melewati batas atas atau batas bawah, Bank Sentral negara yang bersangkutan akan melakukan intervensi.
- e. Dikaitkan dengan mata uang lain. Sekitar 62 negara dari 162 negara anggota IMF mengkaitkan nilai mata uangnya terhadap mata uang lainnya. Sebagian mengaitkan nilai mata uangnya terhadap mata uang negara tetangga.
- f. Dikaitkan dengan kelompok mata uang lain. Sekitar 21 negara mengkaitkan mata uangnya terhadap kelompok mata uang lainnya. Basket, kelompok, atau portofolio mata uang tersebut biasanya terdiri dari mata uang partner dagang yang penting. 19 negara mengkaitkan nilai mata uangnya terhadap portofolio yang mereka buat sendiri.
- g. Dikaitkan dengan indikator tertentu. Dua negara, Chili dan Nikaragua, mengaitkan mata uangnya terhadap indikator tertentu, seperti kurs riil efektif, kurs yang telah memasukkan inflasi terhadap partner dagang mereka yang penting.
- h. Sistem kurs tetap. Di bawah sistem kurs tetap, pemerintah atau Bank Sentral menetapkan kurs secara resmi. Kemudian Bank Sentral akan selalu melakukan intervensi secara aktif untuk menjaga kurs yang telah ditetapkan tersebut. Jika kurs resmi dirasakan sudah tidak sesuai dengan kondisi fundamental ekonomi negara tersebut, devaluasi atau revaluasi dilakukan. Cara yang bisa dilakukan selain devaluasi adalah: pinjaman asing, pengetatan, pengendalian harga dan upah, pembatasan aliran modal keluar.

(Halaman ini sengaja dikosongkan)

BAB 7

ORGANISASI PERUSAHAAN MULTINASIONAL

A. Perusahaan Multinasional

A lot of debate about tax and developing countries nowadays tends to focus on how to reduce revenue leakage through offshore tax havens. But there is another hot issue called transfer pricing which developing countries have to be mindful of, particularly if they want to avoid the risk of losing out on tax revenue from cross-border transactions carried out by multinational enterprises. How does it work? Caroline Silberztein (2010).

Dengan kata lain, banyak perdebatan perihal pajak dan negara-negara berkembang yang berfokus pada bagaimana mengurangi kebocoran penerimaan melalui perusahaan luar negeri yang berdomisili pada Negara *tax haven*. Namun, masih terdapat permasalahan yang lebih besar yang harus diperhatikan oleh negara-negara berkembang yang dimanakan transfer pricing, terutama bagi mereka yang ingin menghindari risiko kehilangan penerimaan pajak dari transaksi lintas negara yang dilakukan perusahaan multinasional.

Perusahaan multinasional menurut John H. Dunning (1993) adalah *"an enterprise that engages in foreign direct investment (FDI) and owns or, in some way, controls value-added activities in more than one country."* Perusahaan

multinasional adalah perusahaan yang melibatkan penanaman modal asing dan memiliki aktivitas nilai tambah di lebih dari satu negara. Definisi tersebut menggambarkan kegiatan perusahaan multinasional dalam dua karakteristik. Yaitu mengkoordinasikan seluruh masalah dalam satu struktur perusahaan dan memiliki bagian besar dalam transaksi ekonomi yang berhubungan dengan aktivitas koordinasi lintas negara. Kedua karakteristik ini membedakan perusahaan multinasional dari perusahaan lainnya. Ketika disatu sisi terdapat perusahaan yang mengontrol dan mengkoordinasi produksi melalui banyak perusahaan dan disisi lainnya terdapat pula perusahaan melakukan transaksi ekonomi lintas negara maka perusahaan multinasional menggabungkan kedua aktivitas tersebut.

Transaksi barang dan jasa perusahaan multinasional yang melibatkan lebih dari satu negara antara cabang atau subsidiarinya semakin banyak terjadi. Transaksi hubungan istimewa ini terkadang tidak terpengaruhi keadaan pasar sebagaimana transaksi antara pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa, melainkan lebih sebagai transaksi yang diatur (*controlled transaction*). Jika harga dalam transaksi ini lebih rendah atau lebih tinggi dibandingkan dengan transaksi pada pasar terbuka (*uncontrolled transaction*) akan mengakibatkan pajak atas laba akan dialihkan dari suatu negara ke negara lainnya.

Jing sun (2009) menyebutkan bahwa terdapat lima kegunaan yang menyebabkan perusahaan multinasional merubah harga penjualannya pada transaksi afiliasi, yaitu:

1. Pelarian dana Dibanyak negara, ketika mata uang lokal dan asing sering berfluktuasi, banyak perusahaan mencadangkan pendanaannya. Mereka mempunyai batas yang digunakan untuk membayar deviden dan deviden saham untuk investor luar negerinya. Pada saat tersebut, perusahaan multinasional seringkali merubah harga menjadi lebih tinggi untuk barang dan jasa yang dilakukan kepada afiliasinya di negara tersebut, melalui fund shifting.
2. Menghindari pajak Kebanyakan praktek yang dilakukan adalah penghindaran pajak penghasilan dan bea cukai. Untuk mengurangi bea dan cukai, meskipun perusahaan lokal tidak dapat mengurangi tarif cukai tersebut, namun mereka dapat merubah harga sesuai keinginannya, yang biasanya dilakukan dengan dua cara: a).

Menggunakan cukai gabungan dan manipulasi perjanjian untuk mendapatkan keuntungan; b). Menggunakan perusahaan afiliasi di negara yang berbeda, menjual barang yang rendah untuk harga yang lebih tinggi untuk mengurangi pajak yang utama dan pajak yang dibayar dan mengurangi pajak impor perusahaan afiliasi serta menggunakan perbedaan tarif pajak antara dua negara.

3. Menyesuaikan laba Ketika perusahaan afiliasi mendapatkan laba yang tinggi di negaranya, biasanya akan menimbulkan banyak permasalahan. Sebagai contoh, serikat pekerja akan menuntut kenaikan gaji. Perusahaan multinasional akan dapat menggunakan kekuatan pembelian dan penjualan yang dimilikinya dengan pengertian yang penuh, mengurangi laba perusahaan afiliasi dengan merubah harga, mengurangi laba yang sebenarnya dan menyamarkan laba yang sebenarnya, menghilangkan keuntungan negara domisili afiliasi yang sebenarnya harus diterima.
4. Mengurangi pembatasan kuota Kuota berhubungan dengan kuantitas produk dan nilai produk. Perusahaan multinasional dapat mengubah harga untuk mengurangi batas kuota. Contohnya adalah ketika perusahaan ekspor afiliasi mengurangi harga barang, maka perusahaan empor afiliasinya tidak akan membutuhkan banyak kuota, yang dapat menaikkan kualitas barang yang diimpor.
5. Melakukan keuntungan kompetisi Ketika perusahaan afiliasi dibentuk diluar negeri, perusahaan multinasional akan menggunakan kekuatan dananya untuk mensuplai bahan baku, produk dan jasa dengan harga yang relative murah, dan membeli produk dengan harga tinggi untuk membantu perusahaan afiliasi membentuk nama baik dan pertumbuhan yang stabil. Ketika kompetisi pasar di luar negeri sangat ketat, perusahaan pemasok afiliasi akan menggunakan harga yang lebih rendah untuk membantu perusahaan afiliasinya sampai pesaing dikalahkan dan menguasai pasar.

Perusahaan multinasional memiliki tujuan utama yang sama dengan perusahaan lainnya: guna mengoptimalkan nilai pemegang saham. Dalam kapasitasnya sebagai wakil pemilik atau prinsipal perusahaan, manajer dan pemimpin perusahaan terutama bertugas mengambil pilihan yang akan mengoptimalkan harga saham (khususnya perusahaan publik) atau nilai perusahaan (untuk semua perusahaan).

Manajer hendak mengambil alih peran pengambilan keputusan sehari-hari pemilik atau pemegang saham dalam organisasi. Merupakan tanggung jawab manajer untuk mewakili kepentingan pemilik. Hanya saja, bisnis skala besar, yang kerap merupakan perusahaan publik—yaitu bisnis yang telah *go public* dengan menjual saham ke pasar keuangan—terkadang mempunyai tujuan lain atau tujuan sampingan. Misalnya, bisnis berupaya memuaskan pemerintah, kreditur, dan setiap pegawai. Pada dasarnya, beberapa perusahaan ini masih mengutamakan kepuasan atau kesejahteraan para pemegang sahamnya dengan harapan bila pada akhirnya akan lebih mudah untuk mengumpulkan modal mereka untuk mempertahankan operasi bisnis mereka. Jika sebuah bisnis mengatakan akan menjual sahamnya demi mengumpulkan uang untuk investasi, gaji manajer maupun tenaga kerja, atau tujuan lainnya, tetapi proyek itu tidak menguntungkan, investor tidak akan menganggap rencana penjualan saham tersebut menarik. Tidak diragukan lagi hal tersebut akan tidak memberikan keuntungan atau cenderung gagal sehingga tidak mungkin memenuhi kebutuhan pendanaan perusahaan.

Perusahaan induk yang memiliki setidaknya satu anak perusahaan yang beroperasi di luar negeri dianggap sebagai perusahaan multinasional. Atas dasar itulah, jika suatu bisnis baru mempunyai anak perusahaan yang beroperasi di negara selain negara tempat perusahaan induknya beroperasi, maka bisnis tersebut dapat dianggap sebagai bisnis global. misalnya, PT Pertamina merupakan perusahaan Badan Usaha Milik Negara yang dianggap sebagai korporasi internasional sebab kini memiliki anak perusahaan di negara lain, seperti Filipina. Alih-alih mendongkrak nilai anak perusahaan, tujuan mendirikan anak perusahaan di negara lain tetaplah untuk mengoptimalkan nilai perusahaan secara menyeluruh. Perihal ini memperjelas jika salah satu pilar utama yang menunjang peningkatan nilai perusahaan induk secara menyeluruh haruslah bisnis anak perusahaannya. Tujuan memaksimalkan kekayaan atau kemakmuran pemegang saham memerlukan pengelolaan perusahaan internasional yang terintegrasi. Selain mengelola sumber daya yang tersedia, manajemen harus bisa menciptakan dan mengimplementasikan strategi perusahaan yang bisa menginspirasi dan mengatur staf. Semuanya dirancang agar bisnis dapat beroperasi secara menguntungkan dan efektif sehingga dapat menghasilkan barang/jasa yang kompetitif.

Guna memaksimalkan kesadaran konsumen terhadap barang/jasa yang disediakan, manajemen harus bisa memanfaatkan seluruh sumber daya yang ada. Perihal ini membenarkan perlunya melanjutkan upaya yang bermaksud guna memahami dan memperkirakan preferensi pelanggan. Ini menyiratkan jika bisnis perlu mengelola pasar sekaligus memasarkan. Perusahaan memerlukan sistem informasi dan akuntansi yang efisien. Guna mengungkapkan data keuangan pada investor, sistem harus mampu mencatat data keuangan terkait pendapatan dan pengeluaran. Laporan itu pun harus bisa berfungsi sebagai landasan untuk menilai hasil dari berbagai taktik yang telah dipergunakan. Keputusan terkait investasi dan pendanaan bisnis dibuat mempergunakan keuangan. Perusahaan multinasional perlu mengadopsi standar pelaporan keuangan internasional, yang juga dikenal sebagai standar akuntansi keuangan internasional (International Financial Reporting Standard—IFRS), agar hal ini dapat terwujud,

Manajemen perusahaan multinasional harus mengambil banyak keputusan keuangan penting. Pilihan finansial berikut ini dapat dibuat sendiri atau digabungkan: 1. Apakah akan mendirikan perusahaan baru negara tertentu; 2. Apakah hendak berhenti melakukan bisnis di suatu negara; 3. Apakah hendak mengembangkan perusahaan di suatu negara; 4. Apakah hendak membeli suatu perusahaan di negara tertentu; atau 5. Bagaimana mendanai ekspansi di negara tertentu.

Masing-masing perusahaan multinasional akan membuat pertimbangan finansial yang berbeda. Semuanya bergantung pada ukuran atau ruang lingkup perusahaan, sifat usaha, tenaga kerja, pasar, sumber bahan baku utama, dan lain sebagainya. Perihal ini menyiratkan bila faktor-faktor khusus perlu dipertimbangkan ketika membuat keputusan keuangan strategis. Misalnya saja, pilihan pendirian perusahaan baru di suatu negara harus diambil setelah mempertimbangkan keuntungan dan kerugian dari pertumbuhan tersebut. Dalam hal ini, manajemen diharuskan menghitung seluruh biaya maupun manfaat terkait. Selain itu, manajemen harus bisa menghubungkan elemen-elemen kunci bisnis. Misalnya, aspek manufaktur atau keuangan saja tidak mencukupi; manajemen harus

menghubungkannya dengan aspek pemasaran. Perihal ini menyiratkan bila faktor-faktor seperti preferensi konsumen (fungsi pemasaran) dan biaya sumber daya yang diantisipasi (fungsi manajemen) mungkin berdampak pada potensi manfaat bisnis baru selain efisiensi biaya produksi. Manajer keuangan pun bergantung pada data keuangan yang disediakan oleh operasi akuntansi dan sistem informasi. Dengan kata lain, keberhasilan rencana pengembangan bisnis amat bergantung pada integrasi fungsi internal perusahaan. masing-masing komponen perlu bekerja sama dengan komponen lainnya dan saling berhubungan.

Manajemen perusahaan multinasional terkadang perlu mempunyai keberanian untuk mengambil tindakan yang tidak konvensional dan tidak lazim. Misalnya, mereka mungkin mengambil keputusan yang bertentangan dengan tujuan bisnis untuk memaksimalkan kekayaan pemegang saham. Misalnya, faktor-faktor seperti daya tarik lokasi dalam jangka panjang dapat dipertimbangkan ketika memutuskan di mana mereka hendak menempatkan bisnis anak perusahaan. manajemen mungkin mempunyai motif tertentu dalam memilih negara untuk mendirikan perusahaan. Ada kemungkinan bila manajemen yakin karena alasan pribadi bila seiring berjalannya waktu, mereka akan mampu mengoptimalkan tunjangan mereka sendiri, yang mampu mengoptimalkan penerimaan kompensasi manajemen di masa depan. Konflik kepentingan bakal hadir antara manajemen, yang bertindak sebagai agen pemilik atau pelaksana dan pemilik bisnis, yang memberikan wewenang kepada agen, ketika manajemen mulai berupaya memaksimalkan kekayaan atau keuntungan pribadi.

Konflik kepentingan seperti ini disebut dengan masalah keagenan. Biasanya, masalah ini dimulai ketika manajemen merasa tertekan untuk berhenti bertindak sepenuhnya demi kepentingan terbaik pemilik sebagai agen pemilik. Esai Jensen dan Meckling (1976) memberikan penjelasan secara rinci mengenai bagaimana konflik kepentingan antara pemilik/pemegang saham dan manajemen (manajer) berkembang dalam bisnis, terkhusus di perusahaan publik. Sesuai penjelasan Jensen dan Meckling (1976), pemilik bisa memastikan manajer selalu bermaksud untuk mengoptimalkan kekayaan pemegang saham dengan mengharuskan mereka membayar biaya yang disebut biaya keagenan.

Pemilik hendak membayar biaya agen sebagai akibat alami dari hukuman kepada manajer. Badan ini membebankan biaya yang harus dibayar oleh perusahaan lokal. Perusahaan dalam negeri biasanya lebih rendah dibandingkan biaya yang harus dibayar oleh pemilik perusahaan internasional. Karena waktu, jarak, dan risiko lainnya, biaya pemantauan untuk perusahaan internasional yang memiliki anak perusahaan di negara lain tentu saja lebih tinggi.

Terkadang anak perusahaan di luar negeri melebih-lebihkan pencapaian mereka, sehingga memaksa perusahaan induk menanggung ekspektasi yang tidak beralasan (terkadang disebut sebagai biaya keagenan). Karena berbagai alasan, perihal ini biasanya lebih tinggi bagi perusahaan global dibandingkan bisnis lokal saja. Pada awalnya, perusahaan global yang mempunyai banyak anak perusahaan mungkin menghadapi permasalahan yang lebih signifikan, seperti melebih-lebihkan pencapaian mereka. Perusahaan multinasional besar mampu mengubah pelaporan keuangan mereka dalam sejumlah skandal keuangan terkenal (seperti Enron, WorldCom atau Xerox) sehingga investor tidak mengetahui masalah keuangan mereka. Kedua, meningkatnya insentif pribadi dan persepsi bila perusahaan induk tidak bakal bisa menerapkan manajer perusahaan menjadi serakah. Gaya manajemen perusahaan multinasional mungkin berdampak pada besarnya biaya keagenan.

Selain menurunkan biaya keagenan, pendekatan manajemen terpusat memberikan manajer perusahaan induk lebih banyak wewenang atas anak perusahaan di luar negeri, yang pada gilirannya mengurangi pengaruh manajer anak perusahaan. Di lain sisi, jika manajemen perusahaan tidak mempunyai tingkat informasi yang sama dengan manajer anak perusahaan mengenai fitur keuangan anak perusahaan, berarti manajer anak perusahaan bisa memberikan penilaian yang buruk terhadap anak perusahaan. Perusahaan multinasional bisa mengadopsi pendekatan manajemen yang terdesentralisasi. Mengingat manajer anak perusahaan mungkin membuat penilaian yang tidak berpusat pada optimalisasi nilai seluruh perusahaan multinasional (induk), gaya ini lebih cenderung menghasilkan biaya keagenan yang lebih besar. Di sisi lain, manajer yang lebih mengenal lingkungan maupun aktivitas anak perusahaan diberi kendali lebih besar dengan cara ini.

Gaya manajemen yang terdesentralisasi mungkin akan lebih berhasil bila tindakan anak perusahaan memahami dan diberi kompensasi untuk memaksimalkan nilai perusahaan multinasional secara keseluruhan. Munculnya berbagai krisis perusahaan di akhir tahun 1990-an memperlihatkan dengan jelas jika manajemen tidak selalu bertindak demi kepentingan terbaik pemegang saham. Hanya saja, sebagian besar bisnis beroperasi tanpa korupsi atau penipuan. Perihal ini memperjelas bila banyak bisnis dengan praktik pengelolaan yang baik bisa mencegah manajer anak perusahaannya bertindak demi kepentingan terbaiknya. Bagian ini menjelaskan cara pemegang saham berinteraksi dengan manajemen dalam upaya menyelaraskan kepentingan manajemen dengan kepentingan pemegang saham, serta untuk mencoba tindakan ilegal. Penerapan pengelolaan perusahaan secara internal menjadi perhatian bagi perusahaan multinasional. Bergantung pada kebijakan pengelolaan perusahaan tersebut, mereka dapat memilih untuk mendirikan usaha patungan, membeli perusahaan asing yang sudah atau sekadar menerima perjanjian lisensi.

Praktik pengelolaan perusahaan yang berbeda antarnegara dan dunia usaha berdampak pada penilaian. Selain itu, perusahaan mungkin melakukan pencatatan silang (*cross-listing*) sahamnya di bursa efek di negara lain yang kerangka hukumnya mendukung pengelolaan perusahaan yang baik atau mereka meningkatkan standar pengelolaan, serta mengawasi bisnis mereka sendiri untuk menarik pemodal dari luar negeri. Perusahaan multinasional mungkin memerlukan pendanaan dari bank yang beroperasi secara global untuk operasi bisnis internasional mereka. Selain itu, bisnis berhubungan dengan hubungan investor lintas negara, beroperasi berdasar pada kerangka peraturan yang ditetapkan oleh organisasi internasional atau pemerintah daerah, serta memanfaatkan data ekonomi yang disediakan oleh entitas tersebut. Menyusun skandal keuangan yang melibatkan beberapa perusahaan besar Amerika pada akhir tahun 1990-an dan awal 2000-an, beberapa negara, khususnya yang memiliki perusahaan publik, mulai mengubah kerangka tata kelola perusahaan mereka. Amerika Serikat menerbitkan beberapa undang-undang yang dikenal dengan Sarbane-Oxley Act (SOX) pada tahun 2002.

Tujuan utama dari pengujian penetrasi undang-undang itu ialah guna memastikan proses yang lebih transparan bagi para manajer untuk memantau produktivitas dan kondisi keuangan perusahaannya. Ketentuan itu mengharuskan perusahaan untuk menerapkan proses audit internal yang dapat dengan mudah diaudit oleh eksekutif dan direktur.

Membangun basis data informasi terpusat memastikan bila semua data dilaporkan secara konsisten di antara anak perusahaan, menerapkan sistem yang secara otomatis memeriksa data untuk perbedaan yang tidak biasa dibandingkan dengan norma, mempercepat proses sehingga semua departemen dan semua anak perusahaan memiliki akses terhadap data yang dibutuhkan, dan memegang eksekutif lebih akuntabel atas laporan keuangan dengan memverifikasi keakuratannya secara pribadi merupakan beberapa strategi umum yang dipergunakan oleh perusahaan multinasional untuk memaksimalkan proses pengendalian internal mereka.

Anggota dewan perusahaan disebut lebih mudah mengawasi prosedur pelaporan keuangan berkat metode ini. Atas dasar itulah, Sarbane Oxley Act harus mampu mendukung dunia usaha dalam mengurangi kemungkinan manajer perusahaan memengaruhi proses pelaporan sehingga meningkatkan keakuratan data keuangan bagi investor sekarang ini dan masa depan. Beberapa perusahaan global mencoba mengambil keuntungan dari pendekatan manajemen yang terdesentralisasi dan terpusat, mengingat adanya *trade-off* yang jelas antara keduanya. Dengan kata lain, mereka mengizinkan manajer anak perusahaan untuk mengambil keputusan penting perihal operasi mereka sendiri, sementara manajemen perusahaan induk mengawasi pilihan untuk memastikan keputusan tersebut maksimal untuk keseluruhan bisnis.

Perusahaan multinasional merupakan perusahaan besar yang berpusat pada negara industri dan bergerak hingga lintas negara sehingga memiliki beberapa kantor cabang di negara lain yang biasanya masih merupakan negara berkembang. Setiap negara yang terkenal dengan industri yang bagus dan sangat maju, pasti memiliki paling tidak satu perusahaan lintas negara. Hal ini dapat kamu pastikan karena kehadiran dari perusahaan besar semacam inilah yang membuat negara

itu menjadi negara industri. Selain dari sektor industri, kehadiran perusahaan besar ini juga memiliki dampak yang besar terhadap kondisi politik dari negara tersebut secara global.

Perannya yang sangat penting pada sektor industri membuat negara lain akan berpikir dua kali saat ingin mengusik politik negara tersebut. Kemudian untuk statusnya sendiri, perusahaan multinasional ini memiliki status perseroan terbatas atau PT di berbagai negara. Namun, saham dari perusahaan ini secara penuh berada di bawah kendali dari perusahaan induk. Sehingga saham dari perusahaan tersebut tidak akan masuk di bursa saham lokal. Apabila kamu melihat dari modal kepemilikannya, pergerakan dari seluruh fungsi kebijakan perusahaan ini akan bergantung dengan kebijakan dari perusahaan induk. Selain itu, orang yang bertugas menangani pengelolaan bagian manajemen harus berasal dari induk perusahaan. Kehadiran dari perusahaan lintas negara ini memiliki peranan yang sangat penting sejak akhir perang dunia ke II. Pada saat itu, Amerika Serikat selaku negara adidaya, mengawasi kehadiran dari perusahaan lintas negara ini. Amerika Serikat mengoperasikan perusahaannya di berbagai negara seperti Jepang, Australia, Selandia Baru, serta beberapa negara di benua Eropa.

Kemudian selang beberapa tahun setelah itu, atau lebih tepatnya pada tahun 1960 an, banyak negara lain yang juga mulai mendirikan perusahaan lintas negara. Negara-negara itu diantaranya adalah Jepang, negara dari benua Eropa, dan juga berbagai negara industri lainnya. Ini membuat Amerika Serikat tidak lagi mendominasi kepemilikan perusahaan lintas negara. Sejak saat itulah perusahaan lintas negara ini mulai banyak bermunculan di beberapa tempat. Perkembangan teknologi yang begitu cepat, terutama teknologi internet, membuat perkembangan perusahaan lintas negara ini juga semakin cepat dengan pertukaran informasi yang semakin hari semakin mudah.

B. Karakteristik Perusahaan Multinasional

Perusahaan multinasional sendiri artinya adalah perusahaan besar yang umumnya berada di berbagai negara industri dan mempunyai kantor di berbagai negara lainnya. Ekspansinya pada umumnya ada di berbagai negara berkembang. Perusahaan seperti ini menjadi semakin penting di negara Indonesia sejak akhir Perang Dunia ke II. Menurut sejarah,

pada awalnya kantor perusahaannya berasal dari Amerika Serikat. Tapi juga yang beroperasi di berbagai negara seperti halnya negara Jepang, berbagai negara di Eropa, Australia, dan juga Selandia Baru. Beberapa orang masih sering kesulitan dalam mengetahui dan mengenali perusahaan mana saja yang masuk ke dalam kategori perusahaan lintas negara ini. Perusahaan multinasional memiliki beberapa karakteristik, antara lain seperti di bawah ini:

1. Mempunyai Anak Perusahaan atau Cabang di Luar negeri

Sama seperti namanya, yakni multinasional, perusahaan ini mempunyai bisnis di berbagai negara dengan cara mempunyai anak perusahaan yang tidak hanya ada di dalam negeri tapi juga di luar negeri. Bahasa yang digunakan untuk operasionalnya pada umumnya bahasa Inggris, tapi juga bisa menyesuaikan dengan negara cabangnya. Untuk bisa beroperasi di berbagai negara, perusahaan multinasional tidak bisa hanya terdiri dari satu perusahaan di satu negara saja. Program yang mereka jalankan di negara lain tidak akan bisa berjalan dengan baik jika mereka hanya memiliki satu perusahaan. Inilah yang membuat perusahaan lintas negara sudah pasti memiliki cabang atau anak perusahaan yang berlokasi di negara lain. Setiap cabang tersebut akan mengurus bagaimana agar perusahaan mereka bisa berkembang dan memiliki citra yang baik di negara itu. Anak perusahaan juga harus bisa menyesuaikan kinerja perusahaan dengan kultur atau budaya dari negara tempat cabang itu berada.

2. Punya Teknologi Canggih

Beberapa perusahaan yang sudah memperoleh gelar sebagai perusahaan multinasional adalah perusahaan yang besar, sehingga mereka bisa memiliki teknologi yang sudah canggih. Adanya teknologi yang canggih dan modern ini mampu membantu perusahaan induk dalam mengawasi berbagai anak perusahaan yang berada di luar negeri. Sebelumnya sudah ada pembahasan terkait kemajuan teknologi yang mempengaruhi perkembangan dari perusahaan multinasional ini. Ini merupakan salah satu karakteristik dari perusahaan lintas negara yang juga penting untuk kamu ketahui. Penggunaan teknologi yang canggih menandakan bahwa perusahaan tersebut selalu mengikuti perkembangan zaman sehingga peralatannya akan selalu diperbarui. Hal seperti ini

merupakan karakteristik yang perusahaan besar terapkan agar bisa memantau dan berkomunikasi dengan anak perusahaan mereka dengan lebih baik.

3. Memiliki Kontrol yang Baik Terhadap Modal

Perusahaan yang memiliki status multinasional mempunyai kontrol pada modal perusahaan, baik itu modal di perusahaan induk, ataupun di perusahaan cabang. Modal adalah salah satu hal mampu memberikan dampak penting untuk perusahaan. Modal yang banyak ini akan bisa memberikan kemudahan perusahaan dalam hal mengembangkan perusahaan agar makin produktif. Modal merupakan aspek keuangan yang paling penting dalam sebuah perusahaan. Dengan adanya modal ini, perusahaan bisa lebih mudah dalam melakukan berbagai strategi dalam rangka pengembangan perusahaan tersebut. Inilah yang membuat kontrol terhadap modal sangatlah penting pada sebuah perusahaan multinasional. Perusahaan induk harus bisa melakukan pengelolaan modal baik untuk perusahaan induk maupun cabang dengan baik. Dengan begitu, kondisi keuangan dari perusahaan akan terus stabil karena aliran keluar masuk modal yang mendapat kontrol penuh setiap harinya.

4. Memiliki Visi dan Misi yang Mendunia

Mempunyai beberapa anak perusahaan di berbagai negara membuat perusahaan harus bisa mempunyai visi dan juga misi yang mendunia. Bahkan, cara yang dilakukan untuk bisa mencapai visi dan misi ini memiliki sifat global. Untuk itu, apa yang dilakukan oleh perusahaan bisa berpengaruh pada kondisi global. Karena bergerak dalam lingkup yang mendunia, perusahaan multinasional sudah pasti memiliki visi misi yang sangat besar. Visi dan misi dari perusahaan besar itu tidak hanya untuk menjadikan perusahaan mereka sukses dengan keuntungan sebesar-besarnya saja seperti layaknya perusahaan biasa. Perusahaan yang sudah dalam tingkatan lintas negara, memiliki visi dan misi untuk mengubah dunia menjadi lebih baik dengan kinerja dari perusahaan milik mereka. Penentuan visi dan misi dari perusahaan lintas negara ini sangatlah penting mengingat target, strategi, dan kinerja dari perusahaan akan sangat bergantung dengan visi dan misi yang ingin perusahaan capai.

5. **Sistem Manajemen dan Distribusi secara Global**
Sistem manajemen dan distribusi secara global maksudnya adalah manajemen perusahaan serta pendistribusian barang secara mendunia. Tidak hanya di satu negara saja, kedua hal itu terjadi dari perusahaan induk ke anak perusahaan di negara lainnya. Sesuai namanya, perusahaan multinasional sudah pasti memiliki sistem manajemen dan juga distribusi secara global. Tanpa adanya sistem besar yang mencakup antar negara ini, sebuah perusahaan tidak bisa mendapat gelar perusahaan lintas negara karena belum mampu mengirimkan barangnya ke negara lain. Selain itu, sistem manajemen juga sudah pasti berlaku secara global karena jika tidak, maka perusahaan lintas negara tidak bisa melakukan manajemen terhadap anak perusahaan di negara lain.
6. **Multinational Internationally Owned Enterprise (MOE)**
Kemudian karakteristik perusahaan multinasional yang berikutnya terlihat dari cara kerjanya yang menerapkan Multinational Internationally Owned Enterprise atau MOE. Pada perusahaan yang berjenis MOE ini, akan berfokus kepada kepemilikan usaha dari satu induk perusahaan saja. Selanjutnya dari satu induk perusahaan itu, akan terdapat penyebarluasan ke berbagai cabang produksi yang berada di negara lainnya.
7. **Multinational (Financial) Controlled Enterprise (MCE)**
Multinational (Financial) Controlled Enterprise atau MCE ini merupakan karakteristik perusahaan multinasional yang terakhir. Berbeda dengan MOE, MCE memiliki fokus terhadap bagaimana permodalan dan juga pembiayaan dari setiap kegiatan yang perusahaan lakukan. Sebagai perusahaan lintas negara, setiap kegiatannya akan mendapat pengawasan dari beberapa pihak oleh lebih dari satu negara.

C. Jenis Perusahaan Multinasional

Kami mengetahui minimal empat kategori bisnis yang disebut sebagai bisnis internasional yang melakukan perdagangan lintas batas atau internasional. Perusahaan global, perusahaan internasional, perusahaan multinasional, dan perusahaan transnasional merupakan empat kategori tersebut. Perbandingan ciri-ciri yang dipecah menjadi lima kategori: strategi, barang, penelitian dan pengembangan, investasi maupun hambatan yang dihadapi dalam contoh bisnis di dunia nyata

1. Perusahaan Global

Ciri-ciri perusahaan global/internasional dapat diringkas menjadi: a). Operasi dan perdagangan. Suatu perusahaan diasumsikan global jika menjalankan bisnis dan perdagangan di banyak negara. Secara umum, perusahaan hendak beroperasi di banyak negara—setidaknya 15 hingga 20 negara; b). Investasi. Mayoritas penanaman modal asing langsung yang dilaksanakan oleh perusahaan multinasional dilakukan di beberapa atau seluruh negara tempat mereka menjalankan bisnis; c). Strategi. Fungsi pengambilan keputusan utama dan struktur organisasi bersifat terpusat mengenai struktur organisasi dan modifikasinya berasal dari kantor pusat perusahaan. Pilihan penting ini mungkin melibatkan peluncuran produk baru, merger maupun konsolidasi, serta tindakan lainnya; d). Produk/Penelitian dan Pengembangan. Biasanya, perusahaan induk memulai dan menyelesaikan proses pengembangan produk sebelum menugaskannya ke anak perusahaan di negara lain untuk memenuhi persyaratan perdagangan tambahan. Kendati pengembangan ide produk mungkin melibatkan anak perusahaan, di negara lain, kantor pusat dalam negeri merupakan tempat pengembangan akhir dilakukan; e). Tantangan. Perusahaan kerap menghadapi permasalahan hukum dan peraturan di negara tempat mereka berinvestasi karena hal ini. Selain itu, mengingat bisnis-bisnis ini memproduksi jenis barang yang sama di mana pun, mereka kerap kehilangan cita rasa lokal di dalamnya, yang terkadang menjadi penyebab berkurangnya permintaan di negara-negara tertentu. Perusahaan seperti Lenovo, Kellogg, Shell, Coca-cola, atau Microsoft merupakan contoh bisnis semacam ini.

2. Perusahaan Internasional

Kriteria perusahaan internasional, yaitu: a). Operasi dan perdagangan. Perusahaan internasional mengekspor barang mereka ke negara lain untuk dijual, dan mereka pun dapat mengambil bagian dalam berbagai operasi terkait impor. Bisnis ini tidak beroperasi secara independen di luar negeri;

b). Penanaman modal asing langsung tidak dilakukan oleh perusahaan internasional di negara tempat mereka mengimpor atau mengekspor barang/jasa; c). Strategi. Mengingat bisnis ini tidak mendirikan anak perusahaan atau cabang internasional, otoritas pengambilan keputusan utama selalu berada di negara asal bisnis tersebut; d). Produk/Penelitian dan Pengembangan. Proses mengembangkan produk baru terlaksana di negara asal; e). Tantangan. Permasalahan bea cukai, hukum, dan peraturan merupakan hambatan utama bagi bisnis ini. Suatu perusahaan mungkin menghadapi risiko kegagalan dalam keadaan tertentu, seperti ketika terdapat perbedaan selera produk di berbagai negara. Perusahaan waralaba global seperti Wal-Mart atau Spencer ialah contoh bisnis macam ini.

3. Perusahaan Multinasional

Kriteria perusahaan multinasional, yaitu: a). Operasi dan perdagangan. Suatu perusahaan diasumsikan multinasional jika menjalankan bisnis dan perdagangan di dua atau banyak negara. Pada dasarnya, skenario ini hendak melibatkan sejumlah negara dalam jumlah sedang—berkisar dua sampai sepuluh negara; b). Investasi. Di beberapa negara asing, tempat perusahaan multinasional menjalankan bisnisnya, mereka mungkin memiliki investasi asing langsung; c). Strategi. Perusahaan induk dari perusahaan multinasional biasanya memegang tanggung jawab pengambilan keputusan yang penting dan memiliki struktur organisasi yang terpusat; d). Produk/Penelitian dan Pengembangan. Menyerupai perusahaan global, perusahaan multinasional biasanya mendelegasikan proses pembuatan produk mereka dari perusahaan induk ke beberapa anak perusahaan di luar negeri untuk melanjutkan perdagangan; e). Tantangan. Perusahaan ini menghadapi berbagai kesulitan hak kekayaan intelektual, seperti pencurian ide, pemalsuan produk, dan penyalinan konsep produk, selain tantangan hukum di seluruh dunia. General Motors Inc., atau Intuit Inc merupakan dua contoh perusahaan macam ini,

4. Perusahaan Transnasional

Kriteria perusahaan transnasional, yaitu: a). Perdagangan dan operasi. Mengingat bisnis ini mencakup banyak karakteristik dari ketiga kategori organisasi, jenis bisnis ini bisa diasumsikan sebagai gabungan bisnis global, multinasional, dan internasional. Kendati struktur organisasi agak rumit, struktur ini kerap dapat disesuaikan dan mempertimbangkan sejumlah faktor penting dalam perdagangan internasional. Bisnis-bisnis ini mudah beradaptasi sebab mereka dapat beroperasi di mana saja dengan mengasimilasi adat istiadat setempat dan perilaku konsumen, lalu mempergunakan informasi itu untuk mendasar pendekatan pemasaran utamanya; b). Investasi. Mayoritas investasi asing langsung dilakukan perusahaan transnasional terjadi di banyak negara asing tempat mereka menjalankan bisnisnya; c). Strategi. Struktur organisasi yang terdesentralisasi dan kemampuan pengambilan keputusan penting yang memungkinkan tiap perusahaan multinasional membuat keputusannya sendiri sesuai wilayah operasinya lebih disukai oleh perusahaan transnasional; d). Produk/penelitian dan pengembangan. Kendati persetujuan akhir untuk peluncuran, produksi, dan publikasi mungkin berasal dari perusahaan induk, anak perusahaan di seluruh dunia pun diberikan kebebasan untuk merancang produk mereka sendiri bergantung pada kebutuhan dan permintaan lokal. Bisnis multidomestik menyediakan barang yang berbeda dari satu negara ke negara lain karena disesuaikan dengan preferensi dan kebiasaan pasar sasaran; e). Tantangan. Perusahaan-perusahaan transnasional sebagian besar berurusan dengan masalah ketenagakerjaan internal dan masalah organisasi akibat perbedaan struktur maupun budaya organisasi. Nokia, BMW, Ford, dan Motor Company merupakan beberapa contoh bisnis semacam ini.

Perusahaan multidomestik merupakan bentuk perusahaan kelima dari empat jenis perusahaan yang sudah disampaikan. Atribut bisnis multidomestik berikut dapat dicantumkan: a). Operasi dan perdagangan. Jenis perusahaan ini sangat menyerupai perusahaan transnasional, karena keduanya memiliki cabang dan perusahaan di banyak negara; b). Investasi modal asing langsung ialah mayoritas investasi yang dilaksanakan oleh perusahaan multinasional di berbagai negara asing tempat mereka menjalankan bisnisnya;

c). Strategi. Bisnis multidomestik menyukai struktur organisasi dengan elemen terdesentralisasi dan tanggung jawab pengambilan keputusan yang penting sehingga tiap cabang asing dapat secara mandiri menentukan keputusan apa yang relevan untuk lokasi domestiknya; d). Kesulitan yang dihadapi perusahaan multinasional sama dengan yang sudah disebutkan sebelumnya. Jaringan makanan cepat saji KFC dan McDonald's ialah contoh bisnis semacam ini.

Pada dasarnya, tren ini melibatkan banyak bisnis dengan aktivitas lintas negara yang menyebut diri mereka sebagai perusahaan internasional, atau sekadar MNC. Juga telah diamati bila perusahaan-perusahaan asing tertentu mengidentifikasi diri mereka sebagai satu dari empat kelompok yang disebutkan di atas tanpa memeriksa secara menyeluruh berbagai faktor yang dapat mengklasifikasikan mereka sebagai kelompok tersebut. Kendati memiliki nama hampir identik dengan "perusahaan universal," sangat sedikit dari bisnis ini yang mempergunakan nama tersebut. Artinya, penggunaan frasa "nama perusahaan" sekadar bergantung pada kebutuhan kita untuk membedakan satu perusahaan dengan perusahaan lainnya.

D. Kelebihan dan Kekurangan Perusahaan Multinasional

Perusahaan multinasional memiliki kelebihan dan kekurangan. Berikut ini adalah kelebihan dan kekurangannya.

1. Kelebihan
 - a. Keuntungan adanya mata uang asing dengan adanya investasi dalam sektor ekspor
 - b. Mengurangi kegiatan persyaratan valuta asing untuk aktivitas impor di dalam sektor industri.
 - c. Fokus memodernisasi di setiap sektor/lini
 - d. Mendukung pembangunan di dalam negeri
 - e. Mampu meningkatkan income atau pendapatan masyarakat
 - f. Mampu membantu memenuhi kebutuhan masyarakat dalam negeri

2. Kekurangan

a. Bisa Mematikan Perusahaan Dalam Negeri

Perusahaan multinasional pada suatu negara bisa mengancam perusahaan lokal yang tengah berkembang di negara terkait. Karena kekuatan dana besar ataupun modal perusahaan, mereka bisa memonopoli suatu sektor.

b. Berdampak kepada Budaya dan Sosial

Kelemahan lain yang dimiliki oleh perusahaan multinasional adalah bahwa banyak perusahaan asing yang mampu merusak citra budaya dan sosial pada negara tuan rumah.

c. Kualitas Kesehatan dan Keselamatan Pekerja yang Rendah

Perusahaan di berbagai negara sering diyakini mengantongi peraturan regulasi yang tidak terlalu *strict*, sehingga kurang memperhatikan keselamatan dan juga kesehatan pekerja mereka, seperti keamanan penambang yang rendah.

d. Menyebabkan Kerusakan Lingkungan

Perusahaan multinasional pada umumnya ingin memproduksi secara efisien dan dengan biaya yang lebih rendah. Mereka cukup sering melakukan hal ini dengan cara yang tidak menghargai lingkungan sekitarnya dan mereka cenderung sering merusak.

e. Pekerja yang Disediakan Berketerampilan Rendah

Pekerjaan yang ditawarkan oleh multinational company untuk para pekerja lokal ini cenderung rendah, dan juga merupakan pekerjaan yang sederhana dan tidak terampil. Sehingga pekerja lokal ini cenderung akan memiliki pendapatan yang rendah. Sementara itu, karyawan asing dari luar negeri sering kali diberikan posisi pada tingkat yang lebih tinggi dan berkualitas. Pemanfaatan SDM yang tidak terampil ini akan sangat bermanfaat untuk perusahaan multinasional, namun akan sangat berbahaya untuk para pekerja dan juga masyarakat sekitarnya.

E. Model dan Biaya Modal Perusahaan Multinasional

Pemegang saham dan pemegang utang mempunyai kepentingan terhadap nilai perusahaan multinasional (dengan mengasumsikan jika keputusan itu tidak dimaksudkan guna meningkatkan kekayaan pemegang utang dengan mengorbankan pemegang saham).

