

Pengantar Manajemen Keuangan Internasional

Prof. Tatang Ary Gumanti, M.Bus.Acc., Ph.D.



PENDAHULUAN

Mahasiswa yang bersemangat. Selamat berjumpa di Modul 1 buku Manajemen Keuangan Internasional. Modul ini berisi tiga Kegiatan Belajar, yaitu globalisasi dan perusahaan multinasional, ekspansi usaha ke luar negeri, dan pemain-pemain internasional.

Manajemen Keuangan Internasional tidak dapat dipisahkan dengan isu globalisasi. Sudah lazim kita dengar dalam berbagai kesempatan istilah globalisasi atau *go-global*. Perusahaan baru dapat menjadi perusahaan multinasional jika perusahaan tersebut melakukan aktivitas perdagangan dan pendirian di negara lain. Dengan kata lain, perusahaan baru menjadi perusahaan internasional jika sudah *go-global*.

Lalu, apakah yang dimaksud dengan globalisasi. Ada sejumlah makna tentang globalisasi yang bisa kita temui. Globalisasi dapat dimaknai sebagai proses dimana aliran ide, orang, barang, jasa, dan modal yang semakin bebas mengarah pada integrasi ekonomi dan masyarakat dan telah membawa kemakmuran yang meningkat ke negara-negara yang telah berpartisipasi. Globalisasi ditandai dengan peningkatan arus perdagangan, modal, dan informasi, serta mobilitas individu, serta harus berbasis lintas batas. Globalisasi telah berkembang sepanjang perjalanan sejarah.

Globalisasi diyakini dapat meningkatkan pendapatan dan membantu meningkatkan standar kehidupan di banyak bagian dunia, sebagian dengan membuat teknologi canggih yang tersedia untuk negara-negara yang kurang maju. Sejak tahun 1960, misalnya, harapan hidup di India telah meningkat lebih dari 20 tahun, dan buta huruf di Korea telah berubah dari hampir 30 persen menjadi hampir nol. Peningkatan ini disebabkan oleh sejumlah faktor, tetapi tidak mungkin mereka bisa terjadi tanpa globalisasi. Selain itu,

integrasi yang lebih besar telah meningkatkan kebebasan manusia dengan menyebarkan informasi dan meningkatkan pilihan.

Lalu dimana peran perusahaan multinasional? Tentu saja, perusahaan multinasional berperan sangat dominan sebagai pilar utama pendukung globalisasi. Arus barang antar negara tidak akan dapat terjadi jika tidak ada perusahaan yang menjembatannya. Artinya, perusahaan multinasional menjadi ujung tombak globalisasi. Untuk itu, adalah sangat penting untuk belajar apakah perusahaan multinasional itu? Apa arti penting perusahaan multinasional? Bagaimana perusahaan multinasional berkiprah dalam perdagangan antar negara? Atau apa saja yang harus disiapkan untuk menjadi perusahaan multinasional.

Namun demikian, ada hal yang harus diingat bahwa globalisasi dapat berakibat buruk jika tidak diimbangi dengan kesiapan. Sejumlah kasus krisis keuangan yang terjadi selama ini diyakini diakibatkan oleh kurang siapnya negara-negara di dunia ini melakukan globalisasi atau *go international*. Ada beberapa hal yang harus dicatat terkait dengan sisi kurang menariknya globalisasi. Berikut ini disebutkan beberapa hal yang menarik untuk diketahui. Pertama, krisis keuangan global menunjukkan fakta bahwa globalisasi keuangan terjadi secara prematur dan berlebihan, relatif terhadap globalisasi regulasi sektor keuangan. Kesimpulan ini tidak dapat dihindarkan dari upaya berkelanjutan menuju perbaikan arsitektur keuangan global dan peningkatan koordinasi global dalam regulasi keuangan.

Kedua, globalisasi perdagangan telah membawa beberapa manfaat dan biaya yang sangat besar. Namun demikian, manfaat globalisasi keuangan ditengarai berdampak negatif bahwa globalisasi mengakibatkan sumber keuangan mengalir dari negara-negara miskin ke negara-negara kaya untuk membiayai kebutuhan konsumsi. Juga patut dicatat bahwa negara-negara yang berhati-hati dalam mengintegrasikan ekonomi mereka dengan keuangan global, seperti China dan India, berkinerja baik, dalam semua catatan, baik dalam pra-krisis maupun selama krisis yang pernah terjadi.

Ketiga, sumber krisis terutama adalah pusat keuangan internasional sementara ekonomi dengan bias domestik yang signifikan dalam keuangan dan penekanan pada perbankan ritel, seperti Kanada dan Australia, kurang terpengaruh oleh krisis. Lalu, hampir semua tindakan untuk mengelola krisis telah berada di tingkat nasional, sebagai bagian dari operasi pemadaman api sementara atas stimulus yang dikoordinasikan keluar sejauh ini.

Terakhir, ada banyak inisiatif untuk membenahi kebijakan dan pendekatan struktur peraturan di beberapa negara, terutama di Amerika Serikat, Inggris dan Eropa, tetapi ada perbedaan yang jelas dalam masing-masing untuk menyepakati kerangka kerja yang sesuai bagi masa depan. Tidak diragukan, ada beberapa kemajuan dalam penciptaan stabilitas keuangan pada beberapa aspek peraturan umum, yang akan diadopsi secara sukarela di semua yurisdiksi. Sebuah isu yang menarik adalah ruang lingkup dan batasan untuk perjanjian pada kerangka global untuk regulasi keuangan pada saat perbedaan mendasar bertahan pada kerangka kerja seperti itu di tingkat nasional di yurisdiksi pemain global utama. Oleh karena itu, peran lembaga-lembaga internasional harus dikuatkan.

Setelah mempelajari Modul 1 ini, mahasiswa seharusnya mampu untuk menjelaskan sejumlah isu utama sebagai berikut:

1. Memahami arti penting perdagangan internasional,
2. Memahami bagaimana pengelolaan perusahaan multinasional,
3. Memahami teori-teori bisnis perdagangan internasional,
4. Memahami bagaimana perusahaan berkiprah pada perdagangan antar negara,
5. Memahami metode untuk meningkatkan atau memperluas bisnis ke luar negeri,
6. Memahami model penilaian dan biaya modal perusahaan multinasional
7. Memahami peran dari organisasi internasional,
8. Memahami jenis-jenis organisasi internasional, dan
9. Memahami jenis-jenis organisasi bisnis internasional.

KEGIATAN BELAJAR 1

Globalisasi dan Perusahaan Multinasional

Mahasiswa semuanya, semoga Anda selalu bersemangat dan Anda sekarang sedang belajar di mata Kuliah Manajemen Keuangan Internasional. Mata kuliah ini secara umum berkaitan dengan bagaimana perusahaan multinasional mengelola keuangannya. Perbedaan perundangan dan peraturan yang berkaitan dengan keuangan dan perlakuan akuntansi antar negara membuat manajer perusahaan multinasional harus lebih berhati-hati. Modul pertama ini berisi topik tentang globalisasi dan manajemen keuangan perusahaan multinasional. Selamat belajar, semoga Anda semua dapat memahami topik di modul ini dengan baik.

Perusahaan multinasional dapat didefinisikan sebagai perusahaan yang terlibat dalam beberapa bentuk bisnis internasional (bisnis antar negara). Manajer perusahaan tersebut secara langsung melakukan aktivitas yang berkaitan dengan manajemen keuangan internasional. Manajemen keuangan internasional melibatkan banyak aktivitas, seperti investasi internasional atau keputusan pembiayaan yang semuanya dimaksudkan untuk memaksimalkan nilai perusahaan. Apa yang dilakukan oleh para pimpinan perusahaan multinasional pada dasarnya tidak berbeda dengan perusahaan yang beroperasi hanya di sebuah negara, yaitu tidak lain dimaksudkan untuk memaksimalkan nilai perusahaan, yang pada akhirnya akan dapat memakmurkan pemilik perusahaan termasuk sejumlah pemangku kepentingan (*stakeholders*).

Tujuan khusus kegiatan belajar ini ada dua. Pertama adalah untuk menjelaskan arti penting dan tujuan manajemen perusahaan multinasional (*multinational corporation* = MNC). Kedua adalah bagaimana pengelolaan perusahaan multinasional.

A. ARTI PENTING PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Awalnya, perusahaan mungkin hanya mencoba untuk mengekspor produk ke negara tertentu atau mengimpor pasokan dari pabrik asing. Seiring perjalanan waktu, bagaimanapun, banyak dari mereka mengakui peluang asing tambahan dan akhirnya mendirikan perusahaan anak di luar negeri. Dow Chemical, IBM, Nike, dan banyak perusahaan lain memiliki

lebih dari setengah aset mereka di luar negeri. Beberapa perusahaan lain, seperti Unilever, BMW, Toyota, Honda, Yamaha, Samsung, Pocari, ExxonMobil, Fortune Brands, dan Colgate-Palmolive, umumnya menghasilkan lebih dari separuh penjualan mereka di luar negeri.

Perkembangan perekonomian dunia tidak dapat tidak merupakan konsekuensi dari perkembangan usaha perusahaan. Bisnis perusahaan-perusahaan besar menjadi penyokong atas perdagangan antar negara yang pada akhirnya dapat memakmurkan negara-negara yang terlibat di dalamnya. Saat ini bukanlah suatu yang aneh manakala kita menemukan banyak perusahaan asing beroperasi di negara kita. Jika pada 50 tahun yang lalu jumlah perusahaan asing yang beroperasi di Indonesia masih terbatas, maka sekarang jumlahnya sudah tidak sedikit. Jika pada mulanya perusahaan-perusahaan tersebut berasal dari negara-negara besar dunia, seperti Amerika Serikat, Inggris, Jerman, atau Jepang, maka saat ini nama-nama perusahaan asing yang beroperasi di Indonesia sudah sangat bervariasi. Asal mereka tidak lagi dari negara-negara maju, tetapi dari negara-negara berkembang atau sedang berkembang juga ada. Perusahaan-perusahaan multinasional tidak lahir secara serta merta. Mereka harus berjuang bertahun-tahun untuk menjadi besar. Untuk sukses, perusahaan multinasional butuh manajemen yang tangguh, menjalankan fungsi-fungsi manajemen dengan baik, termasuk manajemen keuangan.

Manajemen keuangan internasional tidak hanya penting bagi perusahaan yang memiliki bisnis antara negara, tetapi juga penting bagi perusahaan yang tidak memiliki bisnis internasional. Hal ini tidak lain karena didasari oleh alasan bahwa perusahaan-perusahaan domestik atau lokal harus mengetahui dan memahami dengan baik bagaimana pesaing asing mereka akan terpengaruh oleh sejumlah indikator-indikator utama perekonomian atau non-ekonomi. Indikator-indikator tersebut dapat berupa pergerakan nilai tukar, suku bunga luar negeri, biaya tenaga kerja, dan/atau inflasi. Karakteristik ekonomi seperti itu dapat memengaruhi sejumlah komponen biaya penting. Misalnya, bagi perusahaan lokal yang mengandalkan bahan baku dari impor, pemahaman atas nilai tukar mata uang menjadi penting. Indikator-indikator perekonomian tersebut pasti akan menjadi dasar analisis dalam menentukan, misalnya, biaya produksi dan kebijakan harga pesaing asing. Pemahaman tersebut akan membantu perusahaan lokal untuk menjadi perusahaan multinasional di suatu saat nanti.

Manajemen keuangan internasional menjadi penting karena berkaitan dengan operasi perusahaan di luar negeri. Pemahaman atas perubahan mata uang (valuta asing) dan perbedaan kebijakan pajak atau kebijakan kredit di negara lain harus jauh-jauh hari diantisipasi oleh perusahaan. Kesalahan dalam penetapan strategi yang berkaitan dengan aspek keuangan dapat berujung pada kegagalan bahkan kebangkrutan, yang ada akhirnya tujuan perusahaan untuk memakmurkan pemegang saham tidak dapat terwujud. Jadi, pengetahuan atas manajemen keuangan internasional adalah mutlak bagi perusahaan multinasional atau perusahaan yang akan *go international*.

B. PENGELOLAAN PERUSAHAAN MULTINASIONAL

Sama dengan perusahaan-perusahaan lain, tujuan utama dari perusahaan multinasional adalah untuk memaksimalkan kekayaan pemegang saham. Pimpinan perusahaan (manajer) sebagai agen (*agents*) dari pemilik perusahaan (*owners* atau *principals*) bekerja dengan tuntutan utama adalah untuk membuat keputusan yang akan memaksimalkan harga saham (khususnya bagi perusahaan publik) atau nilai perusahaan (bagi perusahaan pada umumnya). Manajer bekerja untuk menggantikan peran pemilik atau pemegang saham sebagai pengambil keputusan sehari-hari di perusahaan. Manajer berperan dalam mewakili kepentingan pemilik.

Namun demikian, ada kalanya perusahaan berskala besar, umumnya adalah perusahaan publik, yaitu perusahaan yang sudah *go public* (menjual saham ke pasar modal), memiliki tujuan sampingan atau tujuan tambahan. Misalnya, perusahaan tersebut berusaha untuk memuaskan sejumlah pihak, yaitu pemerintah, kreditur, atau karyawan mereka masing-masing. Hanya, secara umum, perusahaan-perusahaan tersebut tetap lebih menekankan pada kepuasan atau kemakmuran pemegang saham sehingga perusahaan, dengan harapan ke depannya akan dapat lebih mudah memperoleh dana dari pemegang saham guna mendukung operasi perusahaan. Jika perusahaan mengumumkan bahwa mereka akan menerbitkan saham sehingga mereka dapat menggunakan hasil penjualan untuk membayar gaji lebih tinggi kepada manajer, pegawai atau berinvestasi tetapi proyek bisnisnya tidak menguntungkan, maka rencana penjualan saham tersebut tidak akan menarik di mata investor dan jelas akan gagal, sehingga kebutuhan dana tidak dapat terpenuhi.

Modul ini secara khusus menekankan pada materi tentang perusahaan multinasional. Perusahaan multinasional merupakan perusahaan induk (*parent company*) dengan minimal satu perusahaan anak yang beroperasi di negara lain. Artinya, sebuah perusahaan baru dapat dikatakan sebagai perusahaan multinasional jika memiliki perusahaan anak yang beroperasi di negara di luar negara dimana perusahaan induknya beroperasi. Misalnya, PT. Pertamina adalah perusahaan umum milik negara (BUMN) dan saat ini perusahaan tersebut memiliki perusahaan anak di negara lain, misalkan di Philippina, maka PT. Pertamina dikatakan sebagai perusahaan multinasional. Tujuan dari pendirian perusahaan anak di negara lain adalah tetap satu, yaitu untuk memaksimalkan nilai seluruh perusahaan bukannya memaksimalkan nilai dari perusahaan anak. Artinya, perusahaan anak harus menjadi salah satu penopang peningkatan nilai perusahaan induk secara keseluruhan.

Pengelolaan perusahaan multinasional harus terintegrasi, agar tujuan untuk memaksimalkan kekayaan atau kemakmuran pemegang saham dapat tercapai. Manajemen harus mampu mengembangkan dan menetapkan strategi bisnis yang dapat memotivasi dan mengendalikan karyawan dan untuk mengatur sumber daya yang ada. Semua itu dimaksudkan untuk membuat perusahaan mampu menjalankan bisnisnya secara efisien yang pada gilirannya mampu menghasilkan produk atau jasa dengan tingkat persaingan yang menguntungkan. Manajemen harus mampu memanfaatkan semua sumberdaya guna meningkatkan kesadaran konsumen tentang produk atau jasa yang dihasilkan. Untuk itu, usaha-usaha yang berkaitan untuk memahami dan mengantisipasi perubahan dalam preferensi konsumen harus terus dilakukan. Artinya, perusahaan harus menguasai pasar dan sekaligus pemasaran.

Selain itu, perusahaan juga harus memiliki sistem akuntansi dan informasi mumpuni. Sistem tersebut harus mampu mencatat informasi keuangan tentang pendapatan dan pengeluaran (*income and expenses*), yang dapat digunakan untuk melaporkan informasi keuangan kepada investor. Laporan tersebut juga harus mampu menjadi dasar bagi upaya mengevaluasi hasil dari berbagai strategi yang telah diterapkan. Keuangan digunakan untuk membuat keputusan investasi dan pembiayaan perusahaan. Untuk mewujudkan hal tersebut, perusahaan multinasional harus sudah menerapkan standar akuntansi keuangan internasional yang biasa dikenal dengan sebutan *International Financial Reporting Standard (IFRS)*.

Ada sejumlah keputusan keuangan penting yang harus diperhatikan oleh manajemen perusahaan multinasional. Keputusan-keputusan keuangan yang dimaksud dapat berupa salah satu atau kombinasi dari hal-hal berikut:

1. apakah akan mengembangkan bisnis baru di negara tertentu,
2. apakah akan menghentikan operasi di negara tertentu,
3. apakah akan memperluas bisnis di negara tertentu,
4. apakah akan membeli perusahaan di negara tertentu, atau
5. bagaimana cara membiayai ekspansi di negara tertentu.

Keputusan-keputusan keuangan tersebut akan berbeda-beda bagi masing-masing perusahaan multinasional. Semua tergantung pada cakupan atau luasnya usaha, jenis bisnisnya, teknologi, tenaga kerja, pasar, sumber bahan baku utama dan lain-lain. Artinya, setiap keputusan keuangan strategis harus didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan khusus. Misalnya, keputusan yang berkaitan dengan pengembangan bisnis baru di negara tertentu harus didasarkan pada perbandingan antara manfaat potensial dan biaya ekspansi. Dalam hal ini, manajemen harus menghitung segala hal yang berkaitan dengan biaya dan manfaatnya (*costs and benefits*). Manajemen juga harus mampu mengaitkan aspek-aspek utama perusahaan, misalnya, aspek keuangan atau aspek produksi saja tidak cukup, manajemen harus mengaitkan dengan aspek pemasaran. Artinya, manfaat potensial dari bisnis baru tidak hanya ditentukan oleh efisiensi biaya produksi, tetapi juga dipengaruhi oleh misalnya minat konsumen (fungsi pemasaran) dan oleh biaya yang diharapkan dari sumber daya (fungsi manajemen). Selain itu, manajer keuangan bergantung pada informasi keuangan yang disediakan oleh fungsi sistem akuntansi dan informasi. Dengan kata lain, integrasi antar fungsi yang melekat di dalam perusahaan harus menjadi perhatian pokok demi keberhasilan rencana perluasan bisnis. Semua elemen harus saling mendukung dan terintegrasi.

Pada suatu saat tertentu, manajemen perusahaan multinasional harus berani mengambil keputusan yang tidak umum atau tidak lazim. Misalnya, mereka dapat membuat keputusan yang bertentangan dengan tujuan perusahaan untuk memaksimalkan kekayaan pemegang saham. Sebagai contoh, alasan yang dikaitkan dengan pemilihan lokasi untuk mendirikan perusahaan anak bisa jadi didasarkan pada pertimbangan daya tarik lokasi dalam jangka panjang. Manajemen bisa jadi punya alasan khusus atas pemilihan negara dimana bisnis akan dikembangkan. Manajemen bisa jadi

memiliki alasan-alasan pribadi yang diyakini dalam jangka waktu tertentu dapat menaikkan manfaat pribadinya (*individual benefits*), yang pada gilirannya akan menaikkan penerimaan kompensasi manajemen di masa mendatang. Pada saat manajemen mulai berkeinginan untuk meningkatkan kemakmuran atau manfaat pribadi, maka akan muncul benturan kepentingan antara manajemen sebagai agen atau pelaksana yang menerima mandat dari pemilik dan pemilik perusahaan yang memberikan mandat kepada agen. Benturan kepentingan atau konflik kepentingan ini dikenal dengan nama masalah keagenan (*agency problem*). Masalah ini biasanya mulai muncul manakala manajemen mulai tergoda untuk tidak lagi sepenuhnya memerankan agen bagi pemilik yang bertindak semata-mata demi kepentingan pemilik. Artikel yang ditulis oleh Jensen dan Meckling (1976) dengan jelas menggambarkan bagaimana konflik atau benturan kepentingan antara manajemen (manajer) dan pemegang saham (pemilik) muncul pada perusahaan, khususnya perusahaan publik.

Jensen dan Meckling (1976) menguraikan dengan jelas bahwa pemilik dapat memastikan manajer untuk selalu berusaha memaksimalkan kekayaan pemegang saham dengan harus menanggung sebuah biaya, yang dikenal sebagai biaya keagenan (*agency costs*). Biaya keagenan tersebut akan ditanggung oleh pemilik sebagai bentuk dari konsekuensi logis mendisiplinkan manajer. Biaya keagenan yang harus ditanggung oleh pemilik perusahaan multinasional cenderung lebih besar daripada yang harus ditanggung oleh perusahaan lokal (*domestic company*). Biaya pengawasan (*monitoring costs*) perusahaan multinasional yang perusahaan anaknya ada di negara lain pasti lebih mahal karena perhitungan waktu, jarak, dan risiko lain. Ada kalanya perusahaan anak yang ada di negara lain melebih-lebihkan kinerjanya yang biasanya berbuntut pada adanya tuntutan berlebih kepada perusahaan induk (disebut sebagai biaya keagenan) biasanya lebih besar untuk perusahaan multinasional daripada untuk perusahaan domestik murni karena beberapa alasan. Pertama, perusahaan multinasional dengan perusahaan anak yang tersebar di seluruh dunia mungkin mengalami masalah lebih besar untuk misalnya melebih-lebihkan kinerja mereka. Ada banyak contoh terkenal munculnya skandal keuangan (seperti Enron, WorldCom, atau Xerox) dimana perusahaan multinasional besar mampu mengubah pelaporan keuangan mereka sehingga investor tidak akan menyadari masalah keuangan mereka. Kedua, manajer perusahaan menjadi tamak karena

munculnya dorongan-dorongan pribadi dengan keyakinan bahwa perusahaan induk akan tidak mampu melakukan pengawasan secara ketat.

Besarnya biaya keagenan dapat bervariasi sesuai dengan gaya manajemen perusahaan multinasional. Sebuah gaya manajemen tersentralisasi dapat mengurangi biaya keagenan dan memungkinkan manajer dari perusahaan induk untuk mengontrol perusahaan anak asing dan karena itu mengurangi kekuatan manajer pada perusahaan anak. Namun demikian, manajer di perusahaan induk mungkin membuat keputusan yang buruk untuk perusahaan anak jika mereka tidak sepenuhnya terinformasi seperti halnya pada manajer perusahaan anak tentang karakteristik keuangan perusahaan anak.

Perusahaan multinasional dapat menggunakan gaya manajemen terdesentralisasi. Gaya ini lebih cenderung menghasilkan biaya keagenan yang lebih tinggi karena manajer perusahaan anak dapat membuat keputusan yang tidak berfokus pada memaksimalkan nilai seluruh perusahaan multinasional (induk). Namun demikian, gaya ini memberikan kontrol yang lebih untuk para manajer yang lebih dekat dengan operasi dan lingkungan perusahaan anak. Sejauh manuver perusahaan anak mengakui tujuan memaksimalkan nilai dari keseluruhan perusahaan multinasional dan dikompensasikan sesuai dengan tujuan itu, gaya manajemen yang terdesentralisasi mungkin lebih efektif.

Jelas bahwa dari munculnya beberapa skandal perusahaan di akhir tahun 1990an, manajemen tidak selalu bertindak demi kepentingan pemegang saham. Namun demikian, sebagian besar perusahaan berfungsi tanpa penipuan dan korupsi. Artinya, banyak perusahaan yang memiliki tata kelola baik mampu menekan potensi munculnya upaya manajer perusahaan anak untuk melakukan tindakan yang menguntungkan diri sendiri.

Bagian ini membahas bagaimana pemegang saham berurusan dengan manajemen tidak hanya untuk mencoba guna mencegah kegiatan ilegal langsung tetapi untuk menyelaraskan kepentingan manajemen dengan pemegang saham. Perusahaan multinasional harus khawatir tentang pelaksanaan tata kelola perusahaan di dalam perusahaan (*in-house*). Apakah mereka memperoleh perusahaan asing yang ada dengan mengakuisisi, mendirikan usaha patungan, atau hanya mengadopsi perjanjian lisensi dapat bergantung pada praktik tata kelola perusahaan di negara itu. Perbedaan tata kelola perusahaan di berbagai negara dan perusahaan memengaruhi penilaian perusahaan dan dapat menyebabkan perusahaan untuk mencatatkan saham di

pasar saham negara lain (*cross-listing*) dimana pasar modalnya memiliki lingkungan hukum yang menumbuhkan tata kelola perusahaan yang baik, atau perusahaan multinasional dapat meningkatkan standar tata kelola perusahaan mereka sendiri untuk menarik investor internasional.

