

**AMERIKA SERIKAT DALAM RENEGOSIASI NORTH
AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT MENUJU UNITED
STATE-MEXICO-CANADA AGREEMENT**

SKRIPSI

*Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Ilmu Politik pada
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Andalas*

Oleh

LUSI AGUSTIA

2110851018



Dosen Pembimbing:

Dr. Virtuous Setyaka, S.IP, M.Si

**DEPARTEMEN HUBUNGAN INTERNASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS ANDALAS**

2025

ABSTRAK

Penelitian ini membahas perilaku Amerika Serikat (AS) dalam renegotiasi North American Free Trade Agreement (NAFTA) yang menghasilkan United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA). Latar belakang penelitian ini bermula dari keinginan Presiden Donald J. Trump yang ingin mengubah NAFTA menjadi perjanjian baru. Di tengah proses renegotiasi yang memicu perang tarif antar negara anggota, AS berhasil membuat seluruh negara anggota menyetujui USMCA. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif-analitis berbasis data sekunder melalui studi kepustakaan. Analisis dilakukan dengan memadukan dua kerangka konseptual. Pertama, konsep kekuasaan (*power*) dari James Lee Ray digunakan untuk memetakan distribusi kekuatan di antara AS, Kanada, dan Meksiko. Pemetaan ini menunjukkan adanya asimetri kekuasaan yang menempatkan AS pada posisi lebih dominan dibanding dua mitranya. Kedua, konsep *suation game* dari Lisa L. Martin digunakan untuk menjelaskan instrumen yang dipakai AS dalam memanfaatkan asimetri tersebut. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa AS menggunakan kombinasi instrumen ancaman (*threats*) dan insentif (*side-payments*) dalam proses renegotiasi. Ancaman diwujudkan melalui ancaman keluar dari NAFTA serta penerapan tarif baja dan aluminium, sedangkan insentif diberikan melalui pencabutan tarif serta keuntungan lainnya yang dilembagakan dalam USMCA. Strategi ini membuat Kanada dan Meksiko tidak memiliki pilihan selain menerima bentuk perjanjian baru yang lebih sesuai dengan keinginan AS. Dengan demikian, renegotiasi NAFTA yang menjadi USMCA mencerminkan adanya asimetri kekuasaan dalam kerjasama multilateral memberikan ruang bagi AS untuk memengaruhi keputusan Kanada dan Meksiko.

Kata Kunci: Amerika Serikat, Renegosiasi, NAFTA, USMCA, Suation Game.



ABSTRACT

This research examines the behavior employed by the United States (US) in the renegotiation of the North American Free Trade Agreement (NAFTA), which resulted in the United States–Mexico–Canada Agreement (USMCA). The study is based on President Donald J. Trump's intention to transform NAFTA into a new agreement. Amid the renegotiation process that triggered tariff tensions among member states, the US managed to secure consensus on the USMCA. This study applies a qualitative method with a descriptive-analytical approach, using secondary data obtained through literature review. The analysis combines two conceptual frameworks. First, James Lee Ray's concept of power is used to map the distribution of power among the US, Canada, and Mexico, revealing an asymmetry that places the US in a dominant position. Second, Lisa L. Martin's suasion game concept explains the instruments used by the US to exploit this asymmetry. The findings indicate that the US employed a combination of threats and side-payments during the renegotiation. Threats were manifested through withdrawal warnings from NAFTA and the imposition of steel and aluminum tariffs, while incentives were provided through tariff removals and other benefits institutionalized in the USMCA. This strategy left Canada and Mexico with limited options but to accept the new agreement aligned with US interests. Hence, the renegotiation of NAFTA into the USMCA reflects how asymmetrical power in multilateral cooperation enables the US to influence Canada and Mexico's decisions.

Keywords: *United States, Renegotiation, NAFTA, USCMA, Suasion Game.*