Manajer memaksimalkan kekayaan pemegang saham sewaktu mereka membuat keputusan yang mengoptimalkan nilai perusahaan. Penting untuk meninjau kembali beberapa landasan penilaian karena tujuan pengelolaan keuangan internasional ialah guna mengoptimalkan nilai perusahaan multinasional. Perusahaan multinasional dapat dinilai mempergunakan bermacam teknik, beberapa di antara hendak menciptakan penilaian yang serupa. Guna mendapatkan pemahaman umum terkait elemen utama yang memengaruhi nilai perusahaan internasional, bisa melihat bagian metodologi penilaian. Dibandingkan perusahaan dalam negeri, perusahaan multinasional menghadapi lebih banyak risiko dan tantangan. Perihal ini memperjelas jika perusahaan multinasional menghadapi berbagai risiko, yang beberapa di antaranya, jika tidak dikelola dengan baik, dapat mengakibatkan kebangkrutan perusahaan. secara umum, kami mengidentifikasi minimal tiga kategori risiko yang mungkin dihadapi oleh bisnis. Tiga hal yang dipertimbangkan ialah eksposur risiko nilai tukar mata uang asing, eksposur risiko politik luar negeri, dan eksposur kondisi perekonomian internasional. Sebagaimana dijelaskan secara singkat berikut ini:

1. Paparan Kondisi Ekonomi Internasional

Pendapatan konsumen suatu negara berdampak pada tingkat konsumsi di negara tersebut. Melemahnya perekonomian dapat menyebabkan penurunan belanja konsumen, pendapatan konsumen yang relatif rendah, dan penjualan perusahaan internasional yang beroperasi di negara tersebut lebih rendah dari perkiraan. Akibatnya, ada kekhawatiran bila Yunani tidak akan mampu membayar utangnya pada tahun 2010 karena defisit anggaran negara yang amat besar. Untuk mengurangi utang mereka, mereka harus mengurangi praktik pengeluaran mereka yang boros. Definisi fiskal yang signifikan memaksa Portugal dan Spanyol menerapkan pembatasan belanja. Meskipun defisit neraca perdagangan Indonesia meningkat pada tahun 2018, pemerintah mengatasi perkembangan ini dan menerapkan beberapa langkah guna mengantisipasi dampak buruk dari situasi tersebut.

Keterbatasan pengeluaran pemerintah berpotensi menyebabkan pertumbuhan ekonomi negara-negara tersebut melambat. Tidak ada keraguan bila keadaan ini dapat menurunkan prospek pendapatan perusahaan. akibatnya, perusahaan multinasional yang beroperasi di negara-negara ini terpaksa menurunkan proyeksi arus kas mereka, yang juga berimbas pada nilai sahamnya.

2. Paparan Risiko Politik Internasional

Volume penjualan perusahaan global mungkin dipengaruhi oleh risiko politik di negara mana pun. Perusahaan multinasional mungkin menghadapi kenaikan pajak atau hambatan lain dari pemerintah asing. Sebagai alternatif, pelanggan di negara lain dapat memilih untuk memboikot perusahaan multinasional jika terdapat perselisihan antara pemerintah negara tersebut dan negara asal perusahaan multinasional tersebut. Tindakan politik seperti bisa menurunkan arus kas perusahaan multinasional. Konflik atau masalah politik internasional yang berkepanjangan, terjadi di beberapa negara. Pertimbangan sanksi internasional yang tengah berlangsung terhadap Iran, khususnya yang diberlakukan Amerika Serikat atau konflik di Timur Tengah yang melibatkan negara-negara Arab, atau konflik di semenanjung Korea antara Korea Utara dan Selatan serta sekutu mereka, Amerika Serikat dan Iran, termasuk Jepang. Pelaku usaha yang pernah atau ingin memasuki wilayah konflik mau tidak mau harus mempertimbangkan perselisihan dan sanksi tersebut.

3. Paparan Risiko Nilai Tukar

Sebuah perusahaan multinasional yang berlokasi di Indonesia, misalnya, akan memperoleh arus kas Rupiah lebih sedikit daripada yang diperkirakan jika mata uang asing yang seharusnya diterimanya tiba-tiba terdepresiasi nilainya dibanding dolar Singapura. Arus kas perusahaan multinasional mungkin terpengaruh oleh hal ini. Misalnya, PT Pertamina mempunyai perusahaan luar negeri di Singapura yang mendatangkan uang setiap tahunnya, dinyatakan dalam dolar Singapura. Anak perusahaan menukarkan dolar Singapura dengan Rupiah sebelum mentransfer pendapatan ke perusahaan induk. Manajer Pertamina mengantisipasi depresiasi dolar Singapura

yang signifikan terhadap Rupiah seiring berjalannya waktu sebagai akibat dari kebijakan perdagangan pemerintah di Singapura. Dampaknya, penilaian investor terhadap Pertamina diperkirakan menurun seiring prediksi arus kas rupiah yang diterima induk perusahaan. Karena banyak perusahaan multinasional mengimpor barang atau pasokan dari luar negeri, mereka kerap mengeluarkan arus keuangan dalam satu atau lebih mata uang asing. Perusahaan multinasional rentan terhadap fluktuasi nilai tukar kendati dalam arah sebaliknya, jika perusahaan tersebut berencana melakukan arus keluar modal dalam mata uang asing di masa depan. Perusahaan global bakal membutuhkan lebih banyak dolar demi memperoleh mata uang asing yang diperlukan untuk melakukan pembayaran jika mata uang asing tersebut menguat.

Perihal ini menurunkan arus kas dolar berdasar pada ukuran bersih keseluruhan perusahaan multinasional. Dengan begitu, turut menurunkan nilainya. Investor mungkin sekadar siap untuk berinvestasi di perusahaan internasional jika mereka mengantisipasi tingkat pengembalian yang lebih besar jika terjadi kekurangan pengetahuan perihal arus kas masa depan. Tingkat ketidakpastian yang lebih besar bakal menghasilkan pengembalian investasi yang lebih besar sesuai yang dihendaki investor, yang merepresentasikan peningkatan biaya modal perusahaan multinasional, serta valuasi perusahaan multinasional pun berpotensi mengalami penurunan. Ilustrasi lainnya ialah bisnis signifikan yang dimiliki PT Pertamina ada di Filipina. Atas dasar itulah, pendapatan yang diantisipasi dari perusahaan mempunyai dampak yang signifikan terhadap nilainya. Situasi perekonomian Filipina akhir-akhir ini menjadi sangat tidak stabil. Kendati PT Pertamina belum memperbarui prediksi arus kas yang diantisipasi untuk Filipina, arus kas aktual dapat berbeda secara signifikan dari proyeksi tersebut. Biaya modal yang diterapkan pada arus kas ini meningkat karena meningkatnya tingkat ketidakpastian dalam arus kas, sehingga meningkatkan tingkat pengembalian yang disyaratkan. Dengan kata lain, kendati penyebut persamaan penilaian meningkat, pembilangnya tetap tidak berubah. Penilaian investor terhadap PT Pertamina pun mengalami penurunan. Ada kalanya ketidakpastian mengenai faktor eksternal yang memengaruhi arus kas perusahaan multinasional berkurang. Terdapat pengurangan ketidakpastian arus kas sehingga menurunkan biaya modal bagi perusahaan multinasional.

Akibatnya, perihal ini menurunkan tingkat pengembalian yang diperlukan sehingga meningkatkan penilaian organisasi tersebut..

F. Struktur dan Pertumbuhan Organisasi Perusahaan Multinasional

Setiap level keterlibatan yang berbeda dalam bisnis internasional membutuhkan jenis struktur organisasi tertentu. Contoh, sebuah struktur yang mengkoordinasikan aktivitas eksportir bisa dianggap tidak cukup bagi aktivitas perusahaan multinasional. Di sini, kita akan memahami spektrum strategi organisasi internasional, meliputi:¹

a. Agen Independen (*independent agent*)

Agen independen adalah individu atau organisasi asing yang sepakat untuk mewakili kepentingan eksportir di pasar luar negeri. Agen independen sering bertindak sebagai *sales representatives*. Mereka menjual produk eksportir, menagih pembayaran, dan memastikan bahwa konsumen telah puas. Agen independen sering mewakili beberapa perusahaan, dan biasanya tidak spesialis dalam produk atau pasar tertentu. (*licencing arrangement*).

b. Perjanjian Lisensi (*licencing arrangement*)

Perusahaan yang mencari keterlibatan yang lebih substansial di bisnis internasional bisa menggunakan perjanjian lisensi. Perusahaan memberikan hak eksklusif kepada perusahaan lain di luar negeri untuk memproduksi atau memasarkan produknya di pasar tersebut. Perusahaan pemberi lisensi memperoleh pembayaran berkelanjutan yang disebut royalti dari perusahaan pemegang lisensi. Royalti dihitung sebagai prosentase penjualan pemegang lisensi.

Franchising (waralaba) adalah bentuk khusus lisensi yang juga populer. Franchise McDonald dan Pizza Hut terkenal di seluruh dunia. Accor SA, sebuah jaringan hotel Perancis, juga mewaralabakan Hotel Ibis, Sofitel dan Novotel-nya di Amerika Serikat.

¹Dikutip dalam <https://asmarhy.blogspot.com/2015/07/struktur-organisasi-perusahaan.html> diakses tanggal 30 November 2023

c. **Kantor Cabang (*branch office*)**

Selain membuat hubungan dengan perusahaan asing atau agen independen, sebuah perusahaan dapat mengirimkan beberapa manajernya ke kantor cabang di luar negeri. Sebuah perusahaan memiliki lebih banyak kontrol langsung atas manajer cabangnya daripada agen atau pemegang lisensi. Kantor cabang ini memberikan tampilan nyata di mata publik tentang keberadaan perusahaan di negara lain. Konsumen potensial cenderung merasa lebih aman ketika perusahaan memiliki kantor cabang di negara tersebut.

d. **Aliansi Strategis (*strategic alliances*)**

Dalam aliansi strategis, sebuah perusahaan menemukan sebuah partner di negara dimana perusahaan melakukan bisnis. Setiap pihak sepakat menginvestasikan sumber daya dan modalnya ke sebuah bisnis baru agar bisa meraih keuntungan mutual. Aliansi strategis kadangkala disebut sebagai *joint venture*. Istilah aliansi strategis muncul karena peran penting yang dimainkan partnership dalam strategi organisasi besar di banyak perusahaan besar.

Sejumlah aliansi strategis antar perusahaan besar telah mengalami kenaikan pesat selama satu dekade terakhir dan cenderung tumbuh lebih besar. Di banyak negara, termasuk Meksiko, India, dan China, hukum membuat aliansi menjadi satu-satunya cara untuk melakukan bisnis internasional dalam perbatasan mereka. Meksiko misalnya, mengharuskan agar semua perusahaan asing berinvestasi dengan menggunakan partner lokal. Taman hiburan Disney yang dibangun dekat Hongkong adalah *joint venture* dengan partner lokal.

Selain memudahkan jalan ke pasar baru, aliansi ini memberikan perusahaan lokal kontrol lebih besar terhadap aktivitas asingnya daripada agen independen dan perjanjian lisensi. Pada saat yang sama, semua partner dalam sebuah aliansi juga membuat keputusan yang sama. Yang paling penting, aliansi ini memudahkan perusahaan untuk meraih keuntungan dari pengetahuan dan keahlian partner asingnya. Microsoft, contohnya, menggunakan aliansi strategisnya ketika melakukan ekspansi ke pasar internasional baru. Pendekatan ini memudahkan perusahaan dalam melakukan intrik bisnis di China dan India, yang merupakan dua pasar baru yang terbesar.

e. **Investasi Asing langsung (*foreign direct investment*)**

Istilah investasi asing langsung (*Foreign Direct Investment/ FDI*) berarti membeli atau menetapkan aset berwujud di negara lain. Dell Computer, misalnya, membangun pabrik perakitan baru di Eropa, Volkswagen membangun pabrik baru di Brazil. Setiap aktivitas ini melibatkan investasi langsung asing oleh perusahaan di negara lain. Dalam hal ini, pembelian Land Rover oleh Ford dari BMW dan akuisisi Ben & Jerry dan Slim-Fast oleh Unilever merupakan contoh FDI.

1. Keunggulan Desentralisasi MNC

- a. Manajer lokal mampu menghasilkan keputusan dengan mutu yang baik dengan pemanfaatan informasi lokal yang bermutu;
- b. Manajer lokal mampu memberikan tanggapan yang lebih tepat waktu untuk mengubah keadaan;
- c. Melatih dan memotivasi manajer lokal untuk mengembangkan keterampilan manajerial;
- d. Memberi kesempatan manajemen puncak untuk lebih memusatkan perhatian kepada masalah-masalah jangka panjang seperti perencanaan strategis.

2. Pendirian Divisi

Perusahaan multinasional memiliki fleksibilitas dalam pembentukan jenis-jenis divisi. Divisi dapat didirikan menurut dasar garis geografis, lini produk, dan lini manajemen fungsional. Adanya divisi di lebih dari satu negara menciptakan kebutuhan perangkat evaluasi kinerja yang mempertimbangkan berbagai perbedaan pada lingkungan divisi.

Struktur organisasi perusahaan ini adalah struktur secara global dimana perusahaan Mc Donald's berada di Indonesia. Penyusunannya pun sesuai dengan level sistem informasi manajemen yang kita bahas pada bagian pendahuluan *Job Description*.

- a. *Store Manager*. Merupakan pemimpin tertinggi dimana mengepalai seluruh manajemen dan operational outlet atau dengan kata lain merupakan wakil owner dimana mempunyai tanggung jawab terhadap keseluruhan jalannya operational outlet dan maju mundurnya perusahaan.

- b. *First Manager*. Merupakan *asisten Store Manager* dalam melaksanakan kegiatan keseluruhan operasional *outlet*. *First manager* lebih difokuskan terhadap jalannya operasional seperti misalkan menggantikan peran *Store Manager* jika ia berhalangan.
- c. *Second Manager* disini bukan lain adalah *Human Resources Development Manager* atau Manajer Sumber Daya Manusia. Tugas mereka adalah mengawasi jalannya operasional tiap shift yang berada dibawahnya. Mengatur jadwal kerja dan *staffing*, menangani keluhan, memberikan *training* dan sebagai penyambung komunikasi antara *crew* dengan manajemen ataupun sebaliknya.
- d. *Junior Finance Manager*. Merupakan *asisten Store Manager* dalam hal penanganan keuangan, pembukuan, serta semua administrasi secara mingguan ataupun bulanan, bahkan tahunan.
- e. *Junior Marketing Manager*. Merupakan *asisten Store Manager* dalam hal promosi dan penjualan. Menangani reservasi untuk acara-acara khusus seperti ulang tahun dan lain-lain.
- f. *Crew Leader*. Sebagai wakil *Second Manager* yang bertanggung jawab dan mengkoordinasi kinerja karyawan/*crew*, yang mana posisinya setara dengan supervisor.
- g. *Crew*. Melaksanakan kegiatan operasional menurut jadwal kerja yang sudah ditentukan. Dimana untuk Counter bertugas untuk melayani tamu yang datang, taking order dari tamu dan menyampaikan ke meja kitchen. Untuk Kitchen sendiri mempunyai tugas mengolah bahan mentah menjadi barang jadi. *Delivery* menerima pesanan tamu yang memesan dari rumah dan mengantarkannya ke rumah tamu yang memesan tadi. Begitu pula dengan layanan Drive Thru dimana melayani tamu jalan yaitu tamu yang tidak turun dari kendaraan. Sedangkan untuk Lobby mempunyai tugas dan tanggung jawab untuk menjaga kebersihan keseluruhan *outlet* termasuk toilet, area makan tamu, kitchen, dan juga sebagai pembuka pintu atau *door man*.

Struktur organisasi yang digunakan oleh McDonald's adalah struktur organisasi lini/garis. Dengan menggunakan tipe organisasi ini, maka perintah dalam perusahaan mengalir dari *Store Manager* turun ke *1st Asistant Manager* turun ke *2nd Asistant Manager* turun ke *Junior Manager* turun ke *Trainee Manager* turun ke *Crew Leader* dan lini

paling bawah adalah *Crew*. Di luar lini tersebut juga terdapat *STAR*, *C/S* dan *VIP* yang bertanggung jawab penuh pada *Store Manager*. *Store Manager* selanjutnya bertanggung jawab kepada *Operation Consultant*. *Operation Consultant* akan bertanggung jawab kepada *Operation Manager* dan *Operation Manager* akan bertanggung jawab kepada *Head Office* Jakarta. Dari paparan struktur organisasi di atas kita dapat menentukan level manajemennya dan menjelaskan input-proses-output yang terjadi dari masing-masing level tersebut. Berikut klasifikasi level manajemen berdasarkan *Job Description* yang ada di struktur perusahaan multinasional restoran cepat saji *Mc Donald's Indonesia*:

- a. *Transaction Processing System (TPS)*/Manajemen tingkat bawah dan Bagian operasional: *Crew*: counter, kitchen, delivery, drive thru, lobby
- b. *Process Control System (PCS)*/Manajemen tingkat menengah *Crew Leader (Supervisor)*
- c. *Decision Support System (DSS)*/Manajemen tingkat menengah atas *Marketing Manager*, *Finance Manager*, *Second Manager (Human Resources Development Manager)*
- d. *Expert Support System (ESS)*/Manajemen tingkat atas *Store Manager* dan *First Manager*

Tabel Penjelasan *Job Description* Pada Setiap Level Manajemen LEVEL TPS INPUT *Costumer* Daftar menu yang PROSES Menerima pesanan yang dipesan oleh *costumer* Meneruskan ke *crew* Bagian kitchen bagian kitchen menyiapkan makanan ditawarkan termasuk contentnya yang terdiri dari harga, jumlah, dan lain-lain OUTPUT Memberikan pelayanan yang terbaik sesuai dengan standar yang diterapkan oleh perusahaan *Mc Donald's* yaitu berupa mutu, pelayanan, sesuai dengan pesanan *costumer* Menerima kebersihan dan nilai (*Quality, Service, Cleanliness, and Value*) Memberikan permintaan pelayanan-pelayanan khusus dari *costumer* seperti pesta ulang tahun dll. Kepuasan kepada *costumer* setiap berkunjung di restoran *Mc Donald's* Memberikan kinerja karyawan yang baik bagi perusahaan Sebagai pendukung pelaksana data catatan PCS Karyawan (*Crew*) *Coaching* dari Mengawasi dan Memberikan pelayanan perusahaan - Menghasilkan kinerja *crew* (karyawan) yang positif sesuai dengan pelayanan perusahaan Memiliki data catatan perkembangan Menghandle hal-hal dan jumlah *crew* yang ada dibawahnya Memiliki

laporan teknis yang terjadi di lapangan di meja kitchen, counter, sampai drive thru harian, mingguan, dan bulanan yang diserahkan kepada *second manager* atau manajer SDM memantau kinerja *crew* catatan-catatan khusus berdasarkan prestasi kerja *crew*.

3. DSS (Decision Support System)

- a. **Marketing Manager** : - Memahami Segmentasi Pasar - Memiliki Penetapan Pasar Sasaran - Melakukan Penempatan Produk - Memiliki data-data mengenai produk yang dijual serta layanan khusus yang ditawarkan - Memiliki target penjualan dalam jangka waktu tertentu - Memiliki dan memahami brand image yang dimiliki perusahaan serta konsep iklan dan program dalam setiap *advertising* - Menerima pesanan dari customer yang berhubungan dengan acara Mc Donald's - Menerima tawaran kerjasama dengan pihak lain - Identifikasi dasar-dasar segmentasi pasar sesuai dengan model yang berlaku - Mengembangkan profit setiap segmen - Promosi Public Relation, yaitu melalui *hospitality* dengan memberikan pelayanan yang lebih kepada pelanggan melalui *magic moment* - *Advertising*, yaitu melalui *above the line* : kerja sama dengan stasiun radio lokal dan *below the line* : spanduk, poster, brosur, standing banner, hanging mobile, translite, back drop - *Show Case*, yaitu berupa merchandise mcdonald's - Memiliki data pencapaian target penjualan produk selama bulanan, triwulan, dan tahunan. Mencapai target perusahaan atas promosi-promosi yang dilakukan sehubungan dengan paket perusahaan Memiliki data yang akurat berdasarkan penjualan sehingga dapat melakukan kebijakan yang tepat berhubungan dengan penjualan Mencatat perkembangan data konsumen dan member komunitas Mc Donald's.
- b. **Finance Manager** : Menghasilkan data akhir laporan keuangan perusahaan secara- Analisa data penjualan dan transaksi keuangan lainnya - Memperkuat strategi - Memiliki data penjualan dan segala macam transaksi keuangan di dalam perusahaan keuangan untuk meningkatkan laba perusahaan • *Second Manager / HRD Manager* - Memiliki dasar-termin waktu yang ditentukan Terdapat laporan laba perusahaan secara berkala
- c. **Second Manager / HRD Manager**: Memiliki data dasar pelatihan secara baik dan benar dengan melatih sendiri karyawan dan

calon manajer di tempat didik khusus yang dibangun oleh Mc Donald's company, yaitu Hamburger University - Memiliki rencana untuk program sertifikasi yang akan mengatur cara karyawan dalam jenjang karirnya sebagai crew ke tingkat manager - Mendapatkan karyawan-karyawan baru yang sesuai standar dan kualitas. karyawan-karyawan dan manajer perusahaan yang sesuai dengan standar aspek-aspek operasi McDonald's berupa mutu, pelayanan, kebersihan dan nilai (*Quality, Service, Cleanliness, and Value*) - Menghasilkan laporan perkembangan kinerja karyawan berdasarkan training yang dilakukan karyawan berdasarkan posisinya di perusahaan Menentukan jadwal perekrutan karyawan baru dan kriteria yang dibutuhkan sesuai dengan standar Mc Donald's Menentukan jadwal pelatihan training bagi para karyawan Mengkoordinir masalah transfer gaji karyawan atau payroll Penentuan jadwal jam kerja serta shift bagi seluruh karyawan

4. ESS (*Expert Support System*)

- a. *First Manager* - Bersinergi dengan *Store Manager* dalam menjalankan perusahaan - Melakukan analisa secara strategi yang akan dilakukan bagi perusahaan- Menjadikan perusahaan sukses dan memiliki manajemen yang diharapkan sesuai dengan perusahaan
- b. *Store Manager* - Menentukan lokasi dimana cabang akan ditentukan dan mekanisme jalannya perusahaan - Menentukan strategi jangka panjang yang akan dilakukan oleh perusahaan- Melakukan analisa secara strategi yang akan dilakukan bagi perusahaan- Menjadikan perusahaan sukses dan memiliki manajemen yang diharapkan sesuai dengan perusahaan

5. Perumusan Strategi Berdasarkan Analisis SWOT

a. *Strengths*

- 1) Mc Donald mempunyai *a strong global presence* dengan kompetitor domestik terdekat yang hanya berukuran separuhnya, Mc Donald merupakan pemimpin pasar (*market leader*) baik secara domestik, maupun internasional
- 2) Keuntungan Mc Donald's berasal dari pengurangan biaya melalui skala ekonomi, karena ukurannya yang sangat besar

dan keberadaannya secara global memungkinkan untuk menetapkan risiko yang bervariasi yang melibatkan keadaan ekonomi dari negara tertentu

- 3) Outlet perusahaan ditempatkan di wilayah yang strategis dan mudah dijangkau
- 4) Adanya pengakuan atas merk (*brand recognition*)
- 5) Kesuksesan dalam periklanannya, seperti adanya kata "*I'm Loving It*" dalam setiap pemasarannya
- 6) Adanya Kekuatan kerjasama dengan perusahaan lain, seperti dengan Coca-Cola
- 7) Tempat penjualan yang bersih dan adanya tempat bermain untuk anak-anak mempunyai daya tarik tersendiri
- 8) Adanya pelatihan yang profesional dengan didirikannya "Hamburger University"
- 9) perusahaan yang telah mengglobal
- 10) Aktif dalam kegiatan amal untuk anak-anak
- 11) Menyesuaikan resep dan produk yang ditawarkan dengan standar kesehatan yang ditetapkan oleh USDA
- 12) Pendapatan tidak hanya dari penjualan makanan cepat saji, tapi juga dari investasi properti, franchiser of restaurant
- 13) Adanya sistem delivery order yang mudah digunakan oleh konsumennya yaitu dengan menelpon 14045.

b. *Weakness*

- 1) Harga yang kurang kompetitif, sehingga dapat mengurangi kemampuan perusahaan untuk meningkatkan pendapatan
- 2) Inovasi terhadap produk kurang memiliki spesifikasi tertentu
- 3) Management of franchises kurang memperhatikan integritas klien
- 4) Teknik pemasaran atau periklanan yang hanya diutamakan pada anak-anak.

c. *Opportunities*

- 1) perusahaan dapat melakukan penjualan online sehingga memberikan kemudahan bagi pelanggan dan juga menambah *feature-feature* dalam pelayanan

- 2) Merubah trend kebiasaan makan ke arah makan yang lebih sehat
- 3) Mengembangkan secara terus menerus pangsa pasar terutama untuk generasi muda dan kelompok yang telah berumur
- 4) Melakukan pengawetan dengan bahan-bahan alami, sebagai bagian dari strategi pemasaran dan periklanan
- 5) Menciptakan produk baru. Meneruskan untuk menggunakan teknologi untuk mempengaruhi strategi pendapatan, seperti menggunakan pesan singkat untuk mengantarkan pesanan khusus.

d. *Threat*

- 1) Adanya fluktuasi terhadap nilai mata uang asing
- 2) Industri makanan cepat saji merupakan sektor yang sangat kompetitif sehingga persaingan juga semakin ketat
- 3) Persamaan strategi dengan perusahaan
- 4) Adanya tekanan dari beberapa pihak mengenai makanan cepat saji dengan masalah obesitas
- 5) Bagi konsumen yang sadar akan gizi, makanan cepat saji merupakan makanan yang kurang sehat
- 6) Adanya ancaman dari kompetitor lokal di negara yang berbeda-beda
- 7) Industri ini berada pada siklus *mature* dan merupakan industri yang cepat mengalami kejenuhan
- 8) hanya menyimpan waktu pelanggan yang sangat berharga, namun juga meningkatkan energi pelanggan.

e. Solusi menghadapi kelemahan dan ancaman

- 1) (*Products*) Menambahkan lebih banyak rasa atau tipe baru dari makanan cepat saji yang dapat membedakannya dengan kompetitors
- 2) (*Products*) Merubah menu di beberapa negara, menambahkan beberapa makanan dengan rasa lokal dan menghilangkan beberapa makanan yang tidak populer
- 3) (*Products*) Mengembangkan lini produk baru yang fokus pada makanan organik dan sehat (zero trans-fat)

- 4) (*Products*) mengubah lini produk coca-cola yang lebih sehat (*Diet, Coffinfree, etc*)
- 5) (*Products & Services*) Menyediakan makanan segar dengan tempat yang bersih dan menyenangkan anak-anak dengan mainan dan fasilitas tempat bermain serta membuat senang dan nyaman pelanggan dewasa
- 6) (*Promotion, Products*) mempromosikan Mc Donald "bestseller" *-Fries and Big Mac*, mengembangkan beberapa makanan spesial yang baru untuk keluarga dan untuk remaja
- 7) (*Products & Service + Branding*) Menjaga kebersihan lingkungan (restoran) dan menjaga keamanan anak-anak, serta membuatnya senang selama bermain di arena permainan, mempromosikan untuk anak-anak serta berusaha menarik kelompok yang telah berumur, menggunakan bintang lokal yang populer untuk menarik usia muda
- 8) (*Products & Promotion & Pricing*) meningkatkan lain seperti melakukan pembentukan format baru ataupun dalam mengembangkan menu makanan
- 9) (*Promotion+Place*). Explore pasar baru di luar negeri melalui periklanan dan promosi yang intensif dan agresif
- 10) (*Promotion + Branding*) melakukan promosi dan periklanan bersama-sama dengan coca-cola untuk menarik penggemar coca-cola
- 11) (*Promotion + Branding*) Menetapkan dan memperbaiki nama baik diantara kompetitor promosi secara agresif
- 12) (*Promotion & Branding*) Promosi secara teratur; Memberikan kesan pada McDonalds dengan pelayanan yang lebih baik dan pengalaman makan yang menyenangkan
- 13) (*Branding*) meningkatkan brand recognity melalui strategi yang melampirkan emotion secara berkelanjutan
- 14) (*Services + Branding*) Memberikan kesan yang profesional saat memasuki pasar baru
- 15) (*Service, Branding*) Memberikan kesan yang profesional saat memasuki pasar baru dan memberikan peningkatan layanan yang berkelanjutan

- 16) (*Service*) Membuka Hamburger University untuk perspektif manajer dan pekerja yang unggul serta meningkatkan kualitas pekerja secara keseluruhan
- 17) (*Pricing & Placement*) Beralih ke pemasok lokal sehingga mempunyai biaya transportasi yang rendah, menggunakan software untuk mengontrol dan memonitor inventory sehingga dapat menurunkan biaya persediaan, sehingga perusahaan akan mampu dalam memperbaiki atau meningkatkan keuntungan dengan harga yang rendah
- 18) (*Service & Management*) tertarik guna berinvestasi langsung di negara lain dan dengan hati-hati memilih, serta menilai calon pewaralaba maupun mitra usaha patungan secara berkala.
- 19) (*Pricing*) memasok makanan organik dengan biaya yang wajar untuk menarik konsumen makanan organik,

William Egelhoff dari Fordham University menyarankan tempat yang tepat untuk mulai meneliti penggunaan komputer di pasar internasional adalah dengan struktur organisasi yang tepat. Ia mengidentifikasi empat model potensial, seperti:

- 1) Divisi Fungsional Sedunia (*worldwide functional divisions*), manufaktur pemasaran dan keuangan adalah divisi fungsional: anak perusahaan diatur. Divisi fungsional anak perusahaan bertanggung jawab langsung kepada divisi fungsional perusahaan induknya. Akibatnya, informasi yang menyatukan setiap aspek bisnis tidak tersedia di tingkat yang lebih rendah. Atas dasar itulah, perencanaan strategis MNC perlu terlaksana pada tingkat manajemen tertinggi perusahaan induk.
- 2) Divisi Internasional (*international divisions*) MNC, yang berbeda dengan divisi domestik, menerima laporan dari seluruh perusahaan asingnya.
- 3) Wilayah Geografis (*geographic regions*), Perusahaan multinasional membagi aktivitasnya ke dalam beberapa wilayah, dengan masing-masing wilayah mengawasi anak perusahaan yang terletak di dalam wilayahnya. Karena arus informasi masing-masing daerah dikoordinasikan langsung dengan pegawai di kantor pusat perusahaan induk, maka tidak ada komunikasi di antara mereka..

- 4) Divisi Produk Sedunia (*worldwide product divisions*). Perusahaan terbagi menjadi beberapa divisi produk, yang masing-masing bertugas menjalankan bisnisnya sendiri secara global. Perihal ini memfasilitasi kemampuan MNC untuk mengidentifikasi beragam kebutuhan produk anak perusahaan mereka dan memodifikasi lini produk mereka sesuai dengan kebutuhan.

Empat struktur organisasi di atas memfasilitasi hubungan pelaporan yang berbeda antara perusahaan induk dengan anak perusahaan.

f. MNC Memerlukan Koordinasi

Memperoleh keunggulan kompetitif dalam perekonomian global memerlukan koordinasi. Di pasar global yang bergerak cepat saat ini, perusahaan yang tidak dapat membangun kendali strategi atas aktivitas mereka di seluruh dunia dan mengelolanya dengan koordinasi global tidak akan bisa bertahan. Selama sepuluh tahun terakhir, perkembangan teknologi dan metodologi informasi maupun komunikasi telah menyederhanakan koordinasi global. Keterampilan pemrosesan informasi yang kuat, yang didasarkan pada keterampilan koordinasi global, dapat membantu perusahaan multinasional (MNC) dalam berbagai cara. Di antara kelebihan tersebut ialah:

- 1) Meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam pemenuhan kebutuhan.
- 2) Mampu beradaptasi dalam merespons rivalitas lintas dunia;
- 3) Bisa beradaptasi terhadap perubahan yang berkembang;
- 4) Kapasitas untuk memantau permintaan pasar global;
- 5) Kapasitas guna berbagi keahlian antarunit yang berlokasi di negara lain;
- 6) Menurunkan biaya operasional secara keseluruhan;
- 7) Kapasitas untuk mencapai dan melestarikan variasi produk perusahaan, metode produksi, dan strategi pendistribusian.

g. Strategi Bisnis Global

MNC diakui mampu menerapkan berbagai struktur organisasi. MNC bebas memilih tindakan yang hendak mereka ambil. Empat strategi terdiri atas strategi bisnis MNC (Christopher Bartlett dan Sumantra Ghoshal) meliputi:

- 1) Strategi multinasional. Anak perusahaan diperbolehkan membuat barang dan prosedurnya sendiri oleh perusahaan induk, yang juga selalu menyediakan pelaporan keuangan yang terdesentralisasi. Dengan pendekatan ini, bisnis utama (kantor pusat) mempunyai kekuasaan yang lebih kecil, dan sistem informasi, yang terdiri atas terminal data dan proses terpisah untuk masing-masing anak perusahaan, mendorong desentralisasi dalam pengambilan keputusan strategis.
- 2) Strategi global. Perusahaan induk mempunyai kendali (sentralisasi terminal data dan proses). Dengan produk terstandar, perusahaan bermaksud guna memenuhi kebutuhan pelanggan di seluruh negara. Produk dibuat secara terpusat dan dikirim ke anak perusahaan untuk didistribusikan ke seluruh pasar global. Akibatnya, terminal data dan prosedur terpusat, dan perusahaan induk menampung sebagian besar kemampuan sistem informasi. Pusat mengontrol strategi, dan kontrolnya sangat ketat.
- 3) Strategi Internasional. Gabungan strategi multinasional (desentralisasi) dan global (sentralisasi). Cara ini memerlukan tim manajemen perusahaan induk yang memiliki pengetahuan dan kemampuan untuk memasuki pasar internasional. Anak perusahaan korporasi menyediakan pengetahuan ini, yang kemudian dipergunakan untuk memodifikasi strategi, prosedur, dan barang perusahaan untuk pasar lokal. Sebuah sistem antarorganisasi yang menghubungkan terminal data dan prosedur bisnis perusahaan utama dengan perusahaannya akan dipergunakan bersamaan dengan rencana ini.
- 4) Strategi Transnasional. Guna memastikan bila barang dikirim ke pasar yang sesuai, bisnis utama dan seluruh anak perusahaannya mengoordinasikan logistik. Mencapai fleksibilitas lokal dan integrasi maupun efisiensi global. Ini juga memperlihatkan jumlah kekuatan pemrosesan informasi yang tersedia di tingkat anak perusahaan. Ketika sebuah perusahaan menerapkan strategi transnasional, perusahaan tersebut mempergunakan arsitektur umum dan standar yang diterapkan secara global untuk mencapai integrasi sistem .

Perwakilan dari beberapa anak perusahaan menjadi bagian dari tim pengembangan untuk memastikan sistem tersebut memenuhi persyaratan regional. Mengembangkan rencana dan aturan operasional, serta kewajiban pengelola basis data untuk menjamin keseragaman desain basis data global, merupakan komponen penting dari strategi transnasional.

Sistem informasi global (*global information system—GIS*), sebuah sistem yang terdiri atas jaringan yang menjangkau batas negara, adalah sistem informasi yang dipergunakan perusahaan multinasional (MNC) saat menerapkan keempat strategi bisnis tersebut.

h. Penggerak Bisnis Global

Motivasi utama di balik GIS, yaitu tujuan guna mencapai skala ekonomi. Dunia usaha menjadi sadar akan berbagai keuntungan yang ditawarkan karena komputer dipergunakan secara luas di seluruh negara di dunia. Kami menyebut manfaat ini sebagai penggerak bisnis global (*global business drivers—GBD*). GBD ialah organisasi yang mendukung strategi bisnis global dengan memanfaatkan skala ekonomi dan keluasan ekonomi. GBD menjelaskan informasi yang dibutuhkan oleh masing-masing entitas bisnis luas ini—seperti pemasok, pelanggan, dan produk. Sesudah didirikan, GBD berfungsi sebagai landasan bagi perencanaan strategis sumber daya informasi bisnis (*strategic planning for information resources—SPIR*). Terlampir beberapa penggerak yang teridentifikasi dari survei atas 105 MNC yang bertempat di Amerika Serikat.

- 1) Sumber daya bersama. Untuk memangkas biaya, anak perusahaan MNC tertentu mengumpulkan sumber daya seperti pusat distribusi dan armada kapal tanker.
- 2) Operasi yang bisa disesuaikan. Sebagai reaksi terhadap perubahan keadaan, produksi dapat ditransfer antarpabrik.
- 3) Rasionalisasi operasi. Produk akhir dirakit dari berbagai komponen dan subrakitan yang diproduksi secara global.

- 4) Meminimalkan risiko. Dengan menjalankan bisnis di banyak negara, perusahaan multinasional mengurangi risiko yang terkait dengan operasi di satu negara.
- 5) Produk global. Produk yang dipasarkan secara global atau dirakit dari subrakitan yang sama oleh anak perusahaan yang berlokasi di seluruh dunia.
- 6) Persediaan yang langka. Persediaan yang langka. Bahan-bahan langka tersimpan di satu lokasi dan selalu tersedia untuk dipergunakan.
- 7) Pelanggan tingkat perusahaan. Mempunyai konsumen atau pelanggan yang berlokasi di semua negara di dunia.

i. Permasalahan Penerapan

Menerapkan GIS Hambatan

dalam Menerapkan:

- 1) Politis; terdapat pembatasan :
 - a) Pemerintah daerah membeli dan mengimpor perangkat keras dalam upaya melindungi bisnis manufaktur dalam negeri dan mendorong investasi asing di bidang manufaktur lokal. Mereka mencapai hal ini dengan menerapkan persyaratan pemrosesan data dalam negeri pada peralatan apa pun yang diproduksi atau dirakit.
 - b) komunikasi data. Empat kategori pembatasan berlaku untuk aliran data lintas batas (disebut sebagai aliran data lintas batas atau TDF—*transborder data flow*), yang merupakan transfer data yang dapat dibaca mesin melintasi batas negara, seperti:
 - data operasional
 - data pribadi
 - transfer dana elektronik antarnegara
 - data teknik maupun ilmiah
- 2) Teknologi. Anak perusahaan ini tersebar di beberapa negara, banyak di antaranya mengalami masalah teknologi rendah seperti jaringan telekomunikasi yang lambat, kualitas transmisi yang buruk, kelangkaan sumber energi yang dapat diterima, dan *software*.
- 3) Tidak adanya dukungan dari manajer anak perusahaan. selain itu, manajer bawahan kerap menjadi masalah. Beberapa orang berpikir mereka dapat mengelola anak perusahaannya sendiri dan tidak menganggap persyaratan tambahan diperlukan.

GIS pun dapat dilihat oleh manajemen kantor cabang luar negeri sebagai pengawasan "Big Brother". Tautan informasi baru yang mengirimkan data operasional ke bisnis utama membuat manajer menengah khawatir.

j. **Strategi Penerapan GIS**

Strategi multinasional yang diadopsi oleh perusahaan multinasional memerlukan kolaborasi banyak tim pengembangan di beberapa anak perusahaan. Ketika strategi global diterapkan, sebagian besar pekerjaan dilakukan oleh tim pengembangan GIS di perusahaan induk. Satu atau lebih tim pengembangan dapat mengunjungi anak perusahaan dari perusahaan utama jika strategi global/internasional diterapkan. Jika strategi transnasional dipergunakan, baik perwakilan perusahaan induk ataupun anak perusahaan berada dalam tim pengembangan.

G. Beberapa Contoh Perusahaan Multinasional

1. Google

Google adalah mesin pencari yang sudah sangat terkenal di dunia. Perusahaan Google juga termasuk perusahaan paling bergengsi di dunia. Seperti yang kita tahu, Google menawarkan layanan internet, seperti komputasi web, mesin pencari, iklan dan lain sebagainya. Berkat adanya Google sangat membantu aktivitas manusia dalam mendapatkan informasi. Google merupakan sebuah perusahaan besar yang memiliki nama perusahaan Google LLC.

Larry Page bersama dengan Sergey Brin merupakan pendiri dari perusahaan raksasa ini. Dengan hampir seluruh dunia menggunakan dan mengenali Google, perusahaan ini memiliki pendapatan hingga 181,7 miliar USD pada tahun 2020 lalu. Google didirikan pada tahun 1998 dengan kantor pusat berada di daerah Mountain View, California, Amerika Serikat. Kemudian jumlah karyawan yang bekerja di perusahaan raksasa ini berjumlah 132.121 orang pada tahun 2020. Jumlah yang sangat wajar mengingat betapa besarnya perusahaan yang satu ini. Sebagai perusahaan multinasional,

Google berfokus terhadap layanan mesin pencariannya yang sangat lengkap dan sangat membantu semua orang.

Keberadaan Google ini mampu membuat orang-orang merasa lebih mudah saat ingin mencari suatu hal. Mereka hanya perlu mengetikkan kata kunci yang ingin mereka cari kemudian mereka akan mendapatkan hasilnya dengan mudah. Selain mesin pencari, Google juga bergerak di bidang layanan lain seperti layanan internet, komputasi web, iklan, dan perangkat lunak yang penggunaannya bisa di seluruh dunia.

2. Kentucky Fried Chicken (KFC)

Kentucky Fried Chicken atau yang biasa disingkat dengan KFC adalah salah satu perusahaan waralaba yang berasal dari Yum! Brand, inc. KFC sendiri pertama kali didirikan di Louisville, Amerika Serikat. Jumlah gerai KFC di Indonesia terhitung pada tahun 2020 ada lebih dari 730 gerai yang tersebar di berbagai kota.

3. Semen Indonesia

Semen Indonesia adalah perusahaan BUMN pertama yang ada di Indonesia yang perusahaan ini sudah mendapatkan status sebagai *Multinational Company*. Perusahaan ini sudah berhasil melakukan akuisisi perusahaan asing dan berhasil melakukan kegiatannya di ASEAN dan Asia Selatan. Perusahaan multinasional di Indonesia, yang pertama datang dari Perusahaan BUMN Semen Indonesia berhasil mengakuisisi perusahaan asing di luar negeri dan berhasil memasuki pasar Asia Tenggara dan Asia Selatan. Lokasi pabrik Semen Indonesia ada di negara Vietnam. Nama Semen Indonesia di Vietnam adalah Thang Long Cement Company. Selain memiliki pabrik di luar negeri, semen Indonesia juga mengekspor produknya ke beberapa negara antara lain: Singapura, Malaysia, Korea, Vietnam, Taiwan, Hongkong, Kamboja, Bangladesh, Yaman, Norfolk USA, Australia, Canary Island, Mauritius, Nigeria, Mozambik, Gambia, Benin dan Madagaskar

4. GarudaFood

GarudaFood juga termasuk perusahaan berstatus multinasional di Indonesia yang fokus untuk memproduksi makanan dan minuman. Produknya mungkin sudah sering Anda nikmati sejak dulu. GarudaFood kini sudah berhasil untuk berekspansi ke beberapa

negara, bahkan akuisisi perusahaan asing. GarudaFood merupakan perusahaan berstatus multinasional di Indonesia merupakan produsen makanan dan minuman yang produknya sering Anda konsumsi. GarudaFood sudah berhasil melakukan ekspansi ke negara lain bahkan berhasil mengakuisisi perusahaan gula Fuhua Jinjiang Yonghe.

5. Indofood

Perusahaan selanjutnya di Indonesia yang berstatus multinasional adalah Indofood. Indofood juga sudah bisa mengikat konsumen yang berasal dari beberapa negara lain. Indomie, salah satu produk Indofood sudah terkenal dan mempunyai cabang di luar negeri, misalnya Mesir, Nigeria, Serbia, dan masih banyak lagi. Dengan kemasan berbeda di setiap negara menjadikan Indomie semakin disukai para konsumen. Iklannya pun menyesuaikan dengan bahasa masing-masing negara. Perusahaan multinasional di Indonesia berikutnya yaitu Indofood. Indofood mampu mengikat konsumen dari berbagai negara, hingga Indofood memiliki cabang di luar negeri seperti Nigeria, Mesir dan sebagainya.

