

BAB 4

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

“Riches without law are more dangerous than is poverty without law.”

Henry Ward Beecher (1813 - 1887)

U.S. cleric and abolitionist.

Proverbs from Plymouth Pulpit

“The trouble with a free market economy is that it requires so many policemen to make it work.”

Neal Ascherson (1932 -)

British journalist and author.

Pernyataan Ascherson bisa jadi sebuah jawaban dari pertanyaan yang pertama kali dipaparkan di awal tulisan ini. Seorang petugas polisi memiliki dua peran penting yakni menertibkan masyarakat dan menegakkan hukum. Untuk dapat menjalankan dua perannya tersebut maka seorang petugas polisi harus memiliki dua alat utama yakni hukum untuk ditegakkan serta kewenangan untuk mengatur. Kedua alat ini penting tidak hanya berfungsi sebagai sebuah landasan legitimasi tetapi juga sebuah dasar untuk menjustifikasi tindakan penertiban yang mungkin melanggar hak orang lain. Logika sederhana tersebut sama dengan logika Ascherson dan logika negara-negara Amerika Utara yang pada akhirnya memutuskan untuk melegalisasi perdagangan diantara ketiganya serta mempertahankannya terlepas dari berbagai kelemahan yang ada. Permasalahannya adalah *to make what work?*

4.1. NAFTA, harmonisasi hukum dan peningkatan laju perdagangan

Kepastian hukum dalam perdagangan bebas-merupakan alasan utama yang mendorong negara-negara Amerika Utara untuk melegalisasi perdagangan melalui kerangka NAFTA. Dalam bab 2 telah dipaparkan bahwa krisis ekonomi yang melanda ketiga negara menjadi sebuah faktor yang kuat untuk membentuk pasar bebas guna meningkatkan laju perdagangan di masing-masing negara. Yang menjadi masalah adalah ketidakseimbangan di antara ketiga negara tersebut.

Namun dalam konteks NAFTA yang dimaksud dengan ketidakseimbangan tidaklah semata-mata kapabilitas ekonomi dari masing-masing negara namun

Universitas Indonesia

sistem hukum yang mengatur laju perdagangan berikut aktor yang bermain di dalamnya pun tidak seimbang. Minimal Kanada telah mengalami konsekuensi terburuk dalam perdagangan bebas dengan AS dalam kerangka CUSFTA yakni lemahnya upaya hukum yang dapat ditempuh oleh warga Kanada untuk menuntut berbagai kebijakan perdagangan AS yang merugikan. Padahal dalam kerangka CUSFTA, baik AS dan Kanada telah menyepakati suatu mekanisme upaya hukum tersendiri.

Berbeda dengan Kanada, AS justru lebih mengkhawatirkan Meksiko dengan *Calvo Doctrine*-nya yang mengatur dengan sangat ketat penanaman modal asing dan memberikan yurisdiksi kepada pengadilan lokal untuk mengadili sengketa yang melibatkan investor asing. Doktrin ini melumpuhkan *diplomatic protection* suatu negara termasuk AS. Dengan kata lain, dengan adanya *Calvo Doctrine* maka AS tidak bisa menerapkan kebijakan proteksionismenya di Meksiko termasuk terhadap warga negaranya yang melakukan investasi di Meksiko.

Di tengah kekhawatiran AS, Meksiko justru khawatir dengan keberlanjutan partisipasi Meksiko di NAFTA. Alasan ketidakstabilan politik dalam negeri menjadi alasan utama kekhawatiran Meksiko. Belum lagi sistem hukum Meksiko yang sistem *civil law* dan berbeda dengan sistem *common law* yang diterapkan AS dan Kanada menjadi kekhawatiran yang tersendiri. Padahal secara ekonomis, Meksiko sangat membutuhkan banyak investor asing untuk meningkatkan laju perekonomian dalam negerinya.

Ketiga masalah tersebut dapat diatasi apabila ketiga negara tersebut memiliki sistem hukum yang sama. Upaya yang paling sesuai untuk melakukan hal ini adalah dengan mengharmonisasi hukum di antara ketiga negara. Harmonisasi dapat dilakukan melalui sebuah kesepakatan yang dirumuskan melalui sebuah organisasi. Seperti yang dipaparkan dalam bab 3 bahwa hal ini dilakukan untuk mendapatkan legitimasi atas harmonisasi tersebut. Alasannya sederhana, mengubah sistem hukum berarti mengubah bagaimana suatu negara menjalankan yurisdiksinya. Apabila hal tersebut terjadi maka kedaulatan dari negara tersebut menjadi dipertanyakan.

Permasalahannya adalah ketika upaya harmonisasi dilakukan dengan sebuah kompromi politik yakni merumuskan mekanisme penyelesaian sengketa dengan mengadopsi istilah dan terminologi prinsip-prinsip hukum internasional namun tidak disertai dengan esensi dari prinsip-prinsip tersebut. Dari empat mekanisme penyelesaian sengketa NAFTA hanya satu yang memiliki kekuatan mengikat. Putusan tersebut mengikat aktor privat dari ketiga negara bukan pihak-pihak yang menyepakati perjanjian tersebut. Mekanisme yang dimaksud diatur dalam *chapter 11* dan merupakan salah satu strategi untuk secara perlahan menghapus penerapan *Calvo Doctrine* di Meksiko. Hal ini jelas menunjukkan bahwa NAFTA mampu mengubah bagaimana negara menerapkan yurisdiksinya melalui *negative list* yang diadopsinya. Usaha tersebut dapat dilihat melalui tabel di bawah ini.

Tabel 5
Investor-state disputes under chapter 11, 1994-2004

Claimant	Respondent		
	Canada	Mexico	United States
Canada	0	1	13
Mexico	1	0	0
United States	9	15	0
Total	10	16	13

Sources: US State Department, Office of the Legal Adviser, 2004, www.state.gov/s/l/c3439.htm; Canada Department of Foreign Affairs and International Trade, 2004; and Todd Weiler, www.naftalaw.org, 2004.

Tabel 6
Outcome of investor-state disputes under chapter 11, 1994-2004

Disposition	Canada	Mexico	United States
Total won by the investor/claimant	0	0	5
Total won by the state/respondent	0	0	1
Joint termination of case	4	2	4

Note: Winning is defined as a monetary award in favor of the claimant or respondent.

Sources: US State Department, Office of the Legal Adviser, 2004, www.state.gov/s/l/c3439.htm; Canada Department of Foreign Affairs and International Trade, 2004; and Todd Weiler, www.naftalaw.org, 2004.

Tabel 7
Types of measures disputed under chapter 11, 1994-2004

Article	Contest measures	Total	Percent
1102	National treatment	16	25
1103	Most-favored nation treatment	7	11
1104 and 1105	Standard of treatment	19	31
1106	Performance requirements	5	8
1110	Expropriation	11	18
1116 and 1117	Obligation under Chapter 15 (monopolies and state enterprises)	4	3
Total		62	100

Note: Multiple grounds are cited in each case.

Sources: US Department of State, Office of the Legal Adviser, 2004, www.state.gov/s/l/c3439.htm; Canada Department of Foreign Affairs and International Trade, 2004; and Todd Weiler, www.naftalaw.org, 2004.

