

**KONFLIK INDONESIA-JEPANG DI DALAM  
PASAR OTOMOTIF: PENERAPAN ANALYTIC HIERARCHY  
PROCESS (AHP) DAN GAME THEORY**

**Ahmad Jamli**

Universitas Gadjah Mada

**Jose Rizal Joesoef**

Universitas Gajayana Malang

**ABSTRACT**

*This study stipulates the conflict between Indonesia and Japan due to serious allegations of the National Car program that is seemingly to protect Indonesian-domestic automotive market. Being aware of potential new conflicts and assuming the program is still upheld, the nature and intensity of the conflict are described quantitatively by applying the Analytic Hierarchy Process (AHP) in a non-zero sum game framework. The AHP is used to find relative importance of strategies that are possible to be implemented by Indonesia and Japan and to measure their payoffs.*

*Key Words: Dominant Strategy, Nash Equilibrium, Prisoners' Dilemma, Focal Point, Credible Commitment, International Public Good, Coase Theorem, the Tragedy of Commons.*

**PENDAHULUAN**

Kepanikan telah meriuhkan pasar otomotif dunia. Dunia otomotif menderita penurunan penjualan yang sangat tajam, sekaligus menderita kelebihan pasok (*excess supply*). Kepanikan ini disebabkan dua hal. Pertama, masyarakat Eropa sudah bosan dengan kemacetan jalan dan sadar akan bahaya polusi knalpot mobil. Mobil yang ramah lingkungan tidak mempan menembus pasar. Pasar Eropa sudah jenuh (*mature*). Kedua, invasi mobil Jepang dan Korea Selatan relatif sulit diblokade. Mereka menerapkan strategi build where you sell untuk mengatasi kelebihan pasok, yang lima kali lebih besar dari daya serap pasar domestiknya [*Economist* 10/5/97]. Dunia otomotif kena dua pukulan telak: kemerosotan penjualan dan kelebihan pasok.

Panggung industri otomotif dunia semakin riuh tatkala pemerintah Indonesia mengeluarkan Inpres 2/1996 tentang program Mobil Nasional (Mobnas). Program ini dianggap tidak populer oleh beberapa kalangan, dan menjadi isu hangat sepanjang tahun 1996, bahkan mungkin sampai sekarang.

Di tingkat nasional, kajian ekonom berkisar pada masalah konsistensi kebijakan dan efisiensi ekonomi [Pradipto-Satriawan 1996; Basri 1996; dan Pangestu 1997], sementara politikus-sosiolog menyoal keadilan (*fairness*) program ini [Nugroho 1997]. Di tingkat internasional, Mobnas dianggap sebagai bentuk penyelewengan terhadap konvensi WTO tentang proteksionisme. Bagi negara yang meratifikasi kesepakatan WTO, tidak diharamkan membuat kebijakan yang menghambat perdagangan bebas. Indonesia konon hendak diseret ke WTO oleh Amerika, Eropa, dan Jepang [*Fortune* 17/3/97].

Menghadapi konfigurasi industri otomotif semacam ini, Amerika dan Eropa lebih sibuk berdiskusi mengenai bagaimana menghadapi kelebihan pasok, ketimbang berbicara tentang rencana investasi. Mereka butuh pertolongan (*political will*), atau menyatakan bangkrut [*Far Eastern Economic Review* 8/5/97]. Sementara itu, Jepang dan Korea sibuk menyoal bagaimana mengatasi kapasitas produksi yang sudah melebihi daya serap pasar domestiknya.

Dikatakan bahwa program Mobnas memicu perselisihan (*dispute*) baik di tingkat domestik maupun internasional. Tanpa bermaksud meremehkan konflik domestik-internal, studi ini berusaha menonjolkan perselisihan Indonesia vis-a-vis Jepang, yang dipicu oleh perbedaan kepentingan terhadap pasar otomotif. Konflik ini bersifat substantif, dalam arti ia disulut oleh perbedaan tujuan atau kepentingan [Schermmer-horn-Hunt-Osborn 1995, hal. 203-4].