6. Honda

Perusahaan Honda merupakan perusahaan otomotif asal Jepang yang memproduksi sepeda motor, mobil, kapal dan sejumlah mesin industri. Salah satu Nama perusahaan Honda di Indonesia adalah PT Astra Honda Motor (AHM). PT Astra Honda Motor (AHM) merupakan pelopor industri sepeda motor di Indonesia. Didirikan pada 11 juni 1971 dengan nama awal PT Federal Motor, yang sahamnya secara mayoritas di miliki oleh PT Astra Internasional. Saat itu, PT Federal Motor hanya merakit, sedangkan komponennya diimpor dari Jepang dalam bentuk CKD (*completely knock Down*).

7. Nestle

Perusahaan Nestle bergerak dalam industri yang memproduksi makanan dan minuman. Nestle berasal dari Swiss yang banyak memproduksi susu, makanan bayi, kopi instan, camilan cokelat, dan masih banyak lagi. Reputasinya sudah mendunia sebagai salah satu perusahaan yang peduli kesehatan. Tentunya juga menjanjikan gaji yang tinggi untuk profesional di dalamnya. Nestle beroperasi di Indonesia sejak tahun 1971 dan kini sudah mempekerjakan

lebih dari tiga ribu karyawan. Perusahaan yang bergerak di industri makanan dan minuman. Perusahaan asal Swiss ini memproduksi makanan bayi, susu, minuman kopi instan, hingga camilan berbahan dasar cokelat. Sebagai perusahaan gizi, kesehatan, dan keafiatan terkemuka di dunia, Nestle mulai beroperasi di Indonesia tahun 1971. Nestle Indonesia kini mempekerjakan sekitar 3.700 karyawan dan mengoperasikan tiga pabrik yaitu Pabrik Kejayan di Jawa Timur untuk mengolah produk susu seperti DANCOW dan BEAR BRAND, Pabrik Panjang di Lampung untuk mengolah kopi instan NESCAFÉ, serta Pabrik Karawang di Jawa Barat untuk memproduksi DANCOW, MILO, dan CERELAC.

8. Yum! Brands

Sangat asing dengan nama perusahaan yang satu ini? Bagi sebagian orang, nama dari contoh perusahaan multinasional yang satu ini terdengar sangat asing. Namun, perlu kamu ketahui bahwa Yum! Brands ini merupakan induk perusahaan dari berbagai brand ternama seperti KFC, Pizza Hut, dan lain sebagainya. Sebagai perusahaan yang membawahi beberapa restoran ternama, perusahaan ini sangatlah besar. Total aset dari Yum! Brands ini mencapai 5.231 miliar USD pada tahun 2019 dengan total pendapatan hingga 5.597 miliar USD. Meskipun masih kalah besar dengan Google, Yum! Brands juga merupakan perusahaan lintas negara yang sudah beroperasi di berbagai negara termasuk juga di Indonesia.

9. Levi's

Selanjutnya juga terdapat perusahaan celana jeans yang merupakan contoh perusahaan multinasional. Nama perusahaan tersebut adalah Levi atau lebih lengkapnya Levi Strauss & Co. yang mungkin lebih familiar dengan sebutan Levi's. Perusahaan lintas negara yang satu ini berdiri pada tahun 1853 oleh pendirinya yaitu Levi Strauss. Sebagai perusahaan lintas negara, perusahaan ini terbilang jauh lebih tua daripada kedua perusahaan sebelumnya. Levi Strauss & Co memiliki kantor pusat di San Francisco, California, Amerika. Pada tahun 2018, jumlah karyawan yang bekerja di perusahaan celana jeans terbesar ini berjumlah 15.100 karyawan. Kemudian untuk pendapatannya sendiri, Levi's mampu menembus angka 5.575 miliar USD pada tahun 2018 lalu.

Sebagai contoh perusahaan multinasional, Levi Strauss & Co. ini memiliki tiga pembagian divisi geografis. Levi Strauss North Americas untuk wilayah Amerika Utara yang bermarkas di San Francisco. Kemudian Levi Strauss Europe untuk wilayah Eropa yang bermarkas di Kota Brusel. Dan terakhir adalah Levi Strauss Asia Pacific untuk wilayah Asia Pasifik termasuk Indonesia yang bermarkas di Singapura. Sedangkan untuk cabangnya sendiri, Levi's memiliki 470 perusahaan cabang yang tersebar di seluruh dunia. Setiap perusahaan cabang itu, dioperasikan oleh toko yang ada di negara tempat cabang tersebut berada. Sehingga setiap toko bisa menerapkan kebijakannya masing-masing berdasarkan budaya dan perilaku masyarakat setempat.

10. Nike

Perusahaan satu ini berasal dari Amerika Serikat dan bergerak di bidang olahraga. Produksi sepatu Nike telah beroperasi sejak tahun 1988 dimana hampir sepertiga dari total koleksi Nike diproduksi di Indonesia. Tony Band selaku koordinator brand Nike Indonesia menerangkan pada konferensi pers nya pada November 1994 telah memiliki 11 kontraktor. 11 di antaranya adalah perusahaan yang semula berasosiasi dengan Nike Korea Selatan dan Taiwan. Hingga saat ini basis produksi sepatu Nike tersebar di beberapa wilayah di Indonesia di mana beberapa di antaranya terletak di Tangerang dan Serang yang mana lokasinya tak terlalu jauh dari Jakarta.

(Halaman ini sengaja dikosongkan)



BAB 8

GLOBALISASI, LIBERALISASI PERDAGANGAN DAN FAKTOR PRODUKSI

Sebagai negara dengan perekonomian terbuka, kondisi pasar domestik Indonesia terkait erat dengan volatilitas pasar global yang lebih liberal. Kebijakan unilateral dan dampak dari ratifikasi perjanjian perdagangan regional dan internasional, yang menyerukan penurunan hambatan perdagangan (tarif maupun nontarif), dapat mengarah pada proses liberalisasi pasar.

Masyarakat mungkin memandang globalisasi secara negatif atau penuh kecurigaan karena sebagian orang meyakini globalisasi merupakan proyek yang didukung oleh negara-negara besar. Sesuai perspektif ini, globalisasi hanyalah kapitalisme yang paling berkembang. Negara-negara kecil akan makin tidak berdaya akibat ketidakmampuan mereka bersaing, sementara negara-negara kaya pada dasarnya akan menguasai perekonomian dunia. Perekonomian global kerap dipengaruhi oleh globalisasi, yang sering berdampak pada bidang lain seperti budaya dan agama. Meningkatkan hubungan internasional merupakan definisi globalisasi. Dalam skenario ini, masing-masing negara mempertahankan karakter mereka dan kian bergantung pada negara lain. Sebagai akibat dari globalisasi, hambatan terhadap migrasi, lalu lintas devisa, dan tarif impor dan ekspor antarnegara kian dihilangkan/diturunkan.

A. Liberalisasi Perdagangan dan Proteksi

1. Liberalisasi perdagangan

Rezim perdagangan yang antiekspor dapat dikurangi dengan meliberalisasi penggunaan mekanisme harga yang lebih canggih. Agar liberalisasi dapat mencirikan suatu kondisi: pasar dalam negeri kian terbuka terhadap produk asing, dikatakan juga bila liberalisasi juga memperlihatkan kecenderungan untuk mengurangi intervensi pasar. Karena revolusi teknologi, telekomunikasi, dan transportasi yang mengatasi hambatan waktu maupun lokasi, liberalisasi pasar berkembang lebih cepat dibandingkan sebelumnya. Gagasan di balik kebijakan ekonomi proteksionis harus digantikan oleh pasar bebas dan sistem ekonomi yang berlandaskan pada filosofi perdagangan bebas.

Kebijakan terkait liberalisasi terbagi dalam dua kategori: kebijakan yang diterapkan secara bilateral atau regional, dan kebijakan yang diterapkan secara internasional maupun unilateral. Perjanjian yang dibuat di WTO bersinggungan dengan kebijakan yang berlaku secara global, sedangkan kebijakan unilateral ialah kebijakan yang diaplikasikan sendiri oleh suatu negara. Perjanjian perdagangan bilateral maupun regional biasanya mencakup kebijakan bilateral dan regional, yang kemudian diimplementasikan berdasar pada perjanjian tersebut. Pertumbuhan ekspor dan impor dipercepat oleh kebijakan perdagangan yang lebih terbuka, kendati pertumbuhan impor meningkat lebih cepat dibanding pertumbuhan ekspor. Pertumbuhan ekspor terhambat secara signifikan oleh sejumlah permasalahan internal.

Diperlukan kebijakan untuk mengimplementasikan strategi besar secara berkelanjutan dalam jangka panjang ataupun jangka pendek. Sesegera mungkin, permasalahan dalam negeri seperti infrastruktur pelabuhan, lapangan kerja, kejelasan hukum, dan berbagai jenis pungutan (pajak) perlu diselesaikan. Artinya, kebijakan-kebijakan yang mendukung perdagangan itu sendiri dan kebijakan-kebijakan yang mendorong liberalisasi perdagangan harus bekerja sama secara erat.

Dalam sistem ekonomi liberal terdapat beberapa keuntungan, seperti:

- a. Mendorong inisiatif dan kreasi masyarakat dalam mengelola aktivitas perekonomian, sebab masyarakat tidak lagi bergantung pada arahan atau mandat pemerintah.
- b. Karena masing-masing orang bebas mempunyai sumber daya produksi, berarti keterlibatan masyarakat dalam perekonomian hendak didorong.
- c. Ada dorongan kemajuan dalam masyarakat yang bersifat kompetitif.
- d. Menghasilkan atau memproduksi produk berkualitas unggul karena adanya semangat bersaing antarmasyarakat.
- e. Karena memperoleh keuntungan merupakan motivasi utama di balik aktivitas ekonomi, maka efisiensi dan efektivitasnya tergolong tinggi.

Bukan sekadar kelebihan, sistem ekonomi liberal pun mempunyai kelemahan tertentu, seperti:

- a. Salah satu penyebab persaingan bebas yang tidak sehat ialah korupsi yang dilakukan oleh birokrat.
- b. Saat kekayaan meningkat, kebutuhan masyarakat miskin pun meningkat.
- c. Terdapat banyak monopoli sosial masyarakat.
- d. Kesalahan alokasi sumber daya oleh masyarakat menyebabkan banyak ketidakstabilan dalam perekonomian.
- e. Persaingan bebas membuat distribusi pendapatan menjadi lebih sulit.

Liberalisasi perdagangan adalah kebijakan mengurangi atau bahkan menghilangkan hambatan perdagangan (tarif maupun non tarif) dalam rangka meningkatkan kelancaran arus barang dan jasa. Dasar Liberalisasi Perdagangan → Kerangka Paradigma Neoklasik yg dianjurkan untuk melawan restriksi perdagangan. Alasan yang digunakan:

- a. Liberalisasi Perdagangan diharapkan mampu mendorong berlangsungnya proses rasionalisasi industri bersamaan dgn proses alokasi manajemen ekonomi yang optimal → menghindari *X-inefficiency*
- b. Menghindari atau meminumkan ketidakstabilan ekonomi makro. Kebijakan proteksi yang disertai oleh adanya kurs mata uang yang tidak realistis (*over valued currency*) yang mengakibatkan *foreign exchange bottlenecks*.

- c. Mendorong berlangsungnya proses produksi dalam skala penuh dengan perluasan produksi untuk ekspor.

Perekonomian dunia mengalami proses liberalisasi perdagangan ditandai dengan mulai terbentuknya *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) pada tahun 1947 yang perannya sekarang telah digantikan oleh *World Trade Organisation* (WTO). Tujuan liberalisasi perdagangan untuk meningkatkan volume dan nilai perdagangan yang pada akhirnya dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Karena Menurut Baier dan Bergstand, perdagangan dunia dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu pertumbuhan pendapatan (*income*), penurunan hambatan perdagangan dan semakin murah biaya transportasi (Coughlin, 2003).

a. General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)

Pada waktu didirikan, GATT beranggotakan 23 negara, tetapi pada saat sidang terakhir di Marakesh pada 5 April 1994 jumlah negara penandatanganan sebanyak 115 negara. Kesepakatan dalam GATT yang mulai berlaku sejak 1 Januari 1948 tertuang dalam tiga prinsip, yaitu: 1) Prinsip *resiprositas*, yaitu perlakuan yang diberikan suatu negara kepada negara lain sebagai mitra dagangnya harus juga diberikan juga oleh mitra dagang negara tersebut; 2) Prinsip *most favored nation*, yaitu negara anggota GATT tidak boleh memberikan keistimewaan yang menguntungkan hanya pada satu atau sekelompok negara tertentu; 3) Prinsip transparansi, yaitu perlakuan dan kebijakan yang dilakukan suatu negara harus transparan agar diketahui oleh negara lain.

Misi GATT Sebagai lembaga yang selalu mengupayakan terciptanya Pasar Bebas. Dengan senantiasa mengedepankan konsep Keunggulan Komparatif atau memaksimalkan potensi (David Ricardo 1772/1823). Keunggulan Komparatif: Negara menjadi makmur melalui konsentrasi terhadap produk apa yang bisa diproduksi oleh negara dengan sebaik-baiknya. Tujuan GATT

- 1) Meningkatkan Taraf Hidup Umat Manusia
- 2) Meningkatkan Kesempatan Kerja
- 3) Meningkatkan Pemanfaatan Kekayaan Alam Dunia, Dan
- 4) Meningkatkan Produksi Dan Tukar Menukar Barang.

Adapun Prinsip-prinsip GATT

1) Most Favoured Nation

Suatu kebijakan perdagangan harus dilaksanakan atas dasar non-diskriminatif. Semua negara terikat untuk memberikan negara-negara lainnya perlakuan yang sama dlm pelaksanaan dan kebijakan impor dan ekspor serta biaya lainnya.

2) Nasional Treatment

Produk dari suatu negara anggota yang diimpor ke dalam suatu negara harus diperlakukan sama seperti halnya produk dalam negeri.

3) Larangan Restriksi Kuantitatif

Larangan RK terhadap ekspor atau impor dalam apapun (misalnya penetapan kuota exim, restriksi penggunaan lisensi exim).

4) Perlindungan Melalui Tarif

Pada prinsipnya GATT hanya memperkenankan tindakan proteksi terhadap industri domestik melalui tarif (menaikan tarif bea masuk)

5) Resipositas

Perundingan tarif yang didasarkan atas dasar timbal balik dan saling menguntungkan kedua belah pihak.

6) Putaran Uruguay

Putaran Uruguay adalah babak 8 negosiasi perdagangan multilateral (MTN) dilakukan dalam kerangka Perjanjian Umum mengenai Tarif dan Perdagangan (GATT), mulai 1986-1994 dan merangkul 123 negara sebagai "pihak kontraktor". Putaran Uruguay mengubah GATT ke Organisasi Perdagangan Dunia (WTO).

b. World Trade Organization (WTO)

World Trade Organization (WTO) atau Organisasi Perdagangan Dunia merupakan satu-satunya badan internasional yang secara khusus mengatur masalah perdagangan antar negara. Sistem perdagangan multilateral WTO diatur melalui suatu persetujuan yang berisi aturan-aturan dasar perdagangan internasional sebagai hasil perundingan yang telah ditandatangani oleh negara-negara anggota. Persetujuan tersebut merupakan kontrak antar negara-anggota yang mengikat pemerintah

untuk mematuhi dalam pelaksanaan kebijakan perdagangannya. Walaupun ditandatangani oleh pemerintah, tujuan utamanya adalah untuk membantu para produsen barang dan jasa, eksportir dan importir dalam kegiatan perdagangan. Indonesia merupakan salah satu negara pendiri WTO dan telah meratifikasi Persetujuan Pembentukan WTO melalui UU NO. 7/1994.

Persetujuan Bidang Pertanian (*Agreement on Agriculture/ AoA*) yang berlaku sejak tanggal 1 Januari 1995 bertujuan untuk melakukan reformasi kebijakan perdagangan di bidang pertanian dalam rangka menciptakan suatu sistem perdagangan pertanian yang adil dan berorientasi pasar. Program reformasi tersebut berisi komitmen-komitmen spesifik untuk mengurangi subsidi domestik, subsidi ekspor dan meningkatkan akses pasar melalui penciptaan peraturan dan disiplin GATT yang kuat dan efektif. Persetujuan tersebut juga meliputi isu-isu di luar perdagangan seperti ketahanan pangan, perlindungan lingkungan, perlakuan khusus dan berbeda (*special and differential treatment - S&D*) bagi negara-negara berkembang, termasuk juga perbaikan kesempatan dan persyaratan akses untuk produk-produk pertanian bagi negara-negara tersebut. Dalam Persetujuan Bidang Pertanian dengan mengacu pada sistem klasifikasi HS (*harmonized system of product classification*), produk-produk pertanian didefinisikan sebagai komoditi dasar pertanian (seperti beras, gandum, dll.) dan produk-produk olahannya (seperti roti, mentega, dll.) Sedangkan, ikan dan produk hasil hutan serta seluruh produk olahannya tidak tercakup dalam definisi produk pertanian tersebut. Persetujuan Bidang Pertanian menetapkan sejumlah peraturan pelaksanaan tindakantindakan perdagangan di bidang pertanian, terutama yang menyangkut akses pasar, subsidi domestik dan subsidi ekspor. Berdasarkan ketentuan-ketentuan tersebut, para anggota WTO berkomitmen untuk meningkatkan akses pasar dan mengurangi subsidi-subsidi yang mendistorsi perdagangan melalui skedul komitmen masing-masing negara. Komitmen tersebut merupakan bagian yang tak terpisahkan dari GATT.

3 Pilar Perjanjian Pertanian WTO

1) Akses Pasar

Dilihat dari sisi akses pasar, Putaran Uruguay telah menghasilkan perubahan sistemik yang sangat signifikan: perubahan dari

Situasi, sebelumnya ketentuan-ketentuan non-tarif yang menghambat arus perdagangan produk pertanian menjadi suatu rezim proteksi pasar berdasarkan pengikatan tarif beserta komitmen-komitmen pengurangan subsidi. Aspek utama dari perubahan yang fundamental ini adalah stimulasi terhadap investasi, produksi dan perdagangan produk pertanian melalui: (1) akses pasar produk pertanian yang transparan, prediktabel dan kompetitif, (2) peningkatan hubungan antara pasar produk pertanian nasional dengan pasar internasional, dan (3) penekanan pada mekanisme pasar yang mengarahkan penggunaan yang paling produktif terhadap sumber daya yang terbatas, baik di sektor pertanian maupun perekonomian secara luas. Negara anggota dari kelompok negara maju sepakat untuk mengurangi tarif mereka sebesar rata-rata 36% pada seluruh produk pertanian, dengan pengurangan minimum 15% untuk setiap produk, dalam periode enam tahun sejak tahun 1995. Bagi negara berkembang, pengurangannya adalah 24% dan minimum 10% untuk setiap produk. Negara terbelakang diminta untuk mengikat seluruh tarif pertaniannya namun tidak diharuskan untuk melakukan pengurangan tarif.

2) Subsidi Domestik

Subsidi domestik dibagi ke dalam dua kategori. Kategori pertama adalah subsidi domestik yang tidak terpengaruh atau walaupun ada sangat kecil pengaruhnya terhadap distorsi perdagangan (sering disebut sebagai *Green Box*) sehingga tidak perlu dikurangi. Kategori kedua adalah subsidi domestik yang mendistorsi perdagangan (sering disebut sebagai *Amber Box*) sehingga harus dikurangi sesuai komitmen. Subsidi Domestik dalam sektor Pertanian: 1). *Amber Box*, adalah semua subsidi domestik yang dianggap mendistorsi produksi dan perdagangan; 2). *Blue Box*, adalah *amber box* dengan persyaratan tertentu yang ditujukan untuk mengurangi distorsi. Subsidi yang biasanya dikategorikan sebagai *amber box* akan dimasukkan ke dalam *Blue Box* jika subsidi tersebut juga menuntut dikurangnya produksi oleh para petani; dan 3). *Green Box*, adalah subsidi yang tidak berpengaruh atau walaupun ada sangat kecil pengaruhnya terhadap perdagangan. Subsidi tersebut harus dibiayai dari anggaran pemerintah (tidak dengan membebani konsumen

dengan harga yang lebih tinggi) dan harus tidak melibatkan subsidi terhadap harga. Berkaitan dengan kebijakan yang diatur dalam *Green Box* terdapat tiga jenis subsidi lainnya yang dikecualikan dari komitmen penurunan subsidi yaitu kebijakan pembangunan tertentu di negara berkembang, pembayaran langsung pada program pembatasan produksi (*blue box*), dan tingkat subsidi yang disebut *de minimis*.

3) Subsidi Ekspor

Hak untuk memberlakukan subsidi ekspor pada saat ini dibatasi pada: (1) subsidi untuk produk-produk tertentu yang masuk dalam komitmen untuk dikurangi dan masih dalam batas yang ditentukan oleh skedul komitmen tersebut; (2) kelebihan pengeluaran anggaran untuk subsidi ekspor ataupun volume ekspor yang telah disubsidi yang melebihi batas yang ditentukan oleh skedul komitmen tetapi diatur oleh ketentuan "fleksibilitas hilir" (*downstream flexibility*); (3) subsidi ekspor yang sesuai dengan ketentuan S&D bagi negara-negara berkembang; dan (4) Subsidi ekspor di luar skedul komitmen tetapi masih sesuai dengan ketentuan *anticircumvention*. Segala jenis subsidi ekspor di luar hal-hal di atas adalah dilarang.

2. Proteksi

a. Definisi proteksi

Upaya pemerintah untuk melindungi/memproteksi bisnis rumahan dari masuknya barang impor dalam jangka waktu tertentu dikenal sebagai proteksi. Proteksi bermaksud guna mempertahankan, memperkuat atau mengurangi kelangsungan hidup industri dalam negeri terkait perdagangan umum. Karena tidak masuk akal untuk mengimpor barang ketika barang itu dapat dibuat di dalam negeri, langkah-langkah ini dapat dibenarkan.

b. Bentuk Proteksi

Tujuan utama proteksi/perlindungan sering dimaksudkan guna melindungi manufaktur dalam negeri dari persaingan impor di pasar domestik. Secara umum, promosi ekspor pun tercakup dalam proteksi ini. Sistem pengenaan tarif atau pungutan terhadap komoditas impor yang masuk ke suatu negara ialah strategi proteksi yang diterapkan. Tarif dikenakan sebagai biaya terhadap impor.

Bea masuk atau pajak impor kerap dituangkan dalam bentuk undang-undang atau surat keputusan. Atas dasar itulah, sebelum mengimpor apa pun, importir mana pun dapat meninjaunya.

Tarif atau biaya impor biasanya diterapkan secara eksplisit berdasar pada sebagian nilai produk yang diimpor. Terlampir beberapa bentuk perlindungan atau proteksi, yaitu:

1) Kuota

Batasan jumlah produk yang dipertukarkan disebut kuota. Kuota impor, manufaktur, dan ekspor ialah tiga kategori kuota yang berbeda. Kuota ekspor membatasi jumlah produk yang diekspor, kuota produksi membatasi jumlah barang yang diproduksi, dan batas impor membatasi jumlah barang yang diimpor. Pembatasan ekspor sukarela atau dikenal sebagai VER (*voluntary export restriction*), yaitu tindakan yang diambil untuk membatasi atau menurunkan jumlah produk yang diimpor secara sukarela. Perjanjian yang dikenal sebagai VER membatasi jumlah produk yang dijual oleh negara pengekspor ke negara pengimpor. Kuota ekspor dimaksudkan guna membantu negara pengekspor dengan memungkinkan harga yang lebih baik. Tujuan dari kuota produksi ialah menurunkan volume ekspor. Tindakan ini diperkirakan bakal memungkinkan kenaikan harga di pasar global. penerapan kuota sebagian besar dilaksanakan untuk mempertahankan produksi dalam negeri dari serbuan luar negeri.

Dampak kebijakan kuota bagi negara importir.

- a) Harga barang melambung tinggi,
- b) Konsumsi barang berkurang,
- c) Meningkatnya produksi di dalam negeri.

Dampak kebijakan kuota bagi negara eksportir.

- a) Harga barang mengalami penurunan,
- b) Bertambahnya kebutuhan untuk mengonsumsi barang itu.
- c) Penurunan kinerja produksi di dalam negeri.

2) Perdagangan oleh pemerintah (state trading practices)

Perdagangan atau kegiatan impor yang dilakukan oleh pemerintah atau monopoli impor adalah oleh badan usaha milik negara. Hakikatnya, pemerintah merupakan pelaku utama. Hal ini merupakan pola yang sering dilakukan oleh negara-negara komunis atau sosialis, dengan kata lain merupakan tindakan monopoli impor.

3) Kontrol devisa (exchange control)

Kontrol devisa merupakan hambatan administrasi atau transaksi yang melibatkan mata uang asing. Kontrol devisa dikenakan pada pembayaran impor dimana semua transaksi impor harus dengan izin bank sentral, terutama untuk membeli mata uang asing untuk pembayaran impor barang-barang oleh perusahaan. Transaksi impor-ekspor tersebut dapat dihambat melalui ketidakleluasaan izin administrasi atau transaksi yang diberikan.

4) Larangan impor (import prohibition)

Adalah bentuk hambatan langsung, dimana larangan ini merupakan bentuk yang paling ketat dari segala hambatan impor dengan melakukan larangan impor untuk kategori barang tertentu, misalnya untuk barang mewah atau barang terlarang lainnya, seperti obat terlarang, senjata api, dan lain-lain yang membahayakan keamanan negara.

5) Larangan ekspor

Adalah kebijakan pemerintah suatu negara melarang total semua ekspor komoditas tertentu. Larangan ekspor bertujuan agar industri tumbuh, membuka kesempatan kerja baru dan memberantas penyelundupan.

6) Dumping dan Diskriminasi harga

Praktik diskriminasi harga secara internasional disebut dumping, yaitu menjual barang di luar negeri dengan harga yang lebih rendah dari dalam negeri atau bahkan di bawah biaya produksi. Kebijakan dumping dapat meningkatkan volume perdagangan dan menguntungkan negara pengimpor, terutama menguntungkan konsumen mereka. Namun, negara pengimpor kadang mempunyai industri yang sejenis sehingga persaingan dari luar negeri ini dapat mendorong pemerintah negara pengimpor memberlakukan kebijakan anti dumping (dengan tarif impor yang lebih tinggi),

atau sering disebut *countervailing duties*. Hal ini dilakukan untuk menetralkan dampak subsidi ekspor yang diberikan oleh negara lain. Kebijakan ini hanya berlaku sementara, harga produk akan dinaikkan sesuai dengan harga pasar setelah berhasil merebut dan menguasai pasar internasional. *Predatory dumping* dilakukan dengan tujuan untuk mematikan persaingan di luar negeri. Setelah persaingan di luar negeri mati maka harga di luar negeri akan dinaikkan untuk menutup kerugian sewaktu melakukan *predatory dumping*.

7) **Subsidi**

Kebijakan subsidi biasanya diberikan untuk menurunkan biaya produksi barang domestik, sehingga diharapkan harga jual produk dapat lebih murah dan bersaing di pasar internasional. Tujuan dari subsidi ekspor adalah untuk mendorong jumlah ekspor, karena eksportir dapat menawarkan harga yang lebih rendah. Harga jual dapat diturunkan sebesar subsidi tadi. Namun tindakan ini dianggap sebagai persaingan yang tidak jujur dan dapat menjurus ke arah perang subsidi. Hal ini karena semua negara ingin mendorong ekspornya dengan cara memberikan subsidi.

8) **Tarif**

Tarif adalah pajak yang dikenakan terhadap barang yang diperdagangkan. Efek kebijakan ini terlihat langsung pada kenaikan harga barang. Tarif yang paling umum adalah tarif atas barang-barang impor atau yang biasa disebut bea impor. Tujuan dari bea impor adalah membatasi permintaan konsumen terhadap produk-produk impor dan mendorong konsumen menggunakan produk domestik. Semakin tinggi tingkat proteksi suatu negara terhadap produk domestiknya, semakin tinggi pula tarif pajak yang dikenakan. Perbedaan utama antara tarif dan proteksi lainnya adalah bahwa tarif memberikan pemasukan kepada pemerintah sedangkan kuota tidak.

B. Globalisasi Ekonomi Indonesia

Globalisasi ekonomi adalah yang menyebabkan terjadinya perdagangan bebas antar negara merupakan wujud nyata dari pengaruh global di bidang perekonomian. Beberapa orang mungkin akan berpikir bahwa

globalisasi adalah sebuah kemajuan zaman, namun ada juga yang berpendapat bahwa globalisasi merupakan ancaman untuk sebuah generasi.

1. Pengertian Globalisasi Ekonomi

Globalisasi ekonomi adalah proses integrasi dan interkoneksi antara pasar, perusahaan, dan negara di seluruh dunia. Hal ini terjadi karena kemajuan teknologi komunikasi dan transportasi yang memungkinkan pergerakan barang, jasa, dan modal secara lebih cepat dan efisien. Globalisasi ekonomi juga melibatkan liberalisasi perdagangan dan investasi yang memungkinkan arus barang, jasa, dan modal yang lebih bebas di antara negara-negara yang terlibat. Dampak dari globalisasi ekonomi sangat beragam, mulai dari meningkatnya perdagangan internasional, terbukanya lapangan kerja baru, hingga terjadinya ketimpangan ekonomi antara negara-negara yang maju dan berkembang.

Globalisasi ekonomi juga dapat mempengaruhi kebijakan ekonomi suatu negara, terutama dalam hal regulasi perdagangan dan investasi. Meskipun globalisasi ekonomi membawa dampak positif dan negatif, namun fenomena ini telah menjadi bagian penting dari dinamika ekonomi dunia saat ini. Lalu apa sebenarnya makna globalisasi menurut KBBI? Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), globalisasi adalah proses masuknya sesuatu ke ruang lingkup dunia. Akhir-akhir ini kata globalisasi sudah tidak lagi asing terdengar dalam berbagai aspek kehidupan, tidak terkecuali globalisasi ekonomi juga perekonomian.

Secara harfiah, arti globalisasi ekonomi adalah proses masuknya ilmu ekonomi yang mencakup produksi, distribusi dan konsumsi ke ruang lingkup dunia tanpa adanya batasan antar negara atau wilayah. Globalisasi ekonomi memandang dunia adalah sebuah kesatuan yang bertujuan untuk menciptakan kawasan perdagangan yang lebih luas. Globalisasi perekonomian ini erat kaitannya dengan perdagangan bebas yang berusaha menghilangkan hambatan-hambatan perdagangan internasional. Hambatan-hambatan tersebut biasanya terjadi karena tarif ekspor atau impor yang terlalu tinggi sehingga membuat harga barang tidak kompetitif. Bisa juga hambatannya berupa politik dagang yang diberlakukan suatu negara untuk melindungi produksi dalam negeri.

Secara teori, hambatan-hambatan ini ditolak oleh perdagangan bebas. Contoh globalisasi ekonomi tanpa mengenal batasan teritorial atau kewilayahan antar negara adalah globalisasi informasi.

Globalisasi merupakan satu proses untuk meletakkan dunia dibawah satu unit yang sama tanpa dibatasi oleh sempadan dan kedudukan geografi sesebuah negara. Melalui proses ini, dunia akhirnya tidak lagi mempunyai sempadan dengan ruang udara dan langit sesebuah negara itu terbuka luas untuk dimasuki oleh pelbagai maklumat yang disalurkan menerusi pelbagai perantaraan media komunikasi seperti internet, media elektronik, dan teknologi siber. Perkembangan ini memungkinkan perhubungan diantara sesebuah negara dengan nologi siber. Perkembangan ini memungkinkan perhubungan diantara sesebuah negara dengan negara yang lain dan perhubungan sesama manusia dapat dilakukan dalam tempoh yang singkat. Proses globalisasi ekonomi adalah perubahan perekonomian dunia yang bersifat mendasar atau struktural dan proses ini akan berlangsung terus dengan laju yang akan semakin cepat mengikuti perubahan teknologi yang juga akan semakin cepat dan peningkatan serta perubahan pola kebutuhan masyarakat dunia.

Globalisasi ekonomi ditandai dengan semakin menipisnya batas-batas geografi dari kegiatan ekonomi atau pasar secara nasional atau regional, tetapi semakin mengglobal menjadi "satu" proses yang melibatkan banyak negara. Globalisasi ekonomi biasanya dikaitkan dengan proses internasionalisasi produksi, perdagangan dan pasar uang. Globalisasi ekonomi merupakan suatu proses yang berada diluar pengaruh atau jangkauan kontrol pemerintah, karena proses tersebut terutama digerakkan oleh kekuatan pasar global, bukan oleh kebijakan atau peraturan yang dikeluarkan oleh sebuah pemerintah secara individu.

- a. Dimensi ideologi → kapitalisme. Seperangkat nilai yg menyertainya; individualisme, demokrasi dan HAM
- b. Dimensi ekonomi → pasar bebas. Tata nilai yg harus membuka kesepakatan terbukanya arus barang dan jasa.
- c. Dimensi teknologi → teknologi informasi akan membuka batas-batas negara → borderless country

2. Konsep Globalisasi Ekonomi

Konsep globalisasi ekonomi merujuk pada fenomena integrasi ekonomi dan pasar global yang semakin terhubung dan saling tergantung satu sama lain. Globalisasi ekonomi melibatkan pergerakan barang, jasa, modal, teknologi, dan tenaga kerja di seluruh dunia tanpa adanya hambatan yang signifikan. Fenomena ini terus berkembang seiring dengan perkembangan teknologi dan komunikasi yang semakin canggih. Globalisasi ekonomi membawa dampak besar pada dunia usaha dan perekonomian secara keseluruhan. Negara-negara di seluruh dunia dapat mengakses pasar global untuk membeli atau menjual barang dan jasa, serta menawarkan lapangan kerja bagi masyarakatnya. Hal ini membuka peluang untuk menciptakan lebih banyak lapangan kerja dan meningkatkan produktivitas, serta mendorong pertumbuhan ekonomi. Namun, globalisasi ekonomi juga membawa dampak negatif, seperti ketidaksetaraan ekonomi antara negara maju dan berkembang, dan juga dapat memicu persaingan yang tidak sehat dan menimbulkan dampak sosial seperti pengangguran dan kemiskinan.

Dalam konteks globalisasi ekonomi, ekspor dan impor barang menjadi sangat penting karena memungkinkan negara-negara untuk mengakses pasar global. Negara-negara dengan keunggulan komparatif di suatu bidang dapat memproduksi barang tersebut dengan lebih efisien dan kemudian menjualnya ke negara-negara lain. Hal ini memungkinkan negara-negara untuk meningkatkan pendapatan mereka melalui ekspor barang. Di sisi lain, negara-negara juga dapat memperoleh barang dan jasa dari negara lain melalui impor, memungkinkan mereka untuk menghemat biaya produksi dan memperoleh barang dengan harga yang lebih murah.

3. Ruang Lingkup Globalisasi

Ruang lingkup globalisasi sangat luas, mencakup banyak aspek kehidupan manusia seperti ekonomi, politik, budaya, sosial, teknologi, dan lingkungan. Namun, dalam konteks globalisasi ekonomi, ruang lingkungannya terutama berkaitan dengan pergerakan barang, jasa, dan modal antar negara yang semakin terintegrasi dan saling terkait. Perdagangan bebas, investasi lintas negara, produksi global, dan penyebaran teknologi dan informasi menjadi fokus utama globalisasi

ekonomi. Hal ini memungkinkan negara-negara untuk saling bergantung satu sama lain dalam mencapai tujuan ekonomi masing-masing, seperti pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan peningkatan kesejahteraan. Meskipun memiliki manfaat, globalisasi ekonomi juga memiliki dampak negatif, seperti kerusakan lingkungan, kesenjangan ekonomi antara negara maju dan berkembang, dan hilangnya kedaulatan ekonomi negara. Oleh karena itu, ruang lingkup globalisasi ekonomi perlu dikelola dengan bijaksana dan bertanggung jawab agar dapat memberikan manfaat yang sebesar-besarnya bagi seluruh masyarakat global.

Perdagangan bebas adalah salah satu bentuk globalisasi dalam bidang ekonomi. Perdagangan bebas mengacu pada praktik perdagangan internasional di mana tidak ada hambatan atau pembatasan yang signifikan terhadap impor atau ekspor barang dan jasa antar negara. Hal ini mencakup penghapusan tarif, kuota, dan subsidi perdagangan, sehingga memungkinkan barang dan jasa untuk bergerak bebas di seluruh dunia. Perdagangan bebas juga memungkinkan perusahaan untuk mencari pasokan dan pasar yang lebih luas, sehingga meningkatkan daya saing dan efisiensi dalam ekonomi global. Namun, perdagangan bebas juga dapat berdampak negatif pada negara yang kurang berkembang karena persaingan yang tidak seimbang dan kesulitan dalam memenuhi standar internasional yang ketat. Untuk beberapa orang mungkin masih kebingungan menggambarkan bagaimana bentuk nyata dari globalisasi ekonomi.

Berikut ini adalah ciri bahwa globalisasi ekonomi sudah berkembang di dunia:

- a. Perkembangan teknologi sehingga mengubah konsep ruang dan waktu. Keberadaan telepon genggam, televisi, satelit, hingga internet membuat komunikasi global terjadi begitu cepat. Kini siapapun bisa berkomunikasi tanpa terhambat oleh jarak dan waktu.
- b. Terjadinya ketergantungan pasar dan produksi ekonomi di negara yang berbeda sebagai akibat dari adanya perdagangan internasional.
- c. Adanya interaksi kultural mengenai aneka hal baru yang melintasi aneka ragam budaya.
- d. Meningkatnya masalah yang menjadi perhatian bersama, seperti berhubungan dengan lingkungan hidup, regulasi daerah, atau juga krisis multinasional.

Globalisasi ekonomi terdiri atas:

a. Globalisasi Produksi

Globalisasi produksi mengarah pada praktik perusahaan yang berupaya mendapatkan sumber daya yang lebih murah di negara lain dan memproduksi barang di sana untuk menjualnya di pasar internasional. Perihal ini terlaksana dalam upaya memangkas biaya produksi dan memaksimalkan pendapatan, serta efisiensi usaha. Sebuah perusahaan menyebarkan produksinya ke negara lain untuk mengurangi beban finansial. Perihal ini terlaksana dengan alasan, yaitu minimnya upah pekerja di negara dengan sumber daya manusia yang terbatas atau tarif impor yang murah. Mungkin pula lingkungan bisnis suatu negara lebih baik sebab infrastrukturnya lebih memadai. Perusahaan manufaktur ialah salah satu contoh bisnis yang kerap berpartisipasi dalam globalisasi produksi. Keputusan perusahaan teknologi Amerika, Apple, guna merelokasi sebagian besar produksinya ke Tiongkok pada awal medio 2000-an merupakan penggambaran atas globalisasi produksi. Mengingat biaya produksi di Tiongkok lebih terjangkau dan dengan infrastruktur yang berkembang baik, perusahaan bisa menciptakan produk dengan harga lebih kompetitif di pasar internasional. Hanya saja, globalisasi produksi tidak sekadar menguntungkan dunia usaha, tetapi berdampak pula pada lapangan kerja di negara-negara yang kehilangan industri itu dan memperburuk kesenjangan ekonomi dalam skala dunia.

b. Globalisasi Pembiayaan

Perusahaan global dapat memperoleh lebih banyak pendanaan melalui pinjaman atau investasi di negara mana pun di dunia. Siapa saja dapat melakukan investasi secara langsung atau sekadar sebagai bagian dari portofolio. Sebagai gambarannya, PT Telkom makin menambah jumlah unit sambungan teleponnya. Gambaran lainnya ialah strategi pembiayaan *build-operate-transfer* (BOT) yang dipergunakan PT Jasa Marga bersama usaha untuk mengembangkan jaringan jalan tol.

c. Globalisasi Pekerja

Hadirnya pekerja asing di suatu negara menjadi gambaran globalisasi ketenagakerjaan. Bergantung pada tingkat keahlian mereka, organisasi atau perusahaan hendak mempekerjakan tenaga kerja dari seluruh negara.

Salah satu contoh paling mencolok ialah penggunaan staf profesional dari pekerja berpengalaman atau pekerja tidak terampil di negara-negara berkembang.

d. **Globalisasi Jaringan Informasi**

Globalisasi jaringan informasi ialah salah satu bentuk globalisasi ekonomi yang tidak mengenal batas negara. Informasi dari seluruh negara kini dapat diperoleh dengan cepat dan tepat berkat dukungan teknologi. Semua pihak di seluruh negara mempunyai akses mudah terhadap sumber informasi, seperti ponsel pintar, komputer, televisi, radio, internet, dan perangkat gawai lainnya. Merek ternama akan lebih mudah mempromosikan produknya secara global dengan jaringan informasi yang mudah dipergunakan. Merek terkenal semacam Louis Vuitton, Gucci, restoran cepat saji, dan penjual pizza pun sudah tersedia di seluruh negara di dunia. Akibatnya, preferensi masyarakat bergeser untuk mencerminkan selera global, baik di pusat kota ataupun di wilayah sekitarnya.

e. **Globalisasi Perdagangan**

Globalisasi di bidang perdagangan dapat diartikan sebagai standarisasi dan penurunan tarif, serta menyingkirkan perdagangan nontarif. Atas dasar itulah, perdagangan internasional menjadi lebih adil, cepat, dan ketat.

4. Ciri-Ciri, Dampak dan Pengaruh Globalisasi Ekonomi

Terlampir beberapa ciri globalisasi ekonomi.

- a. Peningkatan perdagangan internasional. Salah satu dampak dari globalisasi ekonomi ialah peningkatan kemudahan dan efisiensi pertukaran barang dan jasa antarnegara.
- b. Pertumbuhan perusahaan multinasional. Di era globalisasi ekonomi, bisnis besar kerap kali berekspansi menjadi multinasional, yang berarti mereka mendirikan cabang atau pabrik di banyak negara.

- c. Penyebaran informasi dan teknologi. Globalisasi ekonomi pun mempercepat transfer informasi dan teknologi melintasi batas negara. Perihal ini berpotensi mempercepat kemajuan teknologi dan inovasi.
- d. Liberalisasi pasar. Ketika hambatan perdagangan dan investasi antarnegara dihilangkan, negara-negara didorong untuk membuka pasar mereka secara lebih liberal melalui globalisasi ekonomi.
- e. Dominasi perusahaan-perusahaan besar di pasar. Globalisasi ekonomi kerap menghasilkan keuntungan yang lebih besar bagi perusahaan besar, yang pada gilirannya mendorong perusahaan-perusahaan besar untuk mendominasi pasar.
- f. Meningkatkan mobilitas pekerja. Sebagai akibat dari globalisasi ekonomi, kini terdapat lebih banyak perpindahan pekerja antarnegara untuk tujuan pekerjaan ataupun pendidikan.