Tabel-tabel di atas menunjukkan bahwa AS merupakan negara yang paling sering menggunakan mekanisme penyelesaian sengketa dibanding dengan Meksiko dan Kanada. Tidak hanya itu, investor AS pun yang paling sering dimenangkan dalam penyelesaian sengketa tersebut dan yang paling sering dipersengketakan adalah masalah *national treatment*. Dengan kata lain, yang digugat adalah segala bentuk perlindungan yang diberikan negara terhadap aktor privatnya. Pertanyaannya adalah mengapa gugatan terhadap AS tidak signifikan

Universitas Indonesia

gugatan terhadap Meksiko? Apakah hal ini berarti bahwa ada usaha intervensi terhadap suatu negara?

Berdasarkan pembahasan sebelumnya dapat dikatakan bahwa Meksiko adalah negara yang terintervensi. Hal ini dikarenakan mekanisme yang diadopsi NAFTA sejalan dengan mekanisme *common law* yang diterapkan oleh AS dan Kanada sedangkan Meksiko yang menerapkan sistem yang berbeda dan tidak memiliki pilihan yang lain selain mengikuti mekanisme yang telah disepakati dengan mengubah mekanisme domestiknya. Apa yang dilakukan Meksiko memang tidak salah karena setiap negara berhak menentukan pilihannya sendiri. Namun Meksiko kurang hati-hati dalam mengkalkulasi dampak dari keputusannya tersebut. Merubah sistem hukum meskipun hanya dalam perdagangan saja sama dengan merubah sistem hukum suatu negara berikut sistem ketatanegaraan secara keseluruhan.

Ditambah lagi, empat dari lima yang tersisa hanya merupakan sebuah badan pengawas konsistensi penerapan hukum nasional di negara masing-masing dan satu merupakan sebuah konsultasi antar pemerintah di tingkat menteri. Empat yang dimaksud adalah mekanisme yang mengatur penyelesaian sengketa di sektor keuangan, *antidumping* termasuk *countervailing duty*, lingkungan hidup dan buruh. *Chapter 14 dan 19*, contohnya, merupakan pengaturan yang diadopsi dari CUSFTA dan sengaja diusulkan Kanada sebagai salah satu strategi untuk mengharmonisasi *trade remedy law* AS namun AS sendiri menyadari maksud dari inisiasi yang diajukan Kanada dan menerima usulan tersebut dengan mencabut sifat *binding arbitration* yang ada di CUSFTA. AS memperkuat *stand pointnya* tersebut dengan berargumen bahwa *binding arbitration* tidak sejalan dengan filosofi NAFTA yakni untuk menyelesaikan sengketa pada akhirnya dahulu yakni negara tempat sengketa berlangsung.

Tabel 8
NAFTA disputes under Chapter 19: Complainants and respondents, 1994-2005

As petitioner/complainant	As respondent/defendant			
	Canada	Mexico	United States	Total
Canada	—	3	38	41
Mexico	2	—	31	33
United States	17	12	—	29
Total cases	19	15	69	103

a. Subsidiaries of private firms have initiated cases against the host government. Please refer to NAFTA Chapter 19 Dispute Settlement Tables for details about specific cases.

Source: NAFTA Secretariat, 2005, www.nafta-sec-alena.org.

Tabel 9
Outcome of tribunal panel decisions under Chapter 19, 1994-2004

Disposition	Petitioning country		
	Canada	Mexico	United States
Affirmed in favor of respondent ^a	10	3	12
Remanded in favor of petitioner ^a	10	10	7
Remanded against respondent ^a	4	6	14
Ambiguous decision (terminated cases)	6	8	27
Pending cases	17	18	33
Total cases won as respondent ^a	10	2	12
Total cases won as petitioner ^a	9	8	7
Total cases involved as respondent or petitioner	18	14	63

a. Includes cases that are not unanimously decided but defined by being affirmed in part for the respondent or remanded in part for the respondent or petitioner.

Source: NAFTA Secretariat, 2004, www.nafta-sec-alena.org/english/index.htm.

Terlepas dari dicabutnya *binding arbitration* tersebut namun kedua tabel di atas menunjukkan bahwa mekanisme NAFTA masih memungkinkan Kanada untuk mengupayakan AS agar tetap sejalan dengan ketentuan yang telah disepakati di NAFTA.

Selain itu, masalah buruh menjadi persoalan tersendiri karena bagi buruh di AS dan Kanada, buruh di Meksiko menjadi “ancaman” mereka karena upah buruh Meksiko lebih rendah dibanding upah buruh di Kanada dan di AS.

Tabel 10.
Labor Force in North America, 1993 and 2003 (in millions)

	Canada		Mexico		United States		Total	
	1993	2003	1993	2003	1993	2003	1993	2003
Population	28.7	31.6	94.2	102.3	258.1	291.0	381.0	425.0
Labor force (working age 15–65)	14.6	17.0	37.2	40.7	131.0	146.5	182.8	204.3
Percent of total population	51	54	40	40	51	50	48	48
Official unemployment rate (percent)	11.4	7.6	3.2	2.6	6.9	6.0		
Employed	12.9	15.7	31.3	39.7	120.3	137.7	164.5	193.2
Percent of working-age population	88.2	92.4	84.2	97.5	91.8	94.0	90.0	94.6
Agriculture	.6	.4	8.0	6.5	3.3	2.3	11.9	9.2
Percent in sector	4	3	26	16	3	2	7	5
Industry	2.8	3.5	7.0	9.9	28.9	16.9	38.7	30.4
Percent in sector	22	22	22	25	24	12	24	16
Services	9.5	11.8	16.0	23.2	88.1	103.5	113.6	138.5
Percent in sector	74	75	51	58	73	75	69	72

Source: OECD (2004a).

Tabel 11.
*Department of Labor and unemployment Insurance spending in North America, 1994
 and 2003 (in billions of dollars)*

Year	Canada		Mexico		United States	
	Amount	Percent of GDP	Amount	Percent of GDP	Amount	Percent of GDP
Department of Labor spending						
1994	24.6	4.4	0.1	0.02	37.8	0.5
1995	25.3	4.4	0.1	0.02	32.8	0.4
1996	25.7	4.3	0.1	0.02	33.2	0.4
1997	18.6	3.0	0.1	0.02	31.1	0.4
1998	17.7	3.0	0.0	0.01	30.6	0.3
1999	18.3	2.9	0.0	0.01	33.0	0.4
2000	18.6	2.7	0.1	0.01	31.9	0.3
2001	19.4	2.7	n.a.	n.a.	39.8	0.4
2002	19.7	2.7	n.a.	n.a.	64.7	0.6
2003	20.5	2.4	n.a.	n.a.	70.7	0.6
Unemployment insurance spending						
1994	14.2	—	—	—	21.6	—
1995	12.0	—	—	—	21.3	—
1996	11.0	—	—	—	21.8	—
1997	10.3	—	—	—	19.8	—
1998	8.4	—	—	—	19.6	—
1999	8.9	—	—	—	20.6	—
2000	8.6	—	—	—	20.6	—
2001	8.3	—	—	—	31.7	—
2002	9.7	—	—	—	41.7	—
2003	10.8	—	—	—	41.3	—

n.a. = not available
 — = Mexico does not have an explicit unemployment insurance program. Partial alternatives to unemployment compensation are social security and other pension programs (IMSS and ISSTE). In 2003, these programs distributed \$22 billion, mostly for old-age support.