Di satu pihak, Indonesia menyatakan bahwa programnya dinisbahkan untuk kebebasan dalam (1) membuat disain mobil, (2) menjual mobil termasuk ekspor, dan (3) menentukan/memilih teknologi [Ariwibowo 1997]. Di lain pihak, Mobnas mengganggu kepentingan Jepang, mengingat (1) *excess supply* yang ia derita, (2) pasar Eropa yang jenuh, dan (3) pasar otomotif yang *contestable*. Kenyataan bahwa Indonesia menggandeng Korea Selatan sebagai mitra pelaksana program Mobnas, membuat Jepang semakin gusar.

Menghayati konflik substantif di atas, studi ini adalah untuk: (1) Melaporkan keadaan (*state, of the world*) konflik Jakarta-Tokyo dalam pasar otomotif; (2) Memodelkan situasi konflik Jakarta-Tokyo tersebut di atas. Menentukan beberapa strategi, menugaskannya kepada Indonesia (Jepang) di bawah situasi konflik dengan Jepang (Indonesia), kemudian mencari bobot masing-masing strategi dalam rangka menghadapi alternatif strategi Jepang (Indonesia); (3) Mengukur *payoff* Indonesia (Jepang), sebagai konsekuensi merespon strategi-strategi Jepang (Indonesia); (4) Berusaha mencari solusi konflik.

### **KEBIJAKAN NEGARA DAN AKSI KOLEKTIF**

Ekonomika mengajarkan bahwa barang publik adalah sesuatu yang memenuhi kondisi *joint consumption* dan *high exclusion cost*. Kedua kondisi ini berkualitas *nonrivalrious*, artinya semua orang seketika bisa mengkonsumsinya pada saat bersamaan [Oakland 1987]. Realitas menunjukkan bahwa beberapa barang publik seperti jalan raya, alun-alun, udara, dll. Telah kehilangan kemurniannya tatkala tingkat penggunaannya meningkat, sehingga kondisi *joint consumption* tidak terpenuhi lagi. Barang-barang itu menjadi *rivalrious in consumption*. Mungkin hanya beberapa yang masih bertahan dalam daftar barang publik, seperti pertahanan-keamanan, hukum, orde, timbangan, meteran, dan bahasa [Kindleberger 1986]. Walzer [1983, hal. 101-2] memperluas definisi barang publik dengan menambahkan kriteria tidak boleh diperdagangkan (*non-tradeable*), seperti regulasi, kedaulatan, keadilan, kebebasan, dll.

Dengan mengibaratkan negara sebagai sebuah organisasi yang menyediakan jasa bagi anggotanya, Olson [1971, hal. 1-16] lebih suka menggunakan istilah barang kolektif (*collective good*) ketimbang barang publik. Barang kolektif adalah barang kelompok yang eksklusif. Barang ini menanggung biaya *exclusion* yang tinggi, jika hendak menghalangi anggota organisasi untuk tidak mengkonsumsinya. Ini berarti barang publik yang murni, seperti pertahanan-keamanan, hukum, kebijakan negara, dll., tergolong barang kolektif negara. Dalam konteks ekonomi-politik internasional, barang-barang ini bersifat *rivalrious*. Negara satu tidak bisa mengkonsumsi kebijakan ekonomi-politik negara lain.

Pengertian barang kolektif di atas mudah-mudahan menjadi lebih jelas dengan menyimak proposisi berikut. Jika suatu sesuatu tidak dikhususkan untuk satu orang pun, maka ia akan dinikmati semua orang. Ketika tidak ada satu orang pun menghakinya dan semua orang bisa menikmatinya, maka sesuatu itu menjadi hak semua orang. Ketika semua orang mempunyai kesempatan yang sama untuk menikmati sesuatu dari itu, dan tidak ada satu orang pun yang menghakinya, maka sesuatu itu menjadi barang (*collective good*).