Pengaruh atau Dampak Globalisasi Ekonomi pada Suatu Negara tidak bisa memungkiri bila globalisasi membawa dampak bagi suatu negara, baik secara positif ataupun negatif. Perdagangan global bakal terus memiliki kelebihan dan kekurangan seperti pedang bermata dua.

a. Dampak Positif

- 1) Mengarahkan ekspansi ekonomi di negara-negara berkembang, seperti Indonesia.
- 2) Mengarahkan ekspansi ekonomi global dengan merelokasi industri ke tempat yang lebih produktif. Selain itu, kini terdapat keterbukaan yang lebih besar terhadap investasi asing.
- 3) Meminimalkan angka kemiskinan global. Perihal ini disebabkan perdagangan bebas dalam skala global mempunyai potensi meningkatkan pendapatan suatu negara.
- 4) Kehadiran globalisasi ini, suatu negara perlu bisa bersaing secara lebih efektif di kancah internasional.
- 5) Memaksimalkan pendapatan per kapita global.
- 6) Memperluas pilihan produk dan layanan suatu negara. Bidang perdagangan internasional secara alami menjadi lebih

bervariasi seiring dengan meningkatnya jumlah negara yang menawarkan komoditas dan jasa yang berbeda. Kebutuhan penduduk dapat dipenuhi dengan variasi ini

b. Dampak Negatif

- 1) Melebarnya kesenjangan pendapatan dalam suatu negara karena lingkungan metropolitan biasanya merupakan wilayah yang terkena dampak langsung globalisasi. Ketimpangan masih mungkin terjadi kendati globalisasi mungkin berdampak pada perekonomian secara keseluruhan.
- 2) Pendapatan per kapitan negara maju dan negara berkembang terjadi kesenjangan/timpang.
- 3) Karena luasnya cakupan pasar sehingga sulit menjamin keamanan dalam melakukan pekerjaan atau transaksi, maka tingkat keamanan kerja menjadi menurun.
- 4) Meningkatnya kerentanan dan volatilitas perekonomian terhadap berbagai faktor, seperti konflik internasional dan terorisme.
- 5) Suatu negara mengalami ketidakefektifan di luar mekanisme penyesuaian ekonominya. Perihal ini terjadi sebagai akibat dari kebutuhan suatu negara akan fleksibilitas dalam perdagangan internasional.
- 6) Mengingat banyaknya pihak yang terlibat dalam proses produksi dari konsumsi, dampak lingkungan yang diakibatkannya akan jauh lebih parah.

Dampak globalisasi terhadap perekonomian Indonesia. Empat industri di Indonesia, salah satu negara peserta, terdampak globalisasi ekonomi. Industri yang paling terkena dampak globalisasi ekonomi mencakup industri tenaga kerja, impor, ekspor maupun investasi. Seperti yang sudah disampaikan, dampaknya mungkin menguntungkan atau sebaliknya. Pola perilaku para pelaku ekonomi yang terlibat dalam proses produksi juga dapat diubah oleh globalisasi. Peningkatan efisiensi dan peningkatan pemakaian elemen produksi ialah hasil yang mungkin dicapai. Keuntungannya ialah Indonesia mungkin bakal mengalami peningkatan volume investasi dan perdagangan di sektor-sektor yang bisa diperdagangkan dan pasar domestik. Sisi buruknya, perihal ini dapat membahayakan kenyamanan publik.

Akibat globalisasi, sektor ekonomi tradisional mulai ditingkatkan dan digantikan oleh sektor modern. Persepsi masyarakat terhadap pasar tradisional mulai memudar dan berimbas pada bagaimana pelaku ekonomi menyikapi globalisasi dalam bentuk kebijakan. Globalisasi telah memberikan dampak terhadap kehidupan banyak orang tanpa mereka sadari, dimulai dari hal-hal kecil. Di antaranya ialah berbagai aplikasi yang membantu banyak orang untuk menjalankan bisnis .

5. Pengaruh Globalisasi dalam Mendorong Kerja Sama Ekonomi Internasional

Kerja sama ekonomi internasional sangat dipengaruhi oleh globalisasi. Globalisasi telah memudahkan pergerakan modal, barang, dan jasa ke seluruh dunia dan menurunkan hambatan perdagangan antarnegara. Banyak perusahaan mulai menyadari potensi untuk mengembangkan pasar mereka secara internasional dalam iklim bisnis yang makin terbuka, dan mereka mencari mitra bisnis di luar negeri. Perdagangan bebas, salah satu jenis globalisasi ekonomi, memungkinkan negara-negara bekerja sama dalam perdagangan. Perjanjian perdagangan seperti kemitraan Transpasifik (TPP—Transpacific Partnership) dan Kawasan Perdagangan Bebas ASEAN (AFTA—ASEAN Free Trade Area) merupakan contoh inisiatif untuk mengoptimalkan kerja sama ekonomi antarnegara. Di banyak negara, terutama negara berkembang yang mendapat manfaat dari perdagangan internasional dan peluang investasi untuk mempercepat pertumbuhan ekonomi mereka, globalisasi pun mendorong pertumbuhan ekonomi.

Negara-negara bisa berbagi keahlian ekonomi dan belajar satu sama lain dalam lingkungan ekonomi yang lebih terbuka sehingga memaksimalkan mutu sumber daya manusia dan inovasi teknis mereka. Globalisasi mungkin dipandang sebagai kekuatan pendorong di belakang kerja sama ekonomi internasional. Hanya saja, globalisasi pun mempunyai beberapa kelemahan, termasuk meningkatnya kerentanan terhadap krisis keuangan internasional dan kesenjangan ekonomi antara negara kaya dan miskin. Atas dasar itulah, memerlukan implementasi kerja sama ekonomi yang hati-hati dan seimbang dengan mempertimbangkan kepentingan semua pihak yang berpartisipasi.

6. Contoh Kegiatan yang Muncul sebagai Dampak Perkembangan Globalisasi dalam Bidang Ekonomi

Beberapa hal yang terjadi dalam bidang perekonomian akibat tubuhnya globalisasi, yaitu:

- 1) Peningkatan keterbukaan perdagangan internasional dimungkinkan oleh kemajuan transportasi dan teknologi yang memfasilitasi pertukaran produk dan jasa antarnegara dengan lebih mudah dan cepat. Perihal ini memberikan peluang bagi negara-negara untuk mengembangkan kerja sama ekonomi internasional.
- 2) Peningkatan investasi asing langsung ke suatu negara merupakan manfaat lain dari globalisasi ekonomi. Investasi ini mempunyai potensi guna meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan menciptakan lapangan kerja di negara-negara yang menerimanya dengan menyediakan modal, teknologi, dan keterampilan kerja baru.
- 3) Meningkatkan akses pasar. Sebagai akibat dari globalisasi ekonomi, kini lebih mudah bagi produsen untuk menjangkau konsumen asing dengan barang-barang mereka. Produsen dapat memaksimalkan potensi bisnis dan mendongkrak penjualan dengan melakukan ekspansi ke pasar luar negeri.
- 4) Peningkatan spesialisasi produksi. Sebagai akibat dari globalisasi ekonomi, suatu negara mungkin berkonsentrasi pada produksi barang atau jasa tertentu yang menjadi keunggulan maupun kemampuan yang dimiliki negara tersebut. Perihal ini mampu mengoptimalkan potensi perekonomian suatu negara dan memaksimalkan efisiensi produksi.
- 5) Inovasi dan pengembangan teknologi. Guna memenuhi permintaan pasar global yang kian meningkat, globalisasi ekonomi mendorong inovasi dan pengembangan teknologi. Perihal ini memicu bangkitnya sektor teknologi yang selanjutnya akan memberikan kontribusi positif terhadap perluasan perekonomian bangsa.

7. Globalisasi Berhubungan dengan Keunggulan Ekonomi Bangsa

Pentingnya perekonomian suatu negara dapat dipengaruhi oleh globalisasi dalam beberapa cara. Pertama, produk suatu negara mungkin memiliki akses pasar yang lebih besar berkat global sehingga memungkinkan negara itu memaksimalkan ekspor dan pendapatan. Kedua, suatu negara mungkin mengalami peningkatan investasi asing langsung sebagai akibat dari globalisasi. Perihal ini mampu memberikan sumber daya, teknologi, dan pengetahuan baru bagi negara sehingga lebih kompetitif dan efisien dalam produksi barang atau jasa. Ketiga, globalisasi dapat mempercepat inovasi dan transfer teknologi antarnegara sehingga menghasilkan terciptanya barang atau jasa baru yang berdaya saing tinggi dan efisien. Hanya saja, ada bahaya yang terkait dengan implementasi pola pikir global.

Pesaing dari negara lain yang memiliki biaya produksi lebih murah atau keunggulan teknologi dapat menjadi ancaman terhadap keunggulan ekonomi suatu negara. Ketidakadilan dan perbedaan sosial di dalam maupun antarnegara pun dapat memperburuk akibat globalisasi. Atas dasar itulah, penting bagi negara-negara untuk mengambil langkah-langkah untuk memperkuat keunggulan ekonomi mereka. Langkah-langkah ini dapat mencakup peningkatan produktivitas, pengembangan teknologi, penguatan hubungan perdagangan dengan negara lain, dan penguatan undang-undang ekonomi yang melindungi kepentingan dalam negeri.

8. Globalisasi Memengaruhi Aspek Ekonomi Teknologi dan Budaya

Aspek kehidupan ekonomi, teknologi, dan budaya semuanya sangat terpengaruh oleh globalisasi. Analisis dasar terkait pengaruh globalisasi terhadap ketiga faktor itu tersaji seperti penjelasan di bawah,

a. Aspek Ekonomi

Negara-negara kini memiliki lebih banyak akses ke pasar dunia melalui perdagangan internasional dan investasi asing berkat globalisasi. Perihal ini mampu memaksimalkan daya saing perekonomian suatu negara dengan peningkatan produktivitas, kualitas maupun efisiensi barang/jasa. Hanya saja, globalisasi pun dapat mengakibatkan upah yang lebih rendah dan hilangnya pekerjaan akibat kian ketatnya persaingan di kancah internasional.

b. **Aspek Teknologi**

Teknologi dan informasi sudah mengalami revolusi sebagai akibat dari globalisasi, meningkatkan aksesibilitas antarnegara dan individu di seluruh dunia. Globalisasi telah melahirkan kemajuan teknologi yang mempercepat dan memaksimalkan efisiensi pertukaran informasi, memperpendek jarak geografis, dan memaksimalkan kerja sama antara pemerintah, dunia usaha, dan komunitas lintas negara. Hanya saja, globalisasi pun mempunyai kelemahan, seperti penyebaran informasi palsu dan konten berbahaya, serta masih adanya kesenjangan digital antara negara maju dan berkembang.

c. **Aspek Budaya**

Globalisasi pun berdampak pada ciri-ciri budaya sebab mendorong pertukaran ide, kepercayaan, dan budaya lintas negara. Perihal ini mampu memaksimalkan interaksi sosial dan menumbuhkan lebih banyak toleransi dan pemahaman antarbudaya. Hanya saja, globalisasi pun dapat menyebabkan hilangnya identitas nasional dan budaya lokal, serta meningkatnya dominasi peradaban yang dianggap lebih unggul oleh negara-negara industri. Globalisasi memengaruhi aspek ekonomi, teknologi, dan budaya dengan cara yang rumit yang mampu menimbulkan dampak menguntungkan dan buruk. Atas dasar itulah, guna mengoptimalkan manfaat globalisasi dan mengurangi kelemahannya, negara-negara harus mengimplementasikan pengelolaan dan pengawasan yang tepat.

9. Hubungan Globalisasi, Ekspor dan Impor Sampai Keterkaitannya dengan Pasar Bebas

Dalam kerangka perdagangan internasional, terdapat hubungan erat antara globalisasi, impor, ekspor, dan pasar bebas. Proses integrasi ekonomi sosial, dan politik di antara negara di seluruh dunia biasa disebut dengan globalisasi. Hasil penting dari globalisasi ialah peningkatan perdagangan internasional.

Barang dan jasa yang diproduksi di dalam negeri dan dijual ke luar negeri disebut ekspor, sedangkan barang atau jasa yang diperoleh di dalam negeri dari negara lain dikenal sebagai impor. Lingkungan perdagangan internasional tanpa pembatasan perdagangan seperti kuota impor, tarif, dan undang-undang perdagangan lainnya disebut sebagai pasar bebas.

Globalisasi ialah faktor kunci yang memungkinkan peningkatan perdagangan internasional dalam ekonomi pasar bebas. Perdagangan internasional telah diliberalisasi dan pasar telah terbuka sebagai akibat dari globalisasi sehingga meningkatkan impor dan ekspor antarnegara. Selain itu, pasar bebas memaksimalkan daya saing produsen dan memberi lebih banyak peluang kepada pelanggan. Namun, karena daya saing global, perdagangan terkadang menimbulkan konsekuensi yang tidak diinginkan, seperti hilangnya lapangan kerja di beberapa industri. Dalam kerangka ekonomi, globalisasi impor maupun ekspor dapat membantu negara-negara dalam memaksimalkan pertumbuhan ekonomi, produktivitas, dan daya saing dalam perdagangan internasional.

Dalam hal teknologi, globalisasi bisa mempercepat arus informasi dan teknologi antarnegara, memacu inovasi dan kemajuan teknis, serta meningkatkan akses terhadap sumber daya dan teknologi. Globalisasi berpotensi mempercepat pertukaran gagasan budaya, bahasa, dan adat istiadat melintasi batas-batas negara. Perihal ini mampu memaksimalkan toleransi dan pemahaman antarpopulasi yang beragam, tetapi juga bisa mengakibatkan asimilasi budaya yang tidak menguntungkan dan hilangnya identitas budaya.

10. Contoh Globalisasi Ekonomi

Perkembangan perusahaan multinasional dengan operasi dan rantai pasok lintas batas merupakan gambaran globalisasi ekonomi. Bisnis-bisnis ini menghasilkan keuntungan yang sangat besar dan mempunyai dampak ekonomi yang signifikan terhadap negara tempat mereka beroperasi dengan memproduksi barang/jasa di banyak negara dan menjualnya ke pasar internasional. Selain itu, peningkatan perdagangan internasional—impor dan ekspor barang dan jasa antarnegara—ialah indikator lain dari globalisasi ekonomi.

Selain itu, perihal yang juga mengarahkan transfer teknik dan teknologi bisnis mutakhir, yaitu investasi asing langsung ke negara-negara berkembang. Menjangkau pasar global yang lebih luas dan memperoleh keuntungan finansial yang besar dimungkinkan oleh perdagangan internasional dan investasi asing langsung. Kemajuan komunikasi dan teknologi telah mempercepat globalisasi perekonomian. Tanpa perlu hadir secara fisik di tiap negara bisnis sekarang ini bisa berfungsi dan menjual produk mereka dengan lebih cepat dan mudah dalam skala global berkat internet dan teknologi digital. Ekspansi merek-merek internasional ternama semacam Coca-Cola, McDonald's, dan Nike sebagai contoh lain dari globalisasi ekonomi. Perusahaan-perusahaan ini menawarkan barang-barang mereka secara internasional dan dapat mengakses pasar yang lebih besar, yang memungkinkan mereka memperoleh keuntungan besar dan memengaruhi perekonomian banyak negara.

C. Faktor Produksi Tenaga Kerja, Modal Sumber Daya Manusia dan Teknologi

1. Faktor Produksi Pekerja

Sumber daya yang dipergunakan dalam proses pembuatan barang dan jasa disebut sebagai faktor produksi dalam ilmu ekonomi. Awalnya, tenaga kerja, modal, sumber daya alam, dan kewirausahaan merupakan empat kategori yang input produksinya dipisahkan. Hanya saja, seiring dengan perkembangannya, definisi komponen sumber daya alam kini mencakup semua barang yang dipergunakan oleh dunia usaha, baik berasal dari alam ataupun tidak. Selain itu, beberapa ahli memandang sumber daya informasi sebagai komponen produksi sebab kian pentingnya informasi di era globalisasi saat ini (Griffin R: 2006). Saat ini terdapat lima kategori objek yang diklasifikasikan sebagai faktor produksi: modal, tenaga kerja, kewirausahaan, sumber daya fisik, dan sumber daya informasi,

2. Modal Sumber Daya Manusia

Sebagai salah satu negara yang terlibat dalam skenario liberalisasi perdagangan, Indonesia telah memanfaatkan banyak peluang, termasuk meningkatkan ekspor berbagai jasa, termasuk jasa pengiriman pekerja migran, selain ekspor berbagai barang.

Salah satu aset yang bisa dimanfaatkan di era liberalisasi ialah besarnya jumlah tenaga kerja di Indonesia.

Diakui bila struktur angkatan kerja yang sebagian besar terdiri atas kelompok dengan tingkat pendidikan menengah ke bawah, erat kaitannya dengan praktik pengiriman pekerja migran yang tingkat keterampilannya kurang memadai. Sementara itu, tidak banyak angkatan kerja dengan ijazah atau lebih tinggi dalam pendidikan kejuruan atau politeknik.

Kualitas sumber daya manusia (SDM) suatu negara sangat menentukan kemampuannya untuk berhasil bersaing di pasar global di era industrialisasi dan perdagangan bebas. Suka atau tidak suka, Indonesia harus bisa memaksimalkan sumber daya manusianya, khususnya yang siap bersaing di pasar tenaga kerja luar negeri, mengingat betapa terbukanya pasar tenaga kerja global.

3. Teknologi

Teknologi ialah suatu kumpulan pengetahuan yang mempunyai erat dengan pertumbuhan industri secara umum. Teknologi dapat dipandang sebagai pendekatan sistematis terhadap pengumpulan air oleh manusia guna mencapai penggunaan air yang lebih besar dan semua proses yang berpusat pada manusia. Mengingat perihal ini, teknologi tidak terbatas pada perangkat mekanis, melainkan ada dalam bentuk lain, seperti informasi, organisasi, dan manajemen.

Definisi teknologi, yaitu:

- a. Sesuai penjelasan Filine Harahap, teknologi ialah informasi sistematis terkait kemampuan industri dan pengetahuan industri praktis (pengalaman, keterampilan atau ketertarikan terhadap industri).
- b. James D. Grant menyampaikan bila teknologi merupakan keterampilan yang berguna untuk mengimplementasikan pengetahuan ilmiah untuk pengembangan produk unik atau penyelesaian aktivitas unik.

- c. Menurut Soedjana Sapiie, teknologi merupakan ilmu pengetahuan dan seni, maka mendukung gagasan bila teknologi dan proses manufaktur saling terkait. Teknologi ialah proses menggabungkan bermacam sumber daya—tanah, modal, tenaga kerja, dan keterampilan—untuk mencapai tujuan industri. Perihal ini mempunyai konsekuensi luas yang mewakili kebijakan penelitian dan segala sesuatu yang relevan dengan masyarakat pada suatu waktu.

Berdasar pada ketiga definisi di atas, teknologi dapat diartikan sebagai penerapan pengetahuan secara praktis untuk menciptakan barang-barang industri yang unik atau tugas-tugas unik yang melibatkan sejumlah besar tenaga kerja manusia untuk menggabungkan semua sumber dalam proses produksi.

D. Perpindahan Faktor Produksi antara Dua Negara

1. Transfer teknologi

Ilmu pengetahuan teknologi dan kemajuan industri secara keseluruhan saling bergantung satu sama lain. Penerapan metodis dari akal manusia untuk mendapatkan kendali atas alam dan seluruh aktivitas manusia dikenal sebagai teknologi. Artinya, teknologi bukan sekadar mengenai peralatan mesin, tetapi juga perihal organisasi, administrasi, dan informasi.

Ada yang berpendapat bila tujuan teknologi ialah guna menggantikan produk modal dengan tenaga kerja manusia. Negara-negara industri modern sangat bergantung pada uang tunai untuk kemajuan teknologi mereka. Sebaliknya, negara-negara berkembang biasanya memerlukan surplus tenaga kerja, terutama mengenai pekerja berketerampilan rendah. Singkatnya, jika negara-negara berkembang meniru dan mentransfer teknologi dari negara-negara kaya, mereka pada akhirnya hendak memerlukan jenis teknologi yang berbeda. Banyak permasalahan yang bakal timbul akibat hal ini, terkhusus mengingat teknologi yang tidak memadai dan bahkan tidak tepat.

2. Keharusan perubahan teknologi

Karena perubahan teknologi merupakan penggerak utama pembangunan ekonomi sedang berkembang harus bersedia mengadakan teknologi. Perubahan teknologi itu dapat dilakukan berdasarkan pengembangan dari dalam negeri atau mendatangkannya dari Negara maju.

3. Memindah, menyebarkan, dan memilih teknologi

Memindah teknologi bersinggungan dengan aktivitas perencanaan secara sengaja yang bertujuan guna mengalihkan teknologi dari Negara yang satu ke Negara yang lain atau dari satu pemanfaatan ke pemanfaatan yang lain. Cara pemindahan teknologi dapat melalui berbagai saluran, yang paling penting adalah melalui pemerintah, badan internasional, perusahaan, perseorangan maupun dan lembaga. Ada dua sifat pemindahan (transfer) teknologi, yaitu transfer horizontal dan transfer vertikal.

a. Transfer Horizontal

Transfer horizontal mengacu pada penggunaan teknologi terkini di sektor produksi terkait. Komponen fisik, mesin, peralatan, perlengkapan, komponen, cetak biru, manual, dan komponen informasi proses, formulasi, pengetahuan, teknik produksi, strategi pemasaran, dan teknik pemrosesan semuanya dipergunakan dalam transfer ini.

b. Transfer Vertikal

Teknologi yang ada sekarang ini diubah menjadi teknologi baru atau teknologi modifikasi melalui penelitian dasar, penelitian terapan, dan pengembangan. Pengaruh signifikan dimainkan oleh penelitian dan pengembangan (*research and development*). Inovasi ialah komponen dinamis dari proses ini.

Teknologi menyebar sebagai akibat dari transfer teknologi, baik secara horizontal ataupun vertikal, yang dapat dihubungkan atau dimasukkan ke dalam proses sosial yang terjadi pada saat teknologi tersebut ditemukan atau ditransfer.

Pilihan teknologi ini adalah keseluruhan proses ketika suatu negara memilih teknologi yang hendak mereka kembangkan, adopsi atau dimulai dengan cara yang mampu diterima dan konsisten dengan tujuan pembangunannya. Kekuasaan negara terpengaruh oleh proses sosial yang berlangsung secara terus menerus.

E. Globalisasi Ekonomi, Pasar Bebas dan Blok Perdagangan

1. Globalisasi Ekonomi

Perekonomian dunia tumbuh lebih cepat dari sebelumnya, maka mempertajam daya saing dan meningkatkan saling ketergantungan. Akibatnya, kebijakan pertumbuhan yang didorong oleh ekspor menjadi kian kompleks. Ini adalah penghalang yang sulit dan membatasi. Hanya saja, kondisi ini menjadi peluang baru yang mampu dimanfaatkan untuk menyukseskan pembangunan nasional.

Antara tahun 1970-an dan 2000-an, terjadi pergeseran struktural yang signifikan pada perekonomian global yang mempunyai tren jangka panjang. Kemajuan sungguh menakjubkan, dan "globalisasi" adalah sebuah konsep yang kian populer akhir-akhir ini.

Fenomena globalisasi ekonomi ditandai dengan kian berkurangnya hambatan investasi atau pasar di tingkat nasional, regional, dan dunia. Faktor-faktor berikut ini menjadi penyebabnya:

- a. Transportasi dan komunikasi menjadi kian maju.
- b. Peningkatan jumlah perdagangan valuta asing yang tidak dibatasi.
- c. Perekonomian bangsa lebih terbuka.
- d. Memaksimalkan keunggulan berdaya saing di masing-masing negara.
- e. Perakitan dan produksi mempergunakan organisasi manajemen yang kian efektif.
- f. Ekspansi perusahaan multinasional di seluruh dunia pada tingkat yang terus berkembang.

2. Pasar Bebas

Pasar bebas dipicu oleh kebijakan liberalisme, yang didorong oleh globalisasi ekonomi. Dalam pasar yang ideal, semua keputusan dan tindakan yang dibuat oleh individu mengenai uang, produk, dan layanan dibuat secara sukarela. Ini dikenal sebagai pasar bebas. Tujuan utamanya ialah menciptakan lingkungan yang mendukung peningkatan produktivitas dan efisiensi perusahaan. contohnya, negara ASEAN menandatangani Perjanjian Perdagangan Bebas (Free Trade Agreement—FTA) pada 01 Januari 2010. Akibat perjanjian tersebut, tarif impor ASEAN terhadap barang-barang buatan Tiongkok ialah 0-5%.

Pasar bebas di Tiongkok dan ASEAN dianggap oleh Indonesia mempunyai dampak negatif terhadap bisnis lokal, industri, dan sektor pertanian. Tiongkok telah lama melakukan persiapan besar-besaran dengan membanjiri pasar dengan barang yang harga maupun kualitasnya lebih kompetitif daripada produk lokal. Sebaliknya, Indonesia belum mempersiapkan diri dengan baik untuk bersaing di pasar bebas ASEAN-Tiongkok.

3. Blok Perdagangan

- a. AFTA dan era persaingan ekonomi
Kawasan perdagangan bebas ASEAN (AFTA) yang pembentukannya berlangsung selama sepuluh tahun, disepakati untuk dibentuk oleh seluruh negara ASEAN. Struktur kelembagaan di tingkat kementerian dibentuk untuk mengawasi, mengoordinasikan, dan mengevaluasi pelaksanaan program menuju AFTA. Perjanjian Kerangka Kerja untuk Pertukaran Korporasi Ekonomi ASEAN atau FAEAEK (Framework Agreement on Exchanging ASEAN Economic Cooperation) ditandatangani pada Januari 1992 oleh perdana menteri dan presiden masing-masing negara ASEAN. Isinya mencakup kerangka guna memaksimalkan kerja sama ekonomi antarnegara ASEAN. Peningkatan kerja sama di bidang industri, pertambangan, dan energi; perbankan dan keuangan; pangan, pertanian, dan kehutanan; teknologi maupun komunikasi; serta kerja sama ekonomi subregional dan eksternal ASEAN semuanya tercakup dalam perjanjian induk. FAEAEK mengawasi masalah pemantauan pelaksanaan kerja sama intra-ASEAN dan penyelesaian perselisihan oleh lembaga-lembaga terkait.

Negara-negara ASEAN baru-baru ini terbebani oleh tuntutan sistem perdagangan bebas dunia Barat. Pada saat yang sama, Barat menganggap ASEAN sebagai saingan yang tanggung, khususnya sepanjang medio 1980-an dan 1990-an. Selanjutnya, Bank Dunia menjulukinya "Asian For Dragon" atau macan ekonomi. Menurut Bank Dunia, perekonomian Asia Tenggara mungkin akan berkembang pesat menjadi negara maju. Para pemimpin Asia memperjelas bila nilai-nilai Asia, yang sangat berbeda dengan norma-norma Barat, adalah fondasi keberhasilan ekonomi mereka .

Perekonomian Asia Tenggara didorong ke arah ekspansi yang cepat karena kualitasnya yang berbasis otoritas, hierarkis, dan komunitarian. Ciri-ciri tersebut mengedepankan hak kolektif, persatuan, perdamaian sosial, konsensus, dan penghormatan terhadap kewenangan pemimpin di wilayah. Didorong oleh Singapore School (Lee Kuan Yew, Kishore Mabubani, dan Tommy Koh, kaum intelektual Malaysia, Indonesia, Tiongkok, bahkan Jepang dengan cepat didominasi oleh wacana perihal cita-cita Asia, yang menjadi katalis bagi ekspansi ekonomi di negara-negara itu. Asia Timur, mereka melanjutkan dengan mengatakan bila cita-cita mereka lebih "ampuh" dibanding nilai-nilai Barat.

b. NAFTA (North America Free Trade Agreement)

Penyusunan NAFTA terjadi pada tanggal 12 Agustus 1992, disetujui dan ditandatangani di Washington DC oleh wakil pemerintahan AS, Kanada, dan Meksiko. Pendirian NAFTA dimaksudkan untuk menghapus hambatan-hambatan perdagangan, menciptakan persaingan yang wajar, serta meningkatkan investasi antar Negara anggota. Hal ini dijadikan dasar pengembangan kerja sama regional dan multilateral di masa datang. Ketentuan-ketentuan dalam NAFTA tidak bertentangan dengan aturan *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), kesepakatan perdagangan multilateral antar penandatanganan (anggota) yang dewasa ini terdiri dari 108 negara. GATT/WTO tidak melarang pendirian kawasan perdagangan bebas antarnegara, karena kesepakatan tersebut untuk mengurangi atau menghilangkan hambatan-hambatan perdagangan yang merupakan prinsip yang mendasari perjuangan GATT/WTO, meskipun hanya berlaku bagi Negara-negara anggota. Kesepakatan

pendirian NAFTA meliputi program penghapusan tarif bea masuk perdagangan komoditi pertanian, barang-barang otomotif, tekstil bahan pakaian jadi, energy dan petrokimia, serta jasa-jasa. Ketentuan-ketentuan mengenai antidumping, countervailing, angkutan darat, investasi, hak cipta, dan prosedur penyelesaian sengketa. Dalam hal tarif bea masuk, NAFTA menentukan untuk kebanyakan yang memenuhi ketentuan sebagai barang asal Amerika Utara dilakukan penghapusan secara progresif dalam waktu 15 tahun atau 10 tahun. Sedangkan untuk barang-barang yang dianggap sensitive, penghapusannya akan dilakukan dalam waktu 15 tahun. Barang-barang yang sensitive ini misalnya sepatu kanvas, keramik, tas, dan berbagai produk pertanian seperti, kacang tanah, orange juice, concentrate, asparagus, dan sebagainya.

c. GATT dan WTO

Didirikan pada tahun 1948, Perjanjian Umum tentang Tarif dan Perdagangan (GATT) ialah perjanjian multilateral internasional yang mengatur perdagangan sesudah Perang Dunia Kedua. Sesudah Depresi Besar tahun 1930 hingga 1941 dan gelombang proteksionisme dan autarki yang melanda negara-negara industri di Barat, GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) didirikan. Masing-masing negara memberlakukan pembatasan impor dan ekspor selama ini. Pembenaannya mencakup pertahanan, keamanan, pembayaran, masyarakat, dan perlindungan produsen maupun konsumen. Negara-negara berkembang seperti negara di ASEAN kerap membela sektor baru mereka. Terlampir tujuan GAAT.

- 1) Perdagangan akan terbuka dan tidak dibatasi secara global.
- 2) Menjaga kedisiplinan antaranggota untuk mencegah tindakan yang bisa merugikan anggota lainnya.
- 3) Menghentikan perang dagang yang merugikan seluruh pihak.

d. (Masyarakat Ekonomi Eropa) atau EEC (European Economic Community)

Kesepakatan yang lebih rinci perihal persatuan politik, moneter, dan ekonomi Eropa dicapai di Maastrich, Belanda, pada 17 Februari 1992. Ada pendapat berpendapat bila tidak ada batasan apa pun pada aliran komoditas atau orang antar negara Uni Eropa.

Masing-masing orang bebas bekerja di mana pun sesuai yang dihendaki. Perdagangan bebas barang-barang produksi terjadi di antara negara-negara anggota Uni Eropa. Masyarakat Ekonomi Eropa/European Economic Community (EEC) atau MEE, didirikan berdasar pada Perjanjian Roma dan para anggotanya wajib memenuhi kriteria, yaitu:

- 1) Penurunan tarif kuota, serta kendala lainnya dalam perdagangan intranegara Eropa.
- 2) Menaati tariff eksternal umum dari Negara-negara di luar MEE.
- 3) Menjalankan aliran faktor produksi dalam MEE
- 4) Mengharmoniskan kebijakan pajak dan moneter serta kebijakan keamanan sosial.
- 5) Menentukan kebijakan umum untuk pertanian, transportasi dan persaingan industri.

(Halaman ini sengaja dikosongkan)



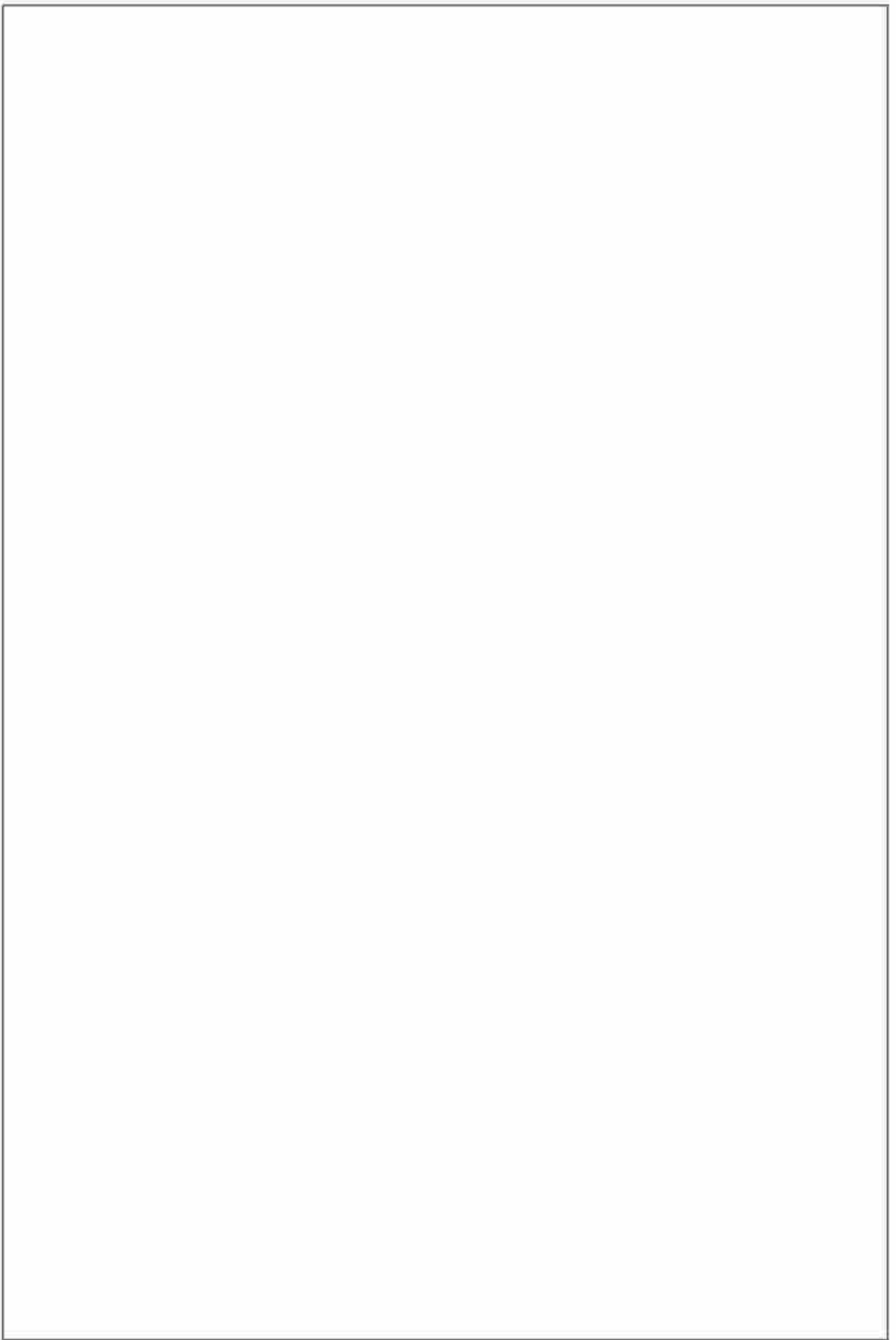
BAB 9

STRATEGI DAN MANAJEMEN BISNIS INTERNASIONAL

A. Strategi Bisnis Internasional

Ciri-ciri strategi bisnis internasional berbeda-beda. Operasional suatu negara kerap menjadi sumber keunggulan kompetitif yang paling penting sewaktu mengadopsi rencana tingkat bisnis internasional. Perusahaan secara berkala mampu menerapkan metode serupa di pasar yang berlokasi di negara lain berkat dukungan sumber daya dan kompetensi yang dikembangkan di negara asal. Lingkungan negara atau regional tertentu terkait dengan model yang disampaikan oleh Michael Porter, yang menjelaskan karakteristik penentu keunggulan perusahaan dalam industri global yang mendominasi.

Faktor produksi merupakan sumber daya—tenaga kerja, tanah, modal, sumber daya alam, dan infrastruktur lainnya—yang diperlukan oleh industri mana pun untuk bersaing (misalnya, jalan tol, sistem pos, dan komunikasi). Tentu saja, terdapat aspek mendasar (seperti pekerja dan sumber daya), serta aspek canggih (jaringan komunikasi digital dan pekerja berpendidikan tinggi). Selain itu, terdapat permasalahan khusus (pekerja terlatih dalam menangani bahan kimia dengan jumlah besar) dan permasalahan umum (jaringan jalan tol dan ketersediaan pembiayaan utang).



Mempunyai elemen produksi yang terspesialisasi dan maju pada saat yang sama memungkinkan suatu negara untuk bersaing secara efektif, baik di dalam negeri ataupun internasional. Hanya saja, karena kekurangan sumber daya alam, beberapa negara akhirnya mengembangkan faktor atau aspek yang dirasa lebih canggih dan terspesialisasi.

Jenis dan cakupan kebutuhan konsumen di pasar tuan rumah atas barang/jasa industri menentukan dimensi kedua (kondisi permintaan). Ukuran segmen pasar yang kecil dapat menghasilkan permintaan yang diperlukan untuk membangun skala secara efektif. Industri di negara lain mungkin menjadi dominan karena efisiensi ini. Peluang mungkin muncul karena permintaan khusus bahkan di luar batas negara. Misalnya, karena terowongan di bawah tanah pegunungan diperlukan untuk jalan raya dan kereta api di Swiss, perusahaan-perusahaan di Swiss telah lama menempati posisi teratas di dunia untuk peralatan pembuatan terowongan.

Dimensi ketiga dalam model ini diwakili oleh industri yang terkait dan mendukung. Sebuah bisnis pengolahan kulit yang mapan memproses pasokan kulit yang dibutuhkan oleh Italia, pemimpin dalam industri sepatu. Banyak orang bepergian ke Italia untuk sekadar membeli produk berbahan kulit. Atas dasar itulah, pertumbuhan bisnis sepatu pun dibantu oleh sektor-sektor yang menyediakan peralatan pengolahan kulit dan jasa desain.

Lanskap persaingan, struktur organisasi, dan strategi bisnis semuanya berdampak pada kemampuan industri untuk negara berkembang. Negara-negara berbeda secara signifikan dalam hal daya saing perusahaan, struktur organisasi maupun praktik strategis. Misalnya, banyak fokus yang diberikan pada studi manajer perusahaan di Amerika Serikat dan Jepang; peningkatan metodologi produk dan proses sebagai fokus dari sistem pelatihan teknis di Jerman; dan persaingan antara produsen perangkat lunak dan komputer (perangkat keras) berdampak positif terhadap pertumbuhan industri.

Keempat kategori di atas menyoroti aspek struktural atau lingkungan perekonomian nasional yang juga berkontribusi terhadap penentuan keunggulan nasional. Berhasil tidaknya berbagai dunia usaha dan industri pun dipengaruhi oleh kebijakan pemerintah. Kendati begitu, tiap bisnis harus membangun kesuksesannya sendiri; tidak semua dunia usaha mampu bertahan untuk menjadi pemain utama dalam perekonomian dunia.

Akibatnya, keputusan strategis aktual para manajer mungkin menjadi faktor utama yang memisahkan kesuksesan dan kegagalan. Lebih jauh lagi, suatu perusahaan sekadar mampu menciptakan keunggulan berdaya saing melalui keempat dimensi tersebut jika rencana yang sesuai—yakni strategi yang memanfaatkan bermacam karakteristik nasional—telah dirancang dan dilaksanakan. Atas dasar itulah, dalam konteks internasional, empat bagian berikutnya hendak menjelaskan strategi umum yang bersangkutan dengan kepemimpinan biaya, diferensiasi, terintegrasi/kepemimpinan biaya, dan diferensiasi terfokus.

1. Strategi Kepemimpinan Biaya Internasional

Di negara-negara dengan permintaan tinggi, teknik internasional berbiaya rendah mempunyai peluang untuk berkembang. Tujuan utama aktivitas operasional industri ini, yang biasanya terkonsentrasi di negara asal, adalah untuk mencapai skala ekonomi. Strategi ini diterapkan dengan mempertahankan aktivitas operasi bernilai tinggi di negara asal dan menambahkan operasi berbiaya rendah yang dilaksanakan oleh pihak di luar organisasi. Akibatnya, barang biasanya diekspor dari negara asalnya. Wall-Mart merupakan salah satu yang memakai strategi berbiaya rendah ini. Wall-Mart meminimalkan biaya persediaan dengan menempatkan jumlah barang yang tepat di tempat yang sesuai dan waktu yang tepat berkat dukungan teknologi. Wall-Mart mempunyai risiko terkait strategi berbiaya rendah ini. Risiko tersebut bersangkutan dengan kondisi sekarang ini, misalnya perlu memahami secara perinci terkait pasar Eropa dengan cepat.

2. Strategi Diferensiasi Internasional

Perusahaan yang berkantor di negara-negara dengan keterampilan khusus dan maju biasanya menciptakan strategi diferensiasi internasional. Jerman, dengan perusahaan industri kimianya, adalah salah satu contohnya. Jerman menyediakan pendidikan kimia terbaik di dunia dan secara aktif mempromosikan perbedaan melalui kemitraan penelitian dengan Kaiser Wilhelm Institute dan program kimia di institusi/universitas terkemuka di bidang penelitian lainnya.

Jerman sangat memprioritaskan pendidikan kejuruan untuk membantu pekerja mengembangkan kemampuan mereka. Atribut fisik memungkinkan bisnis untuk membedakan barang dan jasa. Hanya saja, mereka pun bisa membuat barangnya terlihat menonjol di benak konsumen. Tugas ini dapat diselesaikan dengan memproduksi dan menayangkan iklan produk yang dapat membantu membangun gambaran target pasar perusahaan.

3. Strategi Fokus internasional

Sewaktu mengadopsi pendekatan fokus internasional, banyak perusahaan terus berkonsentrasi pada kesenjangan pasar. Di sektor keramik Italia, kelompok perusahaan biasanya mengalokasikan sumber daya keuangannya untuk pameran dan periklanan di ruang pamer. Akibatnya, mereka menekankan strategi yang ditargetkan dan berupaya menarik klien dengan selera tertentu, Delapan puluh tiga lokasi Citibank di seluruh Spanyol telah diubah menjadi pusat informasi produk. Pelanggan atau konsumen bisa mempergunakan sistem komputer di tiap lokasi untuk membantu mereka memilih tingkat risiko yang relevan.