Sources: Treasury Board of Canada Secretariat (2004), Fox (2001), US Government Printing Office (2004), US Department of Labor (2004a), Mexican Federal Government (2004), and personal communication with Carlota Serna, 2001. Canadian and Mexican values converted to US dollars using annual exchange rates reported by the International Monetary Fund.

Tabel yang pertama menunjukkan bahwa pada dasarnya NAFTA menaikkan angkatan kerja Meksiko dari 84% usia kerja menjadi 97.5%. Sebuah peningkatan yang cukup baik namun terkadang angka tidak mencerminkan realita. Meskipun angkatan kerja naik namun tidak berarti terjadi kesetaraan upah. Setelah penerapan NAFTA, Meksiko memiliki Gini indeks sebesar 51.4 pada tahun 2002 sedangkan AS memiliki Gini indeks sebesar 45 dan Kanada 42.⁹⁷ Tidak hanya

⁹⁷ Gary Hufbauer dan Jeffrey J. Schot, *loc.cit.*, hlm.101

upah yang tidak seimbang namun peningkatan angkatan kerja juga dihantui oleh pekerja anak-anak dan perlindungan pemerintah Meksiko terhadap para pekerjanya.

Seperti yang terlihat pada tabel yang kedua bahwa Meksiko masih belum memiliki standar yang baku untuk perlindungan pekerja serta jaminan sosialnya. Hal inilah yang membuat pengaturan mengenai buruh berikut upaya hukum penyelesaian masalah buruh merupakan masalah yang sensitif untuk dibicarakan dalam konteks NAFTA. Untuk mengakomodasi kepentingan para pihak maka jalan tengah yang diambil adalah dengan membentuk NAALC.

Hal ini menunjukkan bahwa pada dasarnya tidak ada pengaturan mengenai mekanisme penyelesaian sengketa NAFTA. Yang ada hanya pengaturan mekanisme koordinasi dan pengawasan penyelesaian sengketa atas kesepakatan perdagangan yang diatur dalam NAFTA. Dalam kasus NAFTA, hal inilah yang menyebabkan mekanisme penyelesaian sengketa NAFTA menjadi mandul dalam menyelesaikan masalah lain yang berkaitan dengan NAFTA. Kompromi-kompromi ini dilakukan untuk satu tujuan yakni untuk meningkatkan laju perdagangan diantara ketiga negara. Pertanyaannya adalah apakah hal tersebut terbukti?

Data WTO tahun 2009 menunjukkan demikian namun ada beberapa hal yang menarik yang dapat dibahas.

Tabel 12.

Merchandise trade of NAFTA countries by major product group and by origin/destination, 2009 ((Billion dollars and percentage)

Destination	World						NAFTA					Other origin/destination				
	Value	Share		Annual percentage change		Value	Share		Annual percentage change		Value	Share		Annual percentage change		
		2009	2000	2009	2008		2009	2009	2000	2009		2008	2009	2009	2000	2009
Exports																
Canada																
Agricultural products	44	12,6	13,8	11	-19	23	9,2	8,6	4	-23	20	36,4	26,5	21	-15	
Fuels and mining products	93	17,5	29,4	31	-42	78	18,0	30,8	32	-43	15	13,7	20,1	21	-38	
Manufactures	157	63,5	49,6	-5	-27	125	65,8	55,2	-7	-28	33	47,2	42,9	6	-21	
Total exports	317	100,0	100,0	9	-31	240	100,0	100,0	7	-33	76	100,0	100,0	15	-22	
Mexico																
Agricultural products	16	5,5	6,8	9	-9	12	4,9	5,5	4	-7	3	10,9	9,4	31	-13	
Fuels and mining products	36	11,0	15,8	15	-37	30	9,5	17,2	18	-36	7	24,4	18,1	6	-43	
Manufactures	172	83,3	75,1	4	-19	147	85,6	76,8	1	-17	25	63,1	69,8	22	-25	
Total exports	230	100,0	100,0	7	-21	194	100,0	100,0	5	-20	36	100,0	100,0	19	-28	
United States																
Agricultural products	120	9,1	11,3	23	-15	35	6,6	8,7	19	-12	85	10,6	11,7	25	-16	
Fuels and mining products	88	3,6	8,4	49	-30	26	4,6	7,7	41	-38	62	3,0	8,6	54	-26	
Manufactures	800	83,0	75,8	7	-17	262	85,4	80,3	3	-17	538	81,6	74,4	10	-17	
Total exports	1056	100,0	100,0	12	-18	334	100,0	100,0	7	-19	723	100,0	100,0	15	-17	
NAFTA																
Agricultural products	179	9,4	11,2	19	-15	70	7,2	7,9	11	-15	108	12,2	13,0	24	-15	
Fuels and mining products	218	7,7	13,6	34	-37	133	10,4	18,2	30	-41	84	4,3	10,1	40	-30	
Manufactures	1130	78,6	70,5	5	-19	534	78,5	70,6	0	-20	596	78,8	71,4	10	-17	
Total exports	1602	100,0	100,0	11	-21	768	100,0	100,0	7	-24	835	100,0	100,0	15	-18	

Universitas Indonesia

Destination	World						NAFTA					Other origin/destination							
	Value		Share		Annual percentage change		Value		Share			Annual percentage change		Value		Share		Annual percentage change	
	2009	2000	2009	2008	2009	2009	2000	2009	2008	2009	2009	2000	2009	2008	2009	2008	2009		
Imports																			
Canada																			
Agricultural products	29	6,4	8,9	10	-6	19	6,3	7,6	11	-5	11	6,5	7,4	9	-7				
Fuels and mining products	39	7,7	11,9	32	-39	15	4,3	8,2	36	-42	25	15,0	17,1	30	-38				
Manufactures	249	83,6	75,5	2	-19	146	87,5	81,2	-1	-22	103	75,4	71,7	8	-16				
Total imports	330	100,0	100,0	7	-21	187	100,0	100,0	4	-22	143	100,0	100,0	13	-20				
Mexico																			
Agricultural products	21	6,1	8,6	18	-22	17	6,8	11,7	21	-23	4	4,2	3,5	7	-20				
Fuels and mining products	22	4,9	9,0	38	-45	15	5,0	11,1	44	-39	7	4,7	5,8	29	-55				
Manufactures	194	83,4	80,4	5	-21	90	86,6	76,7	2	-24	104	74,6	87,8	8	-19				
Total imports	242	100,0	100,0	10	-24	123	100,0	100,0	9	-26	118	100,0	100,0	10	-23				
United States																			
Agricultural products	101	5,5	6,3	6	-13	35	7,6	7,4	4	-15	66	4,6	5,5	7	-12				
Fuels and mining products	311	13,3	19,4	30	-44	105	14,8	26,0	30	-42	207	12,7	17,2	30	-46				
Manufactures	1121	76,9	69,9	1	-21	242	71,2	61,5	-5	-22	880	79,3	73,4	2	-21				
Total imports	1605	100,0	100,0	7	-26	407	100,0	100,0	5	-27	1198	100,0	100,0	8	-26				
NAFTA																			
Agricultural products	151	5,7	6,9	8	-13	70	7,1	8,2	10	-14	80	4,7	5,5	7	-12				
Fuels and mining products	373	11,6	17,1	31	-44	134	10,2	19,0	32	-41	238	12,5	16,3	30	-45				
Manufactures	1565	78,6	71,9	1	-21	478	78,3	69,0	-3	-22	1086	78,7	74,4	3	-20				
Total imports	2177	100,0	100,0	8	-25	717	100,0	100,0	5	-26	1460	100,0	100,0	9	-25				