Dalam kegiatan bisnis internasionalnya, perusahaan multinasional mungkin memerlukan pembiayaan dari bank yang aktif secara internasional. Perusahaan juga menggunakan informasi ekonomi yang disediakan oleh organisasi internasional, beroperasi dalam kerangka peraturan yang ditetapkan oleh pemerintah lokal atau lembaga internasional, dan berhubungan dengan hubungan investor di beberapa negara.

Sejak munculnya skandal keuangan oleh sejumlah perusahaan besar di Amerika tahun akhir dekade 1990 dan awal dekade 2000, sejumlah negara mulai melakukan perubahan dalam pelaksanaan tata kelola perusahaan, khususnya perusahaan publik. Pada tahun 2002, Amerika Serikat menerbitkan undang-undang yang dikenal dengan nama *Sarbane-Oxley Act* (SOX). Tujuan utama dari penerbitan undang-undang tersebut adalah memastikan proses yang lebih transparan bagi manajer untuk melaporkan produktivitas dan kondisi keuangan perusahaan mereka. Undang-undang tersebut mengharuskan perusahaan untuk menerapkan proses pelaporan internal yang dapat dengan mudah dipantau oleh eksekutif dan dewan direksi. Beberapa metode umum yang digunakan oleh perusahaan multinasional untuk meningkatkan proses pengendalian internal mereka adalah:

1. menetapkan basis data informasi terpusat,
2. memastikan bahwa semua data dilaporkan secara konsisten di antara perusahaan anak,
3. menerapkan sistem yang secara otomatis memeriksa data untuk perbedaan yang tidak biasa dibandingkan dengan norma,
4. mempercepat proses dimana semua departemen dan semua perusahaan anak memiliki akses ke data yang mereka butuhkan, dan
5. membuat eksekutif lebih bertanggung jawab atas laporan keuangan dengan secara pribadi memverifikasi keakuratannya

Sistem ini diyakini telah membuat anggota dewan perusahaan lebih mudah dalam memantau proses pelaporan keuangan. Oleh karena itu, *Sarbane Oxley Act* seharusnya mampu menjadi sandaran bagi perusahaan untuk mengurangi kemungkinan bahwa manajer perusahaan dapat

memanipulasi proses pelaporan dan oleh karena itu meningkatkan akurasi informasi keuangan untuk investor yang ada dan calon investor.

Mengingat untung dan rugi (*tradeoff*) yang cukup jelas antara gaya manajemen terpusat dan terdesentralisasi, beberapa perusahaan multinasional berusaha untuk mencapai keuntungan dari kedua gaya. Artinya, mereka memberi peluang kepada manajer perusahaan anak untuk membuat keputusan penting mengenai operasi mereka masing-masing, tapi manajemen perusahaan induk memonitor keputusan untuk memastikan bahwa mereka berada di kepentingan terbaik bagi seluruh perusahaan.

C. JENIS-JENIS PERUSAHAAN MULTINASIONAL

Setidaknya kita mengenal ada empat jenis perusahaan yang disebut dengan embel-embel perusahaan internasional atau perusahaan yang melakukan aktivitas perdagangan internasional atau antar negara. Keempat jenis tersebut adalah perusahaan global (*global company*), perusahaan international (*international company*), perusahaan multinasional (*multinational company*), dan perusahaan trans-nasional (*transnational company*). Gambar 1.1 menyajikan keterkaitan keempat jenis perusahaan yang dimaksud. Penjelasan singkat tentang karakteristik masing-masing jenis perusahaan tersebut dapat dilihat di <https://www.corporate-cases.com/2015/10/international-multinational-transnational-multidomestic-global-companies.html>.



Gambar 1.1
Keterkaitan Empat Jenis Perusahaan Melakukan Aktivitas antar Negara

Pada bagian berikut disajikan perbedaan masing-masing jenis perusahaan. Perbandingan atas karakteristiknya dibedakan menjadi lima aspek, yaitu operasional dan perdagangan, investasi, strategi, produk dan penelitian dan pengembangan (R&D), tantangan yang dihadapi termasuk contoh perusahaannya.

1. Perusahaan Global

Karakteristik dari perusahaan global (*global company*) dapat diuraikan sebagai berikut.

a. Operasi dan Perdagangan

Perusahaan manapun yang beroperasi dan berdagang di banyak negara di seluruh dunia disebut sebagai perusahaan global. Secara umum, jumlah negara dalam kasus dimana perusahaan beroperasi akan cukup tinggi, setidaknya sekitar 15-20 negara.

- b. **Investasi**
Perusahaan global sebagian besar memiliki investasi langsung asing di beberapa atau semua negara asing tempat dimana mereka beroperasi.
- c. **Strategi**
Struktur organisasi dan fungsi-fungsi pengambilan keputusan utama memiliki atau cenderung menggunakan pendekatan terpusat, dimana keputusan utama pada organisasi atau perubahan-perubahan yang ada diambil dari kantor pusat perusahaan. Keputusan-keputusan besar ini dapat berupa penggabungan dan peleburan, peluncuran produk baru, dan lain-lain.
- d. **Produk/R&D**
Proses pengembangan produk umumnya dimulai dan juga diselesaikan oleh perusahaan induk dan kemudian didistribusikan ke perusahaan anak di negara lain untuk kebutuhan perdagangan lebih lanjut. Perusahaan anak di negara lain dapat diizinkan untuk mengambil bagian dalam proses pengembangan ide produk, tetapi pengembangan terakhir dilakukan di kantor pusat negara perusahaan induk.
- e. **Tantangan**
Karena perusahaan memiliki investasi di banyak negara, mereka sering menghadapi masalah peraturan dan hukum di negara-negara tersebut. Selain itu, karena perusahaan-perusahaan ini mengikuti jenis produk yang seragam di semua negara, perusahaan seringkali kehilangan sentuhan lokal di dalamnya dan kondisi ini kadang-kadang menjadi penyebab menurunnya permintaan di beberapa negara. Contoh dari perusahaan jenis ini adalah Lenovo, Kellogg, Shell, Coca-cola, atau Microsoft.

2. **Perusahaan Internasional**

Ciri-ciri dari perusahaan internasional (*international company*) dapat dijabarkan sebagai berikut.

- a. **Operasi dan perdagangan**
Perusahaan internasional adalah perusahaan yang menjual produknya di luar negeri dengan mengekspornya ke negara-negara tersebut dan mereka mungkin juga terlibat dalam berbagai kegiatan impor. Perusahaan-perusahaan ini tidak memiliki perusahaan sendiri di luar negeri.

- b. **Investasi**
Perusahaan internasional tidak memiliki investasi langsung asing di negara asing tempat mereka mengekspor atau mengimpor produk atau layanan mereka.
- c. **Strategi**
Karena perusahaan-perusahaan ini tidak memiliki cabang asing atau mendirikan perusahaan anak di negara lain, fungsi pengambilan keputusan utama selalu diambil dari negara dalam negeri perusahaan.
- d. **Produk/R&D**
Proses pengembangan produk dilakukan di negara domestik.
- e. **Tantangan**
Masalah hukum, peraturan, dan bea cukai adalah hambatan utama bagi perusahaan jenis ini. Dalam beberapa kasus, misalnya ketidakcocokan rasa produk di beberapa negara dapat menjadi sebab perusahaan akan menghadapi risiko kegagalan. Contoh dari perusahaan jenis ini adalah perusahaan waralaba dunia Wal-mart atau Spencer.

3. Perusahaan Multinasional

Ciri-ciri dari perusahaan multinasional (*multinational company*) dapat diuraikan sebagai berikut.

- a. **Operasi dan perdagangan**
Perusahaan manapun yang beroperasi dan berdagang di dua atau lebih negara di seluruh dunia disebut sebagai perusahaan multinasional. Secara umum, jumlah negara dalam kasus ini akan berada dalam kisaran sedang, dari dua hingga sepuluh.
- b. **Investasi**
Perusahaan multinasional mungkin memiliki investasi langsung asing di sedikit negara asing tempat mereka beroperasi.
- c. **Strategi**
Perusahaan multinasional sebagian besar memiliki struktur organisasi terpusat dan fungsi pengambilan keputusan utama dipegang oleh perusahaan induk.
- d. **Produk/R&D**
Sama seperti perusahaan global, dalam kasus perusahaan multinasional, proses pengembangan produk pada umumnya diambil oleh perusahaan induk dan kemudian didistribusikan ke berbagai perusahaan anak di luar negeri untuk dilakukan perdagangan lebih lanjut.

e. Tantangan

Selain masalah hukum internasional, perusahaan-perusahaan ini juga menghadapi berbagai masalah hak kekayaan intelektual seperti penyalinan gagasan produk atau pencurian ide dan pemalsuan produk. Contoh dari perusahaan jenis ini adalah perusahaan General Motors Inc., atau Intuit Inc.

4. Perusahaan Transnasional

Ciri-ciri dari perusahaan trans-nasional (*transnational company*) dapat dijabarkan sebagai berikut.

a. Operasi dan perdagangan

Jenis perusahaan ini dapat dianggap sebagai campuran dari perusahaan global, multinasional, dan internasional, karena menggabungkan banyak fitur dari ketiga jenis perusahaan tersebut. Struktur perusahaan ini dapat dikatakan sedikit rumit tetapi seringkali juga fleksibel, mengingat banyak aspek penting untuk perdagangan global. Perusahaan-perusahaan jenis ini adalah perusahaan yang cukup fleksibel dalam hal beroperasi di seluruh dunia dengan mengadopsi budaya lokal dan perilaku konsumen dan berdasarkan itu perusahaan dapat menjadikannya sebagai strategi pemasaran utama.

b. Investasi

Perusahaan transnasional kebanyakan memiliki investasi langsung asing di banyak negara asing tempat mereka beroperasi.

c. Strategi

Perusahaan transnasional lebih memilih untuk memiliki struktur organisasi yang terdesentralisasi dan fungsi pengambilan keputusan kunci dimana masing-masing perusahaan internasional yang ada bertanggung jawab untuk mengambil keputusan utama sendiri yang sesuai untuk wilayah lokal tempat mereka berada.

d. Produk/R&D

Anak perusahaan di berbagai negara juga diberikan hak untuk mengembangkan produk sendiri berdasarkan kebutuhan dan permintaan lokal, meskipun persetujuan final untuk peluncuran dan pembuatan serta penerbitan mungkin datang dari pihak perusahaan induk. Produk dari perusahaan multidomestik bervariasi dari satu negara ke negara, karena produk dikembangkan sesuai dengan selera dan kebiasaan setempat.

e. Tantangan

Karena beragam struktur dan budaya organisasi, perusahaan transnasional terutama menghadapi masalah tenaga kerja internal dan masalah organisasi. Contoh dari perusahaan jenis ini adalah BMW, Nokia, atau Ford Motor Company.

Jenis perusahaan kelima, di luar empat jenis di atas adalah perusahaan multidomestik. Ciri-ciri dari perusahaan multidomestik (*multidomestic company*) dapat diuraikan sebagai berikut.

a. Operasi dan perdagangan

Jenis perusahaan ini hampir mirip dengan perusahaan transnasional, perusahaan-perusahaan ini memiliki cabang dan pendirian di banyak negara di dunia.

b. Investasi

Perusahaan multidomestik sebagian besar memiliki investasi langsung asing di beberapa negara asing tempat mereka beroperasi.

c. Strategi

Perusahaan multidomestik juga lebih suka memiliki struktur organisasi dengan ciri terdesentralisasi dan fungsi pengambilan keputusan kunci dimana di masing-masing cabang internasional mereka bertanggung jawab untuk mengambil keputusan kunci mereka sendiri yang sesuai dengan tempat domestik masing-masing.

d. Tantangan

Tantangan yang sama seperti yang disebutkan di atas untuk perusahaan transnasional. Adapun contoh dari perusahaan jenis ini adalah perusahaan makanan cepat saji McDonald atau KFC.

Secara umum, semua ini adalah praktik bahwa banyak perusahaan yang memiliki operasi di berbagai negara akan disebut sebagai perusahaan internasional atau hanya disingkat sebagai MNC. Juga telah terlihat bahwa beberapa perusahaan yang beroperasi di negara yang berbeda merujuk diri mereka sebagai salah satu dari empat kategori perusahaan di atas tanpa harus masuk jauh ke dalam berbagai aspek yang akan benar-benar menempatkan mereka dalam kategori perusahaan yang tepat. Meskipun arti dari semua perusahaan ini hampir mirip dengan perusahaan universal atau perusahaan di seluruh dunia, mereka hampir tidak disebut dengan nama-nama ini. Artinya,

penyebutan istilah nama perusahaan tergantung sepenuhnya pada kebutuhan kita untuk membedakan satu perusahaan dari perusahaan yang lain.

D. TINJAUAN EMPIRIS

Peneliti keuangan internasional memiliki banyak kesempatan untuk menerbitkan hasil penelitian dan pengembangan konsep atau teori. Misalnya, para peneliti dapat menerbitkan karya ilmiah mereka di *Journal of International Money and Finance* dengan laman web di <https://www.journals.elsevier.com/journal-of-international-money-and-finance> dan ISSN: 0261-5606 atau di *Journal of International Business Studies* dengan laman web www.jibs.net dan nomor ISSN: 0047-2506 (cetak) dan ISSN: 1478-6990 (elektronik). Sejumlah jurnal internasional lain yang mengkhususkan pada isu-isu khusus juga tersedia. Artinya, peneliti yang tertarik untuk meneliti topik-topik berbasis bisnis internasional memiliki banyak opsi untuk menerbitkan hasil penelitiannya.

Penelitian yang mencoba mengkaji keterkaitan bisnis internasional telah banyak dilakukan. Pada bagian ini disajikan dua penelitian. Penelitian pertama ditulis oleh Caporale *et al.* (2017) yang menerbitkan artikel di *Journal of International Money and Finance* dan artikel kedua ditulis oleh Liesch *et al.* (2011) yang menerbitkan artikel di *Journal of International Business Studies*.

Caporale *et al.* (2017) menyelidiki efek dari ekuitas dan arus masuk portofolio-*portofolio* terhadap volatilitas nilai tukar. Mereka menggunakan data bilateral bulanan Amerika Serikat dibandingkan dengan tujuh negara berkembang dan negara sedang berkembang Asia, yaitu India, Indonesia, Pakistan, Filipina, Korea Selatan, Taiwan, dan Thailand selama periode 1993:01-2015:11. Baik GARCH dan waktu transisi probabilitas Markov-*switching* spesifikasi telah digunakan untuk memodelkan masing-masing volatilitas nilai tukar dan juga switch antara rezim volatilitas tinggi dan rendah sebagai fungsi dari kedatangan informasi stokastik dalam bentuk portofolio sederhana (obligasi dan ekuitas) bergeser. Selanjutnya, uji kekokohan telah dilakukan dengan memasukkan variabel kontrol eksogen seperti penghindaran risiko global dan perbedaan tingkat suku bunga.

Hasil empiris menunjukkan bahwa ekuitas bersih dan aliran masuk portofolio obligasi memengaruhi secara signifikan volatilitas nilai tukar di sebagian besar negara, Filipina menjadi pengecualian. Secara khusus, hasil

estimasi GARCH menunjukkan bahwa aliran masuk ekuitas meningkatkan volatilitas nilai tukar, sementara arus masuk obligasi menurunkannya. Selain itu, hasil Markov-*switching* menunjukkan bahwa ekuitas bersih dan aliran masuk portofolio obligasi memengaruhi secara signifikan probabilitas transisi antara negara dengan volatilitas tinggi dan rendah, khususnya, aliran masuk ekuitas meningkatkan kemungkinan tersisa, atau beralih ke, volatilitas nilai tukar yang tinggi, sedangkan arus masuk obligasi meningkatkan kemungkinan tinggal di, atau beralih ke, rezim volatilitas rendah. Filipina adalah satu-satunya pengecualian, sementara Korea Selatan adalah negara yang paling responsif.

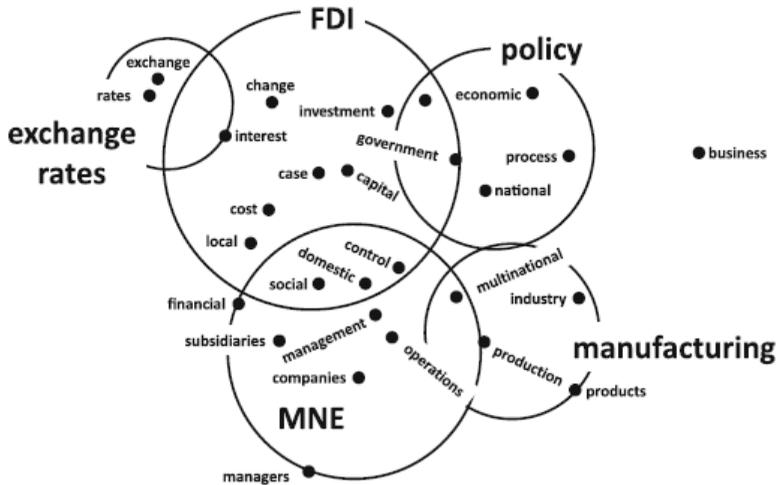
Caporale *et al.* (2017) mengembangkan model strategi global yang mencakup konstruksi potensi globalisasi industri, penggunaan strategi global, peran organisasi dan manajemen dan konsekuensi kinerja menggunakan strategi global. Proposisi dikembangkan untuk menjawab pertanyaan mengapa perusahaan multinasional di Amerika Serikat dan Jepang mungkin berbeda dalam persepsi mereka tentang potensi globalisasi industri, dalam respon strategi global yang mereka inginkan, dalam kemampuan organisasi mereka untuk menerapkan strategi global, dan dalam kinerja yang dihasilkannya. Model dan argumen dijabarkan dalam wawancara ekstensif dengan para eksekutif senior di 36 bisnis global milik beberapa perusahaan multinasional terbesar di Amerika Serikat dan Jepang. Data dianalisis menggunakan model kausal parsial terkecil. Hasilnya menunjukkan bahwa perusahaan Jepang memiliki strategi yang lebih mengglobal daripada perusahaan Amerika Serikat, dan bahwa faktor ini memengaruhi kinerja perusahaan Jepang secara positif.

Caporale *et al.* (2017) juga mengeksplorasi perbedaan lintas budaya yang memengaruhi perumusan strategi global perusahaan multinasional Amerika Utara dan Jepang. Sementara peran budaya sebagai penentu gaya manajemen dan pengambilan keputusan area fungsional di kedua negara ini telah dipelajari secara ekstensif, dan proses internasionalisasi, yang memiliki implikasi kompetitif yang penting belum pernah diteliti dalam konteks lintas budaya. Salah satu perkembangan paling signifikan sejak Perang Dunia II adalah meningkatnya internasionalisasi bisnis. Meskipun bisnis telah dilakukan melintasi batas-batas nasional selama berabad-abad, selama tiga dekade terakhir, transaksi bisnis dalam skala global telah meningkat secara dramatis. Awalnya, hanya perusahaan yang inovatif dan yang berani mengambil risiko di seluruh dunia yang mengalihkan perhatian mereka ke

bisnis internasional untuk mempertahankan keunggulan kompetitif dalam pasar yang dinamis. Tetapi lambat laun, bahkan sampai sekarang perusahaan-perusahaan domestik yang ketat terpaksa mencari pasar di luar batas-batas nasional untuk kelangsungan ekonomi mereka. Mengingat bahwa serangkaian pesaing untuk semua perusahaan kini telah diperluas secara internasional, penting untuk lebih memahami dasar-dasar pemikiran strategis budaya mereka. Secara khusus, perusahaan domestik harus belajar bagaimana mengantisipasi dan menafsirkan gerakan kompetitif global perusahaan multinasional, konteks budaya mereka perlu diperiksa, dan ditafsirkan. Karena Jepang telah menjadi pesaing yang begitu tangguh bagi perusahaan-perusahaan Amerika Utara, perusahaan multinasional dari kedua bidang tersebut merupakan fokus lintas budaya dari penelitian Caporale *et al.*

Liesch *et al.* (2011) melakukan penelusuran atas topik atau tema penelitian dalam bidang bisnis internasional yang terpublikasi di *Journal of International Business Studies* tahun 1970 sampai dengan tahun 2008. Mereka berpendapat bahwa tren lingkungan makro seperti perubahan teknologi, menurunnya hambatan perdagangan dan investasi, dan kekuatan global yang berdampak pada pasar dan produksi di seluruh dunia menunjukkan semakin pentingnya bisnis internasional dan karenanya relevansi penelitian bisnis internasional tetap terjaga hingga nanti. Kajian yang dilakukan oleh Liesch *et al.* didasari oleh keprihatinan atas semakin kurang dalamnya kajian atau telaah atas artikel-artikel yang terkait dengan bisnis internasional sebagaimana diungkapkan oleh Buckley (2002). Mereka memperkenalkan penggunaan alat analisis baru, yaitu Leximancer, kepada bidang bisnis internasional dan *scientometry*. Mereka menunjukkan evolusi dari penekanan awal dan panjang pada isu-isu lingkungan makro ke fokus yang lebih baru pada ekonomi mikro, tingkat perusahaan dengan perusahaan multinasional sebagai bentuk organisasi yang bertahan selama seluruh periode.

Liesch *et al.* (2011) menyajikan sejumlah potret berpola klaster atas jenis-jenis atau topik-topik penelitian berbasis bisnis internasional. Pada periode awal analisis, yaitu tahun 1970 sampai dengan tahun 1975, penelitian-penelitian yang terpublikasi di *Journal of International Business Studies* dapat dibedakan menjadi lima topik besar, yaitu nilai tukar (kurs), investasi langsung asing (*foreign direct investment*), kebijakan, perusahaan multinasional, dan pabrik (*manufacturing*). Pada masing-masing topik utama dapat diidentifikasi sub-topiknya. Gambar 1.2 menyajikan protret atas rangkuman klusterisasi hasil publikasi artikel di *Journal of International Business Studies*.



Sumber: Liesch et al. (2011:27)

Gambar 1.2
Rangkuman Topik Penelitian Bisnis Internasional Tahun 1970-1975

Pada periode tahun 2003 sampai dengan 2006, hasil penelitian Liesch et al. (2011) menunjukkan perbedaan jika dibandingkan dengan rentang awal periodisasi, yaitu tahun 1970-1975. Gambar 1.3 menyajikan ringkasan atas topik-topik penelitian dalam bisnis internasional tahun 2003-2006. Pada rentang waktu tersebut topik penelitian mencakup enam hal yang meliputi pengetahuan, strategi, perusahaan multinasional, metode, budaya, dan tata kelola.



Sumber: Liesch et al. (2011: 32)

Gambar 1.3
Rangkuman Topik Penelitian Bisnis Internasional Tahun 2003-2006

Jika diperhatikan lebih mendalam, hasil penelitian yang dilakukan oleh Liesch et al. (2011) menunjukkan adanya irisan pada masing-masing topik utama yang diteliti. Misalnya, seperti dapat dilihat pada Gambar 1.3 pada topik penelitian berbasis *knowledge*, ada irisan tema dengan topik berbasis strategi, yaitu bagaimana modal ventura berperan dalam pengembangan bisnis internasional atau pada topik berbasis budaya, ada irisan sub-tema dengan topik berbasis tata kelola, yaitu aspek ekonomi global. Artinya, penelitian-penelitian yang ada dapat melakukan kombinasi penelitian dari sejumlah topik atau tema khusus.

Selanjutnya, Liesch et al. (2011) melakukan sekatan-sekatan dalam beberapa rentang tahun. Secara ringkas, hasil penelitian mereka dapat dirangkum dalam Tabel 1.1. Tampak pada Tabel 1.1 bahwa telah terjadi perubahan atas sejumlah topik penelitian. Perubahan yang ada tidak hanya terjadi pada topik penelitian tetapi juga pada sub-topiknya. Hasil selengkapnya atas rangkuman penelitian Liesch et al. (2011) dapat dilihat pada artikel asli halaman 27-32.