4. Strategi Kepemimpinan Biaya/Diferensiasi Integratif Internasional

Sistem manufaktur yang bisa disesuaikan, sistem informasi yang ditingkatkan di dalam ataupun di semua unsur perusahaan, dan sistem kendali mutu yang komprehensif dari pendekatan integratif ini menjadikannya sangat disukai. Di banyak pasar internasional, penerapan strategi terpadu menjadi kian penting karena beragamnya pesaing (kompetitor) dan pasar. Atas dasar itulah, manajemen yang cerdas dan efisien dibutuhkan guna bersaing di pasar global. Komatsu mempergunakan strategi kepemimpinan biaya diferensiasi integratif untuk bersaing secara efektif dengan Caterpillar. Terlepas dari realitas bila Komatsu mempunyai keunggulan daripada Caterpillar di pasar global, Caterpillar mampu mengatasi hal ini dengan memangkas biaya dan meningkatkan reputasinya.

5. Strategi Tingkat-Perusahaan Internasional

Cakupan kegiatan operasional menjadi fokus utama rencana tingkat perusahaan internasional, baik untuk diversifikasi geografis ataupun produk.

Sewaktu perusahaan menjalankan operasinya di beberapa industri, di berbagai wilayah atau di banyak negara, memerlukan strategi tingkat perusahaan internasional. Unit kantor pusat, bukan manajemen perusahaan atau pemerintah, yang bertanggung jawab atas rencana ini. Berbagai strategi domestik majemuk, global, dan transnasional merupakan tiga strategi negara.

a. Strategi Multidomestik

Merupakan strategi atau upaya yang berguna untuk menyesuaikan produk dengan pasar lokal dengan mendesentralisasikan keputusan dan operasi strategis ke unit bisnis strategis di masing-masing negara. Strategi domestik gabungan berkonsentrasi pada persaingan domestik yang terjadi di tiap negara. Pendekatan ini didasarkan pada gagasan bila pasar itu terpisah dan terbagi menurut garis nasional. Negara-negara berbeda dalam hal kebutuhan maupun preferensi, kondisi industri (seperti kuantitas dan jenis pesaing), kerangka hukum maupun politik, serta konvensi sosial. Pendekatan ini menawarkan peluang guna menciptakan barang/produk berdasar pada permintaan untuk memenuhi kebutuhan khusus dan selera klien lokal. Atas dasar itulah, mereka perlu memaksimalkan respons atas persaingan bisnis terhadap kebutuhan khusus tiap pasar. Perhatian yang diberikan kepada konsumen lokal melalui implementasi strategi ini mampu memaksimalkan pangsa pasar lokal perusahaan. Hanya saja, karena prosedur yang dipakai berbeda untuk tiap unit negara setempat dan karena pasar berubah, strategi atau pendekatan ini pun menciptakan ketidakpastian yang besar bagi perusahaan secara menyeluruh. Karena beragamnya pasar dan budaya yang ada di Eropa, perusahaan internasional yang berbasis di sana kerap mempergunakan strategi ini.

b. Strategi Global

Pendekatan global melibatkan peningkatan standarisasi produk dan pengawasan kantor pusat. Akibatnya, kantor pusat bertanggung jawab dan memusatkan strategi kompetitif. Kantor pusat berupaya menyatukan perusahaan yang tersebar di berbagai negara, karena unit-unit bisnis strategis yang berfungsi di tiap negara dianggap saling bergantung.

Hasilnya, strategi kompetitif ini ditentukan oleh pusat dan menyediakan produk standar ke berbagai pasar di banyak negara. Atas dasar itulah, strategi global lebih menekankan pada skala ekonomi dan memberikan lebih banyak peluang untuk memanfaatkan inovasi yang diciptakan di tingkat perusahaan, di suatu negara atau pasar lain. Kendati strategi global mempunyai risiko lebih kecil, strategi ini mungkin mengabaikan prospek perluasan pasar lokal jika pasar tersebut tidak menawarkan peluang atau jika pasar tersebut membutuhkan adaptasi produk untuk pasar lokal. Adanya keharusan untuk mengoordinasikan strategi dan mengoperasionalkan keputusan lintas negara, maka strategi ini tidak sensitif terhadap pasar lokal dan sulit dikelola. Dengan begitu, pembagian sumber daya dan menekankan koordinasi dan kerja sama di seluruh unit di seluruh negeri memang diperlukan guna mencapai operasional yang efisien. Banyak perusahaan di Jepang yang mempergunakan strategi ini,

c. Strategi Transnasional

Daya tanggap lokal dan efisiensi global merupakan tujuan dari pendekatan ini. Sulit untuk mencapai kedua tujuan ini. Kendati bidang lain memerlukan fleksibilitas lokal, tetapi bidang yang pertama memerlukan kerja sama global yang erat. Atas dasar itulah, memerlukan koordinasi fleksibel yang dapat diterima oleh dua pihak. Pemakaian pendekatan ini mempunyai keuntungan sebab kerap menghasilkan kinerja yang lebih baik daripada pendekatan atau strategi global dan multidomestik. Seiring dengan kian banyaknya perusahaan yang menghadapi persaingan global, tuntutan akan efisiensi global kian penting kendati implementasinya penuh tantangan. Persyaratan lokal pun kian mengalami peningkatan: barang dan jasa internasional kerap harus mematuhi atau sesuai standar tertentu untuk memenuhi undang-undang pemerintah setempat atau demi memuaskan preferensi dan selera konsumen di negara lain

6. Organization Basic Approach

Ada tiga metode utama untuk mengatur dan mengawasi pekerja di suatu perusahaan, terkhusus dalam perusahaan internasional:¹

- a. Strategi etnosentris sangat bergantung pada elemen sosial dan budaya dalam negeri, yang berimbas besar pada keuntungan perusahaan induk. Kendati pekerja dalam negeri mungkin tidak mempunyai kemampuan yang lebih unggul daripada pekerja asing, sebagian besar perusahaan multinasional memanfaatkan mereka untuk mengurangi biaya. Manfaat penerapan strategi ini ialah penyesuaian kekuatan, yang menghasilkan acuan atau indikator penempatan pekerja yang seragam dan aliran metodis dalam organisasi. Apple Corporation ialah salah satu contoh bisnis multinasional yang mengimplementasikan strategi ini, yang bermaksud guna memaksimalkan penjualan berdasar pada preferensi konsumen.
- b. Sebuah strategi polisentris yang berpusat pada perekrutan pekerja lokal dari satu cabang perusahaan internasional. Sistem ini menyesuaikan dengan konteks sosial dan budaya negara cabang perusahaan, serta berbanding terbalik dengan pendekatan etnosentris. Keuntungannya ialah dalam pengendalian produksi dan prosedur pemasaran tergolong sederhana atau tidak rumit. Hanya saja, karena persaingan bisnis yang tidak menguntungkan dan pembatasan perizinan, upah atau gaji manajer lokal akan lebih rendah daripada gaji manajer yang dikerahkan langsung dari negara asal mereka,
- c. Metodologi geosentris amat berbeda dengan metode sebelumnya. Geosentris merupakan perspektif global yang memperkuat gagasan etnosentrisme dan polisentrisme dengan terfokus pada aspek holistik dan struktural seseorang, bukan sekadar latar belakang budaya atau sosialnya saja. Strategi ini sulit untuk diaplikasikan karena memerlukan kemampuan kuat untuk menjembatani kesenjangan teoretis dan praktis akibat perbedaan budaya perusahaan dan sistem politik.

¹John D. Daniels, Lee H. Radebaugh, and Daniel P. Sullivan, *International Business: Environments And Operations*, New York, Pearson Education Limited, 2015.

Strategi geosentris menunjukkan tingkat variabilitas yang signifikan di pasar global kendati lemah dalam kemampuannya menyatukan sudut pandang yang berbeda saat mengambil keputusan bisnis. Salah satu bisnis yang memakai pendekatan ini perusahaan printer Canon.

Pilihan antara ketiga metode ini bergantung pada strategi internal bisnis. Mengingat bermacam pendekatan kerap dipergunakan perusahaan global, sulit untuk menentukan strategi mana yang paling efektif. Tentu saja perihal ini berimbas signifikan terhadap tugas maupun tanggung jawab pengelolaan sumber daya manusia dalam suatu perusahaan. Penyiapan dan seleksi tenaga kerja, rekrutmen dan seleksi (jumlah pekerja); pelatihan, pengembangan, dan penilaian kinerja (kemampuan, kapasitas maupun kualitas pekerja); promosi, mutasi, dan pemisahan (yang memengaruhi intensitas/pekerjaan); dan tingkat loyalitas (komitmen pekerja terhadap perusahaan) ialah langkah awal dalam memaksimalkan peran manajemen sumber daya manusia (MSDM).

B. Formulasi Strategi Bisnis Internasional

1. Rumusan Visi dan Misi

Tentu saja, sebuah perusahaan melakukan ekspansi secara internasional harus mampu menyusun perencanaan strategisnya dengan baik untuk memenuhi tantangan pasar agar berhasil di pasar global yang kompetitif. Mencapai dan mempertahankan posisi kompetitif yang bernilai, yang kerap dikenal sebagai keunggulan kompetitif, baik di dalam negeri ataupun internasional merupakan tujuan dari strategi internasional.² Rumusan visi dan tujuan perusahaan ialah tahap pertama dalam mengembangkan strategi internasional. Visi perusahaan ialah pandangan masa depan, yang memperlihatkan tujuan dan arah masa depan. Visi perusahaan hendak menyajikan keadaan masa depan yang ideal, yang bisa dipercaya, menarik, dan realistis.

²Donald A. Ball, *Bisnis Internasional; Tantangan Persaingan Global*, (Diterjemahkan oleh: Syahrizal Noor). Jakarta: Salemba Empat, 2005, hlm.169

Penetapan visi bermaksud guna:

- a. Bertujuan untuk mewakili apa yang hendak dicapai perusahaan,
- b. Terfokus pada masa depan.
- c. Mendorong dedikasi yang kuat dari seluruh anggota staf maupun lingkungan kerja.
- d. Penentuan arah dan penekanan strategi bisnis yang tepat.
- e. Menjamin kelangsungan hidup kepemimpinan organisasi perusahaan.

Terdapat beberapa syarat dan kriteria dalam menetapkan visi perusahaan, yaitu:

- a. Semua tingkat organisasi perusahaan dapat menggambarkan hal ini.
- b. Semua jajaran organisasi mampu mengomunikasikan dan memahami perihal ini.
- c. Melihat segala sesuatunya dalam jangka panjang sembari tetap memperhatikan tren yang berkembang
- d. Memegang nilai-nilai yang dihendaki oleh anggota perusahaan.

Langkah-langkah yang hendak dilaksanakan untuk merealisasikan visi perusahaan disebut dengan misi. Seluruh karyawan atau pekerja wajib taat dan mendukung misi tersebut karena menjadi landasan bagi pekerjaannya. Perkembangan perusahaan sangat diuntungkan dengan kehadiran misi perusahaan yang meliputi:

- a. Menentukan arahan kepada perusahaan
- b. Berkonsentrasi pada tindakan yang perlu diambil
- c. Mendasarkan tujuan, sasaran, dan program perusahaan pada misi yang sudah ditetapkan.
- d. Membimbing aksi dalam beberapa tingkatan.
- e. Membantu mengantisipasi pegawai bertindak salah.

2. Identifikasi *Core Competency* dan *Value*

Core competencies merupakan kelebihan yang dimiliki oleh perusahaan dibanding dengan pesaing atau kompetitornya: keunggulan itu menjadikan produk perusahaan lebih bernilai. Agar bisnis bisa menambah nilai dan bersaing di pasar, hal ini merupakan prasyarat yang penting.

Gagasan tersebut pertama kali dikemukakan dalam buku dengan judul *The Core Competence of the Corporation* oleh Prahalan dan Gary Hamel pada tahun 1990. Ditemukan bila kapasitas untuk mengembangkan kompetensi inti dengan lebih cepat dan murah dibanding pesaing mengharuskan tingkat persaingan dalam jangka panjang. Istilah kompetensi inti beracuan pada seperangkat kemampuan, pengetahuan, dan sikap. Untuk menentukan keterampilan inti (*core competencies*), ada tiga penilaian, yaitu:

- a. Menyediakan akses ke bermacam pasar yang besar dan prospektif
- b. Meningkatkan secara signifikan manfaat yang konsumen terima dari produk..
- c. Sulit bagi pesaing untuk menduplikasi atau menyalin.

Sulitnya mengembangkan *core competence*; sebaliknya, perihal ini harus dilaksanakan melalui proses berkelanjutan. Seluruh unit bisnis berkolaborasi untuk mengutamakan strategi. Atas dasar itulah, guna memberikan keunggulan dan nilai yang diperlukan untuk bersaing secara global, maka langkah awal ialah perlu mengembangkan kompetensi inti sebelum terjun ke arena komersial global. Dapat memberi simpulan bahwasanya suatu produk mempunyai kompetensi inti dan siap maju dan bersaing di pasar bila memenuhi ketiga syarat tersebut.

C. Strukturisasi dan Organisasi

1. Sentralisasi dan Desentralisasi

Pendelegasian berwenang dalam membuat keputusan dan kebijakan manajer atau orang-orang yang berada pada tingkat bawah dalam suatu struktur organisasi. Sekarang ini banyak perusahaan atau organisasi yang memilih, serta mengimplementasikan sistem desentralisasi karena bisa memperbaiki dan memaksimalkan efektivitas dan produktivitas suatu organisasi. Sentralisasi memiliki keunggulan, yaitu:

- a. Perusahaan menjadi lebih produktif dan efisien. Masing-masing fungsi organisasi terpusat untuk mempermudah dalam mengambil keputusan.
- b. Perencanaan dan pengembangan suatu organisasi lebih terintegrasi. Unit pengambil keputusan dan pihak yang hendak melaksanakan atau terkena dampak dari pengambilan keputusan, tidak harus berkoordinasi pada tingkatan yang lebih tinggi.
- c. Meningkatkan sinergi dan membagi sumber daya. Mengingat pengelolaan sumber daya dilakukan secara terpusat, maka bisa terlaksana dengan lebih efektif.
- d. Mengurangi peralatan dan fasilitas lainnya yang berlebihan. Satu sumber daya mampu digabungkan dengan sumber daya lainnya tanpa harus menyediakan sumber daya yang sama untuk tiap tugas.
- e. Meningkatkan kemampuan untuk berkoordinasi. Rantai komando tunggal memfasilitasi koordinasi.
- f. Berkonsentrasi terhadap pengetahuan. Pemimpin mempunyai kewenangan untuk mendelegasikan, maka anggota organisasi dapat mempergunakan keterampilannya secara optimal,

Kekurangan atau kelemahan sentralisasi, yaitu:

- a. Potensi penurunan kecepatan dan kualitas keputusan yang dipilih. Sewaktu mempergunakan metode terpusat, pengambilan keputusan kerap abai dengan elemen-elemen yang berpeluang memengaruhi.
- b. Disinsentif dan demotivasi pengembangan unit organisasi. Anggota organisasi merasa kesulitan untuk mencapai potensi penuh mereka akibat minimnya dukungan dan akibat pemimpin yang terkesan mendominasi.
- c. Berkurangnya kemampuan untuk bereaksi atau merespons dengan cepat terhadap perubahan di lingkungan sekitar. Organisasi benar-benar bergantung pada respons sekelompok orang.

- d. Meningkatkan kompleksitas manajemen. Dengan banyaknya permasalahan pada tingkat unit organisasi paling bawah, maka dapat membuat administrasi organisasi kian sulit.
- e. Sudut pandang yang luas kendati kedalamannya tidak memadai. Sudut pandang organisasi secara menyeluruh akan memandu keputusan pemimpin organisasi kendati jarang atau tidak pernah mempertimbangkan penerapannya.

Ada manfaat dari gagasan desentralisasi. Salah satunya manfaat desentralisasi ialah:

- a. Tingkat manajemen yang lebih rendah (*flat*)
- b. Berkurangnya birokrasi. Unit yang mengambil keputusan pun akan menjalankan keputusan itu.
- c. Lebih mudah beradaptasi terhadap perubahan. Pengambilan keputusan yang terdesentralisasi akan mempermudah unit organisasi dalam menghadapi kondisi sekarang ini.
- d. Mendorong terciptanya gagasan baru dan inovasi yang lebih. Unit organisasi sekarang ini akan berupaya guna mencapai potensi maksimalnya.
- e. Ada lebih banyak motivasi pegawai/pekerja. Anggota organisasi akan merasa sangat diterima dan terinspirasi untuk tumbuh dan memaksimalkan kinerja unit organisasi.
- f. Peningkatan partisipasi pegawai. Dengan meningkatkan partisipasi, maka mampu memaksimalkan kinerja organisasi, sesuai beberapa studi.
- g. Kemampuan di dalam tubuh organisasi. Ketersediaan sumber daya manusia dengan pelatihan dan pengujian kepemimpinan bakal meningkatkan keterampilan organisasi.

Desentralisasi memiliki kelemahan, yaitu:

- a. Manajer tingkat bawah mungkin membuat pilihan yang bertentangan dengan rencana bisnis secara menyeluruh
- b. Manajer mungkin menyepakati perjanjian koordinasi
- c. Manajer tingkat bawah mungkin mempunyai tujuan yang tidak sama seperti tujuan perusahaan secara menyeluruh.

- d. Mungkin sulit untuk menyebarkan gagasan kreatif secara efektif dalam organisasi yang terdesentralisasi.

2. Koordinasi vs Fleksibilitas

G.R. Terry mengartikan koordinasi sebagai upaya terorganisasi dan tersinkronisasi untuk memberikan jumlah atau waktu yang tepat, dan mengawasi pelaksanaan supaya menghasilkan tindakan yang konsisten dan harmonis sesuai tujuan yang sudah ditetapkan. E. F. L. Brech menyebut koordinasi merupakan menjaga keseimbangan dan pergerakan tim dengan memberi tugas ke masing-masing anggota di lokasi yang relevan untuknya dan memastikan seluruh orang menyelesaikan tugas secara serempak.³

Mc. Farland menambahkan bila koordinasi sebagai proses ketika pemimpin menjamin kebulatan atau kepastian tindakan dalam mencapai tujuan bersama dan merancang pola usaha kelompok yang terorganisasi di antara bawahannya.⁴ Handoko menjelaskan koordinasi sebagai proses penggabungan tujuan dan tindakan dalam beberapa unit organisasi (departemen atau bidang fungsional) supaya tujuan organisasi dapat tercapai seefektif mungkin.⁵

Dalam sebuah organisasi, koordinasi sangatlah penting karena beberapa alasan, seperti:

- a. Variasi dalam sikap dan perspektif. Individu biasanya lebih terpengaruh oleh tujuan organisasi yang secara langsung menjadi pertanggungjawaban mereka. Contohnya, departemen pemasaran yang memercayai bila inisiatif pemasaran ialah yang terpenting.
- b. Disparitas orientasi waktu. Departemen pengembangan produk lebih fokus pada jangka panjang daripada departemen produksi yang lebih berorientasi operasional.

³Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*, Jakarta, Bumi Aksara, 2007, hlm.85

⁴Soewarno Handyaningrat, *Pengantar Ilmu Administrasi dan Manajemen*, Jakarta, Haji Mas Agung, 1985, hlm.89

⁵T. Hani Handoko, *Manajemen*, Edisi 2, Yogyakarta, BPFE, 2003, hlm.195

- c. Perbedaan hubungan antarmanusia, Sebagai contoh, proses komunikasi kurang berkembang pada bagian manufaktur yang terkesan pragmatis dan rutin, sedangkan pada bagian pemasaran cenderung berkembang atau terkesan memiliki banyak variasi.
- d. Perbedaan formalitas, unit organisasi kerap kali mengukur kemajuan atau kinerja berdasar pada kriteria dan prosedur. Terdapat aktivitas organisasi yang dapat diklasifikasikan dan tidak dapat mengukurnya secara jelas dalam hal waktu, biaya, dan kualitas.

Kapasitas guna menyesuaikan diri dan berfungsi dengan baik dalam beberapa kondisi dan dengan sejumlah orang dikenal sebagai fleksibilitas. Supaya fleksibel, seseorang harus bisa memahami dan menghargai perspektif yang bertentangan atau berlawanan terkait suatu subjek, memodifikasi strateginya saat kondisi berubah, serta bisa menyesuaikan diri dengan mudah terhadap perubahan organisasi.

Proses perubahan membutuhkan kemampuan beradaptasi. Ada beberapa hal yang harus diubah supaya sesuai dengan keadaan sekarang ini. Keadaan itu bisa berupa kondisi sekitar atau tahapan yang dialami oleh seseorang. Masing-masing kondisi mempunyai kualitas yang berbeda dan memiliki banyak variasi dengan variabel yang bisa dimodifikasi. Nilai-nilai kehidupan menjadi variabel yang dibahas. Prinsip-prinsip ini saling terintegrasi satu sama lain. Nilai ini dipergunakan sesekali dan diabaikan di lain waktu.

3. Jenis Struktur Organisasi Multinational

Divisi Fungsional dan anak perusahaan produksi, pemasaran, dan keuangan diatur secara global. Divisi fungsional anak perusahaan ini bertanggung jawab langsung kepada rekanan perusahaan induk. Tingkat yang lebih tinggi dari perusahaan induk tidak mempunyai akses terhadap data yang menyatukan seluruh aktivitas, semua perencanaan strategis untuk MNC harus dilaksanakan di tingkat eksekutif puncak.

Divisi Internasional. Berdasar pada pengaturan ini, anak perusahaan asing bertanggung jawab atas divisi internasional yang berbeda dari perusahaan multinasional, yang berbeda dari divisi induknya. Secara praktisnya, MNC terdiri atas dua entitas yang berlainan: satu yang mendukung aktivitas domestik, dan satu lagi mendukung anak perusahaan.

Wilayah geografis. MNC membagi kegiatannya menjadi beberapa wilayah di bawah struktur ini. Masing-masing wilayah bertanggung jawab atas anak perusahaan yang berlokasi di dalam perbatasannya. Kantor pusat perusahaan induk biasanya mempekerjakan sejumlah orang untuk mengoordinasikan pertukaran informasi antara perusahaan induk dan anak perusahaan. Kelemahan struktur ini ialah tidak adanya komunikasi antardaerah atau antarwilayah.

Divisi produk internasional. Perusahaan atau korporasi terbagi menjadi beberapa divisi produk di bawah struktur ini. Masing-masing divisi bertanggung jawab atas aktivitas globalnya sendiri. Salah satu manfaat ini ialah perusahaan multinasional (MNC) dapat lebih mudah mengidentifikasi berbagai kebutuhan produk anak perusahaan mereka, serta modifikasi lini produk mereka guna memenuhi kebutuhan tersebut. Ada hubungan pelaporan yang berbeda antara perusahaan induk dan anak perusahaannya berkat struktur organisasi ini.

D. Pembentukan Tim Kerja Multinasional

1. Kebijakan Penarikan dan Penempatan Pekerja

a. Ekspatriasi

Tindakan meninggalkan negara asal untuk tinggal di luar negeri secara permanen dikenal sebagai ekspatriasi. Beberapa tahun terakhir telah terjadi peningkatan jumlah perusahaan multinasional dan kantor cabang internasional. Operasional perusahaan di seluruh dunia sangat bergantung pada peran strategis penugasan di luar negeri, serta penelitian memperlihatkan bahwasanya jumlah penempatan ekspatriat akan meningkat di masa mendatang (Windham International and National Foreign Trade Council, Inc., 1998).

Mengembangkan area pemasaran baru, mengelola anak perusahaan, terlibat dalam perundingan bersama, mentransfer teknologi, dan secara umum mengoptimalkan kompetensi perusahaan di seluruh negara menjadi tugas penting yang dilaksanakan ekspatriat.⁶ Atas dasar itulah, proses pemilihan orang untuk menempati posisi ekspatriat tampaknya memakan waktu lama, serta kebijakan strategis memainkan peran yang sangat baik. Berbagai jenis ekspatriat bisa diklasifikasikan berdasar pada tugas yang mereka lakukan, mengingat tidak semua ekspatriat memiliki aktivitas yang serupa.

Orang yang hendak bekerja di luar negeri dalam jangka waktu tertentu dengan tujuan memajukan kariernya dikenal sebagai ekspatriat sukarela. Orang-orang asing ini kerap menawarkan jasa mereka sebagai sukarelawan untuk jangka waktu kurang dari satu tahun supaya bisa mengenal budaya yang berbeda. Para profesional dan manajer yang dikirim keluar negeri untuk penugasan satu hingga tiga tahun dianggap sebagai ekspatriat tradisional. Kemudian, mereka bergantian menuju kantor utama. Mereka yang pergi keluar negeri untuk memajukan kariernya ditempatkan di sana demi mendapat pengalaman dalam manajemen perusahaan, guna mendapatkan pemahaman komprehensif perihal operasi internasional, mereka mungkin melakukan satu hingga tiga rotasi atau berpindah ke negara lain.

Ekspatriat global merupakan mereka yang pindah melintasi batas negara. Mereka kerap lebih banyak bekerja di luar negeri dibanding di dalam negeri.

b. Identifikasi Aspek yang Memengaruhi Efektivitas Ekspatriasi

Ekspatriat dipakai oleh banyak perusahaan multinasional untuk memastikan operasi bisnis efisien dan mematuhi peraturan kantor pusat. Secara umum, warga negara asing pun dapat dimanfaatkan untuk memperkuat kemampuan operasional perusahaan. Pada umumnya, ekspatriat juga dapat dipergunakan untuk memperkuat kemampuan organisasi internasional. Pengalaman ekspatriat dapat menjadi sumber daya yang berkembang di kalangan organisasi untuk berkembang secara mendunia

⁶P. M. Caligiuri, *Selecting expatriates for personality characteristics: A moderating effect of personality on the relationship between host national contact and cross-cultural adjustment*. *MIR: Management International Review*, 2000, 61-80

Persyaratan kemampuan manajemen dan teknis di negara tuan rumah dapat dipenuhi dengan mempekerjakan ekspatriat. Selain itu, ekspatriat dapat mendidik anggota staf di negara tujuan perihal prosedur dan budaya perusahaan. Pengiriman ekspatriat keluar negeri dapat mempermudah pengawasan dan pengelolaan aktivitas perusahaan di tiap negara. Ditugaskan di luar negeri merupakan suatu hal yang menguntungkan bagi ekspatriat karena bakal memungkinkan mereka memperoleh lebih banyak pengalaman dan berpotensi maju ke posisi yang lebih tinggi. Kehadiran tenaga kerja asing amat penting karena pada kenyataannya, kinerja mereka berbeda dengan pekerja lokal, sehingga mereka mampu memberikan upaya terbaiknya kepada organisasi.

c. Perencanaan Pelatihan untuk Ekspatriasi

Sewaktu ekspatriat dikirimkan keluar negeri, mereka kerap mengalami *culture shock* akibat ketidakmampuan mereka menyesuaikan diri dengan budaya baru. Orientasi dan pelatihan sebelum keberangkatan, pengembangan pekerja secara kontinu, dan pelatihan penyesuaian kembali bagi ekspatriat ialah bidang konsentrasi utama pelatihan dan pengembangan pekerja internasional. Ekspatriat yang bekerja di luar negeri harus mendapat pengajaran bahasa ataupun budaya, bimbingan karier, dan pelatihan teknis lainnya untuk membantu kinerja mereka dan mengantisipasi hasil yang merugikan. Saat memindahkan pekerja keluar negeri, keluarga mereka pun patut diperhitungkan. Mengingat masalah keluarga ialah penyebab mayoritas kegagalan ekspatriat, layanan dukungan yang ditawarkan kepada keluarga ini sangat penting.⁷

Pelatihan merupakan pendidikan yang dimaksudkan guna memaksimalkan kompetensi tertentu terkait karier. Penilaian dan akan kebutuhan pelatihan pun perlu dilaksanakan oleh perusahaan dengan menyelenggarakan program pelatihan atau pengembangan, tetapi perlu pula menentukan kebutuhan yang sesungguhnya.

⁷J.J. Wild, et al. *Financial Statement Analysis*. Jakarta. Salemba Empat. 2005. hlm.551

Tahap penilaian memerlukan identifikasi kesenjangan antara persepsi kemampuan manajer dan karyawan dan apa yang diyakini organisasi mampu mereka lakukan. Perusahaan internasional yang sudah mapan memiliki tuntutan pelatihan dan pengembangan yang berbeda dibanding perusahaan rintisan di dunia bisnis internasional. Hanya sedikit, jika ada, perusahaan baru yang melakukan internasionalisasi yang memiliki manajer internasional berpengalaman. Atas dasar itulah, pelatihan dan pengembangan menjadi mutlak diperlukan. Sebaliknya, perusahaan internasional mempekerjakan kader manajer yang terampil dan berpengalaman dengan latar belakang, kompetensi, dan kemampuan internasional. Hanya saja, pelatihan pun diperlukan untuk perubahan organisasi. Pemberdayaan karyawan, motivasi, dan peningkatan keterampilan teknis semuanya dicapai melalui pelatihan.

d. Motivasi Kerja dan Kepimpinan dalam Bisnis Internasional

Motivasi kerja. Tindakan menginspirasi orang lain supaya merasa bergairah terhadap sesuatu disebut sebagai motivasi. Di dunia perusahaan internasional, para manajer menghadapi kesulitan dalam menginspirasi staf mereka untuk menciptakan produk baru dan memaksimalkan dukungan pelanggan. Atas dasar itulah, motif seseorang memengaruhi keputusannya untuk memilih aktivitas tertentu daripada aktivitas lainnya. Mempertimbangkan keinginan dan nilai ialah langkah pertama menuju pemahaman motivasi. Nilai ialah sesuatu yang diyakini penting oleh seseorang, sedangkan kebutuhan ialah sesuatu yang dibutuhkan atau dihendaki oleh seseorang .

Masing-masing orang mempunyai tuntutan yang berbeda-beda, mulai dari tuntutan primer, sekunder, hingga tersier. Lingkungan organisasi biasanya memperlihatkan kebutuhan sekunder. Misalnya, jika seseorang merasa puas dengan pekerjaannya, penghargaan yang diberikan organisasi juga harus memenuhi kebutuhannya. Tentu saja, menawarkan kantor yang bagus tidak cukup untuk memberi kompensasi kepada seseorang yang membutuhkan kesempatan promosi. Selain itu, budaya, pengalaman, teman sebaya, dan keluarga mempunyai pengaruh yang lebih besar terhadap nilai. Cara karyawan perusahaan multinasional dimotivasi sangat berbeda berdasar pada latar belakang budaya atau perilaku mereka. Misalnya, tuntutan dan penghargaan individualistis akan sangat merangsang para manajer dan pekerja di negara-negara individualistis.

Dia merasa sangat terdorong untuk memiliki kesempatan membuktikan kemampuannya sendiri, terutama demi memperoleh persetujuan dari orang lain. Sebaliknya, masyarakat kolektivistis akan sangat terdorong oleh kebutuhan dan manfaat kolektif.

Sewaktu keyakinan budaya dan metode motivasi karyawan perusahaan internasional bertabrakan, konflik dapat dengan mudah terjadi. Struktur remunerasi Jepang, yang didasarkan pada kinerja kelompok dan senioritas, menghadirkan tantangan bagi banyak manajer Amerika yang beroperasi di Jepang .

Sarros dan Butchatsky (1996) mendefinisikan kepemimpinan bisa diperjelas sebagai perilaku dengan maksud tertentu guna memengaruhi kegiatan para anggota kelompok demi memperoleh tujuan bersama yang terancang untuk bermanfaat secara perseorangan atau bagi organisasi. Anderson (1988), kepemimpinan berarti mempergunakan kekuasaan untuk memengaruhi pikiran dan tindakan orang lain sedemikian rupa sehingga mendapatkan kinerja yang tinggi.

Melalui penjelasan tersebut, kepemimpinan berimplikasi, yaitu:

- 1) Pertama: menjadi seorang pemimpin memerlukan keterlibatan individu atau kelompok lain, seperti bawahan atau karyawan (pengikut). Pekerja atau pengikut harus siap mengikuti atau mematuhi instruksi pemimpin. Hanya saja, dengan tidak ada pekerja, tentu tidak akan memunculkan kepemimpinan.
- 2) Kedua: pemimpin yang efektif ialah individu yang mampu memotivasi pegawai atau pekerjanya untuk bekerja sesuai standar yang tinggi mempergunakan pengaruhnya. French dan Raven (1968) menyampaikan kekuasaan seorang pemimpin berasal dari:
 - a) *Reward power* berasal dari keyakinan bawahan bila pemimpin mempunyai sarana dan kapasitas guna memberikan imbalan kepada mereka yang menaati perintahnya.

- b) *Coercive power*, karena bawahan memercayai bila pemimpin mereka mempunyai wewenang untuk menghukum mereka karena tidak mematuhi perintah.
 - c) Kekuasaan yang sah merupakan kemampuan guna menjalankan pengaruh dan wewenang berdasar pada keyakinan bawahan terhadap pemimpin.
 - d) Otoritas rujukan berasal dari identifikasi (pengakuan) sosok pemimpin oleh bawahan. Mengingat sifat pribadi, reputasi, atau karismanya, para pemimpin dapat memberikan pengaruh.
 - e) *Expert power* berdasar pada kesan pengikut terhadap pemimpin yang kompeten dan berpengetahuan luas di bidangnya. Pemimpin dapat memengaruhi tindakan bawahannya dalam bermacam keadaan dengan memanfaatkan beragam teknik kekuasaan atau kekuatan.
- 3) Ketiga: kejujuran terhadap diri sendiri, rasa bertanggung jawab yang tulis, pengetahuan, keberanian untuk bertindak sesuai ide atau gagasan seseorang, percaya diri dengan diri sendiri dan orang lain, serta kemampuan untuk membujuk orang lain semuanya diperlukan untuk kepemimpinan. Kendati ada kebingungan umum antara manajemen dan kepemimpinan, kedua gagasan tersebut tidaklah sama. Bennis dan Nanus (1995) memberikan definisi yang tepat perihal perbedaan antara manajer dan pemimpin. "Manajer merupakan pihak yang melakukan sesuatu dengan benar dan pemimpin merupakan orang yang melakukan hal yang benar/" Penjelasan itu menggambarkan bagaimana pemimpin berkonsentrasi pada tindakan yang benar, sedangkan manajer fokus pada melakukan sesuatu secara tepat. Manajemen memastikan kita untuk menaiki tangga secepat mungkin, kepemimpinan memastikan tangga itu bersandar dengan benar ke dinding.

2. Kebijakan sistem pengendalian kinerja

Dalam organisasi, kinerja dinilai pada beberapa tingkatan, dimulai dari manajemen puncak, turun ke manajemen menengah, dan berakhir pada tingkat operasi yang meliputi staf produksi dan penjualan. Dalam sebuah perusahaan, terdapat dua jenis pengendalian, seperti:

- a. Pengendalian manajemen, yaitu proses ketika manajer di tingkat yang lebih tinggi menilai kinerja manajer menengah.
- b. Pengendalian operasional, yaitu manajer tingkat menengah menilai anggota staf di tingkat operasional.

3. Pengendalian Operasional vs Pengendalian Manajemen

- a. Pengendalian Operasional
 - 1) Fokus : Jangka pendek
 - 2) Pendekatan : strategi manajemen berdasar pada pengecualian, artinya guna mengatasi masalah. Pengendalian ini menemukan unit atau orang yang kinerjanya di bawah eksperasi.
 - 3) Tujuan : dengan cakupan yang sempit
 - 4) Ukuran kinerja: secara umum satu ukuran keuangan atau operasional
- b. Pengendalian manajemen
 - 1) Fokus: Jangka panjang
 - 2) Pendekatan: strategi manajemen dipilih berdasar pada tujuan jangka panjang, seperti pertumbuhan maupun profitabilitas, serta kinerja dievaluasi secara berkala atau sebagai respons terhadap tujuan itu.
 - 3) Tujuan: dengan cakupan luas dan strategis
 - 4) Ukuran kinerja: secara umum terdapat banyak ukuran kinerja

Tujuan pengendalian manajemen unit bisnis strategis juga dikenal sebagai *strategic business unit* (SBU) mencakup serangkaian aktivitas operasional yang berada di bawah wewenang manajer SBU. Manajer suatu SBU secara umum berhak atas otonomi dalam pengambilan keputusan dan administrasi sumber daya fisik dan manusia. Pengendalian manajemen bertujuan guna:

- a. Mendorong para manajer untuk mengerahkan upaya untuk mencapai tujuan yang ditetapkan oleh manajemen atas.

- b. Berikan manajer insentif yang tepat untuk membantu mereka membuat keputusan yang selaras dengan tujuan manajemen tingkat atas
- c. Pastikan secara adil kompensasi yang diperoleh manajer atas bakat, upaya, dan efektivitas pengambilan keputusan mereka.

4. Kontrak Kerja

Model prinsipal-agen, model ekonomi, merupakan prototipe yang memiliki komponen penting yang harus dimiliki suatu kontrak demi memperoleh tujuan yang dimaksudkan. Hubungan kontraktual dipengaruhi oleh dua faktor utama, khususnya:

- a. Ada tingkat ambiguitas perihal efektivitas tindakan manajemen dalam mengendalikan pekerjaan sebab organisasi beroperasi dalam lingkungan yang dipengaruhi oleh banyak elemen di luar kendalinya.
- b. Ketidakmampuan manajemen tingkat atas untuk mengawasi keputusan dan tindakan yang diambil manajer.

Hubungan kontraktual menjadi rumit karena kedua faktor tersebut, maka kontrak kerja harus memahami dan mengikuti tiga prinsip berikut:

- a. Kontrak harus membedakan antara kinerja manajer dan kinerja SBU, yaitu harus membedakan antara hasil aktivitas manajer dan kemampuan maupun upaya manajer dalam mengambil keputusan.
- b. Hal-hal yang dikendalikan oleh manajer harus dicakup dalam kontrak. Kendati premis kedua ini mirip dengan premis pertama, premis ini mengecualikan unsur-unsur tak terkendali yang diketahui dalam kontrak.

Guna mencakup keputusan yang cukup berisiko dan objektif, serta mencegah tindakan dengan hasil yang tidak diketahui, kontrak harus mempertimbangkan penghindaran risiko oleh manajer. Penetapan secara tepat siapa, apa, dan kapan mengenai evaluasi yang terlaksana ialah langkah pertama dalam merancang sistem pengendalian manajemen guna mengevaluasi.

- a. Siapa saja yang terlibat dalam kinerja organisasi?
- b. Apa yang dimaksud dengan penilaian/evaluasi?
- c. Kapan tinjauan kinerja dilaksanakan?

Dua hal yang perlu dipertimbangkan ialah:

- a. Baik mempergunakan anggaran induk atau anggaran fleksibel, evaluasi bergantung pada upaya manajer dan sumber daya yang dipergunakan
- b. Siklus hidup produk—pilihan waktu tambahan—adalah dasar evaluasi.

5. Kebijakan imbalan

Kendati mereka dimiliki oleh satu pemilik atau kelompok (perusahaan induk), perusahaan multinasional (MNC) atau perusahaan transnasional (TNC) kerap beroperasi di masing-masing negara, baik sebagai entitas yang berdiri sendiri atau sebagai anak perusahaan dari perusahaan induk yang bersangkutan. Mengingat entitas itu berada di negara yang berbeda, mungkin terdapat perbedaan dalam syarat dan ketentuan atau keadaan kerja, yang berarti mungkin terdapat perbedaan dalam hak dan kewajiban pada pekerja, bahkan bila satu kelompok ialah bagian dari TNC atau MNC.

Falsafah terkait penghargaan organisasi akan berdampak besar pada kebijakan penghargaan. Program insentif akan bersinggungan dengan:

- a. Tingkat imbalan. Posisi gaji yang kerap disebut dengan kebijakan gaji ditentukan oleh beberapa kriteria. Variabel ini mencakup tingkat ekspektasi kinerja yang dibebankan pada anggota staf, tingkat persaingan untuk merekrut talenta terbaik, imbalan posisi yang ditawarkan, budaya organisasi, dan kemampuan untuk membayar gaji yang tinggi.
- b. Besarnya imbalan dan persamaan pasar. Kendati kekuatan pasar harus dipertimbangkan ketika mengembangkan skema imbalan, maka hal ini tidak berarti kekuatan itu harus sama persis dengan tingkat harga. Falsafah imbalan atau kompensasi perusahaan dan tekanan bisnis untuk menarik ataupun mempertahankan talenta terbaik yang akan berimbas pada strategi ini.

Masing-masing perusahaan perlu merekrut dan mempertahankan karyawan berketerampilan tinggi, yang mana pasar kerap menuntut harga premium. Akibatnya, persamaan internal mungkin perlu dibuat menjadi kurang optimal supaya bisa beradaptasi dengan realitas pasar.

- c. Hubungan imbalan dengan kinerja bisnis, Gaji dikaitkan dengan kinerja perusahaan melalui aspek kebijakan penghargaan. Kebijakan ini mempertimbangkan seberapa erat hubungan kompensasi dengan kinerja perusahaan. Faktor penting lainnya yang perlu dipertimbangkan, termasuk kemampuan perusahaan untuk membayar, nilai yang dihasilkan, dan jumlah uang yang dibayarkan sebagai gaji. Penyelenggaraan bagi hasil tercakup dalam kebijakan ini.
- d. Imbalan kontigen. Apakah organisasi hendak memberi penghargaan terhadap kinerja, kemampuan atau kompetensi yang harus ditentukan oleh kebijakan imbalan.
- e. Kemampuan beradaptasi. Kebijakan perihal imbalan perlu mempertimbangkan seberapa mudah sistem beradaptasi terhadap perubahan keadaan yang cepat. Rencana penghargaan harus mempertimbangkan gaya manajemen yang lebih fleksibel, struktur organisasi yang tidak terlalu kaku, dan perubahan atau modifikasi tuntutan bisnis atau pekerjaannya.
- f. Melibatkan pekerja. Bila pegawai berpartisipasi dalam merancang dan mengelola penghargaan, kebijakan maupun praktik insentif bakal diterapkan, dipahami, dan berhasil. Partisipasi pegawai amat penting, terutama ketika menentukan peran, memilih cara mengukur dan mengevaluasi kinerja, serta mengaitkan insentif dengan kinerja itu.
- g. Memaksimalkan pegawai. Program insentif berfungsi sebagai sarana menginformasikan anggota staf perihal keyakinan perusahaan dan kontribusi yang diperlukan dari mereka untuk mempertahankan nilai-nilai ini dan mencapai tujuan organisasi.
- h. Transparansi, Perusahaan sektor swasta tidak pernah membocorkan informasi perihal praktik kompensasi mereka. Kebijakan ini tidak bisa dipertahankan di dunia modern. Sekarang saat pegawai menyadari kebijakan pengupahan dan bagaimana kebijakan itu diterapkan untuk menentukan tingkat gaji dan strategi kemajuan mereka, barulah mereka mengevaluasi keadilan proses manajemen penghargaan di perusahaan.

- i. Kebijakan repatriasi. Pelayanan luar negeri jangka panjang memunculkan masalah akulturasi yang signifikan bagi manajemen PCN. Bekerja dan berinteraksi dengan budaya asing dapat mengakibatkan benturan budaya (*cultural shock*), suatu keadaan psikologis yang menyebabkan kecemasan, keputusasaan, kejengkelan, dan kebingungan. Bekerja di luar negeri dan kehilangan lingkungan akrabnya akan mengakibatkan ekspatriat baru merasa tidak yakin terhadap dirinya sendiri, bingung, merasa ditolak, dan mempunyai harga diri yang rendah.