Sumber: WTO, 2010

Untuk Kanada dan Meksiko nilai ekspor dan impor *merchandise* memang berasal dari NAFTA. Hal ini terlihat dari tingginya nilai ekspor ke negara-negara NAFTA dibanding ke negara-negara di luar NAFTA. Namun untuk AS justru yang terjadi adalah sebaliknya nilai ekspor dan impor dari luar NAFTA justru lebih tinggi dibanding nilai ekspor dan impor di dalam NAFTA sendiri. Apabila mengacu pada tabel di bawah ini maka dapat dilihat bahwa semenjak dari terbentuknya NAFTA, AS memang lebih banyak menginvestasi di luar NAFTA dibanding di NAFTA.

Tabel 13.
*US outward direct investment position (stock) at year end, NAFTA and world
(billions of US dollars)*

Sector	Canada		Mexico		World	
	1994	2003	1994	2003	1994	2003
Mining ^a	10.4	24.3	.1	.4	67.6	98.7
Utilities	n.a.	1.0	n.a.	.7	n.a.	26.9
Manufacturing						
Food	4.0	4.3	2.7	1.7	24.9	22.7
Chemicals	5.8	13.1	2.3	4.0	47.9	90.3
Primary and fabricated metals	2.2	4.1	n.a.	n.a.	9.8	23.0
Machinery	2.1	3.1	n.a.	1.1	25.0	21.4
Computer and electronic products	n.a.	5.3	n.a.	1.8	n.a.	57.6
Electrical equipment, appliances, and components	1.1	1.5	.9	.9	19.6	9.7
Transportation equipment	9.4	17.9	1.8	n.a.	28.0	45.4
Total	34.0	74.9	10.1	20.1	201.0	378.0
Wholesale trade	6.9	12.7	1.3	2.0	59.0	140.6
Information	n.a.	2.2	n.a.	1.2	n.a.	47.5
Depository institutions	.9	2.7	n.a.	16.9	27.4	63.7
Finance (except depository institutions) and insurance	13.0	34.2	2.2	7.2	195.9	299.8
Professional, scientific, and technical services	3.3	2.0	.4	.4	27.0	40.6
Other industries	5.8	38.5	n.a.	12.6	35.0	693.1
All Industries	74.2	192.4	17.0	61.5	612.9	1,788.9

n.a. = not available

a. Values for 1994 are petroleum only.

Notes: Starting in 1999, the Bureau of Economic Analysis (BEA) updated its categorization for FDI abroad. Some investment may have shifted categories as a result of reclassification.

Source: BEA (2004b).

Jika dibandingkan dengan data masuknya FDI ke Meksiko maka hal lain akan muncul.

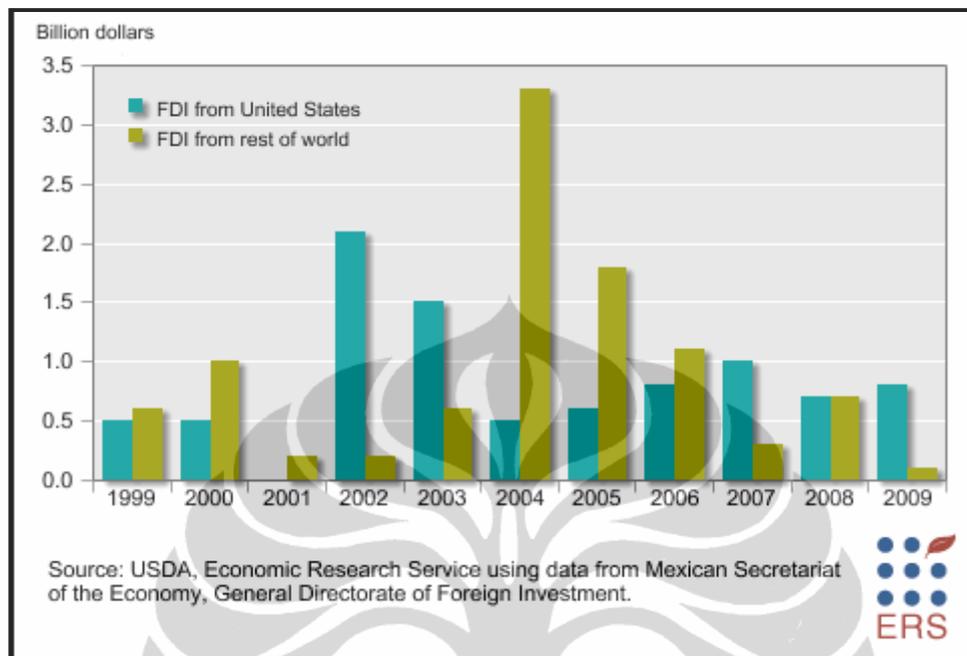
Tabel 14.
Realized FDI flows into Mexico, by sector, 1994-2004 (million of US dollars)

Sector	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1994–2004 share
Manufacturing	6,207	4,858	4,815	7,295	5,157	8,994	9,502	6,032	6,500	5,045	8,246	49.3
Food, beverages, and tobacco	1,809	651	502	2,953	731	1,041	1,201	974	1,337	898	1,010	8.9
Machinery and metal products	1,889	2,893	2,212	2,757	2,344	5,396	4,445	3,362	2,926	2,597	3,869	23.6
Chemical products, including derivatives of petroleum, rubber, and plastics	646	573	1,197	820	1,166	950	1,444	412	1,133	687	1,857	7.4
Mineral nonmetallic products	54	90	37	6	20	236	143	102	-81	77	782	1.0
Basic metals	1,344	143	325	106	54	269	282	243	60	8	42	2.0
Other subsectors	466	509	542	653	842	1,102	1,986	940	1,126	778	687	6.5
Services	2,100	1,475	1,704	2,016	1,518	2,263	6,690	15,962	5,429	3,152	5,181	32.2
Real estate	222	65	64	59	59	179	329	143	152	49	100	1.0
Professional and technical services	266	140	211	144	313	703	1,143	954	411	566	68	3.3
Financial services and insurance	716	952	1,111	969	627	379	4,343	14,034	4,249	1,811	4,519	22.9
Restaurants and hotels	723	103	167	571	208	322	437	366	351	319	320	2.6
Other subsectors	174	216	150	273	312	680	438	465	267	407	174	2.4
Other	2,354	2,012	1,297	2,871	1,642	1,951	590	5,641	3,200	3,176	2,420	18.4
Total	15,067	9,667	10,055	14,216	12,360	13,207	16,781	27,635	15,129	11,373	16,602	
Total notified	10,661	8,344	7,818	12,186	8,319	13,207	16,781	27,635	15,129	11,373	15,846	100.0
Estimates ^a	4,405	1,322	2,238	2,030	4,041	0	0	0	0	0	756	

a. Estimates of investment not notified to the Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), which are not attributed to any host sector. Estimates before 1999 include all reinvestment and exchange between companies and their affiliates. These were included in notifications since 1999. Since 2002, the RNIE has made estimates of new investment and reinvestment that occurred but have not yet been reported.