Tabel 1.1
Rangkuman Topik-topik Penelitian

No	Rentang Tahun	Topik Penelitian
1	1970-1975	<ol style="list-style-type: none"> 1. nilai tukar atau kurs mata uang (<i>foreign exchange</i>), 2. investasi langsung asing (<i>foreign direct investment</i>), 3. kebijakan (<i>policy</i>), 4. perusahaan multinasional (<i>multinational enterprises</i>), 5. pabrik (<i>manufacturing</i>).
2	1976-1984	<ol style="list-style-type: none"> 1. nilai tukar atau kurs mata uang (<i>foreign exchange</i>), 2. perusahaan multinasional (<i>multinational enterprises</i>), 3. pabrik (<i>manufacturing</i>).
3	1985-1992	<ol style="list-style-type: none"> 1. pabrik (<i>manufacturing</i>), 2. metode (<i>method</i>), 3. strategi (<i>strategy</i>), 4. organisasi (<i>organization</i>).
4	1993-1997	<ol style="list-style-type: none"> 1. pabrik (<i>manufacturing</i>), 2. globalisasi (<i>globalization</i>), 3. nilai tukar atau kurs mata uang (<i>foreign exchange</i>), 4. strategi (<i>strategy</i>), 5. perusahaan multinasional (<i>multinational enterprises</i>), 6. budaya (<i>culture</i>).
5	1998-2002	<ol style="list-style-type: none"> 1. pabrik (<i>manufacturing</i>), 2. metode (<i>method</i>), 3. pengetahuan (<i>knowledg</i>), 4. kinerja (<i>performance</i>), 5. budaya (<i>culture</i>), 6. perusahaan multinasional (<i>multinational enterprises</i>).
6	2003-2007	<ol style="list-style-type: none"> 1. pengetahuan (<i>knowledg</i>), 2. strategi (<i>strategy</i>), 3. perusahaan multinasional (<i>multinational enterprises</i>),

No	Rentang Tahun	Topik Penelitian
		4. metode (<i>method</i>),
		5. budaya (<i>culture</i>),
		6. tata kelola (<i>governance</i>).



LATIHAN

Untuk memperdalam pemahaman Anda mengenai materi di atas, kerjakanlah latihan berikut!

- 1) Mengapa manajemen keuangan internasional perlu diperhatikan oleh perusahaan yang berskala multinasional atau perusahaan yang akan *go international*? Jelaskan!
- 2) Jelaskan bagaimana munculnya masalah keagenan yang terjadi pada perusahaan multinasional!
- 3) Mengapa biaya keagenan menjadi lebih besar untuk perusahaan multinasional daripada untuk perusahaan domestik murni?
- 4) Identifikasi kemungkinan alasan untuk pertumbuhan dalam bisnis internasional. Kemudian, uraikan berbagai kerugian yang mungkin muncul dan menghambat bisnis internasional!
- 5) Nilai tukar Rupiah terhadap dolar Amerika Serikat melemah pada awal tahun 2018 dan berlanjut sampai dengan pertengahan tahun 2018. Penurunan tersebut ibarat pisau bermata dua. Di satu sisi ada pihak-pihak yang merasa diuntungkan, tetapi di sisi lain ada juga pihak-pihak yang merasa dirugikan. Jelaskan siapa saja pihak-pihak yang berpotensi diuntungkan dan berpotensi dirugikan karena pelemahan nilai tukar Rupiah tersebut!
- 6) Mengapa perusahaan multinasional harus melakukan tata kelola perusahaan yang baik (*good corporate governane*)?

Petunjuk Jawaban Latihan

- 1) Manajer atau pimpinan perusahaan multinasional perlu memahami manajemen keuangan internasional karena beberapa alasan. Pertama, transaksi antar negara melibatkan mata uang berbeda, sehingga mau tidak mau pimpinan perusahaan harus memperhatikan pergerakan nilai tukar. Kesalahan dalam mengantisipasi nilai tukar dapat berujung pada

kerugian yang pada akhirnya dapat mengakibatkan perusahaan bangkrut. Kedua, bisnis internasional melibatkan aturan-aturan antar negara yang isinya bisa jadi berbeda dengan aturan di negara asal perusahaan. Pimpinan perusahaan harus memahami aturan yang ada agar potensi kesalahan dapat dikurangi bahkan dihilangkan. Ketiga, bisnis internasional melibatkan risiko yang lebih besar daripada risiko pada bisnis lokal (domestik). Risiko tersebut dikurangi manakala pimpinan perusahaan memiliki strategi dan pengetahuan yang baik, sehingga potensi rugi perusahaan dapat diantisipasi lebih dahulu.

- 2) Biaya keagenan dapat muncul pada semua perusahaan selama ada pemisahan dan penyerahan kewenangan dari pihak pemilik kepada pihak agen atau manajer. Perusahaan multinasional yang memiliki perusahaan anak di negara lain, yaitu di luar negara perusahaan induk, akan mengalami permasalahan keagenan manakala manajer yang mendapatkan kewenangan untuk mengelola perusahaan anak mulai mengambil tindakan yang mementingkan diri sendiri dan membebankan biaya yang muncul karena tindakan tersebut kepada perusahaan. Intinya, selama memungkinkan bagi manajer untuk melakukan tindakan yang mementingkan kepentingan sendiri dan membebankan biayanya kepada perusahaan, maka akan muncul terjadinya masalah keagenan.
- 3) Biaya keagenan yang dihadapi oleh perusahaan-perusahaan multinasional diyakini lebih besar daripada biaya keagenan pada perusahaan lokal. Ada beberapa hal yang dapat menjadi penyebab atas hal tersebut. Misalnya, pemahaman dan pengetahuan tentang dunia bisnis di negara lain tidak sebaik di negara sendiri. Perbedaan aturan dan undang-undang dapat menjadi penghambat manajemen perusahaan induk untuk melakukan pengawasan dengan baik. Masalah lain adalah berkaitan dengan waktu, jarak dan ruang yang tidak memungkinkan manajemen perusahaan induk melakukan pengawasan secara intens dan terjaga. Selain itu, perbedaan budaya dan karakter manajer di perusahaan anak yang berada di negara lain menjadi penghambat dilakukannya pengawasan secara lebih baik.
- 4) Ada sejumlah alasan yang membuat perusahaan memutuskan untuk *go international* (merambah ke negara lain). Beberapa alasan yang mendasarinya antara lain adalah:

- a. Untuk mengisi kesenjangan produk di pasar luar negeri dimana harapan diperolehnya keuntungan berlebih dapat diperoleh, dikenal dengan tujuan ekspansi usaha dan memasuki pasar baru,
 - b. Untuk menghasilkan produk di pasar luar negeri secara lebih efisien daripada di dalam negeri, atau
 - c. Untuk menjamin atau mengamankan bahan baku yang diperlukan untuk produksi atas produk yang dihasilkan.
- 5) Pelemahan atau penurunan nilai tukar Rupiah terhadap dolar Amerika Serikat akan menguntungkan atau menarik bagi perusahaan yang mengekspor barang. Alasannya adalah barang mereka menjadi lebih murah di mata importir asing, sehingga berpotensi menaikkan penjualan. Selain itu, uang hasil ekspor jika dikonversi ke Rupiah akan lebih tinggi perolehannya. Hal ini dapat terjadi manakala bahan baku barang yang diekspor bukan berasal dari impor. Individu-individu yang memiliki uang dolar juga akan menikmati keuntungan manakala mereka mengkonversi atau menukar uang dolarnya menjadi rupiah. Adapun pihak-pihak yang terdampak tidak baik pada pelemahan nilai tukar Rupiah adalah para importir atau perusahaan yang bahan baku utama produksinya berasal dari luar negeri. Bahan produksi produknya akan menjadi lebih mahal, dan jika barang tersebut lebih banyak dijual di dalam negeri, maka jelas harga jualnya harus dinaikkan, padahal belum tentu pembeli bersedia membeli dengan harga yang sudah dinaikkan. Pihak lain yang juga mengalami kesulitan atau masalah atas pelemahan nilai tukar upiah adalah para pengguna barang-barang impor. Barang-barang tersebut akan menjadi lebih mahal sehingga daya beli mereka akan menurun.
- 6) Tata kelola perusahaan yang baik (*good corporate governance*) merupakan sebuah kewajiban yang harus dijalankan oleh perusahaan, khususnya perusahaan multinasional. Sejumlah perusahaan besar pada akhirnya harus bangkrut karena para pimpinan puncaknya mengabaikan tata kelola perusahaan. Keserakahan pribadi mereka berujung pada kebangkrutan karena mereka telah melakukan sejumlah kecurangan yang utamanya berkaitan dengan pemalsuan laporan keuangan. Akibatnya, tidak saja perusahaan menjadi bangkrut, para pemegang saham juga kehilangan kepemilikannya atas perusahaan. Pemegang saham minoritas menjadi korban keserakahan para impinan puncak yang lebih mengejar kepada pemenuhan kepentingan pribadi, bukannya kepentingan para pemangku kepentingan perusahaan (*stakeholders*) secara umum.



Kegiatan Belajar 1 membahas secara umum pentingnya pemahaman tentang perkembangan dunia bisnis antar negara. Untuk itu diperlukan pemahaman tentang bagaimana perusahaan multinasional harus mengelola bisnisnya. Fokus materi dalam Kegiatan Belajar 1 adalah pada aspek manajemen keuangan bagi perusahaan multinasional. Manajemen atau pengelola perusahaan multinasional harus memperhatikan aturan-aturan yang berlaku secara internasional, khususnya aturan-aturan yang berkaitan dengan bagaimana laporan keuangan harus dibuat dengan mengacu pada standar yang ada.

Permasalahan yang akan dihadapi oleh perusahaan yang akan *go international* dan perusahaan multinasional semakin hari semakin kompleks. Salah satu potensi masalah yang muncul adalah adanya masalah keagenan. Masalah ini berkaitan dengan adanya benturan kepentingan antara agen atau manajer (*agents* atau *managers*), yaitu pihak yang mendapatkan kewenangan untuk mengelola perusahaan, dan pemilik (*owners* atau *principals*), yaitu pihak yang mendelegasikan kewenangan kepada agen atau manajer. Pada tataran perusahaan multinasional, permasalahan keagenan menjadi lebih rumit dan kompleks karena perusahaan dihadapkan pada masalah jarak, waktu dan peraturan-peraturan yang bisa jadi berbeda antar negara. Kondisi ini tentu memerlukan strategi khusus agar para agen dapat menjalankan tugas dan tanggungjawabnya tanpa harus mengorbankan kepentingan pemilik dan/atau kepentingan perusahaan secara umum.

Manajemen perusahaan multinasional harus memahami bagaimana seharusnya tata kelola perusahaan yang baik (*good corporate governance*) dilaksanakan. Pengalaman menunjukkan bahwa tidak sedikit perusahaan skala besar dunia yang akhirnya bangkrut dan gugur karena mengabaikan masalah tata kelola. Sejumlah negara sudah membuat undang-undang dan/atau peraturan yang berkaitan dengan tata kelola perusahaan yang baik dan semua perusahaan, khususnya adalah perusahaan publik, sudah memahami dan sekaligus mematuhi dan menjalankan tata kelola. Tetakelola perusahaan yang baik menjadi penting diperhatikan karena kesalahan dalam pengelolaan perusahaan karena ketamakan atau keserakahan beberapa orang akan berdampak negatif bagi banyak pihak. Kepentingan pihak minoritas harus diperhatikan.

**TES FORMATIF 1** _____

Pilihlah empat dari tujuh pertanyaan berikut. Kerjakan secara singkat dan jelas!

- 1) Apakah yang dimaksud dengan perusahaan multinasional dan bagaimana peran perusahaan multinasional dalam perekonomian sebuah negara?
- 2) Pada tahun 2018, pemerintah Indonesia dalam hal ini Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN) melalui PT. Inalum telah mencapai kesepakatan dengan PT. Freeport Indonesia untuk pengalihan kepemilikan saham. Pemerintah Indonesia akhirnya disepakati menguasai 51 persen saham PT. Freeport Indonesia. Jelaskan apa dampak positif dan negatif yang akan timbul dari peristiwa divestasi PT. Freeport Indonesia tersebut!
- 3) Di Indonesia kita menemui begitu banyak perusahaan-perusahaan asing yang mendirikan perusahaan anak di Indonesia. Jelaskan alasan utama perusahaan-perusahaan tersebut mendirikan perusahaan anak di Indonesia! Fokuskan jawaban Anda dari aspek manajemen keuangan dan akuntansi.
- 4) Bukalah laman web, yaitu www.google.com. Carilah informasi yang berkaitan dengan kebangkrutan Enron, sebuah perusahaan energi besar di Amerika Serikat. Temukan sebab-sebab utama yang membuat perusahaan tersebut harus dinyatakan bangkrut oleh pengadilan. Jelaskan jawaban Anda dengan didasarkan pada argumen berbasis manajemen keuangan!
- 5) Perusahaan asing yang akan membuka cabang atau mendirikan perusahaan anak di Indonesia harus menyiapkan diri secara matang karena sejumlah perbedaan mendasar yang akan ditemui berkaitan dengan perlakuan-perlakuan akuntansi dan keuangan. Cobalah identifikasi, masalah-masalah utama apa yang harus diperhatikan oleh perusahaan asing sebelum akhirnya memutuskan mendirikan perusahaan anak atau membuka cabang di Indonesia!
- 6) Di sejumlah negara sedang berkembang, potensi untuk dijadikan sebagai tempat membuka cabang atau mendirikan perusahaan sangat terbuka. Namun demikian, ada kekhawatiran bahwa perlindungan terhadap perusahaan tersebut tidak sebaik yang dilakukan oleh negara-negara

yang sudah maju. Identifikasi risiko-risiko utama yang mungkin ditemui oleh perusahaan asing jika mereka akan membuka cabang di negara yang sedang berkembang!

- 7) Menurut Anda, manakah dari dua negara berikut, yaitu Indonesia dan Philippina, yang menawarkan peluang lebih baik bagi perusahaan Korea Selatan, yaitu Samsung, berkaitan dengan rencana pendirian perusahaan anak berbasis teknologi alat berat? Jelaskan jawaban Anda dan sertai dengan data pendukung secukupnya!

Tugas Berbasis Artikel Jurnal Ilmiah

Unduhlah artikel yang berjudul ‘*The future of international business research on corporate globalization that never was*’. Artikel tersebut ditulis oleh Alain Verbeke, Régis Coeurderoy, dan Tanja Matt terbit tahun 2018 dan diterbitkan oleh *Journal of International Business Studies*, 49 (9):1101-1112 dengan DOI: 10.1057/s41267-018-0192-2 dan bisa diunduh di <https://link.springer.com/content/pdf/10.1057%2Fs41267-018-0192-2.pdf>.

Bacalah artikel tersebut dan rangkumlah lalu temukan isu sentral dan temuan utama artikel tersebut. Hasilnya, diskusikan dengan teman-teman anda. Jika Anda bermaksud untuk meneliti tentang topik yang berkaitan dengan bisnis internasional, topik apa yang akan Anda pilih dan mengapa topik tersebut dipilih. Jelaskan!

Umpan Balik dan Tindak Lanjut

Kegiatan Belajar 1 secara umum memberikan pemahaman tentang definisi dari manajemen keuangan multinasional dan bagaimana perusahaan multinasional harus mengelola bisnisnya. Potensi munculnya masalah keagenan (*agency problem*) pada perusahaan multinasional juga sudah disajikan. Termasuk di dalamnya juga di bahas walau sekilas tentang pentingnya tata kelola perusahaan yang baik. Untuk memperdalam pemahaman tentang teori keagenan, Anda dapat membaca langsung artikel yang ditulis oleh Jensen dan Meckling (1976) atau buku literatur tentang manajemen keuangan yang di dalamnya menyajikan bab tentang teori keagenan (*agency theory*). Anda dapat membaca BAB 10 buku Keuangan Korporat (Gumanti, 2017).

Cocokkanlah jawaban Anda dengan Kunci Jawaban Tes Formatif 1 yang terdapat di bagian akhir modul ini. Hitunglah jawaban yang benar. Kemudian, gunakan rumus berikut untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi Kegiatan Belajar 1.

$$\text{Tingkat penguasaan} = \frac{\text{Jumlah Jawaban yang Benar}}{\text{Jumlah Soal}} \times 100\%$$

Arti tingkat penguasaan: 90 - 100% = baik sekali
80 - 89% = baik
70 - 79% = cukup
< 70% = kurang

Apabila mencapai tingkat penguasaan 80% atau lebih, Anda dapat meneruskan dengan Kegiatan Belajar 2. **Bagus!** Jika masih di bawah 80%, Anda harus mengulangi materi Kegiatan Belajar 1, terutama bagian yang belum dikuasai.

KEGIATAN BELAJAR 2

Ekspansi Usaha ke Luar Negeri

Mahasiswa semuanya, semoga Anda sudah cukup memahami alasan mengapa perusahaan harus *go international*. Pada Kegiatan Belajar 2 ini, fokus bahasan akan diarahkan pada teori yang mendasari munculnya perdagangan internasional dan metode bagaimana perusahaan menjalankan bisnis internasional. Materi di kegiatan belajar ini penting untuk mendukung materi kegiatan belajar berikutnya. Selamat membaca!

Sebagaimana diuraikan di Kegiatan Belajar 1, perusahaan multinasional menghadapi berbagai macam tantangan atau risiko atas pengelolaan bisnis di negara lain. Namun demikian, hal ini tidak berarti akan menghalangi sebuah perusahaan untuk *go international*. Potensi untuk memperoleh manfaat ekonomi atas bisnis internasional tidak boleh dikalahkan oleh kekhawatiran atas besarnya risiko bisnis internasional. Apabila hasil analisis menyeluruh memungkinkan untuk mengembangkan bisnis ke negara lain, maka keputusan strategis tersebut harus dilaksanakan.

Kita mengenal beberapa teori yang melandasi lahirnya bisnis antar negara. Teori-teori tersebut dapat dijadikan sebagai pegangan untuk memahami mengapa bisnis antar negara terbentuk dan mengapa perusahaan-perusahaan sampai pada keputusan untuk mengembangkan bisnis di negara lain.

Hal lain yang juga harus mendapatkan perhatian dari perusahaan multinasional atau perusahaan yang akan *go international* adalah metode atau cara membuka bisnis di negara lain. Artinya, setiap perusahaan memiliki alasan berbeda untuk memilih bentuk pengembangan usaha di negara lain. Alasan-alasan tersebut sangat bervariasi seiring dengan kompleksitas dan cakupan bisnis dari perusahaan tersebut.

Manajemen perusahaan multinasional juga harus memahami metode untuk meningkatkan bisnis mereka di luar negeri. Setiap perusahaan memiliki karakteristik unik yang melekat dan membedakan dari perusahaan lain. Konsekuensinya adalah teknik atau strategi untuk mengembangkan usaha pasti tidak akan pernah sama. Selain itu, perusahaan multinasional juga harus memperhatikan bagaimana menilai potensi usaha dan biaya modal. Kesalahan dalam perhitungan pasti dapat berujung pada kegagalan usaha.

Kegiatan Belajar 2 berisi empat isu pokok. Keempat isu yang dimaksud adalah teori yang melandasi munculnya perdagangan atau bisnis internasional. Isu kedua berkaitan dengan metode atau cara pembukaan bisnis di negara lain. Isu ketiga adalah strategi pengembangan bisnis internasional. Isu terakhir adalah menilai potensi dan biaya modal perusahaan multinasional.

Selamat membaca!

A. TEORI-TEORI BISNIS INTERNASIONAL

Sebelum kita membahas tentang teori-teori perdagangan internasional, ada baiknya kita melihat walau sekilas alasan-alasan yang mendasari mengapa perusahaan melakukan perdagangan internasional atau membuka cabang di luar negeri. Kita mengenal setidaknya ada enam alasan utama. Tentu saja, masih ada alasan-alasan lain yang menjadi pertimbangan utama perusahaan melakukan perdagangan di luar negeri. Gambar 1.4 menyajikan ringkasan enam alasan utama yang mendasari perusahaan melakukan perdagangan atau membuka bisnis di luar negeri.



Gambar 1.4

Enam Alasan Utama Perusahaan Melakukan Perdagangan ke Luar Negeri

Teori-teori umum yang melandasi terwujudnya mengapa perusahaan menjadi termotivasi untuk memperluas bisnis mereka secara internasional setidaknya ada tiga. Ketiga teori yang dimaksud adalah (1) teori keunggulan komparatif, (2) teori pasar tidak sempurna, dan (3) teori siklus produk. Dalam praktiknya, ketiga teori tersebut bisa jadi akan tumpang tindih dalam pengembangan bisnis internasional. Bagian berikut ini disajikan ulasan secara singkat atas teori-teori tersebut.

1. Teori Keunggulan Komparatif

Tren yang ada menunjukkan bahwa bisnis multinasional pada umumnya meningkat dari waktu ke waktu. Contoh paling jelas adalah perkembangan bisnis telepon seluler. Sejumlah perusahaan baru telah muncul dan menjelma menjadi pemain top di jagad telepon seluler, misalnya Oppo atau Xiaomi.

Bagian dari pertumbuhan ini adalah karena meningkatnya kesadaran bahwa spesialisasi oleh negara-negara dapat meningkatkan efisiensi produksi. Beberapa negara, seperti Jepang dan Amerika Serikat, memiliki keunggulan teknologi, sementara negara-negara lain, seperti Vietnam, China, Indonesia, atau Malaysia, memiliki keuntungan dalam biaya tenaga kerja dasar. Karena keunggulan ini tidak dapat dengan mudah dipindahkan ke negara asal, negara-negara cenderung menggunakan kelebihan mereka untuk mengkhususkan diri dalam produksi barang yang dapat diproduksi dengan efisiensi relatif. Ini menjelaskan mengapa negara-negara seperti Jepang dan Amerika Serikat adalah produsen besar komponen komputer, sementara negara-negara seperti China, Indonesia atau Malaysia serta Thailand adalah produsen besar barang-barang elektronika. Perusahaan multinasional seperti Microsoft, Intel, Exxon, British Petroleum (BP), Sony, Panasonic, Samsung, atau *International Business Machines* (IBM) telah tumbuh secara substansial di luar negeri. Salah satu faktor penyebabnya adalah keunggulan teknologi yang mereka miliki. Bahkan saat ini ada sejumlah perusahaan berbasis teknologi yang berkembang sangat pesat dalam menyediakan akses transportasi, seperti Grab dan Gojek, atau penyedia jasa penjualan daring (*online*), seperti Alibaba, Lazada, Traveloka dan lain-lainnya.

Ketika suatu negara mengkhususkan diri dalam beberapa produk, negara tersebut mungkin tidak menghasilkan produk lain, jadi perdagangan antar negara menjadi sangat penting. Teori klasik keunggulan komparatif (*comparative advantage theory*) lahir dari argumen spesialisasi tersebut. Keunggulan komparatif memungkinkan perusahaan untuk menembus pasar.

Negara Maldivia yang letaknya di lautan atau samudera Hindia, misalnya, mengkhususkan diri dalam pariwisata dan bergantung sepenuhnya pada kekuatan atau daya tarik jasa pariwisatanya. Negara tersebut tidak memproduksi barang berdaya saing tinggi, tetapi cukup bisnis jasa pariwisata. Sebagai negara kepulauan, Maldivia memiliki potensi sebagai produsen kelapa atau produk berbasis kalautan lain (ikan dan derivatifnya). Justru produsen kelapa dan derivatifnya serta ikan laut tidak menjadi prioritas pemerintah, melainkan pilihan dijatuhkan pada industri pariwisata. Kondisi yang ada di Maldivia lebih memungkinkan untuk dikembangkannya sektor pariwisata daripada sektor-sektor lain yang tentunya sektor-sektor tersebut membutuhkan sumber daya dan keahlian lain.

2. Teori Pasar Tidak Sempurna

Bisnis internasional hanya akan terjadi jika negara-negara di dunia ini membuka diri. Artinya, jika pasar masing-masing negara menerapkan kebijakan tertutup atau menutup diri dari interaksi dengan negara-negara lain satu sama lain, maka jelas bahwa tidak akan ada bisnis internasional. Pada kondisi yang ekstrim, jika pasar dalam kondisi sempurna (*perfect market condition*) dimana faktor-faktor produksi (seperti sumberdaya atau tenaga kerja) mudah dipindahkan, maka tenaga kerja dan sumber daya lain akan mengalir ke mana pun mereka dibutuhkan. Hal ini akan menciptakan kesetaraan biaya dan imbal hasil atau manfaat (*costs and benefits*) karena faktor-faktor pendukung produksi dapat berpindah dengan bebas dan tidak terbatas. Akibat lainnya adalah hal tersebut dapat menghapus keuntungan biaya komparatif. Ini adalah alasan mengapa terjadi perdagangan dan investasi internasional.