Memberi pengajaran bahasa dan budaya kepada ekspatriat dan keluarga mereka sebelum keberangkatan merupakan salah satu cara mudah untuk memecahkan masalah ini. Mereka akan mampu memahami dan bersiap menghadapi perubahan budaya. Seperti yang mereka lakukan terhadap ekspatriat, perusahaan internasional juga harus menawarkan pelatihan perihal repatriasi atau mengirim ekspatriat kembali ke negara asal mereka setelah menyelesaikan tugas. Kecenderungan masyarakat guna memercayai bila tidak ada perubahan tempat asal mereka sebagai salah satu tantangan dalam proses repatriasi. Atas dasar itulah, penyesuaian kembali diperlukan bagi para manajer yang dipulangkan dan dapat menjadi tantangan, maka memerlukan perhatian dari organisasi dan manajernya. Sebenarnya, jika perusahaan multinasional secara rutin menawarkan program pengembangan karier bagi ekspatriat, tantangan mengenai ekspatriasi dan repatriasi dapat diminimalkan. Sesuai penelitian, manajer akan lebih sukses ketika menyelesaikan proyek di luar negeri bila:

- a. Mampu menerima atau menolak penugasan di luar negeri;
- b. Dibekali dengan penilaian yang akurat perihal posisi baru;
- c. Dibekali gambaran atas kondisi sebenarnya terkait pelaksanaan tugas repatriasi;
- d. Mempunyai mentor di negara asal yang akan melindungi kepentingan manajer dan menawarkan dukungan dalam pekerjaan maupun lingkungan sosial selama penugasan;
- e. Mengenali hubungan yang jelas antara penugasan di luar negeri dan jalur karier untuk masa depan.

E. Ruang Lingkup Bisnis Internasional

Masing-masing pertukaran atau transaksi bisnis antara sektor publik dan swasta yang melibatkan dua atau beberapa negara disebut sebagai bisnis internasional. Tujuan dari aktivitas komersial ini bukan sekadar keuntungan, melainkan kesejahteraan sosial bagi pemerintah, sedangkan pihak swasta mencari pendapatan yang optimal dari usaha tersebut. Terdapat beberapa faktor yang melatarbelakangi perusahaan terlibat dalam bisnis internasional, yaitu:

1. Guna mendongkrak penjualan. Mengingat bisnis internasional begitu luas dan melampaui batas negara, memungkinkan suatu perusahaan untuk berkembang dalam hal penjualan produk. Kendati perusahaan ini berbasis di dalam negeri, tetap saja berpotensi untuk berekspansi secara internasional. Suatu perusahaan mungkin dapat memaksimalkan kuantitas penjualan komoditas yang diproduksinya jika pasarnya cukup besar. Misalnya, Timor Leste ialah negara yang baru terbentuk. PT Telkomsel, operator telekomunikasi terbesar di Indonesia, telah mendirikan anak perusahaan Telkomsel. Tindakan ini dilaksanakan Telkomsel dalam upaya mengembangkan pasarnya, baik di dalam negeri ataupun internasional.
2. Guna mendapatkan sumber daya, sekarang ini, suatu perusahaan dapat yakin bila mereka akan unggul dalam persaingan jika mempunyai akses terhadap sumber daya yang diperlukan atau jika mempunyai akses yang lebih besar terhadap komponen produksi (manusia, uang, material, dan proses). Perihal ini terjadi sebagai akibat dari terbatasnya sumber daya produksi dan kian banyaknya kebutuhan manusia yang harus dipenuhi oleh dunia usaha sebagai produsen. Sebuah perusahaan di suatu negara dapat mengakses sumber daya di negara lain melalui aktivitas komersial internasional. Bisnis-bisnis ini dapat memperoleh akses dengan melakukan investasi langsung ataupun tidak langsung di negara-negara dengan sumber daya melimpah. Sebagai gambaran, sekarang ini banyak perusahaan internasional yang membuka pabrik di Vietnam sebagai bagian dari investasi besar-besaran mereka di sana. Perihal ini terjadi sebab reputasi Vietnam sebagai pemasok tenaga kerja yang melimpah, terjangkau, dan terampil.

3. Guna mendiversifikasi penawaran maupun sumber penjualan. Perusahaan yang menjalankan bisnis internasional mungkin menjadi lebih inventif dan kreatif untuk menghasilkan banyak prospek dan penjualan. Perusahaan perlu mampu memenuhi harapan pelanggan atas apa yang mereka sediakan seiring dengan pertumbuhan pangsa pasar dan basis pelanggan mereka. Mengingat keinginan konsumen yang tidak terbatas, pelaku bisnis perlu mampu berinovasi supaya bisa mengungguli pesaingnya .

Keadaan operasi bisnis internasional sejauh ini memperlihatkan kemajuan yang meningkat. Perihal ini dapat disebabkan oleh bermacam faktor yang mempercepat berkembangnya kegiatan tersebut, seperti: a). Teknologi telah maju dengan cepat, dan sebagai hasilnya, jaringan komunikasi maupun transportasi yang lebih cepat telah tercipta, maka memungkinkan pekerjaan jarak jauh; b). Liberalisasi kebijakan pemerintah yang bersinggungan dengan perdagangan internasional dan transfer sumber daya; c). Penciptaan struktur yang diperlukan untuk membantu dan mempromosikan perdagangan global. Pembentukan organisasi ini didorong oleh pemerintah dan komunitas bisnis untuk menurunkan risiko perusahaan; d). Daya saing internasional yang meningkat, terutama dalam hal bisnis, terjadi bukan sekadar antarperusahaan yang beroperasi dalam satu negara, melainkan antarperusahaan yang beroperasi dalam kawasan atau bahkan benua yang sama.

Perusahaan bisa melakukan bermacam aktivitas guna melakukan perdagangan internasional, seperti: a). Aktivitas ekspor-impor: ini ialah transaksi ekonomi penting di suatu negara. Bila dalam neraca suatu negara aktivitas ekspor lebih tinggi daripada impor, berarti dapat dipastikan negara itu merupakan negara maju dengan pendapatan yang besar. Bila sebaliknya, aktivitas impor lebih tinggi daripada ekspor, berarti negara itu pergerakan pertumbuhan ekonomi tidak maju sebab negara itu cenderung bergantung ke negara lain;

b). Aktivitas investasi. Investasi ialah proses ketika suatu bisnis mempergunakan modalnya. Investasi ini bisa berbentuk penanaman modal asing langsung (FDI), perusahaan menempatkan uangnya di negara tujuan secara fisik. Berinvestasi di pasar modal, perusahaan multinasional membeli saham atau melakukan akuisisi, merupakan prosedur atau metode investasi tambahan.

F. Lingkungan Bisnis Internasional

Kegiatan bisnis internasional tidak akan pernah lepas dari lingkungan yang ada di sekelilingnya. Faktor lingkungan berpengaruh cukup besar pada aktivitas bisnis internasional. Ada beberapa lingkungan yang melingkari bisnis internasional adalah lingkungan budaya, lingkungan politik dan hukum, serta lingkungan teknologi. Peran dari lingkungan tersebut dalam bisnis internasional adalah membentuk sebuah etika dan tanggung jawab sosial yang nantinya akan diterapkan oleh pihak-pihak yang berkecimpung di dalamnya. Perihal ini akan menjadi perhatian organisasi-organisasi internasional yang berfokus pada bidangnya masing-masing.⁸

1. Lingkungan Budaya

Pada tahun 1870 seorang antropolog Edward Taylor mendefinisikan budaya sebagai sesuatu yang kompleks yang mencakup pengetahuan, kepercayaan, seni, moral, hukum, adat dan kemampuan lain yang diperoleh manusia sebagai anggota masyarakat. Selain itu, Hofstede juga berpendapat bahwa budaya sebagai pemrograman kolektif pikiran yang membedakan anggota satu kelompok manusia dari yang lain.

Sosiolog Zvi Namemwirth dan Robert Weber melihat budaya sebagai sistem gagasan yang merupakan desain untuk hidup. Dari pendapat beberapa ahli di atas, maka dapat kita simpulkan bahwa budaya adalah kumpulan nilai, kepercayaan, perilaku, dan sikap yang membedakan sebuah masyarakat dengan masyarakat lainnya. Budaya ialah subjek yang luas, sulit dipahami, dan menantang untuk diselidiki.

⁸Budi Rustandi Kartawinata, Aditya Wardhana, dan Syahputra, *Bisnis Internasional*, Bandung, PT. Karya Manunggal Lithomas, 2014, hlm.13-20

Norma dan nilai yang mengatur suatu masyarakat ialah sumber kebudayaan. Hill mendefinisikan nilai sebagai gagasan abstrak perihal apa baik dan diinginkan dan bermoral. Artinya, nilai ialah keyakinan yang diterima secara umum perihal bagaimana seharusnya terjadi.⁹ Hill menyampaikan bahwasanya masyarakat ialah kumpulan individu yang memiliki seperangkat nilai dan norma yang sama, dan norma ialah aturan dan standar sosial yang menentukan perilaku yang pantas dalam situasi tertentu.¹⁰

Budaya terbentuk melalui bermacam unsur, seperti: a). Struktur sosial. Karena struktur sosial terdiri atas orang-orang yang membentuk kelompok, maka ia merupakan salah satu komponen pembentuk kebudayaan. Ada starta sosial dalam kelompok sosial tersebut yang dapat dilihat dari bermacam sudut pandang, seperti status perkawinan, kedudukan ekonomi, dan lain-lain; b). Nilai/perilaku. Ide atau gagasan dan standar yang diakui suatu masyarakat dikumpulkan ke dalam suatu kumpulan yang dikenal sebagai nilai. Tingkah laku atau perilaku merupakan puncak dari cita-cita tersebut yang tergambar melalui pikiran, perasaan, dan perbuatan; c). Bahasa. Ada sekitar tiga ribu bahasa dan sepuluh ribu dialek berbeda yang dipergunakan di seluruh dunia. Faktor utama yang membedakan kelompok sosial dalam masyarakat ialah bahasa. Bahasa memungkinkan manusia membedakan peradaban yang berbeda. Perbedaan persepsi akibat hambatan bahasa dapat menimbulkan konflik. Para profesional bisnis internasional pun perlu fasih berbahasa *counterpart* untuk menghindari miskomunikasi yang disebabkan oleh hambatan atau perbedaan bahasa; d). Komunikasi atau interaksi. Karena masing-masing orang dalam suatu masyarakat mungkin berhubungan dengan komunikasi, maka komunikasi ialah bagian dari budaya. Ada dua jenis komunikasi: komunikasi nonverbal melalui perilaku dan komunikasi verbal melalui kata-kata; e). Agama membatasi peran yang dapat dimainkan seseorang dalam masyarakat. Perihal ini pun memengaruhi barang-barang yang dikonsumsi masyarakat;

⁹Hill. 2014. The Development and Investigation of The Psychometric Properties of A Burnout Scale within A South African Agricultural Research Institution. SA Journal of Industrial Psychology, Vol. 40, No. 1, hlm.93

¹⁰Hill. 2014. The Development and Investigation of The Psychometric Properties of A Burnout Scale within A South African Agricultural Research Institution. SA Journal of Industrial Psychology, Vol. 40, No. 1, hlm.93

Misalnya, ada makanan yang harap dan haram bagi umat Islam.

Masing-masing aktivitas bisnis di seluruh dunia harus mampu menyesuaikan perilakunya dari satu negara ke negara lain dalam konteks perdagangan: operasional bisnis melibatkan negara dan negara dengan budaya yang berbeda-beda. Organisasi internasional terpengaruh oleh bermacam ciri budaya, termasuk: a) Jarang sekali memiliki banyak wewenang membuat orang menerima ketidakadilan yang terjadi di antara kelompok, institusi, dan individu. b) Menghindari ketidakpastian. Perihal ini memperjelas bila masyarakat merasa tidak nyaman dengan ambiguitas dan ketidakpastian, itulah sebabnya mereka menganut gagasan yang memberikan konsistensi dan kepastian. c) Individualisme dan Kolektivisme. Pentingnya struktur sosial yang tidak dibatasi, di masing-masing individu diharuskan menjaga diri sendiri tercermin dalam individualisme. d) Feminisme dengan maskulinisme. Kecenderungan budaya terhadap pencapaian heroik, ketegasan, keterpusatan pada pekerjaan, serta kesuksesan materi disebut sebagai maskulinitas. Sedangkan feminisme menekankan pentingnya hubungan kerja sama, pengambilan keputusan kelompok, dan standar hidup yang tinggi.

2. Lingkungan Politik dan Hukum

Operasi bisnis lintas batas disebut sebagai bisnis internasional. Tentu saja, hubungan bisnis suatu negara dengan negara asing dipengaruhi oleh lanskap politik dan hukumnya. Bidang politik dan hukum saling terkait karena struktur politik suatu negara secara alamiah menimbulkan kebijakan (hukum) tertentu. Misalnya, suatu negara yang menjunjung nilai-nilai politik demokratis pasti akan memberlakukan undang-undang dan kebijakan yang mendorong transparansi dalam kegiatan ekonomi yang dilaksanakan negara tersebut sehingga menghasilkan kebijakan ekonomi yang secara umum terbuka.

Pemimpin yang tegas dalam bisnis internasional perlu memiliki rencana yang solid untuk menangani kondisi pasar dan nonpasar.

Institusi publik seperti lembaga pemerintah maupun organisasi nonpemerintah ialah bagian dari lingkungan nonpasar atau politik, sedangkan interaksi antara individu rumah tangga dan dunia usaha untuk mendistribusikan sumber daya membentuk lingkungan pasar. Manajemen perusahaan perlu hati-hati selama mengevaluasi kebijakan dan lingkungan politik, hukum maupun ekonomi guna mengoptimalkan efisiensi dan membantu keberhasilan perusahaan.

Fungsi proses politik, yakni a) Ekspresi minat seseorang. Agar kebutuhan, keinginan, dan kepentingan kelompoknya terwakili dan terlindungi dalam kebijakan publik, maka artikulasi kepentingan merupakan proses penyampaian bermacam kebutuhan, tuntutan, dan kepentingan melalui perwakilan kelompok yang tergabung dalam lembaga legislatif. b) Proses ketika permintaan dari berbagai kelompok diintegrasikan ke dalam pilihan kebijakan pemerintah yang potensial dikenal sebagai agregasi kepentingan. c) Menetapkan kebijakan. Membuat kebijakan sebagai keputusan yang dirancang oleh para pembuat kebijakan. Berdasar pada hasil konsensus yang mewakili berbagai kepentingan saat ini, maka kebijakan ini dibuat kebijakan dan mengambil keputusan yang menjadi. d) Penerapan hukum pada pengadilan dan kebijakan. Kebijakan yang telah ditetapkan tentunya harus terlaksana secara bertanggung jawab. Kebijakan ini dapat ditegakkan secara hukum dan mempunyai konsekuensi atas pelanggaran, maka tugas pengadilan ialah memberi hukuman tersebut.

Spektrum politik terdapat dua titik ekstrem, seperti:

- a. Dalam demokrasi, sejumlah atau mayoritas warga negara terlibat dalam pengambilan keputusan. Negara demokratis mempunyai ciri-ciri: kebebasan menyampaikan pendapat, berekspresi, pers, dan berorganisasi; pemilu, warga negara memilih wakil-wakilnya untuk mewakili mereka; batasan masa jabatan wakil rakyat; sistem hukum tidak memihak dan independen; birokrasi yang tidak memihak; dan akses masyarakat terhadap proses pengambilan keputusan.
- b. Di bawah totalitarianisme, sejumlah orang mengendalikan proses pengambilan keputusan. Ciri-ciri negara totaliter meliputi: satu partai politik; orang atau organisasi yang menguasai monopoli kekuasaan politik; dan tidak adanya pengakuan adanya pertentangan.

Terdapat dualitas dalam sistem politik dan pilihan manajemen antara kekuasaan konsumen dan pemerintah atas sistem politik dan ekonomi. Para eksekutif bisnis perlu memahami peran penting yang dimainkan pemerintah dalam perekonomian. Tindakan-tindakan berikut ini dibutuhkan guna menghadapi lingkungan politik sebab tindakan politik merupakan permasalahan yang rumit: a) Membuat daftar isu khusus yang dialami oleh perusahaan, seperti keselamatan, peraturan lingkungan hidup, dan hak-hak buruh; b) Menjelaskan aspek politik dari isu itu; c) Mengidentifikasi langkah-langkah politik prospektif yang dilaksanakan oleh dunia usaha dan LSM lainnya yang telah tersedia; d) Pentingnya pengakuan terhadap organisasi dan individu penting, seperti badan legislatif dan lembaga pemerintah; e) Mengembangkan strategi, termasuk tujuan utamanya, pilihan yang tersedia, dan potensi efektivitasnya; f) Menilai dampak implementasi; g) Pilih tindakan terbaik dan laksanakan; h) Jika diperlukan, memengaruhi pengambilan keputusan dan lembaga pendidikan melalui lobi spesialis.

Kualifikasi sistem hukum: a) Sistem hukum adat/kasus (*common law*), yang sangat bergantung pada kebiasaan, preseden, dan penggunaan, serta pengadilan memainkan peran penting dalam menafsirkan hukum sesuai dengan ciri-cirinya; b) suatu sistem hukum perdata yang dibangun di atas suatu perangkat hukum atau peraturan yang dirancang menjadi undang-undang; c) sistem hukum teokratis, seperti hukum Islam, yang mengambil preseden dari agama.

Masalah hukum dalam bisnis global mencakup: undang-undang yang mengatur perdagangan dan investasi; perlindungan kekayaan intelektual; pengaturan arus keuangan; perpajakan; kewajiban pelaporan; peraturan kepemilikan; hubungan kontraktual; perlakuan internasional; dan penyelesaian sengketa.

3. Lingkungan Teknologi

Teknologi ialah studi perihal instrumen dan proses yang dipakai dalam produksi komoditas dan jasa. Prosedur bisnis kini menjadi lebih produktif, efisien, dan efektif berkat teknologi. Efektivitas dalam konteks ini mengacu pada pencapaian tujuan yang dimaksudkan, efisiensi dalam menciptakan barang dan jasa dengan sumber daya paling sedikit, serta produktivitas terkait rasio *output* terhadap *input*.

Bidang teknologi informasi, khususnya telah berkontribusi terhadap perluasan *e-commerce* atau jual beli secara daring. Salah satu faktor yang diperhitungkan masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya ialah kemajuan teknologi. Istilah HiTech atau NewTech mengacu pada periode waktu ketika teknologi berkembang lebih cepat dari sebelumnya. Kualitas dan kemudahan yang dihasilkan oleh kemajuan teknologi dipandang baik oleh masyarakat. Saat ini, teknologi sangat penting sehingga memengaruhi sektor bisnis, yang amat bergantung pada bagaimana rencana kehidupan masyarakat berkembang.

Maraknya teknologi informasi yang kian maju, kompleks, dan ampuh, secara tidak sengaja telah memengaruhi pertumbuhan sektor bisnis. Semua aspek kinerja perusahaan terpengaruh oleh kemajuan teknologi dalam industri komputer, secara khusus dalam domain administratif yang bersinggungan dengan sistem basis data (*terminal data—database*).

Dengan kondisi teknologi saat ini, produktivitas pekerja bisa meningkat. Kualitas manajemen perusahaan ditingkatkan, biaya produksi berkurang, inovasi dan pelayanan dimaksimalkan, jaringan diperluas, efisiensi waktu meningkat, dan pekerjaan pegawai menjadi kurang tepat atau akurat. Hasilnya, produktivitas pegawai mungkin meningkat. Hasilnya, produktivitas pegawai mungkin mengalami peningkatan. Untuk menjalankan tugas organisasinya dan menghasilkan pekerja/pegawai yang berpengetahuan, mahir, dan siap menggunakan teknologi, para pegawai itu perlu mampu mempelajarinya. Bisnis yang menerapkan strategi berbasis teknologi informasi telah terbukti berhasil mengembangkan operasionalnya. Bisnis ini mempergunakan teknologi informasi secara hemat untuk memanfaatkan sumber daya perusahaan dengan cara yang kondusif untuk memenuhi permintaan bisnis dan pasar.

4. Etika dan Tanggung Jawab Sosial

Dalam dunia bisnis/korporat, etika sangatlah penting. Setiap hari muncul permasalahan dan tren baru yang berpotensi menjadi beban berat bagi bisnis dan pelanggan. Guna menghindari permasalahan hukum, bisnis sekarang perlu bertindak etis. Mungkin insiden sosial yang melibatkan kesalahan bisnis dan taktik penipuan telah memengaruhi cara pandang masyarakat terhadap banyak perusahaan.

Morf menyampaikan pendapatnya bahwa¹¹ prinsip-prinsip moral atau etika ialah apa yang dimasukkan orang ke dalam proses pengambilan keputusan supaya pada akhirnya mematuhi norma-norma sosial. Nilai-nilai moral memainkan peran vital dalam memengaruhi perilaku. Bisnis yang benar-benar internasional/global harus menghadapi hukum, moralitas, dan iklim etika tempat mereka beroperasi. Hanya saja, yang terpenting, mereka harus menciptakan suasana yang menghargai perilaku moral karena, pada akhirnya, tindakan tidak etis bakal mengurangi pendapatan mereka.

Getz mengkaji empat kode etik di seluruh dunia:¹² (1) Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), yang mengawasi kebijakan utama beberapa negara industri; (2) The International Chamber of Commerce (ICC), yang memedulikan perihal perlakuan adil terhadap perusahaan multinasional; (3) The International Labor Organization (ILO) mengenai investasi asing langsung di negara-negara miskin; dan (4) The Center for Transnational Corporations (CTC), bertujuan guna mengurangi dampak merugikan dari operasi organisasi besar dan mengoptimalkan kontribusi perusahaan transnasional terhadap pembangunan dan kemajuan ekonomi.

Organisasi-organisasi internasional, khususnya yang bergerak di bidang bisnis internasional, keuangan, perburuhan, ekonomi, dan lingkungan hidup, sedang menciptakan pedoman dan kebijakan yang dapat dianggap sebagai landasan kode etik bisnis internasional, kendati terdapat bukti bila gerakan ini mendapat daya tarik.

¹¹Morf, Duffy A., Schumacher, Michael G., and Vitell, Scott J. A Survey of Ethics Officers in Large Organizations. *Journal of Business Ethics*, Vol. 20, 1999, hlm. 265-271

¹²K. A. Getz, International Codes of Conduct: An Analysis of Ethical Reasoning. *Journal of Business Ethics*, 9, 1990, hlm.567-577

Perusahaan atau organisasi internasional sebaiknya membuat kode etik mereka sendiri yang berlaku bagi semua eksekutif mereka, termasuk lokasinya hingga peraturan terpadu tersebut dirancang, ditandatangani, dan ditegakkan.

Sistem politik, hukum, ekonomi, dan budaya yang ada di berbagai negara merupakan penyebab utama dari banyak masalah etika maupun teka-teki yang dihadapi dalam perdagangan internasional. Atas dasar itulah, sesuatu yang dianggap baik di suatu negara belum tentu dianggap baik di negara lain. Manajer perusahaan multinasional patut menyadari perbedaan budaya dan membuat keputusan moral dalam bermacam situasi sebab organisasi mereka beroperasi dalam batas internasional, serta dapat menimbulkan tantangan terkait etika. Masalah etika yang paling umum dalam konteks bisnis internasional bersinggungan dengan perilaku karyawan, hak asasi manusia, peraturan/undang-undang lingkungan hidup, korupsi, dan kewajiban moral perusahaan multinasional.

Pelaku bisnis mempunyai beberapa tanggung jawab dalam dunia bisnis. Ini termasuk kewajiban investor, pelanggan, staf, lingkungan, dan komunitas yang lebih luas.¹³ Tugas utama suatu perusahaan ialah kepada konsumen/pelanggannya, karena harus dapat memenuhi kebutuhannya dengan menawarkan produk unggulan berupa barang/jasa. Kewajiban kepada investor ialah tugas kedua. Artinya, bisnis mempunyai tanggung jawab untuk menjaga kepercayaan pihak-pihak yang telah menyumbangkan uang (berinvestasi). Kewajiban ketiga ialah terhadap karyawan, yang diwujudkan dengan menugaskan mereka pada posisi yang paling sesuai dengan keahliannya. Selain itu, dunia usaha pun mempunyai kewajiban guna mengoptimalkan kualitas hidup pekerjanya dengan menawarkan dana pensiun kepada mereka yang telah melewati masa produktifnya. Komunitas sosial dan lingkungan ialah wilayah tanggung jawab terakhir.

¹³Dias & Shah. 2009. Etika Bisnis dan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan. <https://id.scribd.com/doc/110663074> hlm.122

Menciptakan lapangan kerja hanyalah salah satu cara bisnis berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat tempat mereka beroperasi. Ini ialah tugas utama bisnis/perusahaan terhadap masyarakat. Perihal ini pun bersinggungan dengan bermacam permasalahan yang sebelumnya telah disinggung secara sepintas. Dunia usaha mempunyai kewajiban serius untuk mempertimbangkan etika yang relevan sewaktu menjalankan bisnis. Penulis mengklaim bahwasanya poin etika yang penting ini bakal mempunyai dampak yang luas kendati mungkin dianggap sebagai "efek di balik layar". Dengan memperhatikan etika sekarang ini, lingkungan kerja yang mendukung dapat diciptakan dan memperlihatkan bahwasanya organisasi sangat menghargai kualitas. Kedudukan atasan yang justru akan menjadi teladan bagi bawahannya dalam menjunjung etika, serta sejauh mana perhatian mereka terhadap persoalan etika moral ini termasuk di antara hal yang patut mendapat perhatian.

CSR bukan hal baru, yang terlihat dari kian maraknya perusahaan-perusahaan multinasional di era globalisasi. Atas dasar itulah, CSR harus menjadi prioritas utama, misalnya melalui penyediaan pendanaan untuk *startup*, beasiswa, dan cara-cara lainnya. Karena tidak disertai dengan komitmen yang komprehensif atau kerap kali sekadar strategi bisnis sederhana, penulis dikenai sanksi atas komitmen tanggung jawab sosial itu.

5. Organisasi Internasional

Organisasi internasional ialah sejenis unit fungsional atau organisasi yang terdiri atas sejumlah negara berbeda yang memiliki tujuan yang sama demi memperoleh konsensus, yang juga merupakan tujuan yang dinyatakan dalam piagam atau isi perjanjian itu.

Hierarki subjek yang dicakup oleh hukum internasional didasarkan pada tingkat kekuasaan yang dimiliki masing-masing subjek. Peran mereka sebagai subjek internasional semenjak Abad Ke-16, pemerintah tertentu memegang kekuasaan internasional penuh pada tingkat tertinggi. Badan-badan antarpemerintah atau lembaga-lembaga internasional lainnya dengan otoritas tertentu harus ditindaklanjuti. Karena kenyataan bila mereka sekadar sesekali mempunyai hak maupun kewajiban berdasar pada hukum internasional, organisasi internasional berada pada peringkat di bawah negara.

Badan hukum negara maupun peradilan merupakan salah satu komponen dari unsur hukum dalam pendirian suatu organisasi internasional sebagaimana telah disebutkan sebelumnya. Personalitas hukum yang dimiliki suatu organisasi sangat penting supaya organisasi tersebut mampu menjalankan fungsi dalam hubungan internasional, khususnya kemampuan dalam menjalankan fungsi-fungsi hukum seperti membuat perjanjian atau mendirikan misi diplomatik dengan negara lain. Kendati tidak menyebutkan dalam instrumen pokok pendirian organisasional itu, tetapi personalitas yuridis pada organisasi tersebut tidak akan hilang.

Organisasi internasional dapat dikatakan mempunyai personalitas yuridis dalam dua pengertian: personalitas yuridis terhadap hukum nasional dan personalitas yuridis terhadap hukum internasional.¹⁴

- a. Personalitas yuridis dapat diamati sehubungan dengan hukum nasional, khususnya jika suatu organisasi membentuk sekretariat atau kantor pusat tetap melalui perjanjian melalui *headquarters agreement*. Misalnya saja, perjanjian markas besar PBB dengan AS, Belanda, Swiss, dan Austria; pengaturan ASEAN dengan Indonesia. Secara umum perjanjian kantor pusat atau markas besar mengatur perihal pembebasan pajak, hak istimewa dan kekebalan diplomatik pada diri pejabat sipil internasional, dan sebagainya.
- b. Personalitas yuridis terkait hukum internasional berarti organisasi internasional yang berhak dan berkewajiban berdasar pada hukum internasional. Hak dan kewajiban itu seperti memiliki kewenangan menuntut dan dituntut di muka pengadilan, memperoleh atau memiliki benda bergerak, mempunyai kekebalan dan hak khusus/istimewa. Masalah perihal personalitas yuridis pada organisasi internasional pertama kali muncul dalam kasus *Reparation for Injuries Suffered in the Service of the United Nations (Reparation for Injuries Case)*.

¹⁴Budi Rustandi Kartawinata, Aditya Wardhana, dan Syahputra, *Bisnis Internasional*, Bandung, PT. Karya Manunggal Lithomas, 2014, hlm.20-21.

Kasus ini tidak diragukan lagi telah membuktikan personalitas yuridis pada organisasi-organisasi internasional.

G. Pengelolaan Bisnis Internasional

Apabila perusahaan ingin unggul dalam persaingan global, maka perlu mengelola bisnis internasional dengan baik. Manajemen yang baik bakal memaksimalkan keunggulan perusahaan. pengelolaan ini diawali dengan menganalisis pasar luar negeri, lalu melanjutkannya dengan penentuan strategi memasuki pasar luar negeri. Setelah itu, perusahaan menentukan aktivitas yang hendak mereka lakukan untuk terjun ke pasar global.

1. Pasar Luar Negeri

Pasar luar negeri sebagai salah satu aktivitas terpenting yang dilaksanakan oleh perusahaan yang hendak terlibat dalam aktivitas bisnis internasional. Analisis pasar mencakup beberapa aktivitas, yaitu: a). Penyaringan pasar. Prosedur analisis dan penilaian pasar yang memungkinkan manajemen mengidentifikasi sejumlah pasar yang dihindari dengan menghilangkan pasar yang dianggap kurang menarik; b). Riset pasar, aktivitas yang terlaksana guna mengetahui potensi kebutuhan pasar; c). Pemindaian lingkungan, perusahaan memindai dunia untuk mengamati perubahan lingkungan yang hendak memengaruhi keberadaan perusahaan. Aktivitas ini akan membantu manajemen memberikan informasi perihal bermacam ancaman dan peluang yang ada di dunia.

Penyaringan pasar bisa membantu kedua perusahaan, yakni perusahaan yang menjual seluruhnya di pasar dalam negeri dengan meyakini bila mereka mampu memaksimalkan penjualannya dengan melakukan ekspansi ke pasar luar negeri dan perusahaan multinasional, dengan tetap memastikan bahwasanya perubahan kondisi tidak bakal menciptakan pasar yang disadari oleh manajemen perusahaan. jenis penyaringan pasar yang dilaksanakan, yaitu a) Penyaringan negara ialah pemakaian negara sebagai dasar dalam memilih pasar; b) Penyaringan segmen ialah dasar untuk menyeleksi pasar. Selama menyaring pasar, memerlukan beberapa prosedur, yaitu:

- a. Proses penyaringan pertama ini melakukan penilaian terhadap potensi kebutuhan dasar. Jika tidak diperlukan, maka tidak ada pengorbanan tenaga ataupun uang yang wajar sehingga perusahaan mampu memasarkan barang/jasa mereka. Selain itu, perdagangan dan investasi luar negeri didasarkan pada publikasi berbagai data perdagangan industri. Banyak di antaranya dipublikasikan melalui situs web perusahaan. Dari penyaringan pertama, terlihat bahwasanya impor belum sepenuhnya mengukur potensi pasar. Perihal ini disebabkan kurangnya devisa, pajak maupun markup harga proyek, serta tekanan politik.
- b. Perihal berikut ini termasuk dalam proses penyaringan kedua: 1). Bidang finansial mencakup tingkat pengembalian investasi serupa, kebiasaan pembayaran konsumen, inflasi, nilai tukar, suku bunga maupun ketersediaan pinjaman; 2). Indikator pasar mengikutsertakan pemakaian data ekonomi sebagai tolok ukur untuk mengukur kekuatan relatif pasar di wilayah geografis yang berbeda; 3). Faktor pasar melibatkan faktor yang cenderung mempunyai korelasi tinggi terhadap produk tertentu; 4). Analisis tren teknis statistik atau rerata aritmatika, ini melibatkan analisis pengamatan selanjutnya terhadap suatu variabel secara berkala untuk mendapatkan pola teratur yang dipakai untuk memprediksi masa depan; 5). Analisis kelompok dan teknik lainnya. Pemasar memakai analisis ini untuk mengenali sekelompok pasar, pendekatan promosi bisa dipergunakan; 6). Pemutakhiran rutin. Apabila estimasi itu cukup berubah dalam pembaruan berkala yang terlaksana terhadap seluruh perkiraan jangka panjang, berarti manajemen dapat mengubah seberapa jauh perusahaan bakal terlibat sejalan dengan estimasi baru itu.
- c. Proses penyaringan ketiga memakai kekuatan politik dan hukum seperti pembatasan kuota impor yang akan bernilai apabila manajemen mempertimbangkan untuk mendirikan pabrik di luar negeri, serta bernilai negatif apabila manajemen ingin mengekspor. Pertimbangan manajemen dalam berinvestasi di luar negeri mencakup hambatan terhadap transfer keuntungan dan stabilitas kebijakan.

- d. Proses penyaringan keempat terlaksana pada sisa kandidat berdasar pada faktor sosiokultural. Perihal ini menjadi sangat sulit sebab sosiokultural sangat subjektif dan data sulit dikumpulkan dari jarak jauh. Yang sesungguhnya ingin diketahui manajemen ialah negara mana yang hendak menjadi prospek terbaik bagi produk perusahaannya.
- e. Proses penyaringan kelima meliputi: a). Kuantitas, ukuran maupun kekuatan finansial pesaing; b). Pangsa pasar; c). Strategi pemasaran; d). Efektivitas program promosi yang terlihat; e). Tingkat kualitas lini produk; f). Sumber produknya diimpor atau diproduksi secara lokal; g). Kebijakan harga; h). Tingkat layanan purnajual; i). Saluran pendistribusian; j). Ruang lingkup pasar.

2. Strategi Memasuki Pasar Luar Negeri

a. Ekspor - Impor

Ekspor merupakan kegiatan menjual produk buatan dalam negeri untuk dipergunakan atau dijual kembali ke negara lain. Impor ialah membeli produk buatan negara lain untuk dipergunakan atau dijual kembali di dalam negeri. Dalam ekspor dan impor ada dua jenis produk yang diperdagangkan, yakni barang dan jasa. Perbedaan antara barang dan jasa itu sendiri tentu terletak pada benda berwujud dan tidak berwujud dari suatu produk.

b. Investasi Internasional

Investasi internasional ialah modal yang dipasok oleh masyarakat di suatu negara kepada masyarakat di negara lainnya. Ada dua jenis kategori investasi internasional, yakni: a). *Foreign direct investment*/investasi asing langsung yang dilakukan dengan tujuan untuk secara aktif mengendalikan kekayaan, aset atau perusahaan di negara tujuan. Negara tempat kantor pusat/induk berlokasi disebut negara asal dan tiap negara tempat perusahaan beroperasi disebut negara tuan rumah; b). *Portfolio investment*/investasi portofolio ialah pembelian aset keuangan asing (saham, obligasi, sertifikat deposito) untuk tujuan di luar kendali. Investasi portofolio ini bertujuan sekadar keuntungan finansial, bukan untuk memiliki kendali penuh atas suatu perusahaan atau bisnis di negara tujuan

Bentuk perdagangan internasional lainnya ialah lisensi, yaitu perjanjian kontraktual: suatu negara memberikan lisensi untuk memakai kekayaan intelektualnya (paten, merek dagang, nama merek, hak cipta, atau rahasia dagang) kepada perusahaan di negara kedua sebagai imbalannya untuk pembayaran royalti. Contohnya: CocaCola, Gitar Fender, Aqua, Waralaba (franchise), yaitu bentuk khusus pembelian lisensi, terjadi ketika suatu perusahaan di suatu negara (pemberi waralaba) memberikan wewenang kepada perusahaan di negara kedua (pemegang waralaba) untuk mempergunakan sistem operasinya dan nama merek, merek dagang amupun logonya dengan cara yang sama dengan memperoleh pembayaran royalti. Contohnya, Pizza Hut, Mc Donald, Burger King. Kontrak manajemen merupakan perjanjian ketika suatu perusahaan di suatu negara setuju untuk mengoperasikan fasilitas atau memberi jasa manajemen lainnya kepada perusahaan di negara lain dengan imbalan yang disepakati. Turnkey Project, suatu perjanjian atau kontrak ketika suatu perusahaan setuju guna melakukan desain keseluruhan, pengerjaan konstruksi, dan membangun suatu fasilitas, yang kemudian diserahkan kepada pembeli ketika sudah siap dioperasikan. Usaha patungan: suatu perjanjian antara dua perusahaan atau lebih untuk berkolaborasi dan membangun kepemilikan bersama yang terpisah dari perusahaan induk .

c. Lisensi Internasional

Lisensi merupakan pengalihan beberapa hak (hak tidak berwujud) kepada perusahaan asing, seperti merek, program, hak paten, hak pemrosesan, hak cipta atau keahlian. Terdapat bermacam manfaat bagi usaha yang memberi izin: a) Pemberi lisensi memperoleh untung lebih banyak dibanding jika mereka sekadar mengikuti prosedur/metode dalam negeri; b) Bisa memperpanjang siklus hidup produk; c) Penjualan suku cadang pengganti oleh pemberi lisensi meningkat di luar negeri; d) biaya penelitian dan pengembangan berkurang karena pemegang lisensi menerima hak pemrosesan dan teknologi.

Berikut ini beberapa kerugian yang mungkin terjadi jika izin diajukan: a). Penerima izin mungkin merupakan pesaing dagang; b). Penjualan barang bermerek tidak dikelola dengan baik; c). Barang palsu banyak tersedia; d). Penerima lisensi memproduksi barang dengan kualitas rendah.

Penerima lisensi membayar royalti selama masa kontrak, dan perusahaan berlisensi memberikan hak kepada perusahaan lain untuk memakai jenis keahlian tertentu.

d. Waralaba Internasional

Metode cerdas untuk mengurangi ketergantungan pada permintaan lokal dan mengembangkan pusat pendapatan dan keuntungan baru yang potensial secara global ialah melalui waralaba internasional. Waralaba menghadirkan pilihan risiko rendah dan investasi rendah dengan potensi signifikan untuk mengoptimalkan kemampuan dan perluasan merek di seluruh dunia. Di sini terdapat pembahasan terkait apa itu waralaba internasional, kelebihan, contoh waralaba internasional yang sukses, cara memulai waralaba, dan di mana mendapatkan bantuan lebih lanjut.

Waralaba merupakan strategi bisnis yang melibatkan penggabungan sumber daya dan keterampilan untuk mencapai tujuan strategis yang bersinggungan dengan penjualan, distribusi, dan pemasaran. Biasanya, perihal ini mengharuskan pemilik waralaba memberikan wewenang kepada seseorang atau organisasi (penerima waralaba) untuk menjalankan bisnis yang menjual barang atau jasa sambil memakai model bisnis waralaba yang menguntungkan dan diakui oleh merek dagang atau merek pemilik waralaba.

Pada saat pewaralaba menandatangani perjanjian waralaba, pemberi waralaba meminta pembayaran di muka dari mereka. Biaya tambahan seperti pemasaran, periklanan atau royalti dapat dikeluarkan; ini sebagian besar ditentukan oleh syarat dan ketentuan kesepakatan/kontrak pemilik waralaba, periklanan, dan layanan dukungan lainnya. Waralaba internasional dapat memberikan apa yang disebut pemiliknya sebagai pewaralaba utama asing (*master franchisee*) selain berekspansi ke pasar internasional baru dengan lebih banyak konsumen/pelanggan.

Orang-orang ini biasanya berasal dari negara tersebut dan memiliki pemahaman lebih jauh perihal isu-isu politik dan administratif dibanding orang luar.

Untuk beroperasi sebagai perusahaan waralaba kecil atau subwaralaba, mengumpulkan royalti, melatih pemilik, mengelola semua hal terkait, dan mengakuisisi wilayah geografis tertentu atau, dalam beberapa kasus, seluruh negara, pemilik waralaba utama asing harus membayar biaya di muka. Bahkan membuka unit sendiri ialah sebuah pilihan. Secara umum, hak eksklusif untuk memanfaatkan model bisnis di seluruh negara memerlukan pendirian sejumlah waralaba tertentu. Sewaktu Domino's Pizza International Inc pertama kali dibuka di Winnipeg, Kanada, pada tahun 1983, perusahaan tersebut mulai melayani pelanggan di luar AS. Sejak itu, lebih dari 3.230 lokasi Domino's Pizza telah melayani lebih dari 55 pasar internasional sebagai bagian dari ekspansi global perusahaan. Hubungan kerja sama antara pewaralaba Domino's Pizza yang luar biasa dan staf perusahaan yang mendukung mereka ialah alasan keberhasilan jaringan restoran ini di luar Amerika. Sebagai sebuah tim, kami tidak pernah berhenti berupaya menegakkan kebijakan "Satu Merek-Satu Sistem" untuk menjadi bisnis pengiriman pizza terbesar di dunia.

H. Pemasaran Global

Perusahaan yang memasuki pasar internasional dihadapkan pada kerangka politik, budaya, dan hukum yang berbeda, serta kondisi ekonomi promosi ekonomi, promosi media, dan jaringan distribusi yang tidak biasa. Memasuki pasar yang kurang berkembang ketika relatif sedikit orang yang memiliki televisi memerlukan perusahaan internasional yang terbiasa mempromosikan produknya di televisi untuk mengadopsi strategi yang berbeda. Variasi antarnegara bagian juga terjadi dalam pembatasan periklanan. Menemukan sinergi di bermacam pasar nasional dan mengoordinasikan upaya pemasaran di seluruh pasar tersebut ialah dua tantangan yang dihadapi oleh manajer pemasaran internasional yang tidak dihadapi oleh manajer pemasaran domestik. Karena keduanya menawarkan peluang peningkatan pendapatan, pertumbuhan, dan pemupukan silang, berarti sinergi sangatlah penting. Karena hal ini dapat menghasilkan inisiatif pemasaran yang terintegrasi dan mengurangi biaya pemasaran, koordinasi amat krusial.