Source: Secretaría de Economía (2005a).

Grafik 1.
Net inflows of FDI in Mexico's food, beverage and tobacco industries, 1999-2009



Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa FDI yang paling banyak masuk ke Meksiko adalah dari sektor makanan, minuman dan tembakau. Namun grafik 1, menunjukkan bahwa dari sektor tersebut justru FDI yang masuk berasal dari luar NAFTA, hanya dalam beberapa tahun saja FDI AS masuk dalam jumlah yang signifikan ke Meksiko. Hal ini menunjukkan bahwa NAFTA memang mampu menarik FDI dalam jumlah yang besar ke Meksiko namun dalam perkembangannya tidak hanya NAFTA tetapi dampak dari terbentuknya NAFTA yang justru mendongkrak FDI Meksiko masuk. Pertanyaannya kemudian adalah mengapa legalisasi tetap dipertahankan? Apa hubungan antara hukum dan perdagangan internasional?

4.2. Hukum, perdagangan dan hubungan internasional

Pada dasarnya yang dibutuhkan dari dunia usaha adalah kepastian hukum yang dapat diprediksi. Maksudnya adalah sebuah mekanisme hukum yang tidak hanya jelas tetapi juga adaptif dengan dinamika pasar. Hal ini penting karena mekanisme hukum yang tidak pasti akan mengharuskan pelaku usaha untuk menyewa tenaga pengacara dan membayar asuransi sebagai tindakan antisipasi dari resiko-resiko yang mungkin muncul.

Dalam konteks ini, *common law* telah berperan sebagai mesin pendorong berjalannya perdagangan sejak tahun 1750an yang mana pada waktu itu Lord Mansfield, seorang *Lord Chief of Justice* di Inggris, menyatukan *common law* dengan *law of merchant* di Inggris. Hal ini dia lakukan karena.⁹⁸

“ *In all mercantile transactions the great object should be certainty; and therefore, it is of more consequence that a rule should be certain, than whether the rule is established one way or the other. Because speculators in trade then know what ground to go upon*”

Dari sinilah, hukum perdagangan modern lahir. Lord Mansfield berhasil merumuskan kerangka hukum perdagangan yang mampu mengubah proposisi fakta menjadi sebuah rangkaian kerangka hukum yang rasional, dapat dikonsultasikan kepada pelaku bisnis, pengacara dan hakim.

Dalam konteks perdagangan bebas, sebagian porsi modal dan harta akan terkonsentrasi pada *speculative interests* yang berbentuk saham dan *future exchanges*.⁹⁹ Agar pasar ini dapat berjalan, sangatlah penting bagi para pelaku pasar untuk mendapat suatu kepastian di tengah dinamika pasar. Dari sinilah muncul hukum kontrak, hukum asuransi (*bill of exchange*, *bill of lading* dan *letters of credit*), hukum perusahaan, hukum paten dan *equity* (pengadilan khusus untuk sengketa dagang).

Perkembangan ini muncul karena hukum memiliki tiga peran penting dalam konteks perdagangan.¹⁰⁰ Pertama, *common law* mampu memfasilitasi keinginan para pelaku bisnis dalam sebuah kerangka perjanjian dengan menganalisa dampak yang mungkin muncul dari apa yang akan disepakati.

⁹⁸ Irvine of Lairg, *Law; An Engine for Trade*, dalam *The Modern Law Review*, Vol. 64, No. 3 (May, 2001), hlm 334

⁹⁹ *ibid*, hlm 337- 344

¹⁰⁰ *ibid*, hlm 348

Kedua, *common law* mampu menyatukan struktur dan hukum kebiasaan (*customs*) kedalam suatu kerangka hukum yang koheren dan dapat diprediksi yang mengatur aspek-aspek penting perdagangan mulai dari *bills of exchange* hingga perdagangan barang. Yang ketiga karena *common law* mampu merumuskan peraturan yang memastikan agar perdagangan bebas dapat berjalan secara efisien dan dengan tidak merugikan masyarakat dalam skala yang luas.

Dilihat dari konteks historis, maka tidak heran apabila usaha harmonisasi hukum ke dalam *common law* terjadi dalam berbagai bentuk perdagangan internasional. Tidak hanya untuk efektifitas hukum dan fleksibilitas yang jauh baik dibanding *civil law system* namun *common law* mampu beradaptasi dengan dinamika perdagangan yang cepat. Secara empiris, negara yang menganut *common law* adalah negara-negara yang terlibat secara aktif dalam perdagangan internasional. Dengan demikian, tidaklah heran apabila banyak negara-negara dengan *common law system* sangat agresif dalam melegalisasi berbagai bentuk kerja sama perdagangan dalam skala regional dan internasional. Permasalahannya adalah bagaimana dengan negara-negara yang menganut *civil law system*? Apakah harmonisasi hukum dari *civil law system* menjadi *common law system* merupakan sebuah hal yang wajar atau sebuah upaya intervensi?

Jawaban yang diplomatis akan menyatakan bahwa harmonisasi bukanlah intervensi apabila negara yang bersangkutan setuju untuk mengharmonisasikan sistem hukumnya. Masalahnya adalah masalah harmonisasi hukum tidak semudah mengharmonisasi nada karena dampak dari harmonisasi tersebut dapat merambat kepada sistem tata negara dan merugikan negara itu sendiri. Pertanyaannya kemudian adalah mengapa harmonisasi tersebut masih terus dilakukan?

Alasannya sederhana karena upaya harmonisasi tersebut memiliki legitimasi. Seperti yang telah dibahas sebelumnya bahwa legitimasi adalah *ultimate rule of recognition*. Selain itu, legitimasi merupakan standar atau ukuran yang menentukan kepatuhan suatu masyarakat terhadap suatu peraturan tertentu. Hal ini dikarenakan masyarakat internasional merupakan masyarakat yang masih memegang *belief-system* bahwa hukum adalah *coercive order* yang berfungsi untuk mengembangkan masyarakat.

Hal serupa pun terjadi dalam NAFTA, pada awalnya NAFTA dibentuk untuk mengembangkan suatu kawasan ekonomi di Amerika Utara dan legalisasi digunakan untuk sebagai sebuah alternatif *exit strategy*. Yang dimaksud dengan *exit strategy* adalah suatu kesempatan untuk keluar dari kesepakatan yang telah dirumuskan sebelumnya. Dengan kata lain, legalisasi dipilih agar setiap negara yang terlibat tidak terikat sehingga jika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan atau kerja sama tidak berjalan sesuai rencana maka negara-negara yang bersangkutan dapat mencari kerja sama atau kesepakatan lain.