Sebaliknya, apabila dunia nyata tidak mendukung terjadinya pasar sempurna, atau dengan kata lain, pasar yang ada tidak sempurna, maka faktor-faktor produksi tidak bergerak bebas dan batasan antar negara masih kentara. Hal tersebut berakibat pada munculnya biaya dan seringkali muncul pula pembatasan-pembatasan yang terkait dengan transfer atau berpindahnya tenaga kerja dan sumber daya lain yang digunakan untuk menopang fungsi produksi. Hal lain yang dapat terjadi adalah adanya pembatasan dalam mentransfer dana dan sumber daya lainnya di antara negara-negara yang ada. Adanya pasar yang 'tidak sempurna' untuk berbagai macam sumber daya yang digunakan dalam mendukung fungsi produksi, banyak perusahaan multinasional yang secara optimal telah memanfaatkan celah tersebut dan

meraih keuntungan signifikan. Produsen *mobile-phone* banyak yang memindahkan fasilitas produksi ke negara-negara yang memiliki kemudahan pasokan sumberdaya pendukung produksi, misalnya kemudahan bahan baku, murahnya biaya tenaga kerja, bahkan potensi pasar yang tersedia di negara tersebut.

3. Teori Siklus Produk

Salah satu teori populer tentang mengapa perusahaan berevolusi menjadi perusahaan multinasional adalah teori siklus produk (*product life cycle theory*). Siklus hidup produk umumnya ada empat, yaitu pengenalan (*introduction*), pertumbuhan (*growth*), kedewasaan (*maturity*), dan penurunan (*decline*). Teori ini menyatakan bahwa perusahaan menjadi mapan di pasar negara asal sebagai hasil dari beberapa keuntungan yang dirasakan atas pesaing yang ada, seperti kebutuhan pasar setidaknya untuk satu pemasok produk. Karena informasi tentang pasar dan persaingan lebih mudah tersedia di negara asal, sebuah perusahaan kemungkinan akan membangun dirinya sendiri pertama di negara asalnya.

Permintaan luar negeri untuk produk perusahaan awalnya akan ditampung dan ditindaklanjuti dengan mengekspor. Seiring dengan berlalunya waktu, perusahaan mungkin merasakan satu-satunya cara untuk mempertahankan keuntungannya persaingan di luar negeri adalah untuk menghasilkan produk di pasar luar negeri, sehingga mengurangi biaya transportasi. Persaingan di pasar luar negeri dapat meningkat karena produsen lain menjadi lebih akrab dengan produk perusahaan. Perusahaan dapat mengembangkan strategi untuk memperpanjang permintaan luar negeri untuk produknya. Pendekatan umum adalah mencoba membedakan produk sehingga pesaing lain tidak dapat menawarkan produk yang sama persis.

Pada umumnya perusahaan akan masuk ke pasar internasional pada saat sudah mampu melewati pertumbuhan (*growth*). Namun demikian, perusahaan akan lebih siap masuk ke pasar internasional pada saat ada pada tahap kedewasaan (*mature*) atau saat memasuki tahap kemunduran (*decline*). Hasrat untuk memasuki pasar internasional akan semakin kuat saat perusahaan sudah mengalami tahap penurunan, sehingga masuk ke negara lain merupakan pilihan terbaik jika diyakini pasar domestik sudah jenuh.

B. BAGAIMANA PERUSAHAAN BERKIPRAH ANTAR NEGARA

Perusahaan menggunakan beberapa metode untuk melakukan bisnis internasional. Kita mengenal sejumlah metode yang dapat dipilih oleh perusahaan dalam rangka pengembangan usaha ke luar negeri (negara lain). Metode-metode paling umum yang sering ditemui dan dipakai adalah sebagai berikut:

1. perdagangan internasional,
2. lisensi,
3. waralaba,
4. usaha bersama (penggabungan),
5. akuisisi operasi yang ada, atau
6. mendirikan perusahaan anak asing baru.

Setiap metode di atas dibahas secara bergantian, dengan beberapa penekanan pada risiko dan karakteristik pengembaliannya. Perdagangan internasional adalah pendekatan yang relatif konservatif yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk menembus pasar (dengan mengekspor) atau untuk mendapatkan pasokan dengan biaya rendah (dengan mengimpor). Pendekatan ini memerlukan risiko minimal karena perusahaan tidak menempatkan salah satu modalnya pada risiko. Jika perusahaan mengalami penurunan dalam mengekspor atau mengimpor, maka biasanya perusahaan dapat mengurangi atau menghentikan bagian yang kurang menarik tersebut dari bisnisnya dengan biaya rendah. Banyak perusahaan multinasional besar di dunia, termasuk Samsung, Panasonic, LG, Sony, Xiaomi, Honda, BMW, Mercedes Benz, Boeing, DuPont, General Electric, atau IBM, menghasilkan nilai penjualan bermiliar dolar pertahunnya dari penjualan secara ekspor.

1. Perdagangan Internasional

Banyak perusahaan menggunakan situs web mereka untuk menyajikan daftar produk yang mereka jual, bersama dengan harga untuk setiap produknya. Ini memungkinkan mereka dengan mudah mengiklankan produk mereka ke importir potensial dimana saja di dunia tanpa harus mengirimkan brosur secara fisik ke berbagai negara. Selain itu, perusahaan dapat dengan mudah menambah lini produknya atau mengubah harga hanya dengan merevisi situs webnya. Dengan demikian, importir hanya perlu memantau

situs eksportir secara berkala untuk mengikuti perkembangan informasi produk.

Perusahaan juga dapat menggunakan situs web mereka untuk menerima pesanan secara *online*. Beberapa produk seperti perangkat lunak (*software*) dapat disampaikan langsung ke importir melalui Internet dalam bentuk file yang segera dapat diterima di komputer importir. Produk yang telah dikirim tidak harus diawasi terus menerus karena Internet mempermudah pelacakan proses pengiriman. Importir dapat mengirimkan pesannya untuk produk melalui surat elektronik (surel) atau e-mail ke eksportir. Eksportir cukup mengirim email berisi pesanan. Ketika produk sudah dalam proses pengapalan menuju gudang importir, eksportir dapat mengirim pesan e-mail ke importir dan ke kantor pusat eksportir. Gudang bahkan dapat menggunakan teknologi untuk memantau persediaan produknya sehingga pemasok secara otomatis diberitahu untuk mengirim lebih banyak persediaan setelah persediaan dikurangi ke tingkat tertentu. Jika eksportir menggunakan beberapa gudang, maka internet memungkinkan mereka untuk bekerja sebagai jaringan sehingga jika satu gudang tidak dapat mengisi pesanan, maka gudang lain akan mampu menjadi pemasok pengganti.

2. Lisensi

Lisensi mewajibkan perusahaan untuk menyediakan teknologinya (hak cipta, paten, merek dagang, atau nama dagang) dengan imbalan biaya atau beberapa manfaat tertentu lainnya. Sejumlah perusahaan skala dunia telah memiliki perjanjian lisensi dengan mitra usaha tertentu di negara-negara lain, seperti di Bandar Udara, Stasiun Kereta Api, pelabuhan dan lain-lain. Bahkan tidak jarang ada perusahaan yang mendapatkan kemudahan dari negara tertentu dengan perjanjian yang saling menguntungkan.

Sejumlah perusahaan waralaba memberikan lisensi penjualan kepada sejumlah pengusaha di negara berbeda, misalnya McDonald, KFC, atau Zarah. Pemberian lisensi akan memungkinkan perusahaan menggunakan teknologi mereka di pasar luar negeri tanpa investasi besar di luar negeri dan tanpa beban biaya transportasi yang besar. Kelemahan utama dari lisensi adalah bahwa sulit bagi perusahaan menyediakan teknologi untuk memastikan kontrol kualitas dalam proses produksi. Artinya, perusahaan tidak dapat secara terus-menerus melakukan kontrol kualitas. Terbatasnya sumberdaya manusia dan jauhnya jarak jangkauan menjadi salah satu sebab utama kurang mampunya perusahaan melakukan kendali secara optimal.

3. Waralaba

Waralaba mewajibkan perusahaan untuk menyediakan strategi penjualan atau layanan khusus, mendukung bantuan, dan mungkin investasi awal dalam waralaba dengan imbalan biaya berkala. Sebagai contoh, McDonald, Pizza Hut, Subway Sandwich, Blockbuster, BurgerKing, Keymart, Lotte, Seven-Eleven, atau Dairy Queen memiliki waralaba yang dimiliki dan dikelola oleh penduduk lokal di banyak negara asing. Seperti lisensi, waralaba memungkinkan perusahaan untuk menembus pasar luar negeri tanpa investasi besar di luar negeri. Pelonggaran hambatan baru-baru ini di negara-negara Afrika, Eropa Timur, Asia, dan Amerika Selatan telah menghasilkan banyak pengaturan waralaba.

Sistem waralaba yang diterapkan oleh masing-masing perusahaan tidak selalu sama. Berbagai alasan dapat mendasari adanya perbedaan sistem waralaba yang diterapkan oleh masing-masing perusahaan. Misalnya, perbedaan tingkat kebutuhan, skala usaha, potensi pasar, budaya, bahkan kepercayaan termasuk juga hambatan-hambatan dan risiko adalah hal-hal yang harus dipelajari dan dijadikan sebagai patokan utama dalam menetapkan sistem atau bentuk perjanjian waralaba. Jaminan bahwa usaha yang dikembangkan akan terlindungi oleh negara tujuan menjadi kunci dijalankan atau tidaknya kesepakatan waralaba.

4. Usaha Bersama

Sebuah perusahaan patungan (*joint venture*) merupakan perusahaan yang dimiliki bersama dan dioperasikan oleh dua atau lebih perusahaan. Banyak perusahaan menembus pasar luar negeri dengan terlibat dalam usaha patungan dengan perusahaan yang berada di pasar tersebut. Sebagian besar usaha patungan memungkinkan dua perusahaan untuk menerapkan keunggulan komparatif masing-masing dalam proyek yang diberikan. Misalnya, General Mills, Inc., bergabung dalam usaha dengan Nestlé SA sehingga sereal yang dihasilkan oleh General Mills dapat dijual melalui jaringan distribusi penjualan luar negeri yang didirikan oleh Nestlé.

Xerox Corp (perusahaan berbasis di Amerika Serikat) dan Fuji Co (perusahaan berbasis di Jepang) bergerak dalam usaha patungan yang memungkinkan Xerox Corp untuk menembus pasar Jepang dan memungkinkan Fuji untuk memasuki bisnis fotokopi. Sara Lee Corp dan AT&T telah terlibat dalam usaha patungan dengan perusahaan Meksiko untuk mendapatkan masuk ke pasar Meksiko. Usaha patungan antara

produsen mobil sangat banyak, karena masing-masing produsen dapat menawarkan keunggulan teknologinya. General Motors memiliki usaha patungan yang berkelanjutan dengan produsen mobil di beberapa negara yang berbeda, termasuk negara-negara bekas Uni Soviet. Bahkan dua perusahaan otomotif dari Jepang, yaitu Toyota dan Daihatsu, telah memproduksi sejumlah kendaraan dengan model sama persis hanya berbeda merek. Daihatsu menggunakan nama Terios, sedangkan Toyota menggunakan nama Rush atau Daihatsu menggunakan nama Xenia, sedangkan Toyota menggunakan nama Avanza. Contoh lain adalah Mercedes Benz dari Jerman bekerjasama dengan Sangyong motor Korea Selatan untuk memproduksi kendaraan premium di Korea.

5. Akuisisi atas Operasi yang Ada

Akuisisi atau pengambilalihan adalah pembelian sebuah perusahaan melalui penguasaan aset atau kepemilikan. Perusahaan sering mengakuisisi perusahaan lain di luar negeri sebagai sarana penetrasi untuk pasar asing. Akuisisi memungkinkan perusahaan untuk memiliki kendali penuh atas bisnis asing mereka dan dengan cepat mendapatkan porsi besar pangsa pasar luar negeri. Google, Inc., telah melakukan akuisisi internasional besar untuk memperluas bisnisnya dan untuk meningkatkannya teknologi. Google inc., sudah beberapa kali mengakuisisi bisnis di negara lain, misalnya di Australia (mesin pencari), Brasil (mesin pencari), Kanada (*browser* seluler), China (mesin telusur), Finlandia (*micro-blogging*), Jerman (seluler perangkat lunak), Rusia (iklan *online*), Korea Selatan (perangkat lunak weblog), Spanyol (berbagi foto), dan Swedia (*video conferencing*). Contoh lain adalah perusahaan layanan *e-commerce* besar dunia dari China, yaitu Alibaba.com yang mengakuisisi sejumlah perusahaan berbasis daring lain, seperti Traveloka.

Akuisisi perusahaan yang sudah ada dikenakan risiko kerugian besar, bagaimana pernah, karena investasi besar yang dibutuhkan. Selain itu, jika operasi asing berkinerja buruk, mungkin sulit untuk menjual operasi dengan harga yang wajar. Beberapa perusahaan terlibat dalam akuisisi internasional parsial untuk mendapatkan saham operasi asing. Ini membutuhkan investasi yang lebih kecil daripada akuisisi internasional penuh dan karena itu menghadapi perusahaan pada risiko yang lebih kecil. Di sisi lain, perusahaan tidak akan memiliki kontrol penuh atas operasi luar negeri yang hanya sebagian diperoleh.

6. Mendirikan Perusahaan Anak di Negara Lain

Perusahaan juga dapat menembus pasar luar negeri dengan mendirikan operasi baru di negara asing dan mencoba untuk memproduksi dan menjual produknya. Seperti akuisisi asing, metode ini membutuhkan investasi besar. Mendirikan perusahaan anak baru mungkin lebih disukai daripada akuisisi asing karena operasi dapat disesuaikan persis dengan kebutuhan perusahaan. Selain itu, investasi lebih kecil mungkin diperlukan daripada dana besar yang diperlukan untuk membeli operasi yang sudah ada. Namun demikian, perusahaan tidak akan memetik hasil dari investasi sampai perusahaan anak tersebut dibangun dan basis pelanggan didirikan. Ada kecenderungan sebuah negara memberi kemudahan bagi perusahaan asing untuk membuka cabang atau mendirikan perusahaan anak melalui kemudahan dalam bentuk insentif pajak, biasa dikenal dengan sebutan *tax holiday*.

Selain sejumlah hal di atas, saat ini, atau setidaknya sudah dua dekade terakhir, perusahaan banyak terbantu oleh kemajuan teknologi berbasis internet. Alat komunikasi nirkabel telah menjelma menjadi alat bantu yang luar biasa. Alat tersebut mampu memperpendek waktu pengurusan, mempermudah mencari informasi, mempercepat komunikasi dan lain sebagainya. Kita tidak lagi kesulitan untuk mendapatkan satu jenis informasi. Kita cukup membuka mesin pencari, apakah Google, Yahoo atau yang lainnya, dan dalam hitungan detik informasi tersebut akan kita dapatkan. Informasi yang tersedia dapat saja secara gratis kita peroleh atau kita harus mengeluarkan biaya.

Keberadaan internet telah memangkas banyak biaya. Para perwakilan perusahaan tidak harus melakukan perjalanan sehari-hari untuk membuat keputusan. Mereka cukup melakukannya dalam genggam tangan karena sekarang sudah tersedia alat komunikasi *mobile phone* yang dari waktu ke waktu semakin canggih kemampuannya. Komunikasi lewat email tidak harus menggunakan perangkat tetap, tetapi sudah dapat dilakukan dimana saja, selama tersedia jaringan komunikasi.

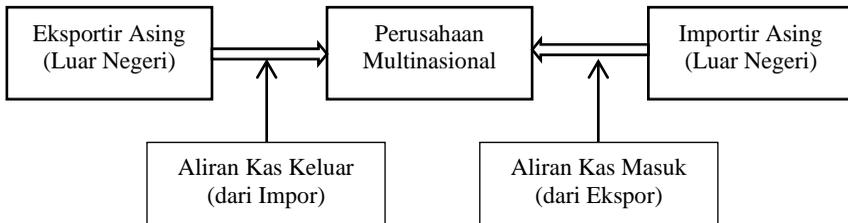
Singkat kata, keberadaan internet telah banyak membantu perusahaan dalam rangka mempercepat waktu, memperpendek jarak, mempermudah proses, menekan biaya, atau memperlancar transaksi bisnis internasional. Kemudahan-kemudahan tersebut semakin membuat perusahaan mampu melakukan efisiensi. Pada akhirnya, bisnis atau perdagangan internasional dapat dilaksanakan dalam hitungan detik.

C. METODE PENINGKATAN BISNIS

Metode peningkatan bisnis internasional meluas dari pendekatan perdagangan internasional yang relatif sederhana ke pendekatan yang lebih kompleks untuk mengakuisisi perusahaan asing atau mendirikan perusahaan anak baru. Setiap metode peningkatan bisnis internasional yang memerlukan investasi langsung dalam operasi luar negeri biasanya disebut sebagai investasi langsung asing (*Foreign Direct Investment* = FDI). Perdagangan internasional dan perizinan biasanya tidak dianggap sebagai FDI karena mereka tidak melibatkan investasi langsung dalam operasi asing. Waralaba dan usaha patungan cenderung membutuhkan investasi dalam operasi asing, tetapi pada tingkat yang terbatas. Akuisisi asing dan pembentukan perusahaan anak asing baru membutuhkan investasi yang besar dalam operasi luar negeri dan mewakili bagian terbesar dari FDI. Banyak perusahaan multinasional menggunakan kombinasi metode untuk meningkatkan bisnis internasional. IBM dan Pepsi Co, misalnya, memiliki investasi langsung asing yang besar tetapi juga memperoleh sebagian dari pendapatan asing mereka dari berbagai perjanjian lisensi, yang membutuhkan lebih sedikit

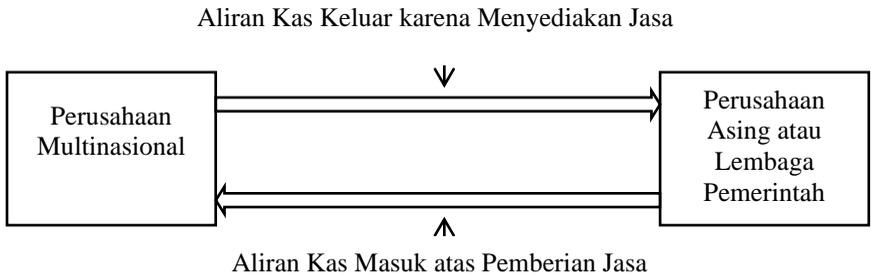
Evolusi Nike dimulai pada 1962 ketika Phil Knight, seorang mahasiswa bisnis di sekolah bisnis Stanford, menulis sebuah makalah tentang bagaimana sebuah perusahaan Amerika Serikat dapat menggunakan teknologi Jepang untuk menghancurkan dominasi industri sepatu atletik Jerman di Amerika Serikat. Setelah lulus, Knight berkunjung ke perusahaan sepatu Unitsuka Tiger di Jepang. Knight membuat perjanjian lisensi dengan perusahaan itu untuk memproduksi sepatu yang dijualnya di Amerika Serikat dengan nama Blue Ribbon Sports (BRS). Pada tahun 1972, Knight mengeksport sepatunya ke Kanada. Pada tahun 1974, perusahaan tersebut memperluas operasinya di Australia. Pada tahun 1977, perusahaan memberikan lisensi pabrik di Taiwan dan Korea untuk memproduksi sepatu atletik dan kemudian menjual sepatu itu di negara-negara Asia. Pada tahun 1978, BRS menjadi Nike Inc., dan mulai mengeksport sepatu ke Eropa dan Amerika Selatan. Sebagai hasil dari ekspor asing langsungnya investasi, penjualan internasional Nike mencapai US\$1 miliar pada tahun 1992 dan sekarang melebihi US\$8 miliar per tahun. Produk Nike yang tidak hanya berupa sepatu, seperti kaos atau aksesoris olah raga lainnya, sudah banyak diproduksi di sejumlah negara, termasuk Indonesia, Vietnam, China, India atau Philipina.

Secara umum, arus kas keluar terkait dengan bisnis internasional oleh perusahaan induk Amerika Serikat untuk membayar impor, untuk mematuhi pengaturan internasionalnya, atau untuk mendukung pembuatan atau perluasan perusahaan anak asing. Sebaliknya, sebuah perusahaan multinasional menerima arus kas dalam bentuk pembayaran untuk ekspornya, biaya untuk layanan yang diberikannya dalam pengaturan internasional, dan mengirimkan dana dari perusahaan anak asing. Gambar 1.5 mencerminkan perusahaan multinasional yang terlibat dalam perdagangan internasional. Jadi, arus kas internasional dihasilkan dari membayar peralatan impor atau menerima pembayaran dalam pertukaran untuk produk yang diekspornya. Gambar 1.5, 1.6, dan 1.7 adalah modifikasi dari Madura (2018).



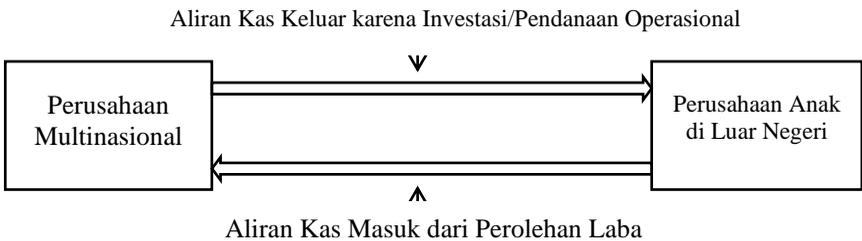
Gambar 1.5
Aliran Perdagangan Internasional Perusahaan Multinasional

Gambar 1.6 mencerminkan perusahaan multinasional yang terlibat dalam beberapa pengaturan internasional (yang dapat mencakup lisensi internasional, waralaba, atau usaha patungan). Setiap dari pengaturan internasional ini dapat mewajibkan arus kas oleh perusahaan multinasional di negara asing, yaitu mencoba untuk mematuhi pengaturan, seperti biaya yang dikeluarkan dari transfer teknologi atau pendanaan investasi parsial dalam waralaba atau usaha patungan. Hal tersebut akan mampu menghasilkan arus kas ke perusahaan multinasional dalam bentuk biaya untuk menyediakan layanan (seperti teknologi atau berupa dukungan bantuan).



Gambar 1.6
Aliran Kas Karena Lisensi atau *Franchising* Perusahaan Multinasional

Gambar 1.7 mencerminkan perusahaan multinasional yang terlibat dalam investasi asing langsung. Jenis perusahaan multinasional seperti itu memiliki satu atau lebih perusahaan anak asing. Mungkin ada arus kas keluar dari perusahaan induk Amerika Serikat kepada perusahaan anak asingnya dalam bentuk dana yang diinvestasikan untuk membantu keuangan operasi dari perusahaan anak asing. Ada juga arus kas dari luar negeri perusahaan anak kepada perusahaan induk, misalnya di Korea Selatan, dalam bentuk penghasilan yang disetorkan dan biaya untuk layanan disaring oleh perusahaan induk, yang semuanya dapat diklasifikasikan sebagai dana yang dikirim dari luar negeri oleh perusahaan anak.



Gambar 1.7
Aliran Kas Karena Investasi pada Perusahaan Anak di Luar Negeri Perusahaan Multinasional

D. MODEL PENILAIAN DAN BIAYA MODAL PERUSAHAAN MULTINASIONAL

Nilai dari perusahaan multinasional adalah relevan untuk pemegang saham dan pemegang surat utang (*debtholders*). Ketika manajer membuat keputusan yang memaksimalkan nilai perusahaan, mereka memaksimalkan kekayaan pemegang saham (dengan asumsi bahwa keputusan tidak dimaksudkan untuk memaksimalkan kekayaan pemegang surat utang dengan mengorbankan pemegang saham). Karena manajemen keuangan internasional harus dilakukan dengan tujuan meningkatkan nilai perusahaan multinasional, adalah penting untuk meninjau beberapa dasar penilaian. Ada banyak metode untuk menilai perusahaan multinasional, dan beberapa metode akan mengarah pada penilaian yang sama. Metode penilaian yang diuraikan dalam bagian ini dapat digunakan untuk memahami faktor-faktor kunci yang memengaruhi perusahaan multinasional nilai dalam pengertian umum.

Seagaimana diulas singkat di Kegiatan Belajar 1, perusahaan multinasional menghadapi tantangan dan risiko lebih besar daripada perusahaan domestik. Artinya, perusahaan multinasional terpapar (*exposed to*) pada sejumlah hal yang jika tidak diantisipasi dengan baik, paparan-paparan tersebut dapat berujung pada kegagalan usaha perusahaan. Secara umum, kita mengenal setidaknya tiga jenis paparan yang akan dihadapi oleh perusahaan. Ketiga paparan yang dimaksud adalah paparan kondisi ekonomi internasional, paparan risiko politik internasional, dan paparan risiko nilai tukar. Berikut ini disajikan ulasan singkat masing-masing paparan yang dimaksud.