Kalau suatu kebijakan adalah barang kolektif negara, persoalannya adalah: Bagaimana aksi kolektif (*collective action*) bisa muncul ketika kebijakan negara atau, lebih tepatnya, Inpres 2/1996 tentang program Mobil Nasional (Mobnas) disoroti, dikecam, kemudian digugat oleh Jepang?

Stiglitz [1989, hal. 9-85] berpendapat bahwa transaksi di dalam organisasi biasanya dilakukan dengan sukarela. Namun transaksi antara penyelenggara negara dengan masyarakat (rakyat) di dalam suatu negara bisa jadi sebaliknya. Ia berargumen bahwa keanggotaan penduduk dalam suatu negara bersifat universal. artinya, tidak ada satu orang pun memmpertimbangkan negara sebagai *a matter of choice*. Ia telah ditakdirkan tinggal di negara tertentu sehingga ia menjadi subyek negara (*subject to the State*). Selanjutnya Stiglitz mengatakan bahwa penduduk hampir tidak *right to exit*. Ketika individu tidak puas dengan kebijakan negara, suka atau tidak, ia harus menerimanya. Argumen Stiglitz ini cukup menjamin adanya aksi kolektif Indoneisa (Jepang) menghadapi aksi kolektif Jepang (Indonesia).

Mungkin sebagian dari kita bertanya tentang tingkat kohesivitas aksi kolektif penduduk suatu negara. Mereka berargumen bahwa semakin rendah tingkat kohesivitas internal suatu organisasi, maka semakin menurun efektivitas aksi kolektifnya. Sehubungan dengan argumen tersebut, William Graham Sumner [dalam Veeger 1900, hal. 120-7) berteori tentang manfaat konflik untuk mempererat solidaritas masyarakat. Ia mengajukan lima fakta berikut (1) Manusia cenderung berkelompok; (2) Disadari atau tidak, di dalam kelompok timbul perasaan kuat untuk membedakan antara "kolompok-kita" (*we-group*) dengan "kelompok-mereka" (*they-group*); (3) Tiap kelompok cenderung membanggakan kelompoknya, membanggakan konsep-konsepnya, membanggakan keturunannya, dll.; (4) Satu kelompok cenderung ingin menantani kelompok lain; (5) Tiap kelompok cenderung saling meremehkan,

mengejek dan memusuhi kelompok lainnya. Semua ini membuat merek menjadi kelompok etnosentris.

Berdasarkan lima asumsi ini, Sumner mengatakan bahwa ketika konflik antar-kelompok terjadi atau mungkin sengaja diciptakan semakin kuatlah rasa persatuan anggotanya untuk membela kelompoknya. Ada korelasi positif antara etnosentrisme dengan solidaritas. Katanya: "Keadaan perang melawan orang luar akan menciptakan perdamaian di kalangan sendiri." Dalam konteks perdagangan, pergulatan kepentingan antar negara cenderung menciptakan dan memperkuat solidaritas penduduk di dalam suatu negara.

Friedman-Friedman [1980] menangkap kesan bahwa kebijakan negara yang beralih demi kepentingan domestik cenderung dibenarkan dan disepakati semua pihak, tak terkecuali para ekonom. Mereka mengatakan:

*It is often said that bad economic policy reflects disagreement among the experts; that if all economists gave the same advice, economic policy would be good. Economists oft do disagree, but that has not been true with respect to international trade [hal. 327].*

Adalah benar bahwa ketidaksepakatan sering terjadi dalam proses penentuan kebijakan itu tapi tidak selalu benar jika kebijakan berkaitan dengan perdagangan antar negara. Pendapat Friedman-Friedman ini mendukung tesis Sumner, bahwasannya persaluan diantara kita cenderung semakin kuat ketika berkonfrontasi dengan mereka.