Hal tersebut dimungkinkan tergantung pada proses legalisasi itu sendiri. Seperti yang telah dibahas sebelumnya bahwa pada akhirnya legalisasi akan menghasilkan legitimasi dan legitimasi inilah yang nantinya akan dipergunakan oleh masing-masing negara yang terlibat dalam legalisasi untuk menjalin kerja sama lain atau legalisasi lainnya. Sehingga dapat dilihat bahwa legitimasi memiliki suatu derajat tertentu sama seperti yang telah diargumenkan Franck sebelumnya. Permasalahan adalah derajat yang seperti apa yang dimaksud oleh Franck?

Dalam tulisannya, Franck hanya berargumen bahwa derajat yang dimaksud tergantung dari kesepakatan negara-negara lain. Dengan kata lain, semua kembali pada proses legalisasi itu sendiri. Namun berangkat dari pembahasan Franck, elemen yang menentukan derajat legitimasi sama dengan dengan derajat yang dibahas oleh Keohane dalam tulisannya yakni *obligation*, *precision* dan *delegation*. Untuk masing-masing komponen, Keohane telah merumuskan indikatornya masing-masing.

Table 15. *Indicators of obligation***High**

Unconditional obligation; language and other indicia of intent to be legally bound

Political treaty: implicit conditions on obligation

National reservations on specific obligations; contingent obligations and escape clauses

Hortatory obligations

Norms adopted without law-making authority; recommendations and guidelines

Explicit negation of intent to be legally bound

LowTable 16. *Indicators of precision***High**

Determinate rules; only narrow issues of interpretation

Substantial but limited issues of interpretation

Broad areas of discretion

“Standards”: only meaningful with reference to specific situations

Impossible to determine whether conduct complies

Low

Tabel 17. *Indicators of delegation*

a.	Dispute resolution
	High
	Courts: binding third-party decisions; general jurisdictions; direct private access; can interpret and supplement rules; domestic courts have jurisdiction
	Courts: jurisdiction, access or normative authority limited or consensual
	Binding arbitration
	Nonbinding arbitration
	Institutionalized bargaining
	Pure political bargaining
	Low
b.	Rule making and implementation
	High
	Binding regulations; centralized enforcement
	Binding regulations with consent or opt-out
	Binding internal politics; legitimations of decentralized enforcement
	Coordination standards
	Draft conventions; monitoring and publicity
	Recommendations; confidential monitoring
	Normative statements
	Forum for negotiations
	Low

Melalui indikator ini, kekuatan sebuah legitimasi bisa diukur dan dianalisa. Dalam kasus NAFTA jelas bahwa legitimasi yang terbentuk memiliki kekuatan yang lemah. Yang paling jelas dapat dilihat dari sisi penyelesaian sengketa yang mana sengketa diselesaikan melalui *nonbinding arbitration* dan *institutionalized bargaining* sedangkan *rule making* dari NAFTA terbentuk melalui forum negosiasi atau sekedar *normative statements*. Mungkin dalam konteks ini jugalah, Kanada berusaha keras agar WTO memiliki sebuah mekanisme yang mengikat. Yang menjadi masalah adalah tidak semua negara menginginkan hal yang sama. AS jelas tidak memilih WTO karena legitimasi yang kuat akan mempersempit kemungkinan adanya sebuah *exit strategy* dan seperti yang telah ditunjukkan oleh tabel-tabel sebelumnya, AS bukan merupakan negara yang dapat berkerja sama secara konsisten dengan suatu kawasan tertentu.

Namun sebagai negara yang mengandalkan ekspor, AS memerlukan sebuah pengaturan yang jauh lebih fleksibel untuk memainkan politik perdagangannya.

Selain itu, yang harus diperhatikan adalah dampak dari harmonisasi hukum itu sendiri. Koskenniemi berargumen bahwa dengan membuat segala sesuatu ke dalam sebuah prosedur hukum maka akan membuat negara menganggap bahwa sengketa atau kontroversi yang terjadi di antara negara-negara tersebut hanyalah sebuah kesalahpahaman yang dapat diselesaikan dengan melalui sebuah negosiasi untuk memahami yang satu dengan yang lain.¹⁰¹ Permasalahannya adalah perspektif tersebut akan membuat negara melupakan bahwa sumber daya adalah suatu hal langka dan bahwa menyelesaikan suatu konflik atau sengketa berarti mengalah atau berkorban dengan menyerahkan sesuatu kepada yang lain. Secara perlahan, akan membuat negara untuk tidak menghiraukan realita (ideologi, *ethnic*, *value*, politik dll) dan apa yang menjadi prioritas bagi negara sehingga pada akhirnya negara akan menyerahkan kedaulatannya kepada prosedur.

Dampak yang kedua adalah negara akan memiliki asumsi bahwa hak yang mereka peroleh dari prosedur tersebut adalah kondisi yang hendak dicapai.¹⁰² Sehingga negara memiliki perspektif bahwa negara tidak terlalu *selfish* karena negara dapat menyetujui prinsip-prinsip dalam sebuah prosedur yang mana prosedur tersebut dapat meminimalisir munculnya sebuah konflik. Pertanyaannya kemudian adalah, apakah ada negara yang tidak *selfish*? Sedikit naif untuk menyatakan bahwa melalui harmonisasi kepentingan negara dapat dikendalikan dan konflik dapat dihindari. Minimal NAFTA membuktikan demikian. Yang terjadi justru sebaliknya, negara akan terus meningkatkan kemampuan ekonominya dan terlepas dari seberapa kuat hukum mengatur namun konflik akan tetap terjadi.

¹⁰¹ Koskenniemi, *loc.cit*, hlm. 155

¹⁰² *Ibid*, hlm. 156

4.3. Dari Amerika Utara Menuju Pasar Dunia; Sebuah Strategi yang cerdas ?

Dalam konteks perdagangan internasional, kepastian hukum sangat diperlukan negara-negara dalam melakukan transaksi perdagangan. Sehingga pasar internasional merupakan institusi yang paling mengandalkan hukum. Kratochwil berargumen bahwa anarki pasar terjadi karena tidak adanya suatu institusi yang berfungsi sebagai badan pengambil keputusan.¹⁰³ Tidak hanya itu seperti yang dikatakan Lord Mansfield, Koskeniemmi juga berargumen bahwa hukum harus berkaitan dengan *practice* karena apabila tidak maka hukum tersebut hanyalah sebuah utopia dan dapat digunakan oleh negara sebagai *apologist* dalam dinamika politik internasional.¹⁰⁴

Hal inilah yang sejak awal disadari oleh AS dan melalui kebijakan luar negerinyalah AS berusaha mengisi “kekosongan” itu dengan pendekatan legalistik. Itulah mengapa Krisch berargumen bahwa AS merumuskan hukum bagi negara lain tetapi tidak untuk dirinya sendiri dan alasannya karena hukum internasional berjalan sejalan dengan hukum AS serta hanya bertindak sebagai aturan tambahan untuk mengatur perilaku negara lain.¹⁰⁵

Secara garis besar NAFTA dapat dikatakan sebagai sebuah uji coba upaya harmonisasi hukum dan proses integrasi antara hukum dengan kebiasaan perdagangan di ketiga negara. Permasalahannya adalah hasil dari uji coba ini menghasilkan legitimasi yang dapat digunakan oleh ketiga negara untuk melegalisasi hal yang sama dengan negara atau kawasan lain. Tidak ada yang salah dengan hal tersebut namun apabila legalisasi dilakukan hanya sebatas pada kerangka hukum dan tidak mengakar pada *practice* yang ada di negara-negara yang tergabung dalam proses legalisasi tersebut maka legalisasi tersebut hanyalah sebuah utopia dan rentan dijadikan sebagai sebuah *apologist* oleh negara-negara yang diuntungkan dari legalisasi tersebut.

