

ABSTRAK

Skripsi ini akan membahas tentang strategi yang diambil oleh perusahaan multinasional Jepang untuk memengaruhi pemerintah Jepang pada negosiasi *Japan-Mexico Economic Partnership Agreement* 2004. Pada awalnya, perusahaan Jepang sejak tahun 1950-an telah melakukan aktivitas bisnis yang intensif di Meksiko. Perusahaan-perusahaan ini memanfaatkan mekanisme *Maquiladora* yang diberlakukan oleh pemerintah Meksiko. Mekanisme ini memungkinkan perusahaan untuk mengimpor bahan mentah atau setengah jadi ke Meksiko secara *duty-free* untuk kemudian dirakit dan difinalisasi di Meksiko. Produk-produk ini nantinya akan diekspor kembali ke pasar yang dituju, terutama pasar Amerika Serikat.

Namun pada tahun 1992, Meksiko menandatangani perjanjian perdagangan bebas dengan Amerika Serikat dan Kanada, *North American Free Trade Agreement* (NAFTA) yang akan berlaku efektif di tahun 1994. Perjanjian perdagangan bebas ini salah satu aturannya secara spesifik menganulir berlakunya mekanisme *Maquiladora*, sehingga memberikan kemungkinan kerugian yang cukup signifikan bagi perusahaan-perusahaan Jepang yang beroperasi di Meksiko. Perusahaan-perusahaan ini pun segera melakukan advokasi panjang kepada pemerintah Meksiko, namun usaha mereka tidak memberikan hasil yang positif. Mulai tahun 1999, perusahaan-perusahaan Jepang mulai melakukan negosiasi dan lobi kepada pemerintah Jepang, untuk mengambil tindakan solutif. Lobi panjang perusahaan-perusahaan multinasional ini memberikan hasil yang positif, dengan disahkannya perjanjian bilateral antara Jepang dan Meksiko, *Japan-Mexico Economic Partnership Agreement* di tahun 2004. Perusahaan-perusahaan multinasional Jepang ternyata melakukan serangkaian langkah-langkah strategis yang pintar, sehingga mereka mampu mengartikulasikan kepenitngannya kepada pemerintah Jepang dengan efektif.

Kata kunci: Strategi, Jepang, Meksiko, *Maquiladora*, NAFTA, Lobi, Perusahaan Multinasional

ABSTRACT

The thesis will comprehensively uncover the strategies used by the Japanese multinational corporations (MNCs) in articulating their interests to the government of Japan during the negotiation of Japan-Mexico Economic Partnership Agreement in 2004. Initially, the Japanese MNCs had been executing business in Mexico since the late 1950s. These MNCs were taking advantage of the Maquiladora Mechanism implemented by the government of Mexico. This mechanism enables foreign companies in particular to import components from abroad to be assembled in Mexico. The finished products will usually be exported back to the desired markets, but it was usually the American market they were all targeting.

However, in 1992, Mexico signed a free-trade agreement with the United States of America and Canada, under the agreement of North American Free Trade Agreement (NAFTA) that would effectively commence in 1994. One of the clauses in this agreement specifically denied the implementation of Maquiladora mechanism, which at the same time threatened the future benefits of foreign companies operating in Mexico under the benefits of Maquiladora mechanism, especially the Japanese companies. The Japanese companies began their advocacy to nullify the regulation to the government of Mexico. However their efforts have not been paid off. These companies then diverged their focus to the main lobby to the government of Japan, pushing them to formulate solutions. Their efforts are more effectively shown at home, as Japan began to offer an agreement to Mexico, which was later agreed, and signed the Japan-Mexico Economic Partnership Agreement in 2004. The Japanese MNCs were taking strategic steps to convince the government of Japan to consider their articulated interests, enabling them to gain complete victory.

Keywords: Strategy, Japan, Mexico, Maquiladora, NAFTA, Lobby, Multinational Corporations.