## **METODE PENELITIAN**

### **A. AHP (*Analytic Hierarchy Process*)**

AHP (*Analytic Hierarchy Process*) merupakan metode pengambilan keputusan, yang peralatan utamanya adalah sebuah hirarki. dengan hirarki, suatu masalah yang kompleks dan tidak terstruktur dipecah ke dalam kelompok-kelompoknya dan kemudian diatur menjadi suatu hirarki. Elemen yang mempunyai kesamaan dikelompokkan menjadi satu. Untuk menentukan penting tidaknya suatu elemen *vis-a-vis* elemen lainnya, digunakan nilai atau skala terbatas.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Pembahasan tentang AHP utamanya diambil dari Saaty [1992] dan saaty [1994]

Data utama AHP adalah persepsi manusia yang dianggap ahli. Kriteria ahli bukan berarti jenius, pintar, dan bergelar doktor; tetapi lebih mengacu pada orang yang mengerti benar masalahannya. Agar berguna untuk mendekati kriteria yang bersifat kuantitatif maupun kualitatif, AHP berprinsip bahwa perasaan, intuisi, penginderaan, dan pengalaman seseorang, minimal sama nilainya dengan data yang digunakan.

Untuk sampai kepada pemahaman logis tentang AHP, ada empat aksioma AHP, yakni:

1. **RICIPROCITY.** Pengambil keputusan harus mampu menyatakan preferensinya. Preferensi harus memenuhi syarat resiprokal, yaitu bila  $A_1$  lebih disukai dari  $A_2$  dengan skala  $w$ , maka  $A_2$  lebih disukai dari  $A_1$  dengan skala  $1/w$ .
2. **HOMOGEINITY.** Elemen-elemen dalam hirarki harus dapat dibandingkan satu sama lain dengan skala terbatas. Kalau ini tidak terpenuhi, maka diperlukan agregasi terhadap elemen-elemen yang relatif.
3. **DEPENDENCE.** Preferensi dinyatakan dengan asumsi bahwa kriteria tidak dipengaruhi alternatif kriteria yang lain, selain alternatif elemen di bawah suatu kriteria. Atau, perbandingan elemen-elemen dalam suatu level dipengaruhi atau tergantung elemen-elemen dalam level di atasnya. Ini berarti ketergantungan dalam AHP adalah selaras ke atas, bukan ke samping.
4. **Expectation:** Untuk tujuan pengambilan keputusan yang memuaskan, hirarki AHP diasumsikan lengkap. Jika ini tidak dipenuhi, maka pengambil keputusan tidak memakai seluruh kriteria atau pilihan yang tersedia.

Di samping empat aksioma di atas, ada empat prinsip kerja AHP, yaitu: *decomposition, comparative judgement, synthesis of priority, dan logical consistency.*

*Decomposition* adalah proses penguraian permasalahan atau variabel menjadi beberapa elemen sampai tidak dapat diuraikan lagi. Dari proses ini akan diperoleh satu atau beberapa tingkatan dalam hirarki.

*Comparative Judgement* merupakan proses penilaian atau perbandingan antar-dua-elemen (*pair-wise comparison*) dalam suatu level sehubungan dengan

level di atasnya. Ini adalah inti dari AHP, sehingga diperoleh prioritas elemen dalam suatu level. Supaya jelas, perhatikan matriks berikut ini:

$$\begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & 1_{13} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & a_{23} & \dots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & & \vdots \\ a_{n1} & a_{n2} & a_{n3} & \dots & a_{nn} \end{pmatrix}$$

Ini adalah matriks perbandingan antar-dua-elemen dan bersifat resiprokal selama  $a_{ji} = 1/a_{ij}$ , di mana  $i$  dan  $j$  berturut-turut merujuk pada baris dan kolom matriks.