Dalam konteks NAFTA, masing-masing negara justru mengidentifikasi *practice* apa yang merugikan negaranya dan oleh sebab itu harus dihindari. Untuk

¹⁰³ Friedrich V. Kratochwil, *Rules, Norms and Decisions; On the Conditions of Practical and Legal Reasoning in International Relations and Domestic Affairs*, (Great Britain; Cambridge, 1991), hlm. 47

¹⁰⁴ Martti Koskeniemi, *loc.cit*, hlm. 19-20

¹⁰⁵ David M. Malone dan Yuen Foong Khong (Ed.), *loc.cit*, hlm 57-58

hal tersebut, Meksikolah yang paling banyak mendapat keluhan dari AS dan menjadi kekhawatiran Kanada. Sehingga yang terjadi adalah NAFTA menjadi sebuah utopia bagi perdagangan Meksiko dan *apologist* bagi AS dan Kanada ketika mengharmonisasikan hukumnya terhadap Meksiko. Utopia karena Meksiko menganggap bahwa NAFTA dapat menarik banyak FDI ke dalam negeri dan mampu mendorong perekonomian domestiknya. *Apologist* karena ketika mekanisme tersebut memiliki efek samping seperti masalah lingkungan, imigran gelap serta kejahatan transnasional lainnya, kesepakatan NAFTA yang hanya memfokuskan pada masalah harmonisasi hukum perdagangannya menjadi suatu pembenaran atas sebuah pembiaran. Apabila hal ini dapat terjadi terhadap Meksiko maka hal yang sama dapat terjadi terhadap negara-negara lain.

Bagi AS, isitilah utopia dan *apologist* tidak terlalu relevan karena AS sendiri masih memiliki PR dan beberapa agenda penting yang harus diselesaikan. *Free Trade Area of the Americas* (FTAA) merupakan sebuah “kegagalan” sekaligus PR yang masih diselesaikan oleh AS.¹⁰⁶ Sadar akan kebuntuan ini, AS mengincar potensi pasar di Asia Pasifik melalui APEC yang hingga saat ini masih juga menemukan jalan buntu. Sebagai strategi alternatif, AS juga mencari celah untuk dapat “berpartisipasi” dengan *East Asia Community* melalui ASEAN. Seluruh usaha ini AS (dan termasuk juga Kanada meskipun tidak seagresif AS) lakukan karena AS sudah memiliki kerangka legitimasi yang dapat diterapkannya terhadap kerangka lain secara *justified*.

Dalam permainan politik NAFTA-WTO, AS memang “kalah” strategi namun hal ini justru yang akan membuat AS tidak jatuh ke dalam lubang sama. AS akan belajar dari negara tetangganya, Kanada, untuk mencari bentuk atau institusi lainnya yang proses legalisasinya menghasilkan legitimasi yang paling sesuai dengan kepentingannya yakni harmonisasi hukum perdagangan bukan penyelesaian sengketa yang mengikat. Pertanyaan berikutnya adalah apakah ini merupakan strategi yang cerdas atau perangkap yang cantik?

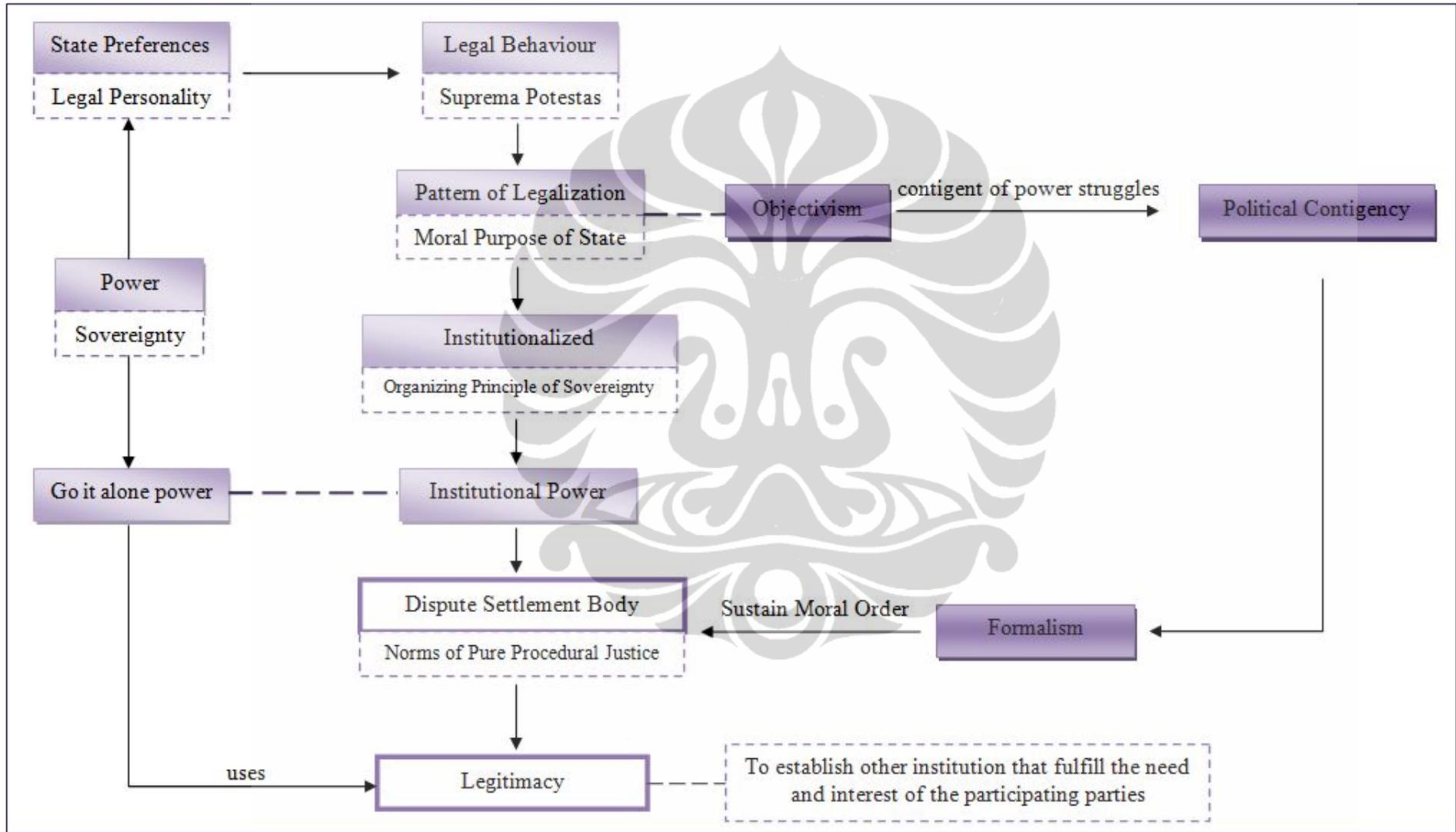
¹⁰⁶ Heinz G. Preusse, *The New American Regionalism* (Northampton; Edward Elgar, 2004), hlm 204-210