1. Definisi Pemasaran Internasional

Praktik memahami, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan konsep, produk, dan layanan untuk membangun pertukaran yang memenuhi tujuan individu dan perusahaan dikenal sebagai pemasaran. Pemasaran yang beroperasi melintasi batas negara disebut sebagai pemasaran internasional. Sebuah bisnis atau perusahaan yang mendunia harus melalui beberapa tahapan untuk benar-benar menjadi perusahaan internasional, termasuk melalui tahap berikut: 1). *No-Foreign Marketing*. Perusahaan telah berinteraksi dengan komunitas global, tetapi bukan karena mereka telah mengambil inisiatif atau mengejar pasar internasional. Produk perusahaan dijual secara internasional karena adanya aktivitas eksportir, konsumen asing yang mengunjungi perusahaan, atau pesanan dari pasar luar; 2). *Infrequent Foreign Marketing*. Perusahaan baru mulai memasarkan ke pasar luar negeri ketika mereka memilih persediaan berlebih. Aktivitas ini dihentikan jika pasar dalam negeri masih mampu menyerahkannya. Sampai sekarang ini, baik perusahaan ataupun produknya belum dimodifikasi untuk pasar global; 3). *Regular Foreign Marketing*. Produsen sudah berencana menjual produknya di pasar internasional, baik secara mandiri ataupun melalui distributor lokal atau internasional. Dengan mulai mencoba memahami keinginan dan hasrat pasar internasional, tujuannya ialah menumbuhkan pasar domestik; 4). *Global marketing operations*. Produsen benar-benar terlibat dengan dunia internasional selama era ini. Fungsinya melampaui pemasaran hingga mencakup perencanaan produksi, daya saing di pasar global, dan pemasaran.

Aktivitas pemasaran multinasional kerap dibentuk sebagai departemen yang berbeda dan otonom di dalam organisasi. Hanya saja di dunia modern, hampir semua aktivitas organisasi lainnya memengaruhi dan dipengaruhi oleh pemasaran lain. Karena hubungan ini, pengelolaan pemasaran internasional amat penting bagi keberhasilan bisnis global. Strategi korporat, strategi bisnis, dan strategi fungsional semuanya termasuk dalam aktivitas pemasaran internasional berkat manajemen pemasaran internasional. Mengadopsi strategi pemasaran internasional yang melengkapi rencana bisnis menyeluruh perusahaan menghadirkan kesulitan terbesar bagi manajer pemasaran korporat.

Ada tiga jenis strategi bisnis: fokus, kepemimpinan biaya, dan diferensiasi. Manajer pemasaran harus menciptakan produk maupun strategi penetapan harga, distribusi, dan promosi yang membedakan penawaran perusahaan dari penawaran pesaingnya di mata konsumen. Ini dikenal sebagai strategi diferensiasi.

Seseorang mungkin membedakan suatu produk/jasa berdasar pada mutu, keandalan atau atribut penting lainnya. Perusahaan hendak menetapkan harga tinggi untuk produk mereka atau melindungi diri dari persaingan harga dari merek dengan harga lebih rendah, dengan asumsi diferensiasi dapat dikomunikasikan dengan sukses kepada pembeli. Strategi bisnis internasional yang mengedepankan kepemimpinan biaya secara keseluruhan dapat diterapkan oleh suatu perusahaan. Strategi ini dapat dicapai melalui pengurangan biaya secara sistematis di bidang manufaktur dan produksi, penjualan, dan bidang lainnya. Perihal ini juga dapat mencakup penerimaan margin keuntungan yang lebih rendah, pemakaian bahan dan komponen yang lebih sedikit mahal, atau penerimaan margin keuntungan yang lebih rendah secara menyeluruh.

Manajer pemasaran hendak memfokuskan upaya mereka pada promosi dan periklanan produk berbiaya rendah, dan mereka hendak memakai saluran distribusi yang memungkinkan bisnis mempertahankan harga eceran yang rendah dengan menjual melalui diskon dibandingkan dengan banyak butik trendi. Sebuah bisnis dapat memilih untuk memakai pendekatan fokus. Dalam situasi ini, manajer pemasaran hendak memfokuskan upaya mereka pada segmen pasar tertentu atau pada lokasi atau wilayah tertentu dalam suatu pasar. Keputusan pemasaran diambil oleh perusahaan internasional ketika memutuskan untuk bergabung dengan pasar luar negeri tertentu. Manajer pemasaran internasional secara khusus perlu menangani empat isi: bagaimana menciptakan barang untuk perusahaan, bagaimana menentukan harga produk tersebut, dan bagaimana menyampaikan produk perusahaan kepada pelanggan. Bauran pemasaran terdiri atas beberapa komponen meliputi produk, promosi, harga, dan tempat.

2. Standarisasi dan Kustomisasi Pemasaran Internasional

Jelas betapa berbedanya standarisasi dan kustomisasi. Perusahaan/bisnis dapat mencapai dan mempertahankan efisiensi produksi, distribusi, dan pemasaran maupun operasional yang lebih mudah dan efektif melalui standarisasi. Hanya saja, jika produk tersebut tidak mampu memenuhi kebutuhan konsumen di pasar, suatu bisnis atau perusahaan bakal mengalami penurunan penjualan. Perusahaan dapat menyesuaikan produk supaya sesuai dengan kebutuhan pelanggan di tiap wilayah, tetapi perihal ini dapat mengorbankan efektivitas biaya. Standarisasi pada dasarnya berkonsekuensi pada sisi biaya dari persamaan keuntungan: keuntungan perusahaan yang lebih tinggi dicapai melalui pengurangan biaya. Sisi pendapatan dari persamaan keuntungan ialah penekanan pada penyesuaian. Dengan memenuhi kebutuhan spesifik klien di masing-masing wilayah, bisnis ini mampu menetapkan harga tinggi dan memaksimalkan penjualan di tiap negara.

Pada kenyataannya, sebagian besar bisnis menghindari kedua hal ekstrem tersebut. Berpikir global, bertindak lokal ialah strategi yang dipakai oleh banyak bisnis untuk mencapai skala ekonomi dalam bauran pemasaran global sambil tetap memenuhi kebutuhan klien di bermacam pasar nasional. Keputusan perusahaan perihal standarisasi atau penyesuaian produknya terpengaruh oleh bermacam faktor, seperti sifat produk, perbedaan budaya antara negara asal dan negara tuan rumah, kebangsaan, dan sistem hukum. Bisnis dapat memakai satu komponen bauran pemasaran dan strategi lain untuk komponen kedua. Perusahaan acap melakukan standarisasi desain produk untuk mendapatkan keuntungan dari skala ekonomi dalam produksi, namun mereka memodifikasi strategi periklanan dan distribusi untuk memenuhi permintaan pasar lokal tertentu.

Sebuah bisnis yang menyukai standarisasi membuat penyesuaian terhadap variasi regional berdasar pada premis apabila pelanggan di seluruh dunia pada dasarnya sama. Sebuah bisnis yang memprioritaskan penyesuaian terhadap kesamaan pelanggan sambil mengasumsikan bila tiap pelanggan ialah unit. Perusahaan multinasional patut mempertimbangkan struktur organisasi

Kustomisasi menunjukkan bahwasanya kantor pusat perusahaan harus memberikan wewenang pengambilan keputusan yang signifikan kepada manajer lokal, sementara standarisasi menyarankan bahwasanya kekuasaan dan kendali harus dikonsentrasikan, sering kali di kantor pusat perusahaan. Bisnis internasional acap memakai pendekatan dua langkah untuk memecahkan masalah organisasi ini: pertama, mereka memutuskan secara terpusat untuk menstandarisasi bermacam aspek bauran pemasaran, termasuk desain produk, *branding*, kemasan, dan *positioning*. Manajer lokal kemudian ditugaskan guna mengevaluasi program pemasaran global dan menciptakan strategi untuk menerapkan komponen bauran pemasaran tertentu, seperti distribusi dan promosi.

3. Kebijakan Produk dalam Pemasaran Internasional

Kapasitas suatu perusahaan untuk bersaing secara global bergantung pada kemampuannya merancang produk yang dapat memuaskan permintaan dan keinginan konsumen di berbagai pasar nasional, baik dengan atribut berwujud ataupun tidak berwujud. Misalnya, keberhasilan Toyota dalam penjualan mobil di Eropa, Asia, dan Amerika dapat dikaitkan dengan prestasinya di bidang desain produk dan produksi, penawaran garansi yang kompetitif, pembangunan merek yang kuat, dan penyediaan suku cadang dan manual perbaikan, serta pembiayaan untuk dealer dan pelanggan ritel.

Pilihan utama yang harus diambil oleh pemasar internasional perihal kebijakan produk ialah apakah produk perusahaannya hendak dimodifikasi untuk pasar tertentu atau dijadikan standar di pasar. Sifat produk, target pasar, pengguna industri ataupun konsumen adalah beberapa di antaranya. Barang/produk industri umumnya cenderung menjadi standar dibanding produk konsumen kendati ada yang direlevansikan dan ada pula yang merupakan produk standar konsumen. Kebijakan produk bisnis internasional pun bisa terpengaruh oleh peraturan dan regulasi negara tuan rumah. Misal, negara tertentu telah menerapkan peraturan pelabelan yang ekstensif dan standar kesehatan untuk produk konsumen yang harus dipatuhi oleh pelaku bisnis, baik domestik ataupun internasional. Perusahaan internasional diharuskan memodifikasi kemasan mereka dan bahkan produknya sendiri untuk mematuhi undang-undang perlindungan konsumen.

Perusahaan internasional kerap kali perlu memodifikasi produk mereka untuk memenuhi persyaratan budaya pasar regional. Adaptasi khusus ini mencakup penerjemahan label kemasan barang ke dalam bahasa resmi negara penerimanya. Perkembangan ekonomi di suatu negara mampu memengaruhi kualitas/mutu yang dihendaki konsumen terhadap produk. Konsumen yang lebih kaya cenderung lebih memilih produk dengan banyak fitur kinerja ekstra, sedangkan konsumen yang lebih sadar anggaran di negara miskin biasanya memilih versi yang lebih murah dari produk yang sama. Bisnis terkadang perlu memodifikasi desain ataupun ukuran paket untuk memenuhi persyaratan regional. Nama merek produk ialah salah satu faktor yang kerap distandarisasi oleh perusahaan multinasional. Dengan melakukan ini, perusahaan dapat menurunkan biaya produksi yang terkait dengan pengemasan, desain, dan periklanan.

4. Kebijakan Harga Dalam Pemasaran Internasional

Strategi penetapan harga berdampak langsung pada jumlah uang yang dihasilkan bisnis. Kebijakan ini memberikan perusahaan kemampuan untuk mengendalikan lanskap persaingan tempat perusahaan beroperasi, sehingga menjadikannya sebagai alat strategis yang berharga juga. Baik bisnis lokal maupun asing perlu berupaya menciptakan strategi penetapan harga yang akan menghasilkan keuntungan operasional, namun bisnis internasional mempunyai tantangan yang lebih sulit dibandingkan bisnis domestik. Pertama-tama, pengeluaran perusahaan berbeda di setiap negara. Harga barang berbeda dari satu negara ke negara lain karena perbedaan tarif dan biaya transportasi. Variasi metode distribusi juga berdampak pada biaya akhir yang harus dibayar klien. Variasi nilai tukar juga dapat menyebabkan masalah harga. Jika nilai mata uang negara tuan rumah naik, eksportir harus memutuskan antara mempertahankan harga dalam mata uang negara tuan rumah, yang akan meningkatkan harga barang di negara pengimpor, atau mempertahankan harga dalam mata uang negara asal, yang akan mengurangi nilai mata uang negara pengimpor. jumlah uang yang diterima untuk setiap unit yang terjual dan mengurangi margin keuntungan eksportir).

Bisnis global yang memakai strategi geosentris dalam pemasaran global hendak memakai kebijakan penetapan harga standar, mengenakan harga yang sama untuk barang/jasa mereka di mana pun barang/jasa tersebut dijual atau di negara pelanggan. Bisnis yang menjual barang yang mudah diperdagangkan dan diangkut sering kali menggunakan strategi penetapan harga berdasar permintaan.

Perusahaan multinasional yang menerapkan strategi pemasaran etnosentris hendak mengaplikasikan strategi penetapan harga ganda, yang juga dikenal sebagai strategi penetapan harga dua tingkat, yang menetapkan harga tunggal untuk semua penjualan di luar negeri. Ketika sebuah perusahaan menerapkan strategi penetapan harga ganda, semua biaya akuntansi untuk hal-hal seperti depresiasi modal, biaya administrasi, serta penelitian dan pengembangan acap dibebankan pada penjualan domestik.

Perusahaan tidak perlu khawatir untuk membayar biaya-biaya tersebut di masa depan ketika mereka menetapkan harga penjualan luar negeri yang konsisten. Perusahaan domestik yang baru mulai melakukan ekspansi internasional kerap kali menerapkan harga ganda. Bisnis global yang menerapkan kebijakan penetapan harga pasar akan menerapkan strategi pemasaran internasional yang polisentris. Harga yang paling rumit ialah harga pasar. Untuk mengoptimalkan keuntungan di tiap pasar, perusahaan mempergunakan harga pasar dan menyesuaikannya berdasar pada pasar per pasar.

Untuk memakai penetapan harga pasar secara efektif, sebuah bisnis perlu memenuhi dua persyaratan: 1. Lingkungan permintaan dan/atau biaya di negara tempat perusahaan mendistribusikan barangnya bervariasi, dan perihal ini menghadirkan tantangan bagi bisnis. Karena perbedaan spesifik negara dalam hal pajak, tarif, standar hidup, daya saing, biaya ataupun ketersediaan infrastruktur, dan banyak pertimbangan lainnya, persyaratan ini biasanya terpenuhi; 2. Dunia usaha harus mampu menghentikan arbitrase. Strategi penetapan harga pasar suatu bisnis hendak memperlihatkan apakah pembeli dapat membeli barangnya di negara-negara berbiaya rendah dan menjualnya kembali untuk mendapatkan keuntungan di negara-negara berbiaya tinggi. Jika terdapat perbedaan harga yang minimal antarnegara, arbitrase biasanya tidak menjadi masalah karena tarif, biaya transaksi lainnya. Hanya saja, arbitrase dapat mengganggu strategi penetapan harga pasar perusahaan jika harga berbeda di tiap negara.

Manfaat memakai strategi polisentris ini jelas, asalnya persyaratan ini dipenuhi. Dunia usaha dapat menetapkan harga yang lebih tinggi di pasar tempat mereka berencana melakukan penyesuaian, dan mereka dapat memotong harga bila diperlukan supaya tetap kompetitif. Ahli strategi dan perencana perusahaan dapat memakai fitur ini guna mengalokasikan sumber daya perusahaan di wilayah berbiaya rendah dan menjualnya secara lebih menguntungkan di negara-negara berbiaya tinggi dengan cara mengalokasikan pengeluaran lokal yang relevan ke penjualan lokal di tiap pasar luar negeri.

Strategi penetapan harga pasar dapat menimbulkan tiga bahaya atau risiko tambahan bagi bisnis: merugikan reputasi merek; munculnya pasar abu-abu pada produk; dan ketidakpuasan konsumen terhadap penetapan harga yang tidak adil. Perusahaan harus memastikan bila naiknya harga di satu pasar tidak merusak reputasi mereknya, yang telah dibangun dengan susah payah di wilayah lainnya.

5. Kebijakan Promosi Dalam Pemasaran Internasional

Komponen ketiga dari bauran pemasaran internasional, promosi, mencakup semua upaya perusahaan internasional untuk memaksimalkan minat pelanggan potensial terhadap produknya. Budaya merupakan isu dalam promosi karena mereka mengandalkan interaksi dengan penonton di negara tuan rumah. Bagi perusahaan internasional yang menawarkan barang dan jasa konsumen, periklanan mempunyai arti paling penting dalam bauran pemasaran. Sewaktu membuat rencana periklanan, bisnis patut mempertimbangkan tiga hal: 1. Pesan yang hendak disampaikan; 2. Media yang dapat dipakai untuk menyampaikan pesan; dan 3. Seberapa jauh perusahaan hendak memperluas periklanannya secara internasional.

Perusahaan juga patut mengatasi kendala hukum, bahasa, dan budaya yang ada di pasar nasional yang berbeda. Informasi atau gagasan yang hendak disampaikan oleh pemasar kepada calon konsumen dikenal sebagai pesan iklan. Pemilihan yang dipilih perusahaan untuk mereka sampaikan perlu merepresentasikan segala sesuatu perihal bagaimana perusahaan memandang barang dan jasanya, serta bagaimana perusahaan ingin konsumen memandangnya. Produk dengan negara asal kerap kali memainkan peran penting dalam pesan iklan. Pengiklan memakai media sebagai saluran komunikasi untuk menyebarkan pesannya.

Manajer pemasaran perusahaan internasional patut menyesuaikan media yang mereka gunakan untuk menyebarkan gagasan/ide mereka dari satu pasar ke pasar berikutnya bergantung pada ketersediaan peraturan, standar hidup, tingkat melek huruf, homogenitas budaya pasar nasional, dan variabel lainnya. Media yang dipakai suatu bisnis juga bisa terpengaruh oleh kemajuan perekonomian suatu negara. Kepemilikan televisi dan tingkat melek huruf mungkin rendah di banyak negara berkembang. Perihal ini memaksimalkan pentingnya radio sekaligus menyingkirkan televisi, surat kabar, dan majalah sebagai media periklanan yang efektif. Pemakaian media tertentu mungkin juga diwajibkan oleh batasan hukum.

Selain itu, bisnis perlu memilih apakah iklan produk atau layanan harus bersifat universal atau disesuaikan untuk tiap pasar tertentu yang mereka layani. Penjualan personal ialah komponen kedua dari bauran pemasaran; itu mendasarkan penjualan pada interaksi langsung. Metode penjualan pribadi yang paling populer ialah mempekerjakan profesional penjualan, yang melakukan panggilan ke calon klien dalam upaya memaksimalkan penjualan barang atau jasa yang ditawarkan oleh bisnis mereka. Karena hubungan erat yang terjalin antara perusahaan dan calon klien atau pelanggan, perusahaan kerap bergantung pada warga negara tuan rumah untuk bertindak sebagai agen mereka. Pengusaha perwakilan penjualan lokal dapat yakin bila anggota staf mereka mengetahui adat istiadat, norma, dan budaya daerah tersebut. Menjual langsung ke klien bakal memaksimalkan promosi produk dan membina hubungan yang lebih akrab dengan mereka. Konsumen menghubungkan perusahaan dengan interaksi pribadi ketika mereka melihat individu sebenarnya. Penjualan secara langsung memfasilitasi perolehan data pasar yang penting bagi bisnis.

Tenaga penjualan yang kompeten merupakan sumber informasi berharga untuk menciptakan produk baru atau memaksimalkan produk yang sudah ada untuk pasar regional. Penjualan personal, di sisi lain, merupakan pendekatan yang mahal. Meskipun masing-masing tenaga penjualan sekadar berinteraksi dengan sejumlah kecil klien, mereka semua harus dibayar secara adil. Misalnya, perwakilan penjualan produk industri memerlukan waktu satu hari penuh atau lebih lama untuk mengunjungi satu klien potensial.

Bahkan setelah penjualan ditutup, agen penjualan masih merasa terdorong untuk menindaklanjuti pelanggan untuk memperjelas prosedur dan berupaya menutup bisnis lebih lanjut. Untuk mengurangi biaya yang terkait dengan penjualan, sebagian besar perusahaan internasional besar pun merasa perlu membuka kantor penjualan kantor regional dengan manajer penjualan dan pekerja pendukung lainnya.

Menargetkan pedagang grosir dan pengecer, inisiatif promosi penjualan bermaksud guna mengoptimalkan kuantitas dan dedikasi perantara yang berkolaborasi dengan bisnis. Kegiatan untuk mempromosikan penjualan mungkin terbatas pada kelompok pelanggan tertentu atau diberikan untuk jangka waktu singkat sebelum dihentikan atau diganti dengan inisiatif jangka panjang. Karena promosi penjualan amat mudah beradaptasi, maka promosi penjualan bisa disesuaikan dengan keadaan dan kebiasaan unik di tiap daerah. Hubungan masyarakat yang baik sulit diukur dampaknya, tetapi dalam jangka panjang, perusahaan-perusahaan di negara tuan rumah (dalam negeri) bakal memperoleh manfaat dari citra/reputasi perusahaan internasional yang positif. Perusahaan yang memelihara hubungan masyarakat yang baik juga bisa mengambil manfaat dari hal tersebut sewaktu terjadi krisis, pemberitaan yang buruk, atau negosiasi zonasi atau izin operasional dengan pemerintah negara tuan rumah.

6. Kebijakan Distribusi dalam Pemasaran Internasional

Proses penyampaian barang/jasa dari suatu perusahaan ke tangan konsumen dikenal dengan istilah distribusi. Dua kategori permasalahan distribusi yang signifikan dihadapi oleh bisnis multinasional: memindahkan produk/jasa secara fisik dari tempat penciptaan/produksi ke banyak pasar tempat produk itu ditawarkan untuk dijual; dan memutuskan saluran mana yang hendak dipakai untuk produk di pasar yang ingin dilayaninya.

Masalah paling nyata yang dihadapi manajer distribusi perusahaan global ialah memutuskan moda transportasi mana yang akan dipakai untuk memindahkan produk perusahaan dari tempat asal ke tujuan akhir. Pertukaran waktu dan uang jelas dibutuhkan untuk pengambilan keputusan ini. Biaya transportasi yang cepat lebih mahal ketimbang transportasi yang lebih lambat, seperti angkutan udara.

Pemilihan moda transportasi berdampak pada kerusakan produk, kebutuhan pengemasan, standar layanan pelanggan, dan biaya inventaris suatu bisnis. Angkutan laut mempunyai skor yang sangat rendah pada semua parameter ini, tetapi angkutan darat mendapat skor yang sangat baik. Jika sebuah bisnis memakai mode lambat, satu-satunya cara untuk menjaga tingkat inventaris di titik penjualan tetap stabil ialah dengan menjaga lebih banyak barang dagangan dalam perjalanan. Akan sulit bagi bisnis untuk memperkirakan kapan kiriman akan benar-benar tiba jika memilih pendekatan ini.

Ada empat komponen mendasar yang membentuk saluran distribusi: 1) produsen barang atau jasa; 2) pembeli barang dan jasa dari produsen, yang kemudian dijual kembali ke pengecer; 3) pedagang yang membeli dari distributor dan menjualnya kembali ke pelanggan; dan konsumen asli, yang membeli barang atau jasa untuk dipergunakan pada akhirnya. Jumlah langkah dalam jalur distribusi atau panjang saluran, merupakan salah satu komponen penting. Perusahaan dengan saluran distribusi yang sangat sempit ialah perusahaan yang menjual langsung ke konsumen, yang kemudian membayar perusahaan secara langsung (menghindari distributor dan pedagang). Karena bisnis berkaitan langsung dengan pengguna akhir, strategi ini dikenal sebagai penjualan langsung. Menjual ke pengecer, yang kemudian memasarkan dan menjual produk ke pelanggan, merupakan jalur distribusi yang jauh lebih panjang. Ketika pasar pengecer sangat terkonsentrasi, perihal ini merupakan hal termudah untuk dilaksanakan. Menjual langsung ke tiap pengecer besar lebih mudah bagi produsen ketika jumlah mereka cenderung sedikit; menjual ke tiap toko kecil akan lebih sulit jika jumlahnya banyak. Pedagang grosir dipergunakan pada saluran distribusi terpanjang.

Pedagang grosir ialah perusahaan independen yang membeli barang dari produsen dan menjualnya kembali ke pengecer atau pedagang grosir lainnya dalam situasi tertentu. Penggunaan pedagang grosir memungkinkan bisnis mempertahankan tenaga penjualan yang lebih kecil sekaligus memfasilitasi pemasaran di negara-negara dengan konsentrasi ritel rendah. Hanya saja, karena kian banyaknya perusahaan yang terlibat dan semuanya berharap memperoleh untung, margin keuntungan biasanya lebih rendah.

Sebuah bisnis harus membagi keuntungannya dengan pedagang grosir dan pengecer dibanding menahan semuanya untuk diri mereka sendiri seperti dalam kasus penjualan langsung.

I. Manajemen Strategis Internasional

Organisasi-organisasi yang berfungsi di tingkat lokal, regional, dan seluruh dunia menghadapi peningkatan daya saing perusahaan sebagai akibat dari ekspansi ekonomi global, yang memunculkan periode globalisasi sekarang ini. Batasan nasional menghilang dari pasar global, menciptakan "ketidakterbatasan". Setiap perusahaan mengembangkan serangkaian strategi bisnis internasional yang berbeda supaya organisasi bisnis atau perusahaan dapat tetap beroperasi dan menguasai pasar global.

1. Pengertian dan Arti Penting Peranan Manajemen Strategik Internasional

Griffin dan Pustay mendefinisikan manajemen strategis sebagai kesepakatan bisnis yang melibatkan banyak mitra dari bermacam negara. Transaksi-transaksi ini melibatkan pembelian barang-barang yang berbeda di satu negara dan mengirimkannya ke negara lain untuk dirakit atau diproses, mengembalikan barang-barang itu sebagai barang jadi ke negara lain untuk dijual eceran, membangun pabrik di luar negeri untuk menghemat biaya pekerja, atau meminjam dana dari bank di satu negara untuk tujuan itu. Pihak-pihak dalam transaksi dapat mencakup warga negara, dunia usaha, asosiasi bisnis, atau perwakilan pemerintah.¹⁵ Menurut Ball et al., bisnis internasional ialah aktivitas komersial apa pun yang melibatkan operasi lintas batas. Kegiatan itu mencakup perdagangan luar negeri, operasi manufaktur yang dilakukan di luar negeri, serta jasa yang disediakan oleh perusahaan asing di sektor transportasi, konstruksi, komunikasi massa, pariwisata, ritel, periklanan, dan grosir.¹⁶ Menurut Hill, banyak perusahaan yang terlibat dalam bisnis internasional, yang terkait dengan perdagangan maupun investasi dalam skala global.¹⁷

¹⁵Pustay Griffin, *International Business*. Pearson. 2010, hlm.29

¹⁶Ball et al. *Assessing the Relative Health Care Spending Needs of the UK's Devolved Territories: A Scottish Perspective*. *Environment and Planning C: Government and Policy*, Volume 30. 2012, hlm. 322-346

Seseorang dapat melakukan bermacam kegiatan yang bersinggungan dengan bisnis internasional, seperti: a) Mengekspor barang-barang yang diproduksi di dalam negerinya sendiri untuk dikonsumsi atau dijual kembali keluar negeri; b) Mengimpor barang-barang yang diproduksi di negara lain untuk dikonsumsi dalam negeri atau dijual kembali; c) Investasi modal asing ialah penanaman modal yang dilakukan oleh suatu negara di negara lain. Penanaman modal asing dapat berwujud penanaman modal asing portofolio atau penanaman modal asing langsung (foreign direct investment) yang merupakan penanaman modal asing langsung, termasuk real estat, peralatan, pabrik, kantor pusat perusahaan, dan lain sebagainya. Sementara itu, investasi portofolio asing melibatkan pembelian aset keuangan seperti saham, obligasi, sertifikat deposito, dan sebagainya; d) Perjanjian kontrak suatu bisnis di suatu negara memberi lisensi untuk memakai hak kekayaan intelektual, seperti penggunaan hak paten, merek dagang, nama merek, hak cipta, dll., dikenal sebagai lisensi luar negeri atau lisensi internasional; e) Jenis lisensi asing yang unik dikenal sebagai "waralaba internasional" melibatkan perusahaan di satu negara yang bertindak sebagai pemberi waralaba, memberikan izin kepada perusahaan negara lain (penerima waralaba) untuk memakai sistem operasi pemberi waralaba, yang mencakup nama, merek dagang, dan nama pemilik waralaba atau lambang perusahaan dengan memberikan royalti usaha kepada *franchisor*; f) Kontrak manajemen internasional ialah pengaturan ketika bisnis di satu negara setuju untuk menjalankan fasilitas bisnis yang berbeda atau menawarkan layanan manajerial kepada bisnis di negara lain dengan imbalan pembayaran yang ditentukan dalam perjanjian kontrak manajemen; g) Kontrak manufaktur internasional ialah perjanjian antara perusahaan manufaktur di suatu negara dengan perusahaan lain di luar negeri untuk mengalihkan metode produksi, baik seluruhnya atau sebagian; h) *Turnkey project* merupakan perjanjian suatu bisnis berjanji untuk menangani seluruh desain, konstruksi, dan pembangunan suatu fasilitas, menyerahkannya kepada pelanggan setelah siap dipergunakan;

¹⁷Hill. The Development and Investigation of The Psychometric Properties of A Burnout Scale within A South African Agricultural Research Institution. *SA Journal of Industrial Psychology*, Vol. 40, No. 1. 2014, hlm.32

i) Patungan merupakan perjanjian antara dua atau beberapa bisnis untuk menjalin kerja sama dan memiliki struktur kepemilikan bersama yang berbeda dari bisnis induk.

Perusahaan multinasional ialah jenis organisasi korporasi internasional yang terlibat dalam berbagai usaha komersial di seluruh dunia melalui investasi langsung di luar negeri dan mempertahankan kendali atas serangkaian operasi bernilai tambah di banyak negara.

Dalam bisnis internasional, perusahaan hendak melakukan proses kolaboratif perencanaan sumber daya manusia untuk mengembangkan dan menerapkan strategi perusahaan internasional sehingga perusahaan dapat terlibat dalam bisnis internasional secara menguntungkan. Hasil dari proses manajemen strategis internasional ialah berkembangnya berbagai inisiatif strategis internasional dalam kerangka bisnis internasional yang komprehensif untuk mencapai maksud maupun tujuan perusahaan internasional.

Pengembangan strategi kompetitif di dalam suatu negara (domestik) dan di beberapa negara (internasional) mempunyai banyak persamaan konseptual. Dengan mengutamakan keunggulan kompetitifnya, mereka berdua mengembangkan strategi bisnis pada level atau level strategi bisnis yang berbeda. Luasnya bisnis yang mereka tangani membedakan mereka. Penciptaan strategi bersaing pada usaha dalam negeri dipusatkan pada bagaimana usaha tersebut dapat bertahan dan menguasai pasar dalam negeri. Meskipun begitu, penciptaan strategi kompetitif di perusahaan multinasional terutama bersinggungan dengan bagaimana bisnis ini berekspansi ke pasar baru dan memimpin pasar yang sudah ada.

Menurut Griffin dan Pustay, terdapat bermacam perbedaan antara bisnis dalam dan luar negeri, seperti:¹⁰ a). Karena perusahaan internasional mencakup banyak negara, maka mereka pun melibatkan banyak mata uang. Atas dasar itulah, menentukan nilai tukar suatu mata uang terhadap mata uang lainnya sangatlah penting;

¹⁰Pustay Griffin, *International Business*. Pearson, 2010, hlm.29

b). Karena tiap negara mempunyai sistem hukum yang tidak sama, praktik bisnis harus disesuaikan agar relevan dengan kerangka hukum dari setiap negara; c). Karena tiap negara mempunyai budaya yang unik dan berciri khas, maka sangat penting untuk menyesuaikan diri dengan budaya yang berlaku di sana; d). Masing-masing negara memiliki sumber daya yang berbeda (manusia, teknologi, dan sumber daya alam), yang berarti tiap negara hendak menghasilkan/memproduksi produk yang beragam.

Proses menciptakan strategi bisnis internasional tertentu untuk memasuki dan bersaing di pasar luar negeri dikenal dengan perencanaan strategis internasional. Manajer senior di kantor domestik ataupun kantor cabang perusahaan banyak negara, serta eksekutif manajemen puncak di kantor pusat perusahaan di seluruh negara, bertanggung jawab atas perencanaan strategi internasional. Perencanaan bisnis di seluruh dunia dipekerjakan oleh hampir semua organisasi penting untuk menawarkan dukungan teknis manajemen puncak saat mereka mengembangkan rencana bisnis di seluruh dunia.

Perusahaan internasional memakai sejumlah pertanyaan kunci untuk memutuskan apakah hendak bersaing di pasar luar negeri, termasuk pertanyaan berikut: a). Barang apa yang hendak dipasarkan oleh perusahaan asing? Perusahaan internasional patut berkonsentrasi pada keunggulan kompetitif maupun komparatif produk mereka di pasar global. Nilai jual yang unik (*distinctive competence*) produk perusahaan akan menentukan mampu tidaknya bersaing di pasar global; b). Bagaimana dan di mana produk itu hendak diproduksi? Guna menjaga harga jual yang kompetitif di pasar global, perusahaan multinasional perlu mempertimbangkan skala ekonomi sewaktu merencanakan proses produksinya. Agar mampu beroperasi dengan lebih menguntungkan, perusahaan biasanya memilih negara dengan biaya produksi, logistik, dan investasi yang lebih murah; c). Bagaimana dan di mana barang/produk itu hendak dipasarkan? Perusahaan internasional patut memikirkan strategi pasar, seperti rencana segmentasi (segmentasi pasar), penargetan (identifikasi calon konsumen), dan memastikan posisi pasar sasaran. Perusahaan

internasional biasanya memilih target pasar untuk produk mereka di negara-negara dengan daya beli finansial yang tinggi, peraturan standar produk yang rendah, dan populasi yang banyak mengonsumsi barang/produk asing; d). Di mana dan bagaimana produk bisa diproduksi dengan sumber daya yang dibutuhkan? Perusahaan internasional patut mempertimbangkan bermacam sumber daya yang tersedia di negara tempat mereka berencana menjalankan bisnis. Perusahaan internasional biasanya memilih negara yang memiliki sumber daya alam melimpah untuk bahan mentah produk mereka, sumber daya energi yang melimpah untuk menggerakkan manufaktur, dan sumber daya manusia yang melimpah sebagai tenaga kerja dalam memproduksi barang/produk mereka; e). Bagaimana produk itu bisa berkinerja lebih baik dibanding para pesaing/kompetitornya? Perusahaan internasional harus mengevaluasi seberapa baik kinerja produk/barang kompetitornya di negara tempat target pasar mereka berada. Suatu perusahaan bisa memantapkan dirinya sebagai pemimpin pasar di suatu negara bila mampu mengungguli kinerja produk para pesaingnya dalam hal keunggulan dalam diferensiasi produk, keunggulan dalam biaya, dan/atau keunggulan dalam kualitas.

2. Faktor yang Memengaruhi Keputusan Strategis Internasional

Faktor domestik dan internasional mungkin berdampak pada manajemen strategis internasional. Maksud dari "faktor domestik" ialah elemen internal yang berasal dari suatu negara dan berpotensi memengaruhi keputusan strategi internasional organisasi bisnis sewaktu mereka memasuki pasar baru di negara tujuan. Faktor global, di sisi lain, mengacu pada elemen lingkungan global yang berpotensi memengaruhi pilihan organisasi komersial yang membuat strategi global yang akan mengendalikan pasar global/internasional.

Pemerintah negara tempat perusahaan beroperasi (peraturan pemerintah), mata uang negara tersebut, sistem akuntansi yang berlaku (sistem akuntansi standar), sistem hukum dan politik yang berlaku (kemauan politik dan persyaratan hukum), serta bahasa dan budaya suatu negara—yang biasanya relatif homogen—merupakan salah satu faktor domestik yang memengaruhi manajemen strategis internasional.

Faktor-faktor internasional berikut ini memengaruhi manajemen strategis internasional: keterlibatan banyak pemerintah dari beragam negara; keterlibatan beragam mata uang; keterlibatan bermacam sistem akuntansi; keterlibatan bermacam sistem hukum maupun politik; dan keragaman budaya dan bahasa dari bermacam negara.

Pada dasarnya, keputusan strategis dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:

- a. Bahasa. Pilihan strategis untuk memasuki pasar suatu negara terpengaruh oleh pertimbangan kebahasaan. Negara yang mempunyai wilayah jajahannya terluas di dunia dan negara jajahannya berbahasa Inggris dan Prancis, maka negara yang bahasa nasionalnya ialah bahasa internasional akan lebih mudah mengakses pasar.
- b. Budaya. Bisnis internasional yang beroperasi di suatu negara hendak membuat keputusan strategis yang terpengaruh oleh pertimbangan budaya. Buka puasa bersama keluarga yang berdampak pada berkurangnya jam kerja sepanjang bulan puasa menjadi salah satu contoh budaya Indonesia yang menyikapi bulan ramadan.
- c. Politik. Stabilitas politik akan berperan, terutama ketika menyangkut keputusan yang diambil oleh perusahaan multinasional mengenai investasi asing. Perusahaan internasional biasanya ragu untuk melakukan investasi di negara-negara yang kurang memiliki stabilitas politik (seperti negara yang sedang berkonflik, perang antarsuku, kudeta, dan dll.).
- d. Ekonomi. Keputusan strategis perusahaan multinasional untuk memasuki pasar suatu negara terpengaruh oleh pertimbangan ekonomi, seperti perluasan perekonomian nasional. Pertumbuhan ekonomi yang kuat memperlihatkan bahwa masyarakat di suatu negara mempunyai daya beli yang meningkat sehingga memungkinkan pasar bagi bisnis asing untuk menjual barang-barang mereka;

- e. Campur tangan pemerintah menjadi elemen lain yang akan memengaruhi keputusan strategis yang diambil oleh perusahaan multinasional. Misalnya, intervensi pemerintah yang berlebihan yang membatasi fleksibilitas operasional perusahaan multinasional dapat berimbas pada terbatasnya investasi asing. Contohnya, termasuk penerapan birokrasi yang rumit, penerapan pajak yang tinggi terhadap investasi asing, pembatasan jumlah perusahaan waralaba asing yang dapat beroperasi di suatu negara, dan penerapan pembatasan pada barang-barang impor tertentu.
- f. Pekerja. Keputusan strategis yang diambil oleh perusahaan multinasional untuk berinvestasi dan beroperasi di suatu negara pun terpengaruh oleh permasalahan ketenagakerjaan, seperti biaya tenaga kerja yang terjangkau, keamanan, stabilitas, dan lingkungan kerja yang mendukung. Bisnis internasional sering kali merelokasi operasi dan aset mereka ke negara-negara dengan biaya tenaga kerja yang lebih terjangkau, jaminan keamanan yang lebih kuat, dan kondisi kerja yang lebih baik.
- g. Hubungan perburuhan di tempat kerja. Pembentukan serikat pekerja, kebijakan perihal PHK maupun pemutusan hubungan kerja, dan keputusan-keputusan strategis lainnya yang diambil oleh perusahaan multinasional semuanya terpengaruh oleh peraturan hubungan industrial dan hubungan kerja yang terdapat dalam undang-undang ketenagakerjaan;
- h. Pembiayaan keuangan. Kemudahan mendapat pinjaman untuk mendanai operasional bisnis luar negeri, suku bunga pinjaman yang murah, kemampuan sistem transaksi pembayaran yang memadai, dan pertimbangan pembiayaan lainnya semuanya berdampak pada keputusan strategis yang diambil oleh perusahaan multinasional.

3. Sumber-Sumber Keunggulan Bersaing

Salah satu sumber keunggulan kompetitif suatu perusahaan sewaktu bersaing di pasar dunia ialah efisiensi global. a) Maksud dari efisiensi global ialah kapabilitas perusahaan untuk mengidentifikasi lokasi yang layak secara ekonomi (untuk pabrik dan kantor cabang) di banyak negara, serta jangkauan ekonominya ke pasar lain.

Guna mengurangi biaya produksi, dunia usaha harus dapat secara efektif memilih lokasi pabrik dan kantor cabang mereka di negara sasaran berdasar pada faktor seperti ketersediaan pekerja, aksesibilitas pasar, dan sumber daya produksi (bahan mental, dll.) sebagai pasar global. Selain itu, untuk memenuhi skala keekonomian produksinya secara efisien, perusahaan harus mampu menghitung jumlah minimum unit yang harus diproduksi secara massal. Guna memaksimalkan keuntungan, perusahaan harus menghitung jangkauan ekonomi pasar yang akan dimasukinya secara efisien dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti daya beli negara, bea masuk maupun biaya transportasi, dll. b). *Fleksibilitas multinasional (multinational flexibility)*. *Fleksibilitas multinasional* mengacu pada kapasitas organisasi untuk menembus pasar lintas batas negara sambil mempertimbangkan variasi dalam lanskap politik ekonomi, hukum, dan budaya, serta kemajuan terkini. Untuk beroperasi di negara target, perusahaan harus sepenuhnya fleksibel. *Fleksibilitas* dikembangkan dengan melakukan bermacam modifikasi atau perubahan pada berbagai aspek manajemen strategis internasional, seperti budaya, bahasa, politik, peraturan perundang-undangan, tindakan pemerintah, peraturan, ketenagakerjaan, dll., yang relevan dengan negara yang menjadi sasaran pasar internasional; c) Pembelajaran di seluruh dunia atau pembelajaran global. Istilah "pembelajaran global" mengacu pada pengetahuan yang dapat diperoleh oleh bisnis yang terlibat dalam pasar bisnis global dan diterapkan secara praktis di mana saja. Menyadari bahwasanya undang-undang berbeda di seluruh dunia dan bahwa tidak semua produk yang disediakan oleh suatu perusahaan dapat dijual secara bebas di berbagai negara; misalnya, perusahaan rokok harus mematuhi undang-undang setempat yang mengatur kadar tar dan nikotin, pajak cukai, dan peraturan lainnya. Pemahaman tambahannya adalah bahwa tiap negara memiliki lingkungan operasional khusus; misalnya, tidak semua negara mempunyai akses terhadap baja, yang merupakan bahan baku untuk pembuatan mobil.

4. Alternatif dalam Memilih Keputusan Strategis

Dalam memilih keputusan strategis, terdapat beberapa alternatif, yaitu:

- a. Strategi Replikasi Domestik (*Home Replication Strategy*). Strategi ini didasarkan pada memasuki pasar luar negeri dengan keunggulan yang kuat di pasar dalam negeri dan mencoba meniru keunggulan tersebut di luar negeri. Perihal ini terlaksana mempergunakan kompetensi inti atau keunggulan tertentu yang telah dikembangkan di dalam negeri (pasar domestik) sebagai senjata kompetitif utamanya.
- b. Strategi Multidomestik (*Multidomestic Strategy*). Sekelompok anak perusahaan yang beroperasi secara otonom dan berkonsentrasi pada pasar dalam negeri tertentu. Guna memenuhi kebutuhan pelanggan lokal, tiap anak perusahaan bebas melakukan kampanye pemasaran, mengubah jajaran produknya, dan memakai strategi operasional yang berbeda. Ketika terdapat kesenjangan yang jelas antara pasar nasional dan skala ekonomi yang rendah untuk produksi, distribusi, dan pemasaran, serta biaya koordinasi antara perusahaan induk dan beberapa anak perusahaan di luar negeri, metode multidomestik terbukti efektif.
- c. Strategi Global (*Global Strategy*). Memandang seluruh dunia sebagai pasar tunggal, yang bertujuan guna penetapan standar produk yang akan memenuhi permintaan konsumen global. Strategi multidomestik hampir merupakan kebalikan dari strategi global.
- d. Strategi Transnasional (*Transnational Strategy*). Mengintegrasikan keunggulan dan manfaat lokal dari perusahaan multidomestik dengan manfaat efisiensi skala global dari perusahaan global.