1. Paparan Kondisi Ekonomi Internasional

Jumlah konsumsi di negara manapun dipengaruhi oleh pendapatan yang diterima oleh konsumen di negara tersebut. Jika kondisi ekonomi melemah, pendapatan konsumen menjadi relatif rendah, pembelian konsumen produk menurun, dan penjualan perusahaan multinasional di negara itu mungkin lebih rendah dari yang diharapkan. Hal ini menghasilkan pengurangan arus kas perusahaan multinasional, dan oleh karena itu mengurangi nilainya. Misalnya, pada tahun 2010, pemerintah Yunani mengalami defisit anggaran besar, dan ada kekhawatiran bahwa Yunani tidak akan mampu membayar utang yang ada. Mereka dipaksa untuk membatasi kebijakan pengeluarannya

yang berlebihan sehingga dapat mengurangi utangnya. Pemerintah Portugal dan Spanyol juga memiliki defisit anggaran besar dan harus membatasi pengeluaran mereka juga. Sepanjang tahun 2018, Indonesia juga mengalami peningkatan defisit neraca perdagangan, tetapi pemerintah masih mampu mengatasi dan mengambil sejumlah kebijakan untuk mengantisipasi dampak buruk dari kondisi tersebut.

Pembatasan pengeluaran pemerintah dapat menyebabkan penurunan pertumbuhan ekonomi yang diharapkan di negara-negara tersebut. Kondisi tersebut tentu dapat menyebabkan pengurangan potensi keuntungan perusahaan. Akibatnya, perusahaan multinasional yang melakukan bisnis di negara-negara ini harus merevisi arus kas yang diharapkan ke bawah, dan nilai saham mereka juga terpengaruh.

2. Paparan Risiko Politik Internasional

Risiko politik di negara manapun dapat memengaruhi tingkat perusahaan multinasional penjualan. Pemerintah asing dapat meningkatkan pajak atau memberlakukan hambatan pada perusahaan anak multinasional. Atau, konsumen di negara asing mungkin memboikot perusahaan multinasional jika ada gesekan antara pemerintah negara mereka dan negara asal perusahaan multinasional. Tindakan politik seperti ini dapat mengurangi arus kas dari perusahaan multinasional.

Sejumlah negara mengalami konflik politik internasional yang berkepanjangan. Misalnya, konflik di semenanjung Korea antara negara Korea utara dan Korea Selatan termasuk dengan sekutu dari Korea Selatan (Amerika Serikat dan Jepang), atau konflik di negara Timur Tengah, yaitu negara-negara Arab dengan Israel atau berlanjutnya sanksi yang dikenakan terhadap Iran oleh masyarakat internasional, khususnya Amerika Serikat. Konflik-konflik atau sanksi tersebut mau tidak mau harus menjadi pertimbangan bagi perusahaan yang akan memasuki atau sudah terlanjur memasuki wilayah dimana negara-negara mengalami konflik.

3. Paparan Risiko Nilai Tukar

Jika mata uang asing yang akan diterima oleh perusahaan multinasional yang berbasis di Indonesia, misalnya tiba-tiba melemah terhadap dolar Singapura, perusahaan multinasional akan menerima jumlah yang lebih rendah dari arus kas Rupiah daripada yang diharapkan. Ini dapat mengurangi arus kas dari perusahaan multinasional. Misalnya, PT. Pertamina memiliki

perusahaan anak asing di Singapura yang menghasilkan pendapatan (dalam dolar Singapura) setiap tahun. Sebelum perusahaan anak menyerahkan penghasilan kepada perusahaan induk, perusahaan anak mengkonversi dolar Singapura ke Rupiah. Para manajer Pertamina berharap bahwa karena kebijakan peragangan pemerintah di Singapura, dolar Singapura akan melemah secara substansial terhadap Rupiah dari waktu ke waktu. Akibatnya, perkiraan arus kas rupiah yang akan diterima oleh perusahaan induk berkurang, sehingga penilaian investor atas Pertamina juga akan berkurang.

Banyak perusahaan multinasional memiliki arus kas keluar dalam satu atau lebih mata uang asing karena mereka mengimpor persediaan atau bahan dari perusahaan di negara lain. Ketika sebuah perusahaan multinasional memiliki arus kas keluar masa depan dalam mata uang asing, perusahaan terkena pergerakan nilai tukar, tetapi dalam arah yang berlawanan. Jika mata uang asing ini menguat, maka perusahaan multinasional akan membutuhkan jumlah dolar yang lebih besar untuk mendapatkan mata uang asing yang diperlukan untuk melakukan pembayaran. Hal ini mengurangi arus dolar tunai berbasis ukuran bersih perusahaan multinasional secara keseluruhan, dan karena hal itu akan mengurangi nilainya.

Jika tiba-tiba ada ketidakpastian seputar arus kas masa depan, maka investor mungkin hanya bersedia untuk berinvestasi di perusahaan multinasional asalkan mereka memiliki harapan untuk menerima tingkat pengembalian yang lebih tinggi. Akibatnya, tingkat yang lebih tinggi dari ketidakpastian meningkatkan laba atas investasi yang dibutuhkan oleh investor (yang mencerminkan peningkatan perolehan biaya modal perusahaan multinasional), dan valuasi perusahaan multinasional dapat menurun.

Contoh lain adalah, misalnya PT. Pertamina melakukan bisnis besar di Philippina, dan oleh karena itu nilainya sangat dipengaruhi oleh berapa banyak pendapatan yang diharapkan diperoleh dari bisnis tersebut. Baru-baru ini, kondisi ekonomi menjadi sangat tidak menentu di Philippina. Sementara PT. Pertamina tidak mengubah perkiraan arus kas yang diharapkan di Philippina, arus kas aktualnya mungkin dapat menyimpang secara substansial dari prakiraan ini. Karena peningkatan tingkat ketidakpastian arus kas, biaya modal diterapkan untuk arus kas ini sekarang lebih tinggi, dan karena itu tingkat yang diperlukan untuk pengembalian juga lebih tinggi. Yaitu, pembilang persamaan penilaian tidak berubah, tetapi penyebutnya telah

meningkat. Akibatnya, penilaian investor terhadap PT. Pertamina akan menurun.

Dalam beberapa periode, ketidakpastian kondisi sekitar yang memengaruhi arus kas dari perusahaan multinasional dapat menurun. Dalam hal ini, ketidakpastian arus kas juga menurun, biaya modal perusahaan multinasional menurun, yang berarti bahwa tingkat pengembalian yang diperlukan menurun, dan karena itu valuasi dari perusahaan multinasional meningkat.

E. TINJAUAN EMPIRIS

Tinjauan empiris atas Kegiatan Belajar 2 akan difokuskan pada bidang kajian tentang *joint-venture*. Ada tiga artikel yang dibahas. Artikel pertama meneliti masalah *joint-ventures* di Thailand. Artikel kedua membahas *joint-ventures* di Jepang. Artikel terakhir merupakan penelitian replikasi yang mencoba meneliti perusahaan *joint ventures* yang sudah *go public* di Amerika Serikat.

Julian (2008) memandang bahwa fenomena *International Joint Ventures* (IJV) menjadi semakin populer sebagai mode masuk dan ekspansi pasar. Semakin banyak perusahaan global terlibat dalam IJV di dalam dan luar negeri. Komposisi perusahaan yang mengadopsinya mencakup banyak sektor, industri, dan kelompok produk. Karena itu, mengingat peningkatan penggunaan IJV sebagai mode masuk pasar, penting untuk memahami apa yang menyebabkan beberapa IJV gagal dan yang lain berhasil. Salah satu alasan paling umum yang diberikan dalam literatur IJV atas kegagalan IJV adalah konflik antar perusahaan induk atau mitra. Studi ini meneliti hubungan antara kebutuhan, komitmen, kontrol, dan konflik antara mitra IJV di negara berkembang di Asia Tenggara.

Data penelitian diperoleh dengan melakukan survei (menyebarkan kuesioner) pada 10 IJV yang berlokasi di Thailand. Kuisisioner akhir berisi daftar pernyataan yang berkaitan dengan faktor-faktor yang memengaruhi konflik antar partai IJV dan daftar langkah-langkah konflik antar partai IJV.

Julian (2008) mengungkapkan bahwa konflik antar pihak IJV secara signifikan dipengaruhi oleh ketiga variabel, yaitu kebutuhan, komitmen, dan kontrol mitra sehingga memberikan dukungan untuk penelitian sebelumnya dalam pengaturan nasional yang berbeda. JV dapat memberikan cara masuk yang cocok ke dalam operasi manufaktur di negara berkembang untuk

perusahaan internasional yang lebih kecil atau menengah, dengan modal terbatas dan pengalaman manajerial internasional, tetapi tidak ada keluasaan yang luas dalam manajemen tersebut. Pada saat yang sama, hal itu dapat membatasi paparan risiko oleh perusahaan internasional semacam itu. Mitra lokal dalam JV semacam itu menyediakan kombinasi pembiayaan lokal, pabrik dan fasilitas yang ada, sebagian besar manajemen, keahlian pemasarannya, dan hubungan dengan pemerintah, lembaga keuangan, dan kelompok lain. Teknologi manufaktur, pengetahuan produk, pelatihan teknis, dan keahlian bisnis yang dikontribusikan oleh perusahaan internasional mengarah pada operasi manufaktur dan pemasaran yang lebih efisien, memperkenalkan produk baru dan/atau meningkatkan produk yang sudah ada. Dengan demikian, kebutuhan, kontribusi, dan komitmen mitra terhadap usaha yang disediakan oleh perusahaan mitra JV lokal dan asing yang saling melengkapi menghasilkan usaha yang lebih sukses.

Dhanaraj dan Beamish (2004) menegaskan bahwa ketidakstabilan usaha patungan internasional (IJV) telah menjadi subjek banyak penyelidikan, namun tidak ada konsensus tentang stabilitas relatif mereka dibandingkan dengan perusahaan anak yang dimiliki sepenuhnya. Peran kepemilikan ekuitas pada pola ketidakstabilan IJV telah menjadi masalah klasik dalam penelitian ini. Dhanaraj dan Beamish berpendapat bahwa sebagian merupakan konsekuensi dari mengklasifikasikan investasi dalam usaha patungan berdasarkan rentang ekuitas yang terlalu luas. Mereka menganjurkan pertimbangan yang lebih eksplisit tentang peran tingkat ekuitas mitra asing dalam investasi.

Dhanaraj dan Beamish (2004) mencoba meneliti peran ekuitas asing dalam memengaruhi tingkat kematian IJV dan implikasi dari hubungan ini dengan masalah definisi IJV. Secara khusus, mereka memberikan bukti empiris bahwa ekuitas asing memiliki efek negatif, nonlinier dan asimetris pada mortalitas IJV. Mereka juga menyajikan pendekatan yang mungkin untuk mendefinisikan spektrum ekuitas untuk IJV, yang mereka harapkan dapat berfungsi sebagai langkah menuju penyelesaian yang lebih komprehensif dari dilema ini.

Dhanaraj dan Beamish (2004) menguji teori dengan data longitudinal dari investasi langsung asing Jepang di 25 negara di seluruh dunia. Negara-negara tersebut bersama-sama menyumbang lebih dari 90 persen dari investasi langsung asing Jepang selama periode ini. Keputusan untuk fokus pada perusahaan multinasional Jepang dipengaruhi sebagian oleh

ketersediaan data dan juga oleh beberapa pertimbangan substantif tentang signifikansi dan relevansi penyelidikan tersebut. Selama dekade terakhir, Jepang telah muncul sebagai salah satu negara sumber terkemuka. Seperti yang ditunjukkan oleh temuan empiris dalam makalah ini, studi tentang ketidakstabilan IJV dapat mengambil manfaat dari secara eksplisit mempertimbangkan dampak dari tingkat ekuitas asing. Mereka menemukan bahwa tingkat disolusi sangat tinggi pada tingkat ekuitas yang sangat rendah. Ketika ekuitas meningkat, tingkat disolusi turun secara drastis.

Jancenelle (2015) melakukan penelitian yang merupakan replikasi atas penelitian Wolff and Reed (2000). Jancenelle menguji bagaimana kombinasi sumber daya yang dibawa ke perusahaan patungan memengaruhi kinerja perusahaan induk. Studi ini juga menekankan analisisnya pada apakah pemaparan sumber daya tidak bergerak melalui membran semi transparan dari usaha patungan dapat memiliki efek negatif pada kinerja perusahaan induk. Sampel terdiri atas perusahaan patungan yang dibentuk oleh perusahaan Amerika Serikat yang sudah *go public* di NYSE atau NASDAQ yang mencakup data tahun 1997 sampai dengan 2013. Metode studi peristiwa digunakan untuk menghitung *abnormal return* setiap perusahaan induk. Jancenelle juga menggunakan analisis konten untuk menganalisis laporan tahunan perusahaan induk.

Temuan Jancenelle (2015) menunjukkan bahwa studi replikasi ini memberikan dukungan kuat terhadap hipotesis alokasi sumber daya. Temuan ini berbeda dengan Wolff dan Reed (2000) yang melaporkan bahwa alokasi sumber daya dalam usaha patungan tidak signifikan secara statistik. Ditemukan juga bahwa heterogenitas sumber daya tak berwujud dalam usaha patungan menciptakan keuntungan kinerja yang lebih tinggi untuk perusahaan induk daripada heterogenitas sumber daya berwujud. Perusahaan induk mendapat manfaat lebih dari heterogenitas sumber daya tidak berwujud daripada heterogenitas sumber daya berwujud. Temuan ini mengkonfirmasi teori Wolff dan Reed (2000) tentang heterogenitas sumber daya dalam pengaturan usaha patungan dan menunjukkan bahwa dampak heterogenitas sumber daya terhadap kinerja perusahaan induk adalah signifikan.

Apakah yang dapat kita sarikan dari ketiga penelitian di atas?. Ternyata banyak faktor yang menjadi dasar atau pertimbangan dari adanya *joint ventures* internasional. *Joint ventures* internasional memberikan manfaat bagi negara tujuan dan tentunya juga negara asal. Peluang penelitian dengan topik pada *joint ventures* sangat terbuka khususnya terkait dengan kondisi di negara-negara sedang berkembang, termasuk Indonesia, dimana banyak kita temukan perusahaan *joint ventures* internasional yang ada dan beroperasi.



LATIHAN

Untuk memperdalam pemahaman Anda mengenai materi di atas, kerjakanlah latihan berikut!

- 1) Jelaskan bagaimana keberadaan pasar yang tidak sempurna telah menyebabkan pembentukan perusahaan anak di pasar luar negeri!
- 2) Jika ada pasar yang sempurna, apakah upah, harga, dan suku bunga di antara negara menjadi lebih mirip atau kurang serupa daripada di bawah kondisi pasar yang tidak sempurna?
- 3) Menurut anda, apakah akuisisi perusahaan asing atau lisensi akan menghasilkan pertumbuhan yang lebih besar untuk perusahaan multinasional?
- 4) Mengapa perusahaan multinasional seperti Coca-Cola dan PepsiCo, Inc., masih memiliki banyak peluang untuk ekspansi internasional?
- 5) Jelaskan bagaimana teori keunggulan komparatif berhubungan dengan kebutuhan untuk bisnis internasional!
- 6) Faktor apa yang menyebabkan beberapa perusahaan menjadi lebih internasional daripada yang lain?

Petunjuk Jawaban Latihan

- 1) Pada pasar yang tidak sempurna, faktor-faktor produksi tidak bergerak bebas dan batasan antar negara masih kentara. Kondisi tersebut memunculkan biaya dan pembatasan-pembatasan yang terkait dengan transfer tenaga kerja dan sumber daya lain untuk aktivitas produksi. Selain itu, akan ada pembatasan mentransfer dana dan sumber daya lainnya di antara negara-negara yang ada.
- 2) Di pasar yang sempurna, faktor-faktor produksi memiliki kemiripan yang relatif tinggi oleh karenanya, persaingan akan lebih menjurus kepada persaingan berbasis kemapanan teknologi yang mengarah kepada efisiensi dan efektivitas. Artinya, perusahaan apapun yang mampu memproduksi barang dengan biaya lebih rendah dan kualitas setara akan memenangkan persaingan pasar. Persaingan di pasar sempurna lebih berat daripada jika pasarnya tidak bersaing secara sempurna.

- 3) Pertumbuhan yang lebih besar pada perusahaan internasional tidak serta merta ditentukan oleh pilihan mengakuisi atau menerbitkan lisensi di negara lain. Tidak ada jaminan bahwa akuisisi atau penerbitan lisensi akan selalu lebih baik. Namun demikian harus diakui bahwa akuisisi atau penerbitan lisensi merupakan cara cepat untuk membuka usaha di negara lain. Jika pertimbangan waktu adalah alasan utama perusahaan, maka membeli perusahaan lain atau menerbitkan lisensi merupakan pilihan yang paling tepat. Tetapi, tetap harus dicatat bahwa alternatif tidak berarti tertutup jika memang pertimbangannya diyakini lebih baik.
- 4) Jawabannya sederhana, yaitu selama manusia masih memerlukan kebutuhan pokok, yaitu makan dan minum, maka perusahaan berbasis makanan dan minuman akan tetap bisa bertahan. Coca-Cola dan PepsiCo, Inc., adalah perusahaan multinasional yang memiliki cabang atau perusahaan anak di hampir semua negara di bumi ini. Coca-Cola tidak dijual di Korea Utara dan Kuba (<https://www.thoughtco.com/coca-cola-global-3976958>). Sebelumnya, Coca-Cola juga tidak dijual di Myanmar, tetapi sejak tahun 2012, kita sudah bisa menikmati Coca-Cola di Myanmar. Artinya, Coca-Cola masih memiliki banyak peluang untuk ekspansi internasional.
- 5) Jika suatu negara mengkhususkan diri dalam beberapa produk, negara tersebut mungkin tidak menghasilkan produk lain, sehingga negara tersebut tidak mampu memenuhi kebutuhan penduduknya. Kondisi itu membuat negara tersebut mengimpor barang yang dibutuhkan oleh penduduknya. Keunggulan komparatif memungkinkan perusahaan untuk menembus pasar.
- 6) Banyak faktor yang membuat sebuah perusahaan berani mengambil keputusan untuk *go international*. Namun demikian, secara ekonomi, kita mengenal setidaknya ada tiga alasan utama, yaitu untuk mengisi kesenjangan produk di pasar luar negeri dimana pengembalian berlebih dapat diperoleh, untuk menghasilkan produk di pasar luar negeri lebih efisien daripada di dalam negeri, dan untuk mengamankan bahan baku yang diperlukan untuk produksi produk.



RANGKUMAN

Kegiatan Belajar 2 memuat empat topik utama. Keempat topik yang dimaksud adalah teori yang melandasi munculnya perdagangan atau bisnis internasional. Topik kedua berkaitan dengan metode atau cara pembukaan bisnis di negara lain. Topik ketiga adalah strategi pengembangan bisnis internasional. Adapun topik terakhir adalah penilaian potensi dan biaya modal perusahaan multinasional.

Tantangan dan risiko yang dihadapi oleh perusahaan multinasional atas pengelolaan bisnis di negara lain lebih besar daripada perusahaan domestik. Dorongan untuk membesarkan bisnis dan memakmurkan pemegang saham menjadi penguat perusahaan untuk berbisnis dengan melebarkan sayap ke luar negeri. Untuk memahami bagaimana akhirnya perusahaan memutuskan berbisnis ke luar negeri, kita mengenal tiga teori yang menjadi dasar hal tersebut, yaitu (1) teori keunggulan komparatif, (2) teori pasar tidak sempurna, dan (3) teori siklus hidup produk.

Selain itu, manajemen perusahaan multinasional atau perusahaan yang akan *go international* harus memahami metode atau cara membuka bisnis di negara lain. Kita mengenal setidaknya ada enam metode membuka bisnis di luar negeri. Keenam metode tersebut adalah perdagangan internasional, perizinan, waralaba, usaha bersama, akuisisi operasi yang ada, atau mendirikan perusahaan anak asing baru.

Perusahaan multinasional juga harus memperhatikan bagaimana menilai potensi usaha dan biaya modal sebagai salah satu hal penentu keberhasilan usaha. Penilaian potensi dan perhitungan biaya modal menjadi salah satu kunci menentukan sampai sejauh mana sebuah perusahaan siap untuk membuka bisnis di negara lain.



TES FORMATIF 2

Jawablah empat dari tujuh pertanyaan berikut secara ringkas dan jelas!

- 1) Jelaskan hal-hal apa sajakah yang mungkin membatasi sejauh mana teori keunggulan komparatif itu realistis!
- 2) Berikan tanggapan Anda terkait dengan tren utama yang telah berlaku dalam bisnis internasional selama dua dekade terakhir!

- 3) Bagaimana peningkatan kesejahteraan ekonomi suatu negara dapat diwujudkan melalui perdagangan barang dan jasa internasional?
- 4) Jelaskan mengapa internet dapat berperan strategis dalam menghasilkan lebih banyak bisnis internasional!
- 5) Kunjungi situs web perusahaan multinasional favorit Anda dan tentukan dimana saja perusahaan beroperasi di seluruh dunia. Berapa banyak karyawan yang ada di seluruh dunia?. Apakah perusahaan sudah melakukan merger dan akuisisi lintas batas yang menarik selama satu dasawarsa terakhir?
- 6) Kunjungi laman web perusahaan multinasional berbasis Indonesia. Pelajari sejarah perusahaan. Dimana saja perusahaan tersebut beroperasi? Bagaimana perusahaan melakukan bisnis di luar negeri? Apakah perusahaan menerapkan salah satu dari enam metode pembukaan bisnis di luar negeri?
- 7) Apakah pendapat Anda jika ada yang menyakini bahwa metode lisensi lebih baik dan lebih menguntungkan daripada metode akuisisi berkenaan dengan pembukaan bisnis di luar negeri. Jelaskan!

Tugas Berbasis Artikel Jurnal Ilmiah

- 1) Unduhlah artikel yang berjudul '*Globalisation, Multinational Companies and Emerging Markets*'. Artikel tersebut ditulis oleh Alina-Petronela Haller, dan terbit tahun 2016 di ECOFORUM, 5(1-8): 9-15. Artikel tersebut dapat diunduh di laman web: https://www.researchgate.net/publication/309578701_GLOBALISATION_MULTINATIONAL_COMPANIES_AND_EMERGING_MARKET. Bacalah artikel tersebut dan rangkumlah lalu temukan isu sentral dan temuan utama artikel tersebut. Hasilnya, diskusikan dengan teman-teman anda. Jika dikaitkan dengan kondisi di Indonesia, bagaimana Anda melihat isu sentral dalam artikel tersebut dengan permasalahan atau potensi perusahaan multinasional Indonesia. Jelaskan!
- 2) Untuk memperdalam pemahaman Anda tentang Kegiatan Belajar 1.2 ini, lakukan penelusuran situs salah satu perusahaan multinasional dari Korea Selatan yang bergerak di bidang teknologi komunikasi, yaitu Samsung Electronics Co., Ltd. yang berpusat di Suwon, Korea Selatan. Pelajari sejarah perusahaan. Di negara mana saja perusahaan tersebut beroperasi? Bagaimana perusahaan melakukan bisnis di luar negeri? Perhatikan dan catat bagaimana perusahaan tersebut bisa menjadi perusahaan sebesar seperti sekarang ini!

Cocokkanlah jawaban Anda dengan Kunci Jawaban Tes Formatif 1 yang terdapat di bagian akhir modul ini. Hitunglah jawaban yang benar. Kemudian, gunakan rumus berikut untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi Kegiatan Belajar 2.

$$\text{Tingkat penguasaan} = \frac{\text{Jumlah Jawaban yang Benar}}{\text{Jumlah Soal}} \times 100\%$$

Arti tingkat penguasaan: 90 - 100% = baik sekali
80 - 89% = baik
70 - 79% = cukup
< 70% = kurang

Apabila mencapai tingkat penguasaan 80% atau lebih, Anda dapat meneruskan dengan Kegiatan Belajar 3. **Bagus!** Jika masih di bawah 80%, Anda harus mengulangi materi Kegiatan Belajar 2, terutama bagian yang belum dikuasai.

KEGIATAN BELAJAR 3**Organisasi-organisasi Internasional**

Mahasiswa yang bersemangat. Selamat berjumpa di Kegiatan Belajar 3. Mahasiswa semuanya, pada dua kegiatan belajar sebelumnya Anda seharusnya sudah cukup memahami alasan perusahaan melakukan bisnis internasional dan teori-teori yang menjelaskan mengapa terjadi perdagangan internasional. Anda juga sudah seharusnya memahami beberapa jenis perusahaan internasional termasuk contohnya. Selain itu, Anda juga seharusnya juga sudah memahami metode-metode yang dapat dipilih oleh perusahaan untuk *go international*.