4.4. Legalisasi; Sebuah Kesimpulan

Perangkap atau strategi tergantung dari sikap masing-masing negara. Bagi AS jelas bahwa legalisasi merupakan sebuah strategi yang sangat cantik namun bagi beberapa negara yang lain legalisasi merupakan sebuah perangkap yang menghancurkan. Secara keseluruhan, pembahasan konseptual yang dimulai dari bab pertama hingga terakhir mencoba menggambarkan proses legalisasi sebagai berikut:



Bagan 12.
Proses Legalisasi



Universitas Indonesia

Dari bagan di atas dapat dilihat bahwa keseluruhan proses legalisasi berawal dan berujung pada negara sehingga yang menentukan baik atau tidaknya legalisasi bergantung dari negara itu sendiri. Sama seperti sebuah permainan, legalisasi merupakan sebuah strategi yang harus dimainkan dengan mempertimbangkan berbagai macam faktor dan tidak terbatas pada hukum dan politik saja.

Strategi juga merupakan sebuah seni yang khas untuk masing-masing senimannya. Begitu pula dengan legalisasi, akan menjadi khas bagi masing-masing negara karena seperti yang diargumentasikan oleh Krasner bahwa negara seyogyanya memiliki preferensinya sendiri dan seperti yang diargumentasikan oleh Gruber bahwa seni untuk memperjuangkan preferensinya tersebut terletak pada bagaimana negara memberdayakan *power*-nya. *Power* yang dimaksud tidak semata-mata kemampuan ekonomi namun kemampuan memainkan strategi politik yang cerdas juga merupakan *power* tersendiri.

Argumen ini muncul karena struktur internasional atau organisasi internasional bukanlah sebuah entitas yang setara seperti negara sehingga akan menjadi rancu apabila struktur menentukan atau mempengaruhi preferensi negara. Oleh karena itu, penting untuk dipahami bahwa apapun bentuk dan isitilah yang digunakan, legalisasi bukanlah sebuah akrobatik politik yang harus dikagumi namun sebuah permainan yang harus diwaspadai dan dicermati. Dengan perspektif demikian, apabila suatu negara dapat melihat esensi yang sebenarnya dari sebuah legalisasi maka negara tersebut dapat memanfaatkannya dan menjadikannya sebagai sebuah keuntungan.

4.5. *Lesson to be learned*; Sebuah rekomendasi

Indonesia hampir sama dengan Meksiko. Keduanya menganut sistem hukum yang sama yakni *civil law system*. Meskipun Meksiko memulai pasar bebas jauh lebih dahulu dibanding Indonesia namun Indonesia dapat bercermin kepada Meksiko. Sama seperti Meksiko, Indonesia pun terkesan mencari “jalan pintas” dengan menciptakan berbagai *hybridization* hukum baik dalam bentuk regulasi maupun lembaga penyelesaian sengketa. Sebagai contoh, hukum dagang Indonesia mengacu pada Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (*Burgerlijk*

Recht) dan Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (*Wetboek van Koophandel*) namun ada UU serta beberapa keputusan menteri di luar KUH Per dan KUHD yang juga mengatur perniagaan Indonesia seperti. Namun tidak semuanya mengacu pada undang-undang pokok yang sama. Ada beberapa UU yang dirumuskan sebagai salah satu bentuk dari adaptasi terhadap perkembangan zaman seperti UU Perlindungan Konsumen dan UU Anti Monopoli yang mengadopsi *common law system*.

Pada dasarnya, sebuah sistem yang hibrid tidak bermasalah selama proses tersebut menunjang atau memperkuat kinerja sistem hukum yang berlaku. Masalah akan muncul ketika hibridisasi tersebut justru mengganggu kinerja sistem. Bahkan lebih lanjut, Suzie Sudarman berargumen bahwa ketika hibridisasi mengganggu sistem maka sebuah *compatibility gap* akan muncul. Saat ini Indonesia telah menandatangani berbagai FTA yang akan dihadapi di masa yang akan datang dan setiap FTA akan memiliki kekhasannya sendiri. Permasalahannya adalah bagaimana dengan Indonesia? Apa yang menjadi strategi Indonesia untuk mengaitkan *practices* dalam negerinya dengan berbagai FTA yang telah ditandatanganinya? Apakah Indonesia ke depan akan berkembang ke arah perkembangan yang utopia ataukah sebaliknya?

Meksiko adalah sebuah bukti nyata dampak yang dapat terjadi terhadap negara yang hidup dalam utopia politik sebagai dampak dari proses legalisasi. Untuk Indonesia, Rhenald Kasali dalam artikelnya yang berjudul **Indonesia “Alignment”** [Harian Kompas; September 2010] berargumen bahwa pemerintah dan parlemen yang *missaligned* tidak mungkin memecahkan masalah-masalah besar yang berdampak sistematis, inovatif dan bersifat terobosan. Oleh sebab itu, beliau menyarankan agar ada perubahan strategis untuk membongkar belenggu–belenggu tersebut dan memusatkan sumber daya manusia di depan perubahan. Perubahan yang seperti apa yang dimaksud oleh Rhenald Kasali?

Menurut pendapat penulis, yang paling mendasar adalah perubahan paradigma masyarakat Indonesia terhadap legalisasi perdagangan terutama masyarakat intelektual dan pemerintahnya untuk tidak hanya mengagumi akrobatik politik negara-negara maju tetapi lebih waspada dalam menelaah

berbagai bentuk legalisasi perdagangan yang akan berlaku termasuk yang akan ditandatangani. Selain paradigma, penulis pun sependapat dengan Rhenald Kasali bahwa Indonesia pun harus belajar sistematis, inovatif dan bersifat terobosan. Dalam hal ini, Kanada dapat dijadikan contoh karena meskipun memiliki sistem hukum yang berbeda dengan Indonesia namun kemampuan Kanada dalam memainkan *go-it-alone power*-nya merupakan suatu contoh yang dapat Indonesia pelajari untuk ke depan. Yang pasti, pembahasan ini tidak mengindikasikan bahwa legalisasi perdagangan harus dihindari juga karena seperti yang diutarakan Beecher bahwa “*riches without law are more dangerous than is poverty without law*” namun tidak berarti juga bahwa dengan adanya hukum akan dengan seyogyanya mengurangi dampak negatif tersebut.