Sekarang misalkan  $A_1, A_2, \dots, A_n$  adalah kumpulan elemen sebanyak  $n$  dan  $w_1, w_2, \dots, w_n$  adalah nilai atau intensitas masing-masing elemen. Perbandingan antar dua elemen ditunjukkan pada matriks di bawah ini

$$A = \begin{matrix} & A_1 & A_2 & \dots & A_n \\ A_1 & w_1/w_1 & w_1/w_2 & \dots & w_1/w_n \\ A_2 & w_2/w_1 & w_2/w_2 & \dots & w_2/w_n \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ A_n & w_n/w_1 & w_n/w_2 & \dots & w_n/w_n \end{matrix}$$

Matriks ini mencerminkan tingkat kepeningan relatif antar-dua-elemen, yang diukur dengan skala. Pengguna AHP diminta menggunakan skala terbatas dari skala 1 (sama pentingnya atau indiferen) hingga skala 9 (mutlak pentingnya), Skala itu ada dalam tabel 1. Pemilihan skala 1 sampai 9 didasarkan pada penelitian psikologi, pendapat pemakai AMP, perbandingan skala lain, dan kemampuan otak manusia dalam menyuarakan urutan preferensinya.

SYNTHESIS OF PRIORITY adalah proses penentuan prioritas elemen-elemen dalam suatu level. Setelah diperoleh skala perbandingan antar-dua-elemen melalui wawancara, kemudian dicari vektor prioritas (eigenvector) dari suatu level hirarki. Ada beberapa cara untuk memperoleh vektor prioritas. Cara yang paling baik dari segi keakuratan adalah (misalkan  $n = 4$ ):

$$\begin{aligned}
 \sqrt[4]{\frac{w_1}{w_1} \times \frac{w_1}{w_2} \times \frac{w_1}{w_3} \times \frac{w_1}{w_4}} &= a \\
 \sqrt[4]{\frac{w_2}{w_1} \times \frac{w_2}{w_2} \times \frac{w_2}{w_3} \times \frac{w_2}{w_4}} &= b \\
 \sqrt[4]{\frac{w_3}{w_1} \times \frac{w_3}{w_2} \times \frac{w_3}{w_3} \times \frac{w_3}{w_4}} &= c \\
 \sqrt[4]{\frac{w_4}{w_1} \times \frac{w_4}{w_2} \times \frac{w_4}{w_3} \times \frac{w_4}{w_4}} &= d \\
 \hline
 &= a+b+c+d
 \end{aligned}$$

Tabel I. Skala Preferensi AHP

Skala	Definisi	Keterangan
1	Sama tingkat kesukaannya/kepentingannya	Aj dan Aj memberikan kontribusi sama (n differen)
3	Agak sedikit disukai/pentingnya	Ai agak sedikit disukai/penting dibanding Aj
5	Lebih disukai/pentingnya	Ai lebih disukai/pentingnya dibanding Aj
7	Sangat disukai/pentingnya	Aj sangat disukai/pentingnya dibanding Aj
9	Mutlak disukai/pentingnya	Ai mutlak disukai/pentingnya dibanding Aj
2,4,6,8	Nilai-nilai antara	Jika ragu-ragu memilih skala, misalkan memilih sangat disukai (7) atau mutlak disukai (9)
Resiprokal	Jika Ai dibanding Aj adalah, katakanlah, skala 7; maka Aj dibanding Ai menjadi skala 1/7	Asumsi yang masuk akal

Kemudian normalkan vektor (a, b, c, d) dengan menisbahkan tiap elemen terhadap jumlah keseluruhan elemen (a+b+c+d).

Logical Consistency adalah prinsip rasionalitas AHP. Ada tiga makna dalam konsep konsistensi ini. Pertama, obyek-obyek yang serupa/sejenis dikelompokkan sesuai dengan klasifikasinya. Contohnya, bola dan jeruk dikelompokkan menjadi satu bila "bulat" kriterianya dan tak dapat



dikelompokkan bila "rasa" kriterianya. Kedua, matriks perbandingan bersifat resiprokal, artinya jika  $A_1$  adalah dua kali lebih penting dari  $A_2$ , maka  $A_2$  adalah setengah kali lebih penting dari  $A_1$ . Ketiga, hubungan antar-elemen diupayakan bersifat transitif. Contohnya, jika sepakbola dinilai 2 kali lebih menarik dibanding basket dan basket 3 kali lebih menarik dibanding tinju, maka sepak bola harus dinilai 6 kali lebih menarik dibandingkan tinju. Bila tidak demikian, berarti ada intransitivitas.