Pada kegiatan belajar ini, kita akan belajar memahami peran organisasi internasional dan jenis-jenisnya. Anda juga akan belajar tentang bagaimana peran penting organisasi-organisasi internasional dan menggambarkan organisasi-organisasi internasional, serta menjelaskan organisasi-organisasi bisnis internasional dan perannya dalam perdagangan internasional.

Dalam dunia yang semakin mengglobal, organisasi internasional memainkan peran penting dalam mengimpor dan mengekspor. Fungsi organisasi internasional termasuk adalah menjaga standar untuk memastikan keselamatan, membantu negara-negara berkembang mencapai keamanan ekonomi, dan menetapkan norma-norma tentang bagaimana negara membuat perjanjian perdagangan dan menyelesaikan konflik.

Bagi kebanyakan orang, apakah yang baru belajar tentang perdagangan internasional atau yang sudah berpengalaman, memahami bagian yang dimainkan organisasi ini adalah kunci untuk menjernihkan komunikasi dan kepatuhan dengan peraturan impor dan ekspor. Negara-negara yang berpartisipasi menentukan fungsi dari organisasi internasional. Tujuan dari organisasi internasional adalah untuk mempelajari, mengumpulkan dan menyebarkan informasi, membuat undang-undang yang diterima secara internasional. Organisasi internasional juga membantu dalam kerjasama antara berbagai negara dengan membuat kesepakatan negosiasi di antara mereka. Organisasi internasional juga membantu dalam bantuan teknis.

Misalnya, Organisasi Perdagangan Dunia (*World Trade Organization* = WTO) adalah satu-satunya organisasi internasional yang berurusan dengan aturan perdagangan global antar negara. Fungsi utamanya adalah untuk memastikan bahwa arus perdagangan lancar, dapat diprediksi dan se bebas

mungkin. Sementara itu, Bank Dunia (*world bank*) adalah lembaga yang menjadi sumber vital bantuan keuangan dan teknis untuk negara-negara berkembang di seluruh dunia. Bank Dunia memberikan pinjaman berbunga rendah, kredit tanpa bunga, dan hibah kepada negara-negara berkembang untuk beragam tujuan yang mencakup investasi dalam pendidikan, kesehatan, administrasi publik, infrastruktur, pengembangan sektor keuangan dan swasta, pertanian, serta lingkungan dan alam. pengelolaan sumber daya.

Selamat membaca!

A. PERAN ORGANISASI INTERNASIONAL

Krisis keuangan dan krisis ekonomi yang terjadi beberapa kali di banyak belahan bumi telah mengungkapkan kelemahan dan kekurangan dari kerjasama dalam ekonomi global dan hanya konsensus diplomatik telah menyebabkan perlunya mengadopsi solusi mendesak. Tetapi karena ekonomi global tampaknya sudah mulai keluar dari resesi, setidaknya di bagian tertentu dunia, sejumlah negara menyatakan memiliki niat untuk memulai fokus pada aspek fiskal dan kebijakan sosial untuk mengatasi efek berkelanjutan dari krisis, dan keinginan untuk meningkatkan hubungan kerjasama dan ekonomi global pemerintah yang tampaknya telah mengalami penurunan.

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan terkait dengan bagaimana organisasi internasional memainkan perannya. Pertama, perubahan dan tantangan dalam tata kelola ekonomi global saat ini sangat beragam dan mereka dengan cepat berubah di arena internasional. Itu semua adalah tantangan dari organisasi internasional dan peran mereka dalam perekonomian global masih diperlukan di tengah-tengah dunia. Pendekatan yang ada ditekankan pada tata kelola ekonomi, meskipun tampaknya berlebihan pada awalnya dan dianggap terlalu ambisius dalam mendefinisikan sistem utang internasional.

Masyarakat internasional membayar sangat tinggi harga untuk memuaskan diri dengan keuangan dan risiko ekonomi makro sebagaimana banyak diketahui. Tetapi risiko ekonomis terlihat untuk berkembang besar setiap hari menunggu untuk adanya jawaban pasti. Tetapi bagaimana bisa pemerintahan global menjadi didesain utang dalam hal arsitektur tanpa memperhitungkan peran penting dari organisasi internasional? Ketika negara adalah aktor

dominan di panggung dan penentu kebijakan utama keputusan internasional yang diambil hanya oleh beberapa dari mereka, kemajuan dalam kerjasama internasional cenderung diukur melalui penciptaan lembaga-lembaga baru dan organisasi antar pemerintah. Tetapi masalah saat ini menunjukkan bahwa upaya untuk memperkuat kerjasama internasional harus fokus pada penciptaan lembaga-lembaga baru dan aturan internasional, untuk memodernisasi sistem yang ada, dan untuk integrasi yang lebih besar dari kerangka kerja pemerintah dalam keputusan kebijakan yang pro kesetaraan.

Kedua, organisasi internasional adalah aktor penting dalam episode kritis politik internasional, misalnya bagaimana kekuasaan dimediasi, perselisihan diselesaikan, perdamaian dibentuk, sanksi diterapkan dan lainnya. Mereka juga membantu dalam mengelola berbagai bidang utama yang menjadi perhatian internasional, dari kebijakan kesehatan global untuk menerapkan kebijakan moneter dunia (Abbott dan Snidal, 1998).

Sebuah organisasi internasional bisa didefinisikan sebagai sebuah kelembagaan persetujuan antar anggota dari sebuah sistem internasional dengan tujuan untuk mencapai tujuan menurut kondisi sistemik, yang mencerminkan atribut, aspirasi dan kepentingan dari anggotanya (Hanrieder, 1966). Hal tersebut memberi dasar aturan dan kedaulatan dari suatu negara atau bangsa (Barkin dan Cronin, 2009). Konsep pemerintahan global dipromosikan oleh organisasi internasional. Hal ini semula dilakukan berdasarkan pada aspek kekuasaan, tapi dalam perkembangannya hal itu telah berevolusi untuk melegitimasi kebiasaan (Keohane dan Nye, 2001).

Ketiga, organisasi internasional terbentuk dari sistem multilateral, memiliki refleksi diri dari Perserikatan Bangsa-bangsa. Organisasi-organisasi yang ada sebagian besar didirikan pada periode setelah Perang Dunia Kedua. Pembentukan tersebut memiliki anteseden di periode pascaperang dan dibentuk oleh Perserikatan Bangsa-bangsa dan Organisasi Perburuhan Internasional. Konferensi di Bretton Woods, Dumbarton Oaks atau San Francisco mengembangkan rencana untuk bangunan sebuah aturan universal dan institusi terspesialisasi dalam urutan untuk memajukan kerjasama internasional di bidang ekonomi, politik, dan keamanan daerah.

Ketiga hal yang diuraikan di atas menjadi unsur utama dibentuk dari sistem pilar penting dan hubungan internasional untuk jangka waktu yang panjang. Tetapi banyak ahli menganggap unsur-unsur tersebut telah melampaui seluruh rangkaian perubahan ekonomi, politik, teknologi dan sosial, yang sering diarahkan untuk legitimitasi dari perdebatan dan efisiensi di

keputusan pembuatan proses di tingkat internasional. Selama enam dekade terakhir, organisasi internasional telah diperpanjang dan meninjau mandat dan tujuan mereka, untuk mencapai itu semua di tingkat global melalui anggota, sehingga menjadi salah satu kritik favorit untuk mempercepat lahirnya globalisasi. Namun demikian, hal tersebut tidak selalu berhasil karena gagal dalam menjalankan misi atau dangkalnya pengawasan dan liberalisasi dari perdagangan internasional dengan menyediakan kerangka untuk negosiasi dan formalisasi perjanjian perdagangan (Zohal, 2011).

Setelah Perang Dingin, lembaga-lembaga pemerintahan ekonomi global telah menjadi subjek favorit dari kritik. Sementara globalisasi dan atas sistemik risiko kesadaran tersebut diarahkan untuk memenuhi kebutuhan pemerintahan global, bentuk kebutuhan tidak lagi memadai untuk tantangan saat ini, yang menuju pada sebuah bentuk khusus untuk meningkatkan sentimen dari ketidakpuasan tentang tatanan multilateral, dan kemudian krisis multilateralisme. Bahkan, ada peneliti yang menyatakan bahwa lembaga-lembaga global yang menguntungkan tidak bekerja baik secara individu atau secara kolektif (McGrew, 2011).

Tetapi mengapa negara menggunakan organisasi internasional sebagai mesin untuk kerjasama? Ada beberapa masalah yang muncul dalam struktur dan operasi mereka, dan juga dengan teori-teori hubungan internasional yang melibatkan fenomena yang kompleks. Independensi organisasi-organisasi ini tergantung pada negara, karena mereka dapat membatasi atau memperpanjang otonomi mereka, campur tangan dalam aktivitas mereka, merestrukturisasi atau larut di dalamnya. Mereka terkadang bertabrakan dengan kedaulatan dari negara karena berkaitan dengan struktur untuk mengatur lintas batas hubungan.

Satu dari alasan utama mengapa banyak negara menyatakan ingin untuk mendirikan atau berpartisipasi sebagai anggota organisasi internasional adalah terkait dengan harapan bahwa mereka melimpahkan wewenang yang membutuhkan keahlian, pengetahuan, informasi, waktu dan sumber daya. Kesulitan pemenuhan atas hal-hal tersebut menjadi alasan dibentuknya kerjasama antar negara (Wouters dan de Man, 2009). Artinya, terbentuknya lembaga-lembaga internasional bisa jadi karena alasan keterpaksaan semata. Ketidaksiapan dan ketidakmampuan negara untuk memenuhi satu atau beberapa aspek penting telah memaksa negara tersebut untuk bergabung dengan organisasi internasional.

Seperti yang kita ketahui, organisasi internasional dapat menjadi pelengkap paradigma nasional yang berlaku atau menjadi ekspresi kebijakan denasionalisasi (Zürn, 2004). Ini adalah fakta yang jelas tercermin dari karakteristik supranasional dan transnasional yang dapat saja meremehkan keputusan nasional, menggunakan prinsip dari kerjasama internasional. Tapi politisasi dari ini keputusan itu membawa lagi ke pertanyaan, yaitu apakah mereka perlu untuk mendapatkan legitimasi.

Dua fitur yang sangat penting membuat perbedaan antara organisasi-organisasi internasional dan jenis lain dari organisasi adalah sentralisasi kekuasaan dan otonomi pengambilan keputusan. Keduanya memiliki efek politik di luar efektivitas sederhana dari keputusan yang sudah diambil, karena mereka sangat mirip dengan pemerintah atau perusahaan swasta. Organisasi internasional membawa tindakan di luar kendali bahwa mereka memilih legitimasi dan memengaruhi legitimasi dari aktivitas negara. Bahkan sentralisasi mungkin mengubah persepsi menyatakan konteks dari interaksi kompleks antar mereka (Ostrom, 1990).

Sentralisasi ini menguraikan konteks interaksi politik antar negara. Organisasi-organisasi internasional menyediakan forum untuk diskusi netral, terdepolitisasi dan spesifik dengan cara yang jauh lebih efektif daripada perjanjian lainnya. Mereka menguraikan hal spesifik dari interaksi yang sedang berlangsung antar negara dan mencoba menyeimbangkan hubungan antara negara-negara kuat dan lemah, antara kepentingan dan pengetahuan.

Struktur organisasi memengaruhi evolusi kerjasama antar negara dan menyesuaikan diri dengan keadaan tertentu. Sebagian besar organisasi menjalankan fungsi untuk mendukung kerjasama antara konferensi-konferensi yang berhubungan dengan isu-isu yang sangat penting, serta mengimplementasikan serangkaian peraturan (Williamson, 1985). Standar internasional dapat diatasi sebagai harapan kepala negara tentang hubungan internasional.

Atribut utama dari organisasi internasional terus menjadi garis pertama untuk memfasilitasi negosiasi dan melaksanakan perjanjian, penyelesaian sengketa, menawarkan bantuan teknis dan mengembangkan aturan. Tetapi yang paling penting adalah tetap menjaga netralitas mereka, ketidakberpihakan dan kemerdekaan (Grifon, 2003). Kenetralan memungkinkan organisasi bertindak sebagai mediator antara menyatakan dan untuk melaksanakan keputusan mereka. Ketidakberpihakan tinggal pada fakta bahwa tidak ada bagian yang disukai yang keputusannya terserah

kepada subjeknya. Kemerdekaan tinggal pada fakta bahwa organisasi internasional bisa mengambil keputusan untuk diri sendiri. Tidak dapat disangkal bahwa organisasi internasional dapat mengambil keputusan yang mengikat negara-negara anggota melalui mekanisme yang dapat diprediksi dan mengejar kepentingan mereka (Wouters dan de Man, 2009).

Pengambilan keputusan merupakan proses berbeda antara konsensus, memilih dan sepakat memilih. Bentuk yang paling umum dari konsensus pengambilan keputusan, yang melibatkan diskusi lebih lanjut untuk mencapai kesepakatan umum daripada memaksa keputusan oleh proses pemungutan suara. Sementara anggota menyatakan memiliki pemesanan tertentu tentang diskusi atau negosiasi, mereka dipaksa untuk membuat konsesi satu sama lain guna mencapai kesepakatan. Jika konsensus tidak dapat dicapai, maka pilihan terakhir adalah suara bulat atau suara mayoritas.

B. ORGANISASI-ORGANISASI INTERNASIONAL

Organisasi-organisasi internasional telah mengubah sifat, tujuan dan struktur multilateralisme dan globalisasi. Mereka telah menjadi sasaran utama kelompok-kelompok lobi dan sipil masyarakat, fakta yang diarahkan untuk politisasi secara berlebihan (Mercurio, 2007). Kritik mengatakan bahwa jumlah besar anggota tidak mudah memungkinkan organisasi untuk mencapai konsensus atau untuk secara efektif mengatasi masalah pembakaran abad ke 21 ini mengarah ke penyumbatan dan perbedaan pendapat selama negosiasi (Sun, 2011).

Organisasi internasional dibentuk dengan tujuan utama adalah untuk menjembatani kepentingan anggotanya. Organisasi tersebut harus mengedepankan aspek ketebukaan, kesetaraan, dan sedapat mungkin menjadi dewa penolong manakala ada anggotanya yang mengalami kesulitan atau masalah. Artinya, keberadaan organisasi internasional seharusnya dimaksudkan untuk saling menolong anggotanya sesuai dengan visi dan misi organisasi tersebut. Pada bagian berikut, diuraikan sejumlah organisasi internasional yang umum dikenal.

1. Bank Internasional

Bank-bank besar beroperasi secara internasional untuk melayani klien perusahaan multinasional mereka. Globalisasi bisnis tercermin dan dapat diamati dengan baik di sektor perbankan. Sebagai contoh, Citibank, bagian

dari perusahaan jasa keuangan Citi-group, beroperasi di hampir setiap negara di dunia, dan memiliki tradisi panjang kegiatan asing, setelah mendirikan kantor di Eropa dan Asia pada tahun 1902.

Merger lintas batas juga telah menciptakan beberapa perusahaan manajemen aset global teratas. Pada tahun 2009, Blackrock yang berbasis di Amerika Serikat menjadi manajer aset terbesar di dunia dengan pengelolaan lebih dari US\$3 triliun dengan membeli Barclays Global Investors (BGI) dari Barclays, bank besar Inggris. BGI diciptakan pada tahun 1995 ketika Barclays membeli Wells Fargo Nikko Advisors, yang menggabungkan aktivitas manajemen aset Wells Fargo, bank California, dan Nikko Securities, sebuah perusahaan *broker* Jepang terkemuka.

Munculnya lembaga keuangan yang lebih terkonsolidasi di tingkat global adalah fenomena baru. Salah satu alasannya adalah bahwa bank sering dilindungi dari pengambilalihan asing, baik melalui regulasi eksplisit atau melalui manuver politik, karena mereka dianggap sebagai komponen ekonomi yang penting dan strategis bagi satu negara, sehingga pantas untuk dilindungi. Keberadaan Putaran Uruguay telah mampu membuka jalan bagi deregulasi sektor jasa keuangan.

Putaran Uruguay diluncurkan pada September 1986, di Punta del Este, Uruguay. Putaran Uruguay adalah mandat negosiasi terbesar tentang perdagangan yang pernah disepakati, pembicaraan akan memperluas sistem perdagangan ke beberapa bidang baru, terutama perdagangan jasa dan kekayaan intelektual, dan untuk mereformasi perdagangan di sektor sensitif pertanian dan tekstil. Tujuan utama dari Putaran Uruguay adalah untuk mengurangi subsidi pertanian, mengangkat pembatasan investasi asing, memulai proses pembukaan perdagangan dalam layanan seperti perbankan dan asuransi, dan memasukkan perlindungan kekayaan intelektual.

2. Dana Moneter Internasional

Dana Moneter Internasional (*International Monetary Fund* = IMF) adalah organisasi internasional dari 187 negara anggota, yang berbasis di Washington, Amerika Serikat, yang terkandung dalam konferensi Perserikatan Bangsa-Bangsa yang diselenggarakan di Bretton Woods, New Hampshire, pada tahun 1944. Ke-45 pemerintah yang mewakili konferensi tersebut berusaha membangun kerangka kerja ekonomi kerjasama yang akan menghindari pengulangan bencana ekonomi yang telah berkontribusi pada

terjadinya apa yang kita kenal sebagai Depresi Besar (*Great Depression*) pada 1930-an.

Tujuan utama dari IMF adalah untuk memastikan stabilitas sistem moneter dan keuangan internasional (sistem pembayaran internasional dan nilai tukar mata uang nasional yang memungkinkan perdagangan terjadi antar negara), untuk membantu menyelesaikan ketika terjadi krisis, dan untuk mendorong pertumbuhan dan mengurangi kemiskinan. Untuk memenuhi tujuan ini, IMF menawarkan pengawasan dan bantuan teknis. Pengawasan adalah dialog reguler tentang kondisi ekonomi suatu negara dan saran kebijakan yang ditawarkan oleh IMF kepada setiap anggotanya. Bantuan teknis dan pelatihan ditawarkan untuk membantu negara-negara anggota memperkuat kapasitas mereka untuk merancang dan menerapkan kebijakan yang efektif, termasuk kebijakan fiskal, kebijakan moneter dan nilai tukar, pengawasan dan regulasi perbankan dan sistem keuangan, dan statistik.

Krisis ekonomi sering terjadi ketika negara meminjam secara berlebihan dari pemberi pinjaman asing dan kemudian mengalami kesulitan membiayai neraca pembayaran mereka. IMF dibentuk untuk menawarkan bantuan keuangan sementara dan memberi negara anggota ruang bernafas yang mereka butuhkan untuk memperbaiki masalah keseimbangan pembayaran. Program kebijakan yang didukung oleh pembiayaan IMF dirancang oleh otoritas nasional dalam kerangka kerjasama erat dengan IMF, dan dukungan keuangan yang berkelanjutan tergantung pada implementasi program ini secara efektif. Ini dikenal sebagai persyaratan IMF. IMF menetapkan suku bunga pasar untuk pinjaman ini. Selain itu, IMF juga secara aktif bekerja untuk mengurangi kemiskinan di negara-negara di seluruh dunia, secara independen dan bekerjasama dengan Bank Dunia dan organisasi lainnya. Di sini, pinjaman diberikan dengan harga di bawah pasar. Sumber daya utama IMF disediakan oleh negara-negara anggotanya, terutama melalui pembayaran kuota, yang secara luas mencerminkan ukuran ekonomi masing-masing negara.

Indonesia dan sejumlah negara di kawasan ASEAN pernah menerima dana talangan dari IMF pada saat terjadi krisis keuangan tahun 1998. Krisis tersebut dimulai dari penurunan mata uang Korea Selatan dan merembet ke negara-negara lain di kawasan Asia Pasifik. Dampak terparah dirasakan oleh Indonesia yang berujung pada pemberian dana talangan bermiliar-miliar dolar.

3. Bank Dunia

Lembaga Bank Dunia (*World Bank*) juga dibentuk pada tahun 1944, sebagai Bank Internasional untuk Rekonstruksi dan Pembangunan (*International Bank for Reconstruction and Development* = IBRD), untuk memfasilitasi rekonstruksi dan pembangunan pascaperang. Seiring waktu, fokus IBRD bergeser ke arah pengurangan kemiskinan, dan pada tahun 1960, Asosiasi Pembangunan Internasional (*International Development Association* = IDA) didirikan sebagai bagian integral dari Bank Dunia. Sementara IBRD berfokus pada negara-negara berpenghasilan menengah, IDA berfokus pada negara-negara termiskin di dunia. Bersama-sama mereka memberikan pinjaman berbunga rendah, pinjaman tanpa bunga, dan hibah ke negara-negara berkembang untuk investasi dalam pendidikan, kesehatan, infrastruktur, komunikasi, dan kegiatan lainnya.

Bank Dunia juga memberikan layanan konsultasi kepada negara berkembang dan secara aktif terlibat dalam upaya mengurangi dan membatalkan utang internasional negara-negara termiskin. Rogoff (2004) menggambarkan Bank Dunia sebagai gabungan kompleks dari bank pembangunan jangka panjang, lembaga bantuan, dan pusat *outsourcing* bantuan teknis. Karena kontribusi dari 187 negara anggotanya relatif sederhana, Bank Dunia adalah peminjam penting di pasar modal internasional. Kemudian meminjamkan dana ini ke negara-negara berkembang dengan *mark-up* kecil.

Sejumlah organisasi pembangunan terkait erat lainnya adalah bagian dari Kelompok Bank Dunia. Perusahaan Bank Dunia yang paling dikenal adalah *International Finance Corporation* (IFC). IFC adalah kumpulan investor dan penasihat global yang berkomitmen untuk mempromosikan pengembangan sektor swasta di negara berkembang. Salah satu prioritasnya adalah pengembangan pasar keuangan domestik melalui pembangunan institusi dan penggunaan produk keuangan yang inovatif.

4. Bank Pembangunan Multilateral

Lembaga pembangunan bank multilateral (*Multilateral Development Bank* = MDB) memberikan dukungan keuangan dan nasihat profesional untuk kegiatan pembangunan ekonomi dan sosial di negara-negara berkembang. Istilah ini biasanya mengacu pada Kelompok Bank Dunia dan empat bank pembangunan regional, yaitu Bank Pembangunan Afrika, Bank Pembangunan Asia, Bank Eropa untuk Rekonstruksi dan Pembangunan, dan

Bank Pembangunan Antar Amerika. Bank-bank ini memiliki keanggotaan luas yang mencakup negara-negara berkembang (peminjam) dan negara-negara maju (donor), dan keanggotaan mereka tidak terbatas pada negara-negara dari wilayah bank pembangunan regional. Sementara masing-masing bank memiliki status hukum dan operasionalnya sendiri yang independen, mandat mereka yang sama dan sejumlah besar pemilik bersama menghasilkan kerjasama tingkat tinggi di antara MDB.

MDB menyediakan pembiayaan untuk pembangunan dengan tiga cara. Pertama, mereka memberikan pinjaman jangka panjang dengan suku bunga pasar. Untuk mendanai pinjaman ini, MDB meminjam di pasar modal internasional dan meminjamkan kembali pinjaman kepada pemerintah di negara berkembang. Kedua, MDB menawarkan pinjaman jangka panjang (sering disebut kredit) dengan suku bunga yang ditetapkan jauh di bawah harga pasar. Kredit ini didanai melalui kontribusi langsung dari pemerintah di negara-negara donor. Ketiga, hibah terkadang ditawarkan terutama untuk bantuan teknis, layanan konsultasi, atau persiapan proyek.

5. Organisasi Perdagangan Dunia

Pada tahun 1995, anggota *General Agreement of Trade and Tariffs* (GATT) menciptakan organisasi perdagangan dunia (*World Trade Organization* = WTO), yang berkantor pusat di Jenewa, Swiss, dan memiliki 153 negara anggota pada tahun 2010. Harus kita pahami bahwa GATT merupakan lembaga yang memuat seperangkat aturan, sedangkan WTO adalah badan institusional. WTO memperluas ruang lingkupnya dari barang-barang yang diperdagangkan ke perdagangan dalam sektor jasa dan hak kekayaan intelektual. Berbagai perjanjian WTO menetapkan aturan dasar untuk perdagangan internasional dengan harapan untuk memastikan bahwa sistem perdagangan multilateral beroperasi dengan lancar. Perjanjian dinegosiasikan dan ditandatangani oleh sebagian besar negara dagang dunia dan diratifikasi di parlemen negara-negara anggota.