Dunia usaha harus secara khusus menyadai kondisi negara setempat dalam kasus-kasus berikut: a) variasi selera atau preferensi konsumen lintas batas negara; b) perbedaan signifikan dalam perundang-undangan, kondisi ekonomi, dan infrastruktur; dan c) pengaruh signifikan negara tuan rumah di industri tertentu. Ketika sebuah perusahaan menyediakan komoditas biasa dan memiliki potensi terbatas untuk membedakan produknya melalui fitur atau kualitas, terdapat tekanan untuk melakukan integrasi secara global. Dunia usaha harus menciptakan produk mereka semurah mungkin jika terdapat sedikit hambatan perdagangan dan biaya transportasi yang rendah

Sementara itu, permintaan akan integrasi global berkurang apabila:

- atribut produk yang disukai konsumen berbeda-beda di tiap negara;
- perusahaan dapat memakai perbedaan kualitas, nama merek, dan bantuan layanan purnajual untuk membedakan produk mereka dari pesaing.

Dalam mengembangkan strategi memerlukan empat elemen dasar, seperti:

- Distingsi yang unggul. Keunggulan yang membedakan dapat berwujud keunggulan dalam bentuk merek terkenal, teknologi canggih, jaringan distribusi yang efektif, atau prosedur organisasi yang unggul. Perusahaan asing bakal kesulitan bersaing dengan perusahaan lokal yang dianggap memiliki pemahaman lebih dalam perihal pasar lokal jika mereka tidak memiliki kompetensi khusus. Kemampuan khusus ialah aset berharga bagi bisnis. Hubungan antara talenta tertentu dan prospek bisnis di beberapa negara tercermin dalam strategi internasional. Perluasan aktivitasnya ke sebanyak mungkin pasar sesuai sumber daya yang tersedia untuk memanfaatkan keunggulan ini.
- Ruang lingkup operasi: jangkauan kegiatan operasional. (1) Wilayah geografis merupakan salah satu cara untuk menentukan ruang lingkup kegiatan operasional. Wilayah geografis, negara, wilayah, dan/atau pengelompokan negara mampu dipakai untuk menentukan cakupan; (2) Produk atau segmen pasar yang spesifik pada daerah tersebut berkonsentrasi pada produk/pasar khusus di satu atau lebih pasar, seperti produk berbiaya rendah, kualitas premium, atau ceruk pasar murah ataupun ceruk pasar khusus lainnya. Manajer harus memilih pasar mana yang paling dihendaki oleh perusahaannya karena semua bisnis memiliki sumber daya yang terbatas dan karena item yang berbeda lebih menarik di pasar yang berbeda; (3) Ceruk komersial tertentu. Kompetensi spesifik perusahaan menentukan ruang lingkup operasinya. Misalnya, jika suatu perusahaan memiliki kompetensi eksklusif pada lini produk atau wilayah tertentu, maka ruang lingkup organisasinya akan terbatas pada bidang itu.
- Mengalokasikan sumber daya. Lini produk, lini geografis, serta lini produk maupun geografis sebagai cara bisnis membagi sumber dayanya. Ini menjadi komponen perencanaan strategis yang menetapkan prioritas relatif untuk sumber daya organisasi yang terbatas.

- d. Menggabungkan. Dalam hal apa pun banyak komponen perusahaan yang saling melengkapi satu sama lain. Menciptakan kondisi: keseluruhan lebih besar dibanding jumlah bagian-bagiannya ialah tujuan dari sinergi.

5. Mengembangkan Strategi Internasional

Dua tingkat manajemen strategis internasional: (1) Merumuskan strategi meliputi memilih apa yang hendak dilaksanakan, menetapkan tujuan dan rencana strategis yang membantu mencapai tujuan, dan mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mencapai konsensus perihal pasar untuk masuk (atau keluar) dan cara paling efektif untuk bersaing di tiap bidang tersebut; (2) Penerapan strategi mencakup melaksanakan, menyusun rencana untuk melaksanakan strategi internasional yang dikembangkan, dan sering kali dicapai melalui upaya pegawai, desain organisasi, proses, dan sistem pengendalian.

Prosedur perumusan strategi:

- a. Membuat pernyataan misi: (a) jelaskan tujuan, nilai-nilai utama, dan arah organisasi; (b) menginformasikan konstituen dan pemangku kepentingan perihal arah strategi perusahaan, baik secara internal ataupun eksternal; (c) identifikasi target pasar dan pelanggan, pemilik produk atau layanan, domain geografis, teknologi inti, masalah kelangsungan hidup, rencana pertumbuhan atau profitabilitas, filosofi dasar, dan citra publik yang dihendaki. Mungkin ada banyak pernyataan misi untuk perusahaan multinasional, satu untuk perusahaan secara keseluruhan dan satu lagi untuk masing-masing afiliasi atau anak perusahaan asing.
- b. Membuat analisis SWOT: kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Lakukan pemeriksaan lingkungan sebelum memulai analisis SWOT. Proses pengumpulan informasi perihal lingkungan internal (kekuatan-kelemahan) dan eksterior (peluang-ancaman) perusahaan, termasuk pasar, peraturan, aktivitas pesaing, biaya produksi, serta produktivitas pekerja, dikenal sebagai pemindaian lingkungan.

Kekuatan potensial suatu perusahaan yang menjadi landasan bagi kompetensinya secara khusus, melimpahnya bakat manajerial, teknologi tercanggih, nama merek terkenal, surplus kas, persepsi publik yang positif, dan pangsa pasar merupakan contoh dari kekuatan pasar saham di beberapa negara kunci. Kekurangan atau kelemahan organisasi dapat didefinisikan sebagai kurangnya sumber daya, keahlian, atau elemen lain yang membuat perusahaan kurang kompetitif; contohnya ialah manajemen internasional yang lemah, hubungan kerja yang buruk, jaringan distribusi yang tidak memadai di luar pasar dalam negeri, atau pengembangan produk yang tertinggal di belakang kompetitor. Data perihal perubahan persaingan, sosial, politik, hukum, ekonomi, dan keuangan di beberapa pasar merupakan contoh peluang yang mungkin dicari. Risikonya mencakup penurunan pangsa pasar, meningkatnya persaingan, kemungkinan undang-undang maupun peraturan baru, lingkungan politik tidak stabil di pasar-pasar penting, serta kemajuan teknologi yang mampu memicu pabrik produksi atau lini produk perusahaan menjadi ketinggalan zaman.

- c. Penentuan tujuan strategis. Tujuan utama perusahaan yang hendak dicapai melalui aktivitas tertentu dikenal sebagai tujuan strategisnya. Sasaran strategis yang terukur, bisa terlaksana, dan terikat waktu akan menjawab permasalahan "berapa banyak, bagaimana, oleh siapa, dan kapan." Kerangka perencanaan strategis meliputi serangkaian tujuan strategis bersama dengan pernyataan misi maupun analisis SWOT.
- d. Membuat strategi dan tujuan. Perhatikan baik-baik terhadap seluk-beluk dalam menjalankan tujuan strategis bisnis mengenai manajemen, menengah, termasuk perekrutan, remunerasi, lintasan karier, distribusi, dan logistik.
- e. Membuat kerangka kerja untuk mengontrol. Kerangka pengendalian merupakan seperangkat prosedur organisasi dan administratif yang bekerja terus-menerus menuju tujuan strategi bisnis. Tiap rangkaian jawaban berasal dari struktur pengendalian yang terancang untuk mempertahankan bisnis di industri. Salah satu proses sebelumnya dalam tahap perumusan strategi mungkin memerlukan revisi terhadap kerangka pengendalian itu sendiri.

6. Tingkat Strategi Internasional

Tiga tingkat organisasi yang berbeda patut mengembangkan strateginya sebab kompleksitas manajemen strategis internasional. Kategori berikut ini berlaku untuk bermacam tingkat strategi internasional.

- a. Strategi perusahaan terdiri atas tiga strategi utama: diversifikasi tidak terkait, diversifikasi terkait, dan diversifikasi bisnis tunggal. Diversifikasi terkait didasarkan pada bisnis inti perusahaan, sedangkan diversifikasi tidak terkait tidak terkait dengan bisnis inti perusahaan. Perusahaan yang memakai strategi bisnis tunggal ialah perusahaan yang menghasilkan seluruh pendapatannya dari satu bisnis, produk, atau layanan. Salah satu manfaat utama dari strategi ini ialah memungkinkan perusahaan memfokuskan seluruh sumber daya dan pengalamannya pada salah satu penawaran saja. Strategi ini pun merancang bisnis lebih rentan terhadap perubahan lingkungan eksternal dan para pesaingnya. Ketika sebuah perusahaan beroperasi di beberapa industri, pasar, atau bisnis yang berbeda, tetapi secara fundamental terkait pada saat yang sama, perusahaan itu menerapkan strategi diversifikasi yang terkait dengan bisnis intinya. Strategi ini memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan kompetensinya yang berbeda di pasar tertentu untuk mengoptimalkan daya saingnya. Di sisi lain, sebuah perusahaan yang bekerja di beberapa industri dan pasar yang tidak terhubung dikatakan menerapkan strategi diversifikasi yang tidak terkait dengan industri utamanya.
- b. Strategi diferensiasi, kepemimpinan biaya, dan fokus merupakan bagian dari strategi bisnis. Membangun dan mempertahankan citra sebenarnya atau persepsi suatu barang/jasa yang pada dasarnya berbeda dari barang atau jasa lain dalam kategori pasar yang sama ialah apa yang dimaksud dengan strategi diferensiasi. Strategi kepemimpinan biaya yang sukses mampu menghasilkan tingkat profitabilitas unit yang lebih tinggi sebab harga yang lebih rendah, tetapi laba total lebih tinggi karena peningkatan volume penjualan. Strategi kepemimpinan biaya terfokus pada pencapaian prosedur efisien sehingga biaya lebih rendah dibanding pesaingnya dan memungkinkannya menjual barang/jasa dengan harga lebih rendah.

Strategi fokus mengacu pada penargetan yang disengaja oleh perusahaan atas tiap jenis produk ke kelompok pelanggan/konsumen atau wilayah geografis tertentu. Pendekatan ini memungkinkan perusahaan untuk menyesuaikan fitur produk tertentu dengan kebutuhan kelompok tertentu, yang ditetapkan oleh faktor-faktor seperti daya beli, etnis, selera, dan faktor lainnya yang memengaruhi pola pembelian mereka.

- c. Strategi keuangan, pemasaran, operasional, manajemen sumber daya manusia, dan penelitian dan pengembangan merupakan contoh dari strategi fungsional. Strategi keuangan berkaitan dengan modal, kebijakan investasi, kepemilikan valuta asing, strategi pengurangan risiko, kebijakan uang, dan manajemen modal kerja. Ini menciptakan strategi keuangan untuk perusahaan secara keseluruhan dan juga untuk masing-masing SBU. Distribusi dan penjualan barang maupun jasa perusahaan ialah penekanan utama dari strategi pemasaran, yang juga mencakup bauran produk, harga, distribusi, periklanan, dan promosi. Pembentukan barang atau jasa suatu perusahaan diatur oleh strategi operasionalnya, yang juga berfungsi sebagai peta jalan untuk pilihan mengenai teknologi, pengendalian, inventaris, lokasi, tata letak, dan desain pabrik. Fokus strategi sumber daya manusia ialah pada individu yang bekerja untuk suatu perusahaan. Ini mengarahkan keputusan perihal perekrutan, pelatihan, evaluasi, dan kompensasi anggota staf, serta penanganan hubungan kerja. Jumlah dan arah inventaris perusahaan dalam pengembangan teknologi dan produk baru tergambar dalam strategi penelitian dan pengembangannya.

(Halaman ini sengaja dikosongkan)



DAFTAR PUSTAKA

- Abbott, K. & D. Snidal, 1998, Why states act through formal international organizations, *Journal of Conflict Resolution*, 42 (1), Tahun.
- Adiningsih, Sri, dkk., 1998 *Perangkat Analisis dan Teknik Analisis Investasi di Pasar Modal Indonesia*, Jakarta: P.T. Bursa Efek Jakarta.
- Adolf, Huala, 2009, *Hukum Perdagangan Internasional*, Jakarta, Raja Grafindo Persada.
- Apridar, 2009, *Ekonomi Internasional: Sejarah, Teori, Konsep dan Permasalahan dalam Aplikasinya*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Ball et al. 2012. Assessing the Relative Health Care Spending Needs of the UK's Devolved Territories: A Scottish Perspective. *Environment and Planning C: Government and Policy*, Volume 30. 2012.
- Ball, Donald A., 2005, *Bisnis Internasional: Tantangan Persaingan Global*, (Diterjemahkan oleh: Syahrizal Noor). Jakarta: Salemba Empat.
- Barkin, J.S., & B. Cronin, 2009, The state and the nation: changing norms and the rules of sovereignty in international relations, *International Organization*, 48 (1).

- Basri, Faisal dan Haris Munandar, 2010, *Dasar-Dasar Ekonomi Internasional: Pengenalan dan Aplikasi Metode Kuantitatif*, Jakarta, Kencana Prenada Media.
- Blejer, Mario I, Mohsin S. Khan & Paul R. Masson, 1995, "Early Contributions of Staff Papers to International Economics". *IMF Staff Paper*. Vol.42, No.4. December.
- Boediono, 1985, *Ekonomi Internasional*, Yogyakarta, BPFE.
- Boediono, 1999. *Ekonomi Internasional*. Yogyakarta. BPFE.
- Boediono, 2000, *Ekonomi Internasional*, Yogyakarta, BPFE.
- Boediono. 1990. *Ekonomi Internasional: Seri Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi*, Edisi Pertama, Yogyakarta: BPFE.
- Boediono. 1997. *Seri Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi No. 3, Ekonomi Internasional*. Ed 1. Yogyakarta.
- Brown, Christ, 2001, *Understanding International Relations*, Second Edition, New York: PALGRAVE.
- Caligiuri, P. M., 2000, Selecting expatriates for personality characteristics: A moderating effect of personality on the relationship between host national contact and cross-cultural adjustment. *MIR: Management International Review*.
- Cho, Seonghoon, 2003, "A New Monetary Policy Transmission Mechanism in a Small Open Economy: External Wealth Effect" *Preliminary Draft*.
- Daniels, John D., Lee H. Radebaugh, and Daniel P. Sullivan, 2015, *International Business: Environments And Operations*, New York, Pearson Education Limited.
- Deliarnov, 1995, *Perkembangan Pemikiran Ekonomi*, edisi revisi, Jakarta, Rajawali Pers.
- Dias & Shah. 2009. *Etika Bisnis Dan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan*. <https://id.scribd.com/doc/110663074> hlm.122
- Dornbusch, Rudiger, Stanley Fischer & Richard Start, 2004. *Macroeconomics*. 8 th Edition. USA. The McGraw-Hill/Irwin.
- Duasa, Jarita, 2000. "The Malaysian Balance of Payments: Keynesian Approach versus Monetary Approach". *Working Paper*. JEL Classification: C2; E0; E6.

- Dumairy, *Perekonomian Indonesia*, Jakarta, Erlangga.
- Filho, Nelson H. Barbosa, 2002. "The Balance-of-Payments Constraint: From Balanced Trade to Sustainable Debt," *CEPA Working Papers 2001-06*, Center for Economic Policy Analysis (CEPA), New School University.
- Firdaus, Farizan, 2011, *Perumusan Strategi Bersaing Pada Industri Transportasi Trayek Jakarta-Bandung: Studi Kasus PT. Primajasa Perdanarayutama*, Skripsi, Depok, Fakultas Teknik Universitas Indonesia.
- Frieden, Jeffrey A., and David A. Lake, 1991, *International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth*, New York: St. Martin Press.
- Getz, K. A., 1990, International Codes of Conduct: An Analysis of Ethical Reasoning. *Journal of Business Ethics*, 9.
- Gilpin, Robert, & Millis Jean Gilpin, 2002, *Tantangan Kapitalisme Global: Ekonomi Dunia Abad Ke21*, Terj. Haris Munandar, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Gilpin, Robert, 1987, *The Political Economy of International Relations*, New Jersey: Princeton University Press.
- Griffin, K., 2003, Economic globalization and institutions of global governance. *Development and Change*, 34 (5).
- Griffin, Pustay. 2012, *International Business*. Pearson.
- Hadiaranti, Venantia Sri, 2019, *Langkah Awal Memahami Hukum Perdagangan Internasional dalam Era Globalisasi*, Jakarta: Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya.
- Hady, Hamdy, 2009, *Ekonomi Internasional: Teori dan Kebijakan Perdagangan Internasional*. Buku 1 dan 2 Edisi Revisi. Bogor. Penerbit Ghalia Indonesia.
- Handyaningrat, Soewarno, 1985, *Pengantar Ilmu Administrasi dan Manajemen*, Jakarta, Haji Mas Agung.
- Handoko, T. Hani, 2003, *Manajemen*, Edisi 2, Yogyakarta, BPFE.
- Hanrieder, W., 1966, International organizations and international system, *Journal of Conflict Resolution*, 10 (3) tahun.
- Hasibuan, Malayu S.P., 2007, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*, Jakarta, Bumi Aksara.

- Hill. 2014. The Development and Investigation of The Psychometric Properties of A Burnout Scale within A South African Agricultural Research Institution. *SA Journal of Industrial Psychology*, Vol. 40, No. 1.
- <https://adzaniahdinda.wordpress.com/2013/04/07/perusahaan-multinational-dan-lingkungan-internasional/> diakses tanggal 26 November 2023
- <https://asmarhy.blogspot.com/2015/07/struktur-organisasi-perusahaan.html> diakses tanggal 30 November 2023
- Jackson, Robert, & Georg Sorensen, 2005, *Pengantar Studi Hubungan Internasional*, Terj. Dadan Suryadipura, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Jackson, Robert, dan Georg Skorensen. 2009. *Pengantar Studi Hubungan Internasional*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Kartawinata, Budi Rustandi, Aditya Wardhana, dan Syahputra, 2014, *Bisnis Internasional*, Bandung, PT. Karya Manunggal Lithomas.
- Kavous, Ardalan, 2003, "The Monetary Approach to Balance of Payments : A Taxonomy With A Comprehensive Reference to the Literature". *Journal of Economics and Economic Education Research*.
- Kavous, Ardalan, 2005, "The Monetary Approach to Balance of Payments : A Review of the Seminal Long-Run Empirical Research". *Journal of Economics and Economic Education Research*.
- Keohane, R., & J. Nye, 2011, *Power and interdependence*. Edisi ke-3. London: Pearson Education Inc.
- Keohane, Robert O., 1988, "The Theory of Hegemonic Stability and Changes in International Economic Regimes" dalam Ole Holsti, (eds.), *Change in the International System*, New York: West View.
- Krugman, Paul R., dan Obstfeld Maurice. 2005. *Ekonomi Internasional Teori Dan Kebijakan*. Jakarta : PT. Indeks kelompok Gramedia.
- Kuncoro, Mudradjad, 2009, *Manajemen Keuangan Internasional: Pengantar Ekonomi dan Bisnis Global*. Edisi 2. Yogyakarta. BPFE.
- Lanciaux, Bernadette, 1990, "An Institutional Analysis of the Monetary Approach to the Balance of Payments". *Journal of Economic Issues* Vol. XXIV No.2. Jan.
- Landreth, H., & D. Colander, 2002. *History of Economic Theory*. Boston. Houghton-Mifflin.

- Malik, Nazaruddin, 2017, *Ekonomi Internasional*, Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.
- Mankiw, Gregory, 2003, *Pengantar Ekonomi*, Jilid 2, Alih Bahasa: Haris Munandar, Jakarta, Erlangga.
- Mankiw, N. Gregory, 2003, *Macroeconomics*. New York. Worth Publisher.
- Mas'ood, Mohtar, 1990, *Ilmu Hubungan Internasional: Disiplin dan Metodologi*, Jakarta: LP3ES.
- McGrew, T., 2011, *After globalization? WTO reform and the new global political economy*. Dalam *Governing the world trade organization*, T. Cottier dan M. Elsig (Eds.). New York Cambridge University Press.
- Mercurio, B., 2007, *The WTO and its institutional impediments*. Research Series 46. Australia: University of New South Wales.
- Meutia, Kardinah Indrianna, Bintang Narpati, dan Dian Sudiantini, 2022, *Bisnis Internasional: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis*, Banyumas, Penerbit CV. Pena Persada.
- Morf, Duffy A., Schumacher, Michael G., and Vitell, Scott J. 1999. A Survey of Ethics Officers in Large Organizations. *Journal of Business Ethics*, Vol. 20.
- Nopirin, 1983. *A Synthesis of Monetary and Keynesian Approaches to Balance of Payments Analysis: the Indonesian Case, 1970-1979*. Unpublished Ph.D Dissertation. Washington State University.
- Nopirin, 1998, "Pertumbuhan Ekonomi dan Neraca Pembayaran Indonesia 1980- 1996: Suatu Pendekatan Keynes dan Monetarist". *Majalah Kelola FE UGM*. No. 18/VII/1998.
- Nurhakim, Ahmad dan Fiktor Piawai, *Perdagangan Antarnegara: Pengertian, Manfaat, Jenis-Jenis, hingga Contohnya*, dikutip dalam <https://www.quipper.com/id/blog/mapel/ekonomi/perdagangan-antarnegara/> diakses tanggal 22 November 2023.
- Nusantara, Agung, 2000., "Perkembangan Pendekatan Moneter tentang NPI: Equilibrium, Disequilibrium dan Global Approach". *Gema Stikubank* Edisi 32 No. II April.
- Nwaobi, Godwin Chukwudum, 2003, "The Balance of Payments as a Monetary Phenomenon: an Econometric Case Study of Nigeria". *Papers by JEL Classification*.

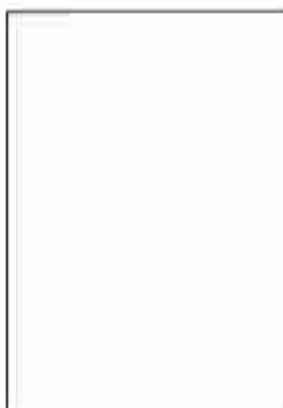
- Ostrom, E., 1990, *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. New York: Cambridge University Press.
- Perwita, Anak Agung Banyu dan Yanyan Mochamad Yani, 2005, *Pengantar Ilmu Hubungan Internasional*, Bandung, PT Remaja Rosdakarya.
- Pippenger, John, 1973, "Balance of Payments Deficits: Measurement and Interpretation". *Federal Reserve Bank of St. Louis*. November.
- Promalesy, Rika dan Marnis, 2021, *Bisnis Internasional*, Bandung: Media Sains Indonesia.
- Pujoalwanto, Basuki, 2014, *Perekonomian Indonesia; Tinjauan Historis, Teoritis, dan Empiris*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Purba, Bonaraja, dkk, 2021, *Ekonomi Internasional*, Jakarta, Yayasan Kita Menulis.
- Purwito, Ali dan Indriani, 2015, *Ekspor, Impor, Sistem Harmonisasi, Nilai Pabean, Dan Pajak Dalam Kepabean*, Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Putong, Iskandar dan ND Andjaswati. 2008. *Pengantar Ekonomi Makro*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Richards, Dawn-Elliot, 1994, "The Jamaican Balance of Payments and the Monetary Approach". *Atlantic Economic Journal*; Mar 1994; 22, 1; ABI/INFORM Research.
- Salvatore, Dominick, 1996, *Ekonomi Internasional*, Jilid 1 dan 2, Edisi Kelima, Jakarta, Erlangga.
- Salvatore, Dominick. 1997, *International Economics*. New Jersey: Prentice-HallGell. 1997. Yang diterjemahkan menjadi, *Ekonomi Internasional*, Edisi Lima, Jilid 1, Jakarta, Gelora Aksara Pratama.
- Salvatore, Dominick. 1993. *International Economics*. New York: MacMillan Publishing Company.
- Salvatore, Dominik, 1997, *Ekonomi Internasional*, Jilid 1 alih Bahasa, Haris Munandar, Jakarta, Erlangga, 1997.
- Salvatore, Dominik, 2014, *Ekonomi Internasional*, Edisi 9 Buku 2, Jakarta, Salemba Empat.
- Soediyono, Reksoprayitno, 1987, *Ekonomi Internasional: Pengantar Lalulintas Perdagangan Internasional*, Yogyakarta, BPFE.
- Soediyono, Reksoprayitno, 2000, *Ekonomi Makro: Analisis IS-LM dan Permintaan-Penawaran Agregatif*. Edisi Milenium. Yogyakarta. BPFE.

- Soediyono, Reksoprayitno, 2000, *Pengantar Ekonomi Makro*. Edisi 6. Yogyakarta. BPFE.
- Soelistyo, 1989, *Ekonomi Internasional: Teori Perdagangan Internasional*, Yogyakarta, Liberty.
- Sun, Z., 2011, Next steps: Is an early harvest still possible?, Dalam Next Steps: Getting Past the Doha Round Crisis, R. Baldwin dan S. Evenett (Eds.), A VoxEu.org eBook, ndn: Center for Economic Policy Research.
- Suseno dan Aisyah. 2009. *Inflasi*. Jakarta: Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK). Bank Indonesia.
- Tambunan, Tulus T.H, 2004, *Globalisasi dan Perdagangan Internasional*, Bogor, Ghalia Indonesia.
- Tambunan, Tulus T.H., 2001, *Transformasi Ekonomi Indonesia: Teori dan Penemuan Empiris*, Jakarta, Salemba Empat.
- Tarigan, Robinson, 2005, *Ekonomi Regional: Teori dan Aplikasi*, Jakarta, Bumi Aksara.
- Todaro, Michael P. dan C. Smith, 2006, *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*, Buku 2 Edisi Kedelapan, Jakarta, Erlangga.
- Todaro, Michael P., 2000, *Pembangunan Ekonomi*, Buku I, Jakarta, Bumi Aksara.
- Vera, Leonardo V., 2005, "The Balance of Payments Constrained Growth Model : A North-South Approach".Escuela de Economia. Universidad Central de Venezuela.
- Wallerstein, Immanuel, 1974, *The Modern World System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century*, New York: Academic Press.
- Wallerstein, Immanuel, 1984, *The Politics of the Capitalist World-Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Wallerstein, Immanuel, 1987, "World Sytem Analysis", dalam Anthony Giddens and Jonathan Turner (eds.), *Social Theory Today*, Stanford: Stanford University Pers.
- Waluyo, Harry, 2003, *Ekonomi Internasional*, Jakarta, Rineka Cipta.
- Whitesell, William, 2003, "Tunnels and Reserves in Monetary Policy Implementation". *JEL Classification*, E4, E5, May.

- Wikipedia, https://id.wikipedia.org/wiki/Perdagangan_internasional diakses tanggal 15 November 2023
- Wild, J.J., et al. 2005. *Financial Statement Analysis*. Jakarta. Salemba Empat.
- Williamson, O., 1985, *The Economic Institutions Of Capitalism*. New York: Free Press.
- Wouters, J., & P. De Man, 2009, International organizations as law-makers. *Working Paper* no. 21 (Maret), Leuven Centre for Global Governance Studies.
- Zohal, H., 2011, What determines trust in international organizations? An empirical analysis for the IMF, the world bank and the WTO. MPRA Paper No. 34550.
- Zürn, M., 2004, Global governance and legitimacy problems. *Government and Opposition*, 39 (2).



BIODATA PENULIS



Richard C Adam menempuh jenjang pendidikan di SMA Kanisius, Menteng Jakarta (tahun 1983-1986), melanjutkan kuliah S1 di Fakultas Hukum Universitas Indonesia (tahun 1987-1992), kuliah S2 di University of London, Queen Mary (tahun 2001-2002) sebagai penerima beasiswa British Chevening Award, dan melanjutkan kuliah S3 di Fakultas Hukum Universitas Padjajaran Bandung (tahun 2015).

Richard merupakan Dosen Tetap pada Fakultas Hukum Universitas Tarumanagara, Jakarta sejak tahun 2004 hingga sekarang. Richard juga merupakan Advokat yang terdaftar pada Perhimpunan Advokat Indonesia (PERADI), Kurator dan Pengurus yang terdaftar pada Kementerian Hukum dan HAM Republik Indonesia, Konsultan Hak Kekayaan Intelektual yang terdaftar pada Kementerian Hukum dan HAM Republik Indonesia, dan Konsultan Hukum Pasar Modal yang terdaftar pada Otoritas Jasa Keuangan. Untuk berkorespondensi atau berdiskusi terkait buku ini dengan Richard dapat melalui: richard.adam@srslawyers.com.



Prof. Dr. Ariawan Gunadi, S.H.,M.H adalah Guru besar tetap/Profesor termuda hukum bisnis di Indonesia (Peraih MURI) dan Dosen Tetap Fakultas Hukum di program S1, S2, S3 di Universitas Tarumanagara. Beliau juga merupakan Promotor, ko-promotor, pembimbing dan penguji skripsi, tesis hingga disertasi di sejumlah perguruan tinggi dalam dan luar negeri. Seringkali pula dirinya diundang untuk menjadi ahli guna memberikan keterangan ahli/expert pada beberapa

kasus di Pengadilan dalam dan luar negeri/Ahli di Bareskrim Mabes POLRI

Prof. Dr.Ariawan Gunadi,S.H.,M.H Ketua Yayasan Tarumanagara sampai sekarang. Yayasan Tarumanagara yaitu induk penyelenggara dari Universitas Tarumanagara, Rumah Sakit Royal Taruma, institut Tarumanagara serta beberapa Perusahaan dibawahnya. Prof. Dr.Ariawan juga berpengalaman menjadi visiting lecturer di beberapa Perguruan tinggi baik di dalam maupun hingga manca negara. Beliau juga adalah Wakil Rektor Universitas Tarumanagara sejak tahun 2016 hingga 2020 dan pengalaman pernah menjadi Rektor di Perguruan tinggi. Aktifitas lainnya beliau juga sebagai Dewan Pembina, Pengawas, Pengurus berbagai Yayasan sosial.

Prof. Dr.Ariawan Gunadi memiliki pengalaman di Korporasi/ Perusahaan yaitu sebagai Dewan Komisaris dan sebagai Direksi di beberapa Perusahaan sebelumnya. Beliau juga sebelumnya pernah sebagai ahli di Kementrian, BPK, BPIP dan Pemprov DKI Jakarta. Selain itu beliau mendirikan Firma Hukum Lawfirm AG & Partners dan sekaligus sebagai Presiden Direktur/Managing Partners.

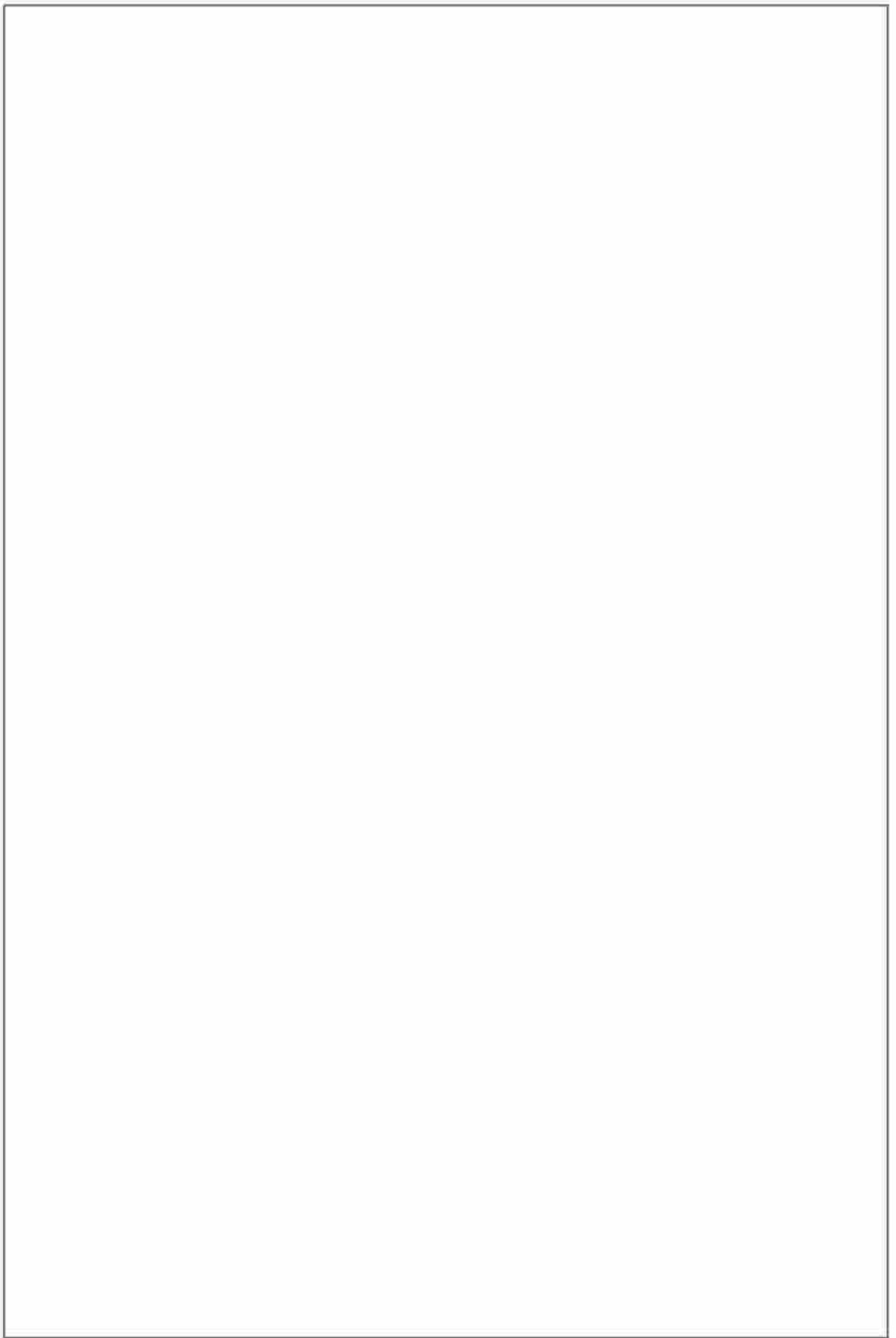
Pengalaman akademik Prof. Dr.Ariawan Gunadi diantaranya telah melakukan studi dalam Tata Kelola Managemen Yayasan/Korporasi di beberapa University di Amerika Serikat (USA). Seringkali menjadi Presenter Internasional di Asian Law Institute Conference, ASIANSIL bersama dengan Sekjen PBB dan international event di Asia, Australia, Eropa, China dan Amerika Serikat. Beliau juga pernah diundang menjadi Visiting Professor di Tsing Hua University dan beberapa universitas.

Beliau aktif menulis artikel hukum bisnis di berbagai media massa maupun surat kabar nasional serta Jurnal Ilmiah dan Jurnal Internasional termasuk publikasi ilmiah berupa buku-buku yang telah diterbitkan oleh Grasindo/Gramedia. Beberapa kali menjadi presenter/narasumber di media TV nasional dan Prof. Dr. Ariawan juga pernah meraih Best Professional 2020 by Obsession Award yang serta meraih Indonesia Leadership dan Professional award 2021. Pernah PWI Award 2023 dari Persatuan Wartawan Indonesia, Pernah Indonesia Stock Exchange Award 2023 dari Bursa Efek Indonesia/IDX Channel.



Mahira Farrell T.A., S.H., menempuh jenjang pendidikan di SMA Lab School Rawamangun, Jakarta (tahun 2014-2017), melanjutkan kuliah S1 di Fakultas Hukum Universitas Indonesia (tahun 2017-2021), saat ini Mahira sedang melanjutkan kuliah S2 di the University of Sheffield, Inggris (tahun 2023-2024) untuk program LL.M in International Business Law sebagai penerima beasiswa Lembaga Pengelola Dana Pendidikan (LPDP) dari Kementerian Keuangan Republik Indonesia.

Mahira sedang menunggu jadwal pelantikan sebagai Advokat pada Perhimpunan Advokat Indonesia (PERADI).



Anatomi Hukum Perdagangan Internasional

ORIGINALITY REPORT

19%

SIMILARITY INDEX

19%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

2%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	giraw-amirachman.blogspot.com Internet Source	3%
2	pustaka.ut.ac.id Internet Source	3%
3	repository.unibi.ac.id Internet Source	2%
4	eprints.undip.ac.id Internet Source	2%
5	repository.ubharajaya.ac.id Internet Source	2%
6	123dok.com Internet Source	2%
7	repository.ut.ac.id Internet Source	2%
8	putrarembulan94.blogspot.com Internet Source	2%
9	jurnal.pancabudi.ac.id Internet Source	2%

Exclude quotes Off

Exclude matches < 2%

Exclude bibliography Off

Anatomi Hukum Perdagangan Internasional

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7

PAGE 8

PAGE 9

PAGE 10

PAGE 11

PAGE 12

PAGE 13

PAGE 14

PAGE 15

PAGE 16

PAGE 17

PAGE 18

PAGE 19

PAGE 20

PAGE 21

PAGE 22

PAGE 23

PAGE 24

PAGE 25

PAGE 26

PAGE 27

PAGE 28

PAGE 29

PAGE 30

PAGE 31

PAGE 32

PAGE 33

PAGE 34

PAGE 35

PAGE 36

PAGE 37

PAGE 38

PAGE 39

PAGE 40

PAGE 41

PAGE 42

PAGE 43

PAGE 44

PAGE 45

PAGE 46

PAGE 47

PAGE 48

PAGE 49

PAGE 50

PAGE 51

PAGE 52

PAGE 53

PAGE 54

PAGE 55

PAGE 56

PAGE 57

PAGE 58

PAGE 59

PAGE 60

PAGE 61

PAGE 62

PAGE 63

PAGE 64

PAGE 65

PAGE 66

PAGE 67

PAGE 68

PAGE 69

PAGE 70

PAGE 71

PAGE 72

PAGE 73

PAGE 74

PAGE 75

PAGE 76

PAGE 77

PAGE 78

PAGE 79

PAGE 80

PAGE 81

PAGE 82

PAGE 83

PAGE 84

PAGE 85

PAGE 86

PAGE 87

PAGE 88

PAGE 89

PAGE 90

PAGE 91

PAGE 92

PAGE 93

PAGE 94

PAGE 95

PAGE 96

PAGE 97

PAGE 98

PAGE 99

PAGE 100

PAGE 101

PAGE 102

PAGE 103

PAGE 104

PAGE 105

PAGE 106

PAGE 107

PAGE 108

PAGE 109

PAGE 110

PAGE 111

PAGE 112

PAGE 113

PAGE 114

PAGE 115

PAGE 116

PAGE 117

PAGE 118

PAGE 119

PAGE 120

PAGE 121

PAGE 122

PAGE 123

PAGE 124

PAGE 125

PAGE 126

PAGE 127

PAGE 128

PAGE 129

PAGE 130

PAGE 131

PAGE 132

PAGE 133

PAGE 134

PAGE 135

PAGE 136

PAGE 137

PAGE 138

PAGE 139

PAGE 140

PAGE 141

PAGE 142

PAGE 143

PAGE 144

PAGE 145

PAGE 146

PAGE 147

PAGE 148

PAGE 149

PAGE 150

PAGE 151

PAGE 152

PAGE 153

PAGE 154

PAGE 155

PAGE 156

PAGE 157

PAGE 158

PAGE 159

PAGE 160

PAGE 161

PAGE 162

PAGE 163

PAGE 164

PAGE 165

PAGE 166

PAGE 167

PAGE 168

PAGE 169

PAGE 170

PAGE 171

PAGE 172

PAGE 173

PAGE 174

PAGE 175

PAGE 176

PAGE 177

PAGE 178

PAGE 179

PAGE 180

PAGE 181

PAGE 182

PAGE 183

PAGE 184

PAGE 185

PAGE 186

PAGE 187

PAGE 188

PAGE 189

PAGE 190

PAGE 191

PAGE 192

PAGE 193

PAGE 194

PAGE 195

PAGE 196

PAGE 197

PAGE 198

PAGE 199

PAGE 200

PAGE 201

PAGE 202

PAGE 203

PAGE 204

PAGE 205

PAGE 206

PAGE 207

PAGE 208

PAGE 209

PAGE 210

PAGE 211

PAGE 212

PAGE 213

PAGE 214

PAGE 215

PAGE 216

PAGE 217

PAGE 218

PAGE 219

PAGE 220

PAGE 221

PAGE 222

PAGE 223

PAGE 224

PAGE 225

PAGE 226

PAGE 227

PAGE 228

PAGE 229

PAGE 230

PAGE 231

PAGE 232

PAGE 233

PAGE 234

PAGE 235

PAGE 236

PAGE 237

PAGE 238

PAGE 239

PAGE 240

PAGE 241

PAGE 242

PAGE 243

PAGE 244

PAGE 245

PAGE 246

PAGE 247

PAGE 248

PAGE 249

PAGE 250

PAGE 251

PAGE 252

PAGE 253

PAGE 254

PAGE 255

PAGE 256

PAGE 257

PAGE 258

PAGE 259

PAGE 260

PAGE 261

PAGE 262

PAGE 263

PAGE 264

PAGE 265

PAGE 266

PAGE 267

PAGE 268

PAGE 269

PAGE 270

PAGE 271

PAGE 272

PAGE 273

PAGE 274

PAGE 275

PAGE 276

PAGE 277

PAGE 278

PAGE 279

PAGE 280

PAGE 281

PAGE 282

PAGE 283

PAGE 284

PAGE 285

PAGE 286

PAGE 287

PAGE 288

PAGE 289

PAGE 290

PAGE 291

PAGE 292

PAGE 293

PAGE 294

PAGE 295

PAGE 296

PAGE 297

PAGE 298

PAGE 299

PAGE 300

PAGE 301

PAGE 302

PAGE 303

PAGE 304

PAGE 305

PAGE 306

PAGE 307

PAGE 308

PAGE 309

PAGE 310

PAGE 311

PAGE 312

PAGE 313

PAGE 314

PAGE 315

PAGE 316

PAGE 317

PAGE 318

PAGE 319

PAGE 320

PAGE 321

PAGE 322

PAGE 323

PAGE 324

PAGE 325

PAGE 326

PAGE 327

PAGE 328

PAGE 329

PAGE 330

PAGE 331

PAGE 332

PAGE 333

PAGE 334

PAGE 335

PAGE 336

PAGE 337

PAGE 338

PAGE 339

PAGE 340

PAGE 341

PAGE 342

PAGE 343

PAGE 344

PAGE 345

PAGE 346

PAGE 347

PAGE 348

PAGE 349

PAGE 350

PAGE 351

PAGE 352

PAGE 353

PAGE 354

PAGE 355

PAGE 356

PAGE 357

PAGE 358

PAGE 359

PAGE 360

PAGE 361

PAGE 362

PAGE 363

PAGE 364

PAGE 365

PAGE 366

PAGE 367

PAGE 368

PAGE 369

PAGE 370

PAGE 371

PAGE 372

PAGE 373

PAGE 374

PAGE 375

PAGE 376

PAGE 377

PAGE 378

PAGE 379

PAGE 380

PAGE 381

PAGE 382

PAGE 383

PAGE 384

PAGE 385

PAGE 386

PAGE 387

PAGE 388

PAGE 389

PAGE 390

PAGE 391

PAGE 392

PAGE 393

PAGE 394

PAGE 395
