

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini menunjukkan bahwa renegotiasi NAFTA yang dimulai sejak tahun 2017 dan diresmikan pada tahun 2020 menjadi USMCA tidak dapat dipisahkan dari konteks ketimpangan kekuasaan di kawasan Amerika Utara. Dengan menggunakan kerangka James Lee Ray, terlihat bahwa AS menempati posisi hegemon dengan dominasi dalam segi demografi, industri, dan militer. Ketergantungan ekonomi Kanada dan Meksiko terhadap pasar AS membuat posisi keduanya relatif lemah, sehingga menciptakan kondisi asimetris yang memengaruhi jalannya perundingan.

Dalam kerangka *suasion game* Lisa L. Martin, strategi AS terlihat jelas melalui kombinasi instrumen ancaman (*threats*) dan insentif (*side-payments*). Ancaman dilakukan dengan tekanan keluar dari NAFTA serta penerapan tarif baja dan aluminium yang berbiaya tinggi, sementara insentif diberikan melalui pencabutan tarif dengan disepakatinya USMCA. Strategi kombinasi ini mempersempit ruang gerak Kanada dan Meksiko, sehingga mereka tidak memiliki alternatif selain menyetujui hasil renegotiasi.

Jika dianalisis menggunakan kerangka *suasion game*, terbentuknya USCMA mencerminkan tercapainya hasil equilibrium di mana kombinasi ancaman dan insentif yang dikeluarkan oleh AS menciptakan hasil akhir yang ideal. AS memperoleh kesepakatan yang sesuai dengan kepentingannya (nilai 4), sedangkan Kanada dan Meksiko harus menyetujui permainan AS agar dapat mempertahankan akses ekonomi mereka ke pasar AS (nilai 3). Hasil ini menunjukkan efektivitas strategi bujukan yang

dijalankan oleh AS dalam memanfaatkan asimetri kekuasaan untuk mencapai kesepakatan akhir.

Dengan demikian, lahirnya USMCA mencerminkan bagaimana instrumen unilateralisme dapat dijalankan di dalam kerangka multilateral. Alih-alih menegakkan kesetaraan antaranggota, institusi multilateral justru digunakan sebagai instrumen legitimasi dominasi bagi hegemon. Hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa kerja sama internasional sering kali tidak sepenuhnya didorong oleh kesamaan kepentingan, melainkan oleh distribusi kekuasaan yang timpang, di mana aktor dominan mampu memaksakan kehendaknya melalui ancaman maupun insentif.

5.2 Saran

Penelitian ini telah berhasil memberikan gambaran yang jelas mengenai bagaimana unilateralisme Amerika Serikat di bawah pemerintahan Donald Trump diimplementasikan dalam renegotiasi North American Free Trade Agreement (NAFTA) hingga menghasilkan United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA). Meskipun demikian, masih terdapat banyak ruang untuk eksplorasi lebih lanjut guna memperdalam pemahaman tentang dinamika negosiasi perdagangan internasional dan dampak dari strategi unilateral. Oleh karena itu, bagi peneliti berikutnya, disarankan untuk memperluas cakupan analisis dengan beberapa pendekatan. Pertama, analisis lebih lanjut mengenai bagaimana Kanada dan Meksiko merumuskan strategi tawar-menawar mereka, menghadapi ancaman, dan menavigasi tekanan domestik dapat memberikan perspektif yang lebih komprehensif. Kedua, untuk menguji apakah unilateralisme merupakan tren kebijakan yang konsisten oleh AS, peneliti dapat

melakukan studi perbandingan dengan renegotiasi perjanjian perdagangan lain yang melibatkan AS. Pendekatan ini akan membantu mengidentifikasi pola yang berulang atau perbedaan dalam strategi negosiasi AS. Ketiga, penelitian selanjutnya juga dapat menganalisis dampak ekonomi pasca-implementasi USMCA terhadap ketiga negara anggota, khususnya pada sektor-sektor yang mengalami perubahan signifikan seperti industri otomotif. Terakhir, penting untuk tidak hanya berfokus pada aktor negara. Penelitian yang lebih mendalam dapat menelusuri peran aktor non-negara seperti perusahaan multinasional, atau serikat pekerja yang berinteraksi dengan pemerintah untuk memengaruhi hasil negosiasi. Melalui saran-saran ini, diharapkan penelitian di masa depan dapat memberikan kontribusi yang lebih luas dan kaya dalam bidang studi Hubungan Internasional, khususnya terkait ekonomi politik internasional.