Jika ada sengketa perdagangan antar negara, maka proses penyelesaian perselisihan WTO membantu menginterpretasikan perjanjian dan komitmen, dan memastikan bahwa kebijakan perdagangan negara tersebut berlaku bagi mereka. Dalam dekade terakhir, misalnya, Eropa dan Amerika Serikat telah mengutuk aturan perdagangan internasional mengenai baja dan pisang dan telah membutuhkan keputusan WTO untuk mengakhiri konflik.

Indonesia pernah mengalami tuntutan sejumlah negara dan memaksa untuk membawa perselesaian tersebut ke WTO. Kasus pertama adalah kasus Mobil Nasional Timor yang diluncurkan tahun 1986 dengan Jepang dan Uni Eropa. Kasus kedua kasus Biodiesel dengan Uni Eropa yang terjadi bulan Januari 2018. Kasus ketiga adalah kasus kemasan rokok polos dengan Australia pada bulan Juni 2018.

Organisasi untuk Kerjasama Ekonomi dan Pembangunan (*Organization of Economic for Cooperation Development* = OECD) berpusat di Paris, Perancis, dan merupakan kelompok dari 34 negara anggota yang relatif kaya. Organisasi ini memberikan pengaturan untuk memeriksa, merancang, dan mengkoordinasikan kebijakan yang mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan pekerjaan, meningkatkan standar hidup, dan stabilitas keuangan di negara-negara anggota dan seterusnya. Analisis oleh staf OECD dan perwakilan dari negara-negara anggota dalam komite khusus mungkin berujung pada perjanjian formal atau perjanjian antara negara-negara anggota. Negosiasi di OECD tentang perpajakan dan *transfer pricing*, misalnya, telah membuka jalan bagi perjanjian pajak bilateral di seluruh dunia.

OECD terkenal dengan basis data ekonomi dan sosialnya yang berkualitas tinggi. Ulasan dan survei atas suatu negara harus dibaca oleh pembuat kebijakan dan memberikan informasi yang berguna untuk bisnis. OECD didanai oleh kontribusi nasional dari para anggotanya.

6. Bank untuk Penyelesaian Internasional

Bank untuk Penyelesaian Internasional (*Bank for International Settlements* = BIS), didirikan pada tahun 1930, berkantor pusat di Basel, Swiss. BIS dimiliki oleh 60 bank sentral, mewakili negara-negara dari seluruh dunia yang bersama-sama menyumbang sekitar 95% dari PDB dunia. BIS adalah lembaga keuangan internasional yang dimiliki oleh bank sentral yang bertujuan untuk memupuk kerjasama moneter dan keuangan internasional dan berfungsi sebagai bank untuk bank sentral. BIS menyediakan layanan perbankan, tetapi hanya untuk bank sentral dan organisasi internasional lainnya. Sebagai bagian dari pekerjaan di bidang stabilitas moneter dan keuangan, BIS secara teratur menerbitkan analisis terkait dan statistik keuangan dan perbankan internasional yang mendukung pembuatan kebijakan, penelitian akademik, dan debat publik.

BIS didirikan dengan maksud untuk memupuk kerjasama moneter dan keuangan internasional untuk meningkatkan stabilitas dan berfungsi sebagai bank bagi bank-bank sentral. Pertemuan dua bulan sekali para gubernur dan pejabat senior lainnya dari bank sentral anggota BIS untuk membahas masalah moneter dan keuangan sangat penting dalam mencapai tujuan ini. Komite yang berdiri BIS mendukung bank sentral dan otoritas yang bertanggung jawab atas stabilitas keuangan secara lebih umum, dengan memberikan analisis latar belakang dan rekomendasi kebijakan. Bagian dari BIS yang paling dikenal adalah Komite Basel tentang Pengawasan Perbankan, yang berkembang menjadi badan penetapan standar pada semua aspek pengawasan perbankan, termasuk kerangka yang mengatur jumlah modal yang harus dimiliki bank-bank internasional.

7. Uni Eropa

Negara-negara anggota Uni Eropa (*European Union*) berusaha untuk menciptakan pasar bersama dimana barang, jasa, orang, dan modal dapat bergerak bebas dan untuk mencapai integrasi ekonomi dan politik. Uni Eropa tumbuh dari keinginan pasca Perang Dunia II untuk mencegah perang semacam itu terjadi lagi. Pada tahun-tahun awal, kerjasama antara enam negara (Belgia, Jerman Barat, Luksemburg, Prancis, Italia, dan Belanda) dan terutama tentang perdagangan dan ekonomi, tetapi Uni Eropa telah berkembang menjadi 27 anggota dengan gelombang berturut-turut dari negara aksesi. Penambahan negara terbaru adalah Bulgaria dan Rumania pada 2007. Uni Eropa mengembangkan kebijakan umum dalam berbagai bidang, yaitu pertanian, budaya, urusan konsumen, persaingan, lingkungan, energi, transportasi, dan perdagangan. Traktat Maastricht tahun 1992 memperkenalkan bentuk-bentuk kerjasama baru antar pemerintah negara anggota, misalnya, tentang pertahanan dan di bidang peradilan dan urusan rumah, dan menciptakan UE.

Sementara semua tujuan awal Uni Eropa belum selesai, kepentingannya untuk kehidupan sehari-hari di Eropa tidak dapat disangkal. Meskipun Pasar Tunggal secara resmi selesai pada akhir tahun 1992, pekerjaan masih harus dilakukan di beberapa daerah (misalnya, menciptakan pasar yang benar-benar tunggal dalam layanan keuangan). Selama tahun 1990-an, menjadi semakin mudah bagi orang-orang untuk bergerak di seluruh Eropa, karena paspor dan pemeriksaan pabean dihapuskan di sebagian besar perbatasan internal Uni Eropa.

Pada tahun 1992, Uni Eropa memutuskan untuk membentuk persatuan ekonomi dan moneter, yang melibatkan pengenalan mata uang tunggal Eropa yang dikelola oleh bank sentral Eropa. Mata uang tunggal, euro, menjadi kenyataan pada tanggal 1 Januari 1999. Sementara euro pada awalnya sukses, krisis keuangan global meletakkan masalah ekonomi mendalam di Yunani, Irlandia, Italia, Portugal, dan Spanyol yang tidak lagi dapat diselesaikan oleh kebijakan moneter independen. Pada tahun 2010, situasi memburuk dan menjadi krisis utang negara, awalnya difokuskan pada Yunani dan Irlandia, dan beberapa pengamat telah meragukan kelangsungan hidup persatuan ekonomi dan moneter.

Uni Eropa juga merundingkan perdagangan besar dan perjanjian bantuan dengan negara-negara lain dan mengembangkan kebijakan luar negeri dan keamanan umum. Kekuatan keputusan di dalam Uni Eropa terletak pada Komisi Eropa, kumpulan birokrat, Dewan Menteri (misalnya, menteri keuangan negara-negara anggota yang berkumpul mengenai keputusan keuangan), dan Parlemen Eropa (yang dipilih melalui pemilihan langsung).

C. ORGANISASI-ORGANISASI BISNIS INTERNASIONAL

Selain organisasi dunia yang berbentuk kerjasama antar negara demi perbaikan dan kedamaian dunia, kita mengenal sejumlah organisasi bisnis internasional. Berikut ini diuraikan beberapa di antaranya.

1. Kamar Dagang Internasional

Kamar Dagang Internasional (*The International Chamber of Commerce* = ICC) mempromosikan bisnis dunia dengan menyediakan forum, pengembangan kepemimpinan, dan advokasi bagi negara-negara yang menginginkan warganya menikmati standar hidup global yang lebih tinggi sambil hidup di dunia yang damai. ICC mengadakan acara pelatihan, konferensi arbitrase, pertemuan puncak keuangan dan berbagai program lain untuk mempromosikan agenda mereka membangun perdamaian dan kemakmuran di bumi.

Modul pelatihan *online* ICC memaparkan mahasiswa dan profesional bisnis untuk keahlian tingkat sertifikasi yang dikembangkan saat konstituen ICC berbaur di panggung dunia pada KTT G20 dan forum Perserikatan Bangsa-Bangsa. ICC mempertahankan komisi kebijakan di bidang ekonomi digital, persaingan, kebijakan lingkungan dan energi, kekayaan intelektual,

dan perpajakan, di antara topik lainnya. Penyelesaian perselisihan, kepatuhan anti-monopoli, kontrak penjualan internasional, ketentuan arbitrase, dan inisiatif anti-kejahatan hanyalah contoh layanan yang disepakati oleh Kamar Dagang Internasional.

2. Asosiasi Komunikator Bisnis Internasional

Asosiasi Komunikator Bisnis Internasional (*International Association of Business Communicators* = IABC) adalah asosiasi jaringan untuk komunikasi para profesional. IABC mempromosikan pengembangan profesional dan standar komunikasi di seluruh dunia. Mereka mengawasi keanggotaan setidaknya 15.000 profesional di lebih dari 80 negara.

3. Organisasi Bisnis Internasional

Organisasi Bisnis Internasional (*The International Business Organization* = IBO) adalah kelompok yang melayani komunitas internasional yang ingin berbisnis atau bermigrasi ke Amerika Serikat dengan lingkup khusus yang terkait dengan negara bagian Florida. IBO dapat membantu dengan informasi real estat, layanan imigrasi, asuransi kesehatan, dan kontak jaringan yang unik.

4. Federasi Asosiasi Perdagangan Internasional

Federasi Asosiasi Perdagangan Internasional (*The Federation of International Trade Associations* = FITA) adalah lembaga kliring daring (*online clearinghouse*) dari 8.000 situs web perdagangan internasional. FITA terdiri atas 450 anggota asosiasi dan 450.000 anggota perusahaan terkait. FITA menyatukan agen perdagangan, distributor, dan penyedia layanan yang berkontribusi terhadap kegiatan impor dan ekspor. Alat dan petunjuk riset pasar mereka meningkatkan kapasitas anggota untuk melakukan perdagangan internasional secara etis dan legal.

5. Jaringan Teknologi Dunia

Jaringan Teknologi Dunia (*The World Technology Network* = WTN) membawa individu inovatif bersama-sama dari komunitas sains dan teknologi untuk berbagi ide, menemukan sinergi, dan menciptakan momentum dalam bidang teknologi baru. Tambahkan pemodal dan futuris dan organisasi membangun kapasitas untuk membuat peta jalan ke dalam sisa abad ke-21. Anggotanya juga mencakup pemasar, penulis, pengusaha,

pejabat pemerintah, dan analisis kebijakan, yaitu orang yang bertekad menciptakan sistem dinamis untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi dunia.

6. Majelis Internasional untuk Pendidikan Bisnis *Collegiate*

Majelis Internasional untuk Pendidikan Bisnis *Collegiate* (*The International Assembly for Collegiate Business Education* = IACBE) adalah organisasi akreditasi profesional yang terkait dengan pendidikan bisnis. Lembaga ini mempromosikan standar dan peluang pendidikan bisnis bagi siswa dan komunitas pendidikan profesional. Anggota termasuk perguruan tinggi dan universitas yang berkomitmen untuk memperkuat kapasitas pendidikan bisnis di seluruh dunia.

Layanan anggota IACBE berkisar dari *mentoring* dan *platform* konsultasi hingga *Journal for Excellence* dalam Pendidikan Bisnis. Konsorsium Pendidikan Bisnis Internasional memungkinkan anggota untuk berbagi ide kurikulum, memberikan pengalaman baru bagi mahasiswa bisnis, menciptakan peluang pengajaran internasional untuk perguruan tinggi, dan membangun aliran biaya baru untuk lembaga anggota.

7. Asosiasi Eksekutif Internasional

Asosiasi Eksekutif Internasional (*The International Executives Association* = IEA) adalah kelompok tipe jaringan elit untuk perusahaan dan karyawan tingkat atas. Fokus mereka pada inspirasi dan persahabatan untuk menyegarkan eksekutif bisnis dan memungkinkan mereka untuk menjadi makmur ketika mereka berbagi prospek bisnis dan referensi dengan satu sama lain. Sebagian besar cabang lokal berlokasi di Kanada dan Amerika Serikat.

8. Dewan Bisnis untuk Pemahaman Internasional

Dewan Bisnis untuk Pemahaman Internasional (*Business Council for International Understanding* = BCIU) dibentuk untuk mendorong dialog di antara para pemimpin bisnis dan politik dunia. BCIU menyelenggarakan tur misi dagang untuk fertilisasi silang peluang bisnis baik yang diselenggarakan secara internasional maupun di dalam negeri, meja bundar untuk eksekutif senior dan politisi, dan pertemuan pribadi untuk pejabat tingkat tinggi berpengaruh. Program pelatihan komersial yang ditujukan untuk personel kedutaan dan diplomat dalam pelatihan menunjukkan komunitas diplomatik

bagaimana mempromosikan kepentingan bisnis dimanapun mereka melayani di dunia dengan memahami kondisi bisnis lokal dan menerapkan standar internasional untuk sukses. BCIU bertemu setiap tahun di New York untuk acara penghargaan.

BCIU memberikan kesempatan magang yang menarik bagi para junior dan senior perguruan tinggi untuk mendapatkan pengalaman baik di sektor swasta maupun dalam konteks pemerintahan. Tanggung jawab termasuk manajemen *database*, penelitian, penulisan, dan komunikasi. Manfaat utama adalah jaringan dengan magang dari latar belakang budaya yang berbeda.

D. TINJAUAN EMPIRIS

Ada dua artikel yang dibahas dalam bagian tinjauan empiris untuk Kegiatan Belajar 3 ini. Artikel pertama ditulis oleh Jensen (2004) yang mencoba memotret peran dana moeter internasional (*international monetary fund* =IMF) dalam kaitannya dengan FDI. Artikel kedua ditulis oleh Howse (2016) tentang organisasi perdagangan dunia (*world trade organization* = WTO).

Jensen (2004) meneliti dampak program Dana Moneter Internasional (IMF) terhadap ekonomi domestik. Jensen berpendapat bahwa kontribusi IMF masih belum nyata dan terkesan membingungkan. Banyak perdebatan yang diarahkan pada isu tentang dampak program IMF terhadap neraca pembayaran, neraca transaksi berjalan, dan pertumbuhan ekonomi jangka panjang negara. Selain memberikan modal kepada negara-negara yang sedang mengalami krisis, IMF ‘menegosiasikan’ persyaratan pinjaman, mendorong pemerintah domestik untuk membuat perubahan kebijakan guna solvabilitas fiskal. Jika program IMF mengunci pemerintah ke dalam kebijakan ramah pasar, mengapa ada begitu sedikit bukti peningkatan kinerja ekonomi makro?

Jensen (2004) juga meneliti dampak perjanjian IMF terhadap keputusan investasi perusahaan multinasional. Ada konsensus yang berkembang bahwa investasi perusahaan multinasional, investasi langsung asing (FDI), adalah alat penting untuk pembangunan ekonomi. Aliran masuk FDI dapat berfungsi sebagai barometer kepercayaan perusahaan di pasar luar negeri dan memberikan isyarat bagi negara dan kebijakan untuk mampu menghasilkan lingkungan yang paling kondusif bagi perusahaan.

Jensen (2004) menguji dampak program-program Dana Moneter Internasional (IMF) terhadap pasar modal internasional dan menguji bagaimana perbedaan-perbedaan yang dirasakan oleh para investor multinasional dengan menggunakan data dari 68 negara antara tahun 1970 dan 1998. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa setelah mengontrol faktor-faktor yang membuat negara-negara mencari dukungan IMF, perjanjian IMF mengarah pada tingkat investasi langsung asing (FDI) yang lebih rendah. Negara-negara yang menandatangani perjanjian IMF, *ceteris paribus*, menarik aliran FDI 25% lebih sedikit daripada negara-negara yang tidak di bawah perjanjian IMF. Artinya, ada bukti kuat yang menghubungkan partisipasi IMF dengan tingkat aliran masuk FDI yang lebih rendah. Negara-negara dalam krisis ekonomi yang meminta bantuan IMF menghambat kemampuan mereka untuk menarik investor multinasional. Negara-negara yang mengalami krisis keuangan menarik lebih sedikit aliran masuk FDI jika mereka menandatangani perjanjian dengan IMF.

Argumen yang berbeda menghubungkan program IMF ke tingkat aliran masuk FDI. Program IMF dapat menetapkan paket reformasi ekonomi yang kondusif bagi investor multinasional, yang mengarah ke tingkat stabilitas ekonomi yang lebih tinggi dan kinerja makroekonomi yang kuat. Sebaliknya, paket reformasi IMF ini dapat menyebabkan kinerja ekonomi makro yang lebih buruk, tingkat ketidakstabilan ekonomi dan politik yang lebih tinggi, atau kekurangan barang publik yang meningkatkan pasar.

Howse (2016) menyajikan narasi tentang pembangunan sistem peradilan yang efektif dan sah dalam Organisasi Perdagangan Dunia (WTO) melalui periode perpecahan diplomatik dan politik yang intens dan persepsi yang berlaku tentang kebuntuan dan malaise dalam organisasi. Howse juga membahas tentang peran lembaga banding atau badan banding di WTO dalam menangani perselisihan antar negara. Pada tahun-tahun awal, penyimpangan Badan Banding dari beberapa prinsip dasar orang dalam perdagangan di WTO menyebabkan konflik terbuka dengan elit kebijakan perdagangan, termasuk delegasi anggota yang duduk sebagai perwakilan diplomatik dari keanggotaan di Jenewa. Namun demikian, hasil akhirnya adalah penerimaan otoritas Badan Banding. Praktik konsensus yang sama dari pengambilan keputusan politik dan diplomatik di WTO yang membuat terobosan negosiasi sulit dipahami juga membuat pada dasarnya tidak mungkin bagi anggota untuk mengancam atau menekan Badan Banding secara efektif karena menolak salah satu keputusannya, baik melalui

amandemen dari Perjanjian WTO atau melalui ‘interpretasi otoritatif’, tidak dapat dilakukan jika tidak ada konsensus dari para anggota.

Sementara masa depan WTO sebagai sebuah institusi dipertanyakan atau setidaknya berubah, sekarang tidak ada konsensus tentang apa yang dapat dilakukannya atau apa yang harus dilakukan di masa depan. Badan Banding WTO adalah mesin tangguh tata kelola ekonomi global, mungkin yang paling aktif dan produktif dari semua pengadilan internasional, tidak hanya dalam jumlah dan rentang keputusannya, tetapi juga dalam jumlah perselisihan yang membantu penyelesaian yurisprudensi untuk diselesaikan, seringkali di luar ruang sidang. Badan Banding beroperasi dengan berbagai kendala. Misalnya, sebuah keputusan banding memerlukan waktu dalam periode 60 hingga 90 hari. Artinya, waktu untuk menyelesaikan perselisihan relatif pendek. Di sisi lain, apa yang diajukan banding dan ruang lingkup banding sepenuhnya ada di tangan negara yang merupakan pihak yang berselisih. Badan Banding berusaha untuk melihat dalam pandangan perjanjian keseimbangan WTO antara otonomi pengaturan domestik dan liberalisasi perdagangan sangat terinspirasi oleh, atau tertanam dalam, GATT. Badan banding harus menghormati keragaman peraturan dan fleksibilitas terhadap intervensi kebijakan domestik yang menjadi ciri GATT pada periode ketika menikmati legitimasi atau penerimaan terbesar (liberalisme yang melekat pasca perang).

Secara umum Howse (2016) menegaskan bahwa WTO menghadapi tantangan yang semakin berat dari waktu ke waktu. Hal ini berkaitan dengan semakin kompleks dan semakin kerasnya persaingan antar negara dalam memasarkan barang dan jasa ke luar negeri. Sebuah negara tidak boleh mendapatkan fasilitas khusus atau tidak boleh memaksakan kehendaknya terkait dengan perdagangan kepada negara lain.

Kedua artikel di atas secara jelas menunjukkan kepada kita bahwa lembaga-lembaga ekonomi dan keuangan dunia diharapkan mampu menjalankan peran sebagai lembaga yang menjembatani dan membantu kepentingan anggotanya. Lembaga-lembaga yang ada harus berkomitmen untuk mengedepankan unsur kesetaraan.



LATIHAN

Untuk memperdalam pemahaman Anda mengenai materi di atas, kerjakanlah latihan berikut!

- 1) Apakah IMF? Apa perannya dalam ekonomi dunia?
- 2) Apakah Bank Dunia? Apa perannya dalam ekonomi dunia?
- 3) Apakah bank pembangunan multilateral utama?
- 4) Apakah itu WTO? Apa perannya dalam ekonomi dunia?
- 5) Mengapa harus ada organisasi kerjasama internasional?

Petunjuk Jawaban Latihan

- 1) Dana Moneter Internasional (IMF) mendorong stabilitas keuangan internasional dan kerjasama moneter. IMF juga memfasilitasi perdagangan internasional, mendorong perluasan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan, serta membantu mengurangi kemiskinan global. IMF diatur oleh dan bertanggung jawab kepada 189 negara anggotanya. Dana Moneter Internasional, atau IMF, mendorong stabilitas keuangan internasional dan kerjasama moneter. IMF juga memfasilitasi perdagangan internasional, mendorong perluasan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan, serta membantu mengurangi kemiskinan global. IMF diatur oleh dan bertanggung jawab kepada 189 negara anggotanya.
- 2) Bank Dunia (bahasa Inggris: *World Bank*) merupakan sebuah lembaga keuangan internasional yang menyediakan pinjaman kepada negara berkembang untuk program pemberian modal. Tujuan resmi Bank Dunia adalah pengurangan kemiskinan. Menurut *Articles of Agreement* Bank Dunia (sebagaimana telah diubah, efektif sejak 16 Februari 1989) seluruh keputusannya harus diarahkan oleh sebuah komitmen untuk mempromosikan investasi luar negeri, perdagangan internasional, dan memfasilitasi investasi modal. Bank Dunia juga memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi dan politik global. Bank dunia juga memiliki fungsi sebagai forum pemimpin CGI, sebagai penyedia utang dalam jumlah besar bagi negara-negara yang membutuhkan.
- 3) Bank pembangunan multilateral adalah lembaga keuangan internasional yang ditugasi untuk memberikan bantuan keuangan dan bantuan teknis

kepada negara-negara berkembang dalam rangka meningkatkan pertumbuhan ekonominya. Lembaga ini dibiayai dengan dana yang berasal dari sumbangan para anggotanya dan dari pinjaman yang berasal dari pasar modal internasional; lingkup operasinya dapat mencakup seluruh dunia (grup bank dunia), wilayah tertentu (Bank Pembangunan Amerika atau Bank Pembangunan Asia) atau lembaga khusus (Bank Pembangunan Karibia atau Bank Pembangunan Afrika Timur) (*multilateral development bank*).

- 4) Organisasi Perdagangan Dunia (*World Trade Organization = WTO*) adalah organisasi internasional yang mengawasi banyak persetujuan yang mendefinisikan aturan perdagangan di antara anggotanya. 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. WTO mendorong arus perdagangan antar negara dengan mengurangi dan menghapus berbagai hambatan yang dapat mengganggu kelancaran arus perdagangan barang dan jasa. WTO memfasilitasi perundingan dengan menyediakan forum negosiasi yang lebih permanen. WTO memberikan kerangka kelembagaan bagi hubungan antar negara anggota dalam implementasi perjanjian-perjanjian dan dihubungkan dengan instrumen-instrumen hukum termasuk dalam perjanjian WTO.
- 5) Organisasi Internasional adalah suatu organisasi yang dibentuk oleh masyarakat dunia dan merupakan gabungan beberapa negara dengan tujuan untuk menciptakan perdamaian dunia dalam tata hubungan internasional. Organisasi Internasional dibentuk berdasarkan suatu perjanjian ketika tiga atau lebih negara menjadi peserta. Organisasi Internasional didirikan atas dasar suatu traktat yang lebih bersifat multilateral daripada bilateral dan dengan kriteria tujuan tertentu. memiliki fungsi sebagai instrumen bagi suatu negara untuk proses agregasi dan artikulasi kepentingannya. Organisasi Internasional menjadi suatu wadah forum diskusi dan negosiasi antar negara anggota dalam sistem internasional. Tujuan khusus Organisasi Internasional adalah untuk menjadikan organisasi ini sebagai forum, wadah, dan alat untuk mewujudkan kepentingan bersama sesuai karakteristik setiap organisasi. Sedangkan tujuan umum Organisasi Internasional adalah untuk mewujudkan dan mengelola perdamaian, keamanan dunia yang

dilakukan dengan berbagai cara dan upaya dan untuk meningkatkan kesejahteraan negara-negara di dunia, khususnya para anggota, yang dilakukan dengan berbagai cara sesuai dengan masing-masing organisasi.