AHP tidak menuntut konsistensi sempurna. Berbeda dengan teori *social choice*, yang menganggap pelanggaran terhadap transitivitas adalah kecelakaan fatal [Arrow 1963 dan Sen 1970]. AHP justru memaklumi inkonsistensi manusia sebagai gejala natural. Sungguhpun demikian, AHP mensyaratkan inkonsistensi tidak lebih dari 10 persen.

Konsistensi diukur dengan *consistency ratio* (CR). Caranya adalah dengan menghitung dulu *consistency index*,  $CI = (\lambda_{\max} - n)/(n - 1)$ , yang menggambarkan deviasi preferensi dari konsistensinya, di mana  $n$  adalah jumlah elemen yang hendak dibandingkan, dan  $\lambda_{\max}$  adalah *eigenvalue* terbesar. Kemudian hitung CR, yang sama dengan CI dibagi *random index* (RI).

Tabel 2. Indeks Random

Orde Matriks	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Indek Random	0	0	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

Indeks random (RI) adalah indeks konsistensi matriks resiprokal yang dibentuk secara random. Indeks ini (Tabel 2) diperoleh dari eksperimen terhadap 100 sampel dengan matriks orde 1 hingga 15, dengan hipotesis bahwa indeks akan meningkat searah dengan besarnya orde matriks.

## B. Model Prisoners' Dilemma

Keberadaan *game theory* (GT) dalam wacana ekonomika telah melahirkan pemodelan baru untuk perilaku ekonomi, yaitu pemodel menentukan fungsi-fungsi kepuasan (*payoff function*), dan menugaskan beberapa tindakan (*strategy set*) kepada beberapa player, kemudian mengamati interaksi mereka [Rasmusen

1994, hal. 2]. Pendekatan ini adalah variasi dari pendekatan *maximization subject to constraints*. Rasionalitas adalah penting dalam model GT.

Keunggulan utama GT dibanding metode parametrik lainnya bukan saja terletak pada kemampuannya mendiskripsikan perilaku ekonomi positif-rasional, tapi juga pada analisis bagaimana seharusnya agen ekonomi bertabiat. Ini berarti ekonomika GT memiliki kualitas positif dan normatif. Sejauh GT menggambarkan perilaku positif, ekonomika sarat dengan bantuan teknis untuk menjelaskan perilaku itu. Namun, ketika model GT berbicara tentang bagaimana seharusnya, pembenaran obyektif akan sulit dicapai. GT tidak mengajarkan standar normatif perilaku ekonomi [Dixit-Nalebuff 1991, hal. 223-4].

Salah satu model GT yang sudah menjadi kaidah umum (*rules of the game*) adalah model prisoners' dilemma, yang hendak diskenariokan di sini. Katakanlah terjadi konflik antara Amerika Serikat (AS) dengan Jepang di atas panggung industri otomotif dunia. Amerika dan Jepang saling menuduh telah memproteksi pasar domestiknya<sup>2</sup>. Keduanya menghadapi dua pilihan strategi: *Intervensi* atau *Tidak Intervensi*.