RANGKUMAN

Berkembangnya sebuah perusahaan menjadi perusahaan multinasional ditandai oleh perubahan pasar. Sebuah perusahaan berubah menjadi perusahaan multinasional manakala perusahaan tersebut sudah menjamah pasar negara asing dan mendirikan perusahaan anak di negara lain. Perusahaan multinasional sendiri dapat didefinisikan sebagai perusahaan yang terlibat dalam beberapa bentuk bisnis internasional (bisnis antar negara).

Sebagai konsekuensi dari berubahnya status menjadi perusahaan multinasional, manajer perusahaan tersebut secara langsung melakukan aktivitas yang berkaitan dengan manajemen keuangan internasional. Manajemen keuangan internasional melibatkan banyak aktivitas, seperti investasi internasional atau keputusan pembiayaan yang semuanya dimaksudkan untuk memaksimalkan nilai perusahaan. Apa yang dilakukan oleh para pimpinan perusahaan multinasional pada dasarnya tidak berbeda dengan perusahaan yang beroperasi hanya di sebuah negara, yaitu tidak lain dimaksudkan untuk memaksimalkan nilai perusahaan, yang pada akhirnya akan dapat memakmurkan pemilik perusahaan termasuk sejumlah pemangku kepentingan (*stakeholders*).

Manajer perusahaan multinasional juga dituntut untuk memiliki pengetahuan tentang organisasi dunia yang memayungi sejumlah kepentingan. Manajer harus memahami betul organisasi kerjasama internasional karena keberadaan organisasi tersebut langsung atau tidak langsung akan berkaitan dengan perusahaan multinasional.

Ketika peningkatan interdependensi, pentingnya organisasi internasional meningkat bersamanya. Kita menemukan organisasi internasional dalam satu bentuk atau lainnya di jantung semua tantangan politik dan ekonomi abad kedua puluh satu.

Kita mengenal ada banyak jenis organisasi internasional. Peran organisasi internasional membantu menetapkan agenda internasional, menengahi tawar-menawar politik, menyediakan tempat bagi inisiatif politik dan bertindak sebagai katalisator untuk pembentukan koalisi. Organisasi internasional juga menentukan isu-isu yang menonjol dan memutuskan masalah mana yang dapat dikelompokkan bersama,

sehingga membantu penentuan prioritas pemerintah atau pengaturan pemerintah lainnya.

Dalam menjaga dengan penekanan ini pada nilai-nilai nasional negara-negara anggota, organisasi internasional umumnya berfungsi sebagai asosiasi longgar, sangat tergantung pada penerimaan sukarela oleh negara-negara dari kewajiban keanggotaan, pada pengembangan konsensus di antara pemerintah untuk program dan kebijakan, dan pada teknik persuasi dan pengaruh politik daripada perintah dan paksaan. Di daerah-daerah terbatas, badan-badan internasional telah diberkahi dengan kewenangan legislatif dan prosedur penegakan, tetapi kapasitas mereka untuk berfungsi pada dasarnya didasarkan pada proses akomodasi politik. Kegunaan bagi negara, bukan kekuasaan atas negara, adalah rahasia kekuatan seperti yang bisa diperoleh atau dimiliki oleh lembaga internasional.

Kita mengenal sejumlah nama organisasi kerjasama dunia. Beberapa yang kita ketahui adalah Bank Dunia, Dana Moneter Internasional, Organisasi Perdagangan Dunia, Uni Eropa, atau organisasi kerjasama ekonomi negara-negara maju dunia (OECD). Organisasi-organisasi tersebut dibentuk untuk menjadi payung demi kemajuan bersama, menuju dunia yang lebih maju dan beradab.



TES FORMATIF 3

Kerjakanlah lima dari tujuh pertanyaan-pertanyaan berikut!

- 1) Sebagai tinjauan menyeluruh atas kegiatan belajar ini, identifikasi kemungkinan alasan untuk pertumbuhan dalam bisnis internasional. Kemudian, cantumkan berbagai kerugian yang mungkin menghambat bisnis internasional!
- 2) Jelaskan mengapa spesifikasi produk yang lebih standar di seluruh negara dapat meningkatkan persaingan global!
- 3) Jelaskan mengapa risiko politik dapat menghambat bisnis internasional!
- 4) Menurut Anda, apakah Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) akan mampu menjalan visi dan misinya sebagai salah satu bentuk dari perjanjian internasional yang akan memakmurkan negara-negara di kawasan ASEAN?
- 5) Apakah *International Monetary Fund* (IMF) telah mampu memainkan peran dalam membantu negara-negara yang mengalami kesulitan

keuangan? Lakukan kilas balik terhadap apa yang terjadi di Indonesia pada masa krisis keuangan tahun 1998 dan berikan komentar Anda atas peran IMF dalam penanganan krisis ekonomi Indonesia!

- 6) Apakah organisasi-organisasi bisnis dunia telah mampu menjalankan peran dalam membantu perusahaan-perusahaan untuk berkiprah secara internasional?. Diskusikan jawaban Anda dengan teman-teman kuliah Anda!
- 7) Sebagai bagian dari perekonomian dunia dan mengingat posisi atau letak geografisnya, Indonesia diyakini mampu menempatkan diri sebagai negara dengan peran sebagai pen jembatan kepentingan antar negara di dunia. Sejauh mana Anda yakin akan peran Indonesia dan mengapa Anda yakin atas hal itu. Jelaskan!

Tugas Berbasis Artikel Jurnal Ilmiah

- 1) Unduhlah artikel yang ditulis oleh Minkova (2018). Artikel tersebut berjudul ‘The Economic Roots of the Cold War: The IMF, ITO and Other Economic Issues in Post-War Soviet-American Relations’, *Journal of Global Initiatives: Policy, Pedagogy, Perspective*, 12(1): 18-31. Artikel ini dapat diunduh di: <https://digitalcommons.kennesaw.edu/jgi/vol12/iss1/3>. Bacalah artikel tersebut dan rangkumlah lalu temukan isu sentral dan temuan utama artikel tersebut. Hasilnya, diskusikan dengan teman-teman anda. Jika Anda bermaksud untuk meneliti tentang topik yang berkaitan dengan bisnis internasional, topik apa yang akan Anda pilih dan mengapa topik tersebut dipilih. Jelaskan!
- 2) Temukan artikel *online* terbaru yang menggambarkan aplikasi keuangan internasional nyata atau contoh dunia nyata tentang tindakan perusahaan multinasional tertentu yang memberi dorongan atas konsep yang tercakup dalam Kegiatan Belajar ini.
- 3) Temukan artikel empiris yang memuat tentang kritik atas organisasi perdagangan dunia (WTO) dan temukan alasan mengapa di dalam artikel tersebut kritik yang diajukan memang dapat dipertanggung-jawabkan secara teori.
- 4) Bukalah laman *website* Kementerian Perdagangan Republik Indonesia. Lalu lakukan hal-hal berikut.

- a. Gunakan situs web ini untuk menilai tren terkini dalam investasi langsung asing (FDI) di luar negeri oleh perusahaan-perusahaan Amerika Serikat. Bandingkan FDI di Jepang dengan FDI di Korea Selatan. Tawarkan alasan yang mungkin untuk perbedaan besar.
- b. Berdasarkan tren terbaru di FDI, lakukan pencarian di laman web untuk mencari jawaban apakah perusahaan multinasional yang berbasis di Amerika Serikat mengejar peluang di Asia, di Eropa Timur, di Amerika Latin. Mengapa?

Cocokkanlah jawaban Anda dengan Kunci Jawaban Tes Formatif 3 yang terdapat di bagian akhir modul ini. Hitunglah jawaban yang benar. Kemudian, gunakan rumus berikut untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi Kegiatan Belajar 3.

$$\text{Tingkat penguasaan} = \frac{\text{Jumlah Jawaban yang Benar}}{\text{Jumlah Soal}} \times 100\%$$

Arti tingkat penguasaan: 90 - 100% = baik sekali
80 - 89% = baik
70 - 79% = cukup
< 70% = kurang

Apabila mencapai tingkat penguasaan 80% atau lebih, Anda dapat meneruskan dengan modul selanjutnya. **Bagus!** Jika masih di bawah 80%, Anda harus mengulangi materi Kegiatan Belajar 3, terutama bagian yang belum dikuasai.

Kunci Jawaban Tes Formatif

Tes Formatif 1

- 1) Perusahaan multinasional adalah perusahaan yang memproduksi dan menjual barang dan jasa di satu negara tetapi di sejumlah negara. Perusahaan multinasional dapat berperan sebagai salah satu penyokong atau penopang kekuatan perekonomian sebuah negara dengan sejumlah cara. Misalnya, jika perusahaan mampu menjual barang dan jasa ke luar negeri, maka negara akan mendapatkan devisa. Jika perusahaan mampu mengurangi impor karena mampu memproduksi di dalam negeri, maka divisa juga dapat dihemat. Perusahaan multinasional bisa membantu dalam transfer teknologi.
- 2) Dampak positif atau negatif dari kesepakatan tersebut dapat diidentifikasi dari berbagai sudut. Mahasiswa harus menemukan dampak positifnya dulu baru kemudian dampak negatifnya. Jawaban tersebut dapat ditemukan di dunia maya. Lakukan *google search*.
- 3) Jawaban tas pertanyaan ini sangat bervariasi. Tugas mahasiswa adalah menemukan jawaban tersebut dengan menekankan pada aspek keuangan dan akuntansi. Alasan transfer pricing atau efisiensi biaya bisa dikedepankan dengan ditambahi alasan lain.
- 4) Ini adalah pekerjaan mandiri yang hanya dapat diselesaikan jika mahasiswa melakukan pencarian di dunia maya.
- 5) Untuk dapat menjawab pertanyaan ini, mahasiswa disarankan untuk melakukan pencarian di laman web. Gunakan beberapa kata kunci, misalnya “*doing business in Indonesia*”.
- 6) Potensi risiko yang dominan muncul di negara berkembang bagi perusahaan mutinasional adalah risiko politik, keamanan dan ekonomi. Kestabilan masalah risiko menjadi penting diperhatikan karena dapat secara langsung mengancam keberlangsungan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya.
- 7) Tidak ada jawaban yang paling benar atas pertanyaan ini karena tergantung pada alasan yang dikemukakan. Indonesia mungkin memiliki peluang lebih luas karena jumlah penduduk sebagai potensi pasar. Philippina juga memiliki keunggulan, misalnya dari aspek ketahanan nilai tukar mata uangnya.

Tes Formatif 2

- 1) Teori keunggulan komparatif bisa menjadi realistik jika asumsi-asumsi yang mendasarinya dapat terpenuhi. Mahasiswa harus menemukan asumsi-asumsi utama teori keunggulan komparatif.
- 2) Untuk dapat menjawab pertanyaan ini, mahasiswa dapat melakukan pencarian di laman web dengan mengambil contoh beberapa perusahaan multinasional besar dunia. Misalnya, Samsung atau Apple dan temukan capaian-capaiannya.
- 3) Kesejahteraan ekonomi suatu negara dapat diwujudkan jika arus perdagangan barang dan jasa yang ada selalu dalam kondisi surplus dari tahun ke tahun.
- 4) Internet dapat berperan strategis karena keberadaannya membantu proses transaksi menjadi lebih cepat, lebih mudah, dan memiliki akurasi tinggi. Perusahaan dapat menampilkan semua produk dan jasanya tanpa terhalang oleh waktu, tempat, dan masa. Semuanya dapat ditampilkan dalam layar monitor yang mudah diakses secara cepat.
- 5) Jawaban atas pertanyaan nomor 5 akan berbeda-beda antar mahasiswa, tergantung pada perusahaan apa yang dipilih. Hal terpenting yang harus dikedepankan adalah adakah data atau informasi tentang merger dan akuisisi.
- 6) Jawaban atas pertanyaan nomor 6 juga tidak pernah sama jika perusahaan yang dipilih juga berbeda. Hal terpenting yang harus diperhatikan adalah praktik perusahaan dalam hal metode pembukaan bisnis di luar negeri.
- 7) Jawaban atas pertanyaan nomor 7 akan cenderung relatif. Setiap mahasiswa memiliki alasan yang bisa jadi tidak akan pernah sama. Namun, secara umum, lisensi menawarkan kesempatan atau cara yang relatif lebih mudah dan murah dibandingkan dengan metode pembukaan bisnis di luar negeri lainnya.

Tes Formatif 3

- 1) Literatur bisnis internasional mengenal sejumlah alasan mengapa pertumbuhan bisnis perusahaan internasional tidak akan selalu sama antar perusahaan. Orientasi perusahaan bisa berkaitan dengan laba jangka pendek atau jangka panjang, keterjaminan bahan baku, ketersediaan tenaga kerja, persaingan antar perusahaan, atau alasan lainnya. Beberapa kerugian yang mungkin muncul sebagai penghambat

bisnis internasional dapat berupa risiko politik, risiko bisnis, risiko ekonomi, risiko keamanan dan lain-lain. Mahasiswa bisa mencari alasan lain di dunia maya atau di bagian awal Kegiatan Belajar 3.

- 2) Standarisasi produk akan mampu meningkatkan daya saing dan persaingan yang lebih adil. Standarisasi juga menghilangkan peluang untuk munculnya produk alternatif dengan kualitas lebih rendah.
- 3) Risiko politik dapat menghambat bisnis internasional karena jika politik di suatu negara tidak stabil, potensi untuk adanya gangguan atau hambatan dalam kegiatan sehari-hari perusahaan akan terhambat.
- 4) Jawaban atas pertanyaan ini bisa sangat beragam tergantung pada lasan masing-masing mahasiswa. Namun demikian, MEA akan sukses jika semua negara anggota ASEAN memiliki komitmen yang kuat untuk saling mendukung dan bekerja sama.
- 5) Sebagai lembaga keuangan dunia, IMF sejauh ini sudah mampu menjalankan peran dan fungsinya khususnya dalam hal membantu negara-negara yang mengalami krisis. Jika dikilas balik, krisis yang terjadi tahun 1997-1998, IMF telah berhasil membantu menstabilkan negaranegara yang terkenan krisis keuangan dan mampu keluar dari potensi terkena krisis lagi. Untuk dapat menjawab apakah IMF telah berhasil membantu Indonesia keluar dari krisis, mahasiswa dapat meliaht dari pergerakan nilai tukar dan nilai cadangan devisa pasca krisis tahun 1997-1998.
- 6) Jawaban atas pertanyaan ini akan ditemukan dari hasil diskusi antar mahasiswa.
- 7) Jawaban atas pertanyaan ini akan tergantung pada alasan yang dikemukakan oleh masing-masing mahasiswa.

Glosarium

Akuisisi atau pengambilalihan adalah pembelian sebuah perusahaan melalui penguasaan aset atau kepemilikan.

Bank untuk Penyelesaian Internasional (*Bank for International Settlements*) dibentuk dengan tujuan untuk memupuk kerjasama moneter dan keuangan internasional dan berfungsi sebagai bank untuk bank sentral.

Dana Moneter Internasional (*International Monetary Fund*) adalah organisasi internasional yang dibentuk dalam upaya untuk memastikan stabilitas sistem moneter dan keuangan internasional (sistem pembayaran internasional dan nilai tukar mata uang nasional yang memungkinkan perdagangan terjadi antar negara), untuk membantu menyelesaikan ketika terjadi krisis, dan untuk mendorong pertumbuhan dan mengurangi kemiskinan.

Kamar Dagang Internasional (*International Chamber of Commerce*) mempromosikan bisnis dunia dengan menyediakan forum, pengembangan kepemimpinan, dan advokasi bagi negara-negara yang menginginkan warganya menikmati standar hidup global yang lebih tinggi sambil hidup di dunia yang damai.

Lembaga Bank Dunia (*World Bank*) juga dibentuk pada tahun 1944, sebagai Bank Internasional untuk Rekonstruksi dan Pembangunan (*International Bank for Reconstruction and Development*), untuk memfasilitasi rekonstruksi dan pembangunan pascaperang.

Lembaga pembangunan bank multilateral (*Multilateral Development Bank*) memberikan dukungan keuangan dan nasihat profesional untuk kegiatan pembangunan ekonomi dan sosial di negara-negara berkembang.

Lisensi mewajibkan perusahaan untuk menyediakan teknologinya (hak cipta, paten, merek dagang, atau nama dagang) dengan imbalan biaya atau beberapa manfaat tertentu lainnya.

Perusahaan global (*global company*) adalah perusahaan manapun yang beroperasi dan berdagang di banyak negara di seluruh dunia setidaknya sekitar 15-20 negara.

Perusahaan induk multinasional (*multinational parent company*) adalah sebuah perusahaan yang memiliki perusahaan anak yang beroperasi di negara di luar negara dimana perusahaan induknya beroperasi.

Perusahaan internasional (*international company*) adalah perusahaan yang menjual produknya di luar negeri dengan mengekspornya ke negara-negara tersebut dan mereka mungkin juga terlibat dalam berbagai kegiatan impor dan tidak memiliki perusahaan sendiri di luar negeri.

Perusahaan multidomestik (*multidomestic company*) adalah perusahaan yang hampir mirip dengan perusahaan transnasional, dimana perusahaan-perusahaan ini memiliki cabang dan pendirian di banyak negara di dunia.

Perusahaan multinasional (*multinational company*) adalah perusahaan yang beroperasi dan berdagang di dua atau lebih negara di seluruh dunia (dua sampai 10 negara).

Perusahaan patungan (*joint venture*) merupakan perusahaan yang dimiliki bersama dan dioperasikan oleh dua atau lebih perusahaan.

Perusahaan trans-nasional (*transnational company*) adalah campuran dari perusahaan global, multinasional, dan internasional, karena menggabungkan banyak fitur dari ketiga jenis perusahaan tersebut.

Teori klasik keunggulan komparatif (*comparative advantage theory*) lahir dari argumen spesialisasi.

Waralaba mewajibkan perusahaan untuk menyediakan strategi penjualan atau layanan khusus, mendukung bantuan, dan mungkin investasi awal dalam waralaba dengan imbalan biaya berkala.

Daftar Pustaka

- Abbott, K. & Snidal, D. (1988). Why states act through formal international organizations. *Journal of Conflict Resolution*, 42(1): 3-32.
- Barkin, J.S., & Cronin, B. (2009). The state and the nation: changing norms and the rules of sovereignty in international relations. *International Organization*, 48(1): 107-130.
- Bekaert, G., & Hodrick, R. (2012). *International Financial Management*. Edisi Ke-3. Upper Saddle River. New Jersey: Pearson Education.
- Bradford, C., & Linn, J. (2007). *Reform of Global Governance*. Brookings Policy Brief Series, no. 163.
- Buchanan, A., & Keohane, R. (2006). The legitimacy of global governance institutions. *Ethics & International Affairs*, 20(4): 405-437.
- Buckley, P.J. (2002). Is the international business research agenda running out of steam?. *Journal of International Business Studies*, 33(2): 365-373.
- Caporale, G.M., Ali, F.M., Spagnolo, F., & Spagnolo, N. (2017). International portfolio flows and exchange rate volatility in emerging Asian markets. *Journal of International Money and Finance*, 76(1): 1-15.
- Clark, I. (2003). Legitimacy in global order. *Review of International Studies*, 29(1): 75-95.
- Cowhey, P. (1993). Elect locally, order globally: Domestic politics and multinational cooperation, Dalam *Multilateralism matters: The theory and practice of an institutional form*, J.G. Ruggie (Ed.). New York: Columbia University Press, hal. 157-200.

- Dhanaraj, C., & Beamish, P.W. (2004). Effect of equity ownership on the survival of international joint ventures. *Strategic Management Journal*, 25(3): 295-305.
- Dowling, J., & Pfeffer, J. (1975). Organizational legitimacy: Social values and organizational behavior. *Pacific Sociological Review*, 18(1): 122-136.
- Elsig, M. (2007). The world trade organization's legitimacy crisis: What does the beast look like?. *Journal of World Trade*, 41(1): 75-98.
- Eun, C.S., & Resnick, B.G. (2018). *International Financial Management*. Edisi ke-8. London: McGraw-Hill Education.
- Franceschet, A. (2002). Justice and international organization: Two models of global governance. *Global Governance*, 8(1): 19-34.
- Griffin, K. (2003). Economic globalization and institutions of global governance. *Development and Change*, 34(5): 789-808.
- Gumanti, T.A. (2017). *Keuangan korporat: Tinjauan teori dan bukti empiris*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Guzman, A. (2002). Global governance and the WTO. *Harvard International Law Journal*, 45(2): 303-351.
- Haller, A.P. (2016). Globalisation, multinational companies and emerging markets. *Ecoforum*, 5(1-8): 9-15.
- Hanrieder, W. (1966). International organizations and international system. *Journal of Conflict Resolution*, 10(3): 297-314.
- Howse, R. (2016). The world trade organization 20 years on: Global governance by judiciary. *European Journal of International Law*, 27(1): 9-77.

- Jancenelle, V.E. (2015). The relationship between firm resources and joint ventures: revisited. *American Journal of Business*, 30(1): 8-21.
- Jensen, M.C., & Meckling, W.H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(3): 305- 360.
- Jensen, N.M. (2004). Crisis, conditions, and capital: the effect of international monetary fund agreements on foreign direct investment inflows. *Journal of Conflict Resolution*, 48(2): 194-210.
- Julian, C.C. (2008). Joint venture conflict: The case of Thai international joint ventures. *Journal of Asia-Pacific Business*, 9(1): 6-27.
- Keohane, R., & Nye, J. (2011). *Power and interdependence*. Edisi ke-3. London: Pearson Education Inc.
- Kim, S. (2009). *Who will reform the WTO? Power, purpose and legitimacy in institutional reform*. Memo pregătit pentru workshop-ul Global Trade Ethics and the Politics of WTO Reform. Princeton: Princeton University.
- Lawrence, R. (2008). International organizations: The challenges of aligning missions, means and legitimacy. *The World Economy*, 31(11): 1455-1470.
- Liesch, P.W., Håkanson, L., McGaughey, S.L., Middleton, S., & Cretchley, J. (2011). The evolution of the international business field: A scientometric investigation. *Scientometrics*. 88(1): 17-42.
- Low, P. (2011). WTO decision-making for the future. *WTO Staff Working Paper ERSD- 2011-05*.
- Madura, J. (2018). *International financial management*. Edisi ke-13. Boston, Massachusetts, USA: Cengage Learning.

- 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, hal. 20-46
- Mercurio, B. (2007). The WTO and its institutional impediments. *Research Series* 46. Australia: University of New South Wales.
- Moravcsik, A. (2004). Is there a 'demographic deficit' in world politics?: A framework for analysis. *Government and Opposition*, 39(2): 336-363.
- Mulligan, S. (2006). The uses of legitimacy in international relations, millennium. *Journal of International Studies*, 34(2): 349-375.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. New York: Cambridge University Press.
- Pauwelyn, J. (2005). The sutherland report: A missed opportunities for genuine debate on trade, globalization and reforming the WTO. *Journal of International Economic Law*, 8(2): 329-346.
- Reus-Smith, C. (2007). International crises of legitimacy. *International Politics*, 44(2-3): 157-174.
- Shapiro, A.C., & Moles, P. (2014). *International financial management*. Edisi ke-10, New York: John Wiley and Sons.
- Smouts, M.C. (2002). The proper use of governance in international relations. *International Social Science Journal*, 50(155): 81-89.
- Stiglitz, J. (1999). Reforming the global economic architecture: Lessons from recent crises. *The Journal of Finance*, 54(4): 1508-1522.
- 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.

- Sutherland, P., Bhagwati, J., Botchwey, K., Fitzgerald, N., Hamada, K., Jackson, J., Lafer, C., & de Montbrial, T. (2004). *The future of the WTO*. Geneva: World Trade Organization.
- Tshuma, L. (2000). Hierarchies and government versus networks and governance: competing regulatory paradigms in global economic regulation. *Social Legal Studies*, 9(1): 115-142.
- Williamson, O. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press.
- Wolff, J.A., dan Reed, R. (2000). Firm resources and joint ventures: What determines zero-sum versus positive-sum outcomes?. *Managerial and Decision Economics*, 21(7): 269-284.
- World Economic Forum. (2010). Everybody's business: Strengthening international cooperation in a more interdependent world. *Report of the Global Redesign Initiative*, Geneva, Switzerland.
- Wouters, J., & De Man, P. (2009). International organizations as law-makers. *Working Paper* no. 21 (Maret), Leuven Centre for Global Governance Studies.
- Ziegler, A., & Bonzon, Y. (2007). How to reform WTO decision-making? An analysis of the current functioning of the organization from the perspective of the efficiency and legitimacy. Swiss National Centre of Competence and Research. *Working Paper* no. 23.
- 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): 260-287.