Tabel 3. Prisoners' Dilemma

Payoff [AS, Jepang]		JEPANG	
		Tidak Intervensi	Intervensi
AMERIKA SERIKAT (AS)	Tidak Intervensi	5,5	3,17
	Intervensi	17,3	10,10

Tabel 4. Prisoners' Dilemma dan Focal Point

Payoff [AS, Jepang]		JEPANG	
		Tidak Intervensi	Intervensi
AMERIKA SERIKAT (AS)	Tidak Intervensi	5,5	1,9
	Intervensi	9,1	3,3

<sup>2</sup> Konflik ini diangkat dari kisah nyata, yang diabadikan oleh Lindert [1991], hal. 217-22

Kisah konflik hipotetis ini disajikan dalam 3 dan 4 di atas. Perhatikan Tabel 3, bahwasannya ketika AS menduga bahwa Jepang *Tidak Intervensi*, ia akan tetap *Intervensi*. Karena *payoff Intervensi* [17] lebih besar dari *Tidak Intervensi* [5]. Ketika AS menduga bahwa Jepang *Intervensi*, ia menghitung bahwa *payoff Tidak Intervensi* [3] lebih kecil dari *Intervensi* [3]. Ini berarti strategi *Intervensi* mendominasi Washington. Sedangkan ketika Jepang menduga bahwa Amerika *Tidak Intervensi*, ia akan tetap *Intervensi*, selama *payoff Intervensi* [17] lebih besar dari *Tidak Intervensi* [5]. Ketika Jepang menduga bahwa Amerika *Intervensi*, ia melihat bahwa *payoff Intervensi* [17] lebih besar dari *Tidak Intervensi* [3]. Ini berarti strategi *Intervensi* mendominasi Tokyo.

Amerika dan Jepang mempunyai *dominant strategy*, sama, yaitu *Intervensi*. Keseimbangannya bertemu pada kedua strategi dominannya. Keseimbangan ini adalah *Nash equilibrium*, sejauh *intervensi* adalah *best response*, di bawah strategi yang ditetapkan lawannya. Situasi ini mencapai *Pareto-efficient* ketika Amerika dan Jepang mengintervensi pasar otomotif domestiknya.

Namun cerita menjadi berbeda tatkala manfaat *Intervensi* lebih kecil dari *Tidak Intervensi* (simak Tabel 4 di atas). Kalau [*Intervensi, Intervensi*] dengan *payoff* [3, 3] adalah *outcome*-nya, maka AS dan Jepang terjebak dalam situasi prisoners' dilemma yang di dalamnya tidak memberikan peran kepada informasi. Walaupun Amerika (Jepang) tahu bahwa Jepang (Amerika) *Tidak Intervensi*, Amerika (Jepang) akan tetap *Intervensi*. Informasi tentang strategi apa yang hendak dipilih lawan, tidak mengubah strategi dominan.

Keadaan yang saling merugikan (*mutually harmful*) ini dapat dihindari kalau keduanya membuka jalan untuk negosiasi. Ketika mereka bersepakat untuk tidak meng-*Intervensi* pasar domestiknya, seraya memfokuskan pada kebijakan *free trade*, maka titik fokus ini disebut *focal point*. Komitmen ini mensyaratkan banyak hal, yang sebagian akan dijelaskan di bagian analisis studi ini.

## **INDONESIA DAN JEPANG DI DALAM PASAR OTOMOTIF DUNIA**

Hingga akhir tahun 70-an, teori keunggulan komparatif hampir mendominasi analisis-analisis perdagangan internasional Teori ini menganjurkan

bahwa sebaiknya negara melakukan spesialisasi produksi yang memiliki keunggulan komparatif, dan sekali-kali jangan memproduksi komoditi yang menderita *comparative disadvantage*. Dua negara sama-sama untung (*Pareto-efficient*) ketika mereka berdagang atas dasar keunggulan komparatifnya.

Teori itu memang logis dan mampu menjelaskan mengapa perbedaan relatif dalam produktivitas pekerja dan karunia alam dapat mendorong aktivitas perdagangan antar negara. Tetapi pada dua dekade belakangan ini, ia gagal menjelaskan pola perdagangan antar-industri, Krugman [1987] melihat bahwa apa yang dibayangkan ekonom Ricardian tidak seindah kenyataannya. Konflik perdagangan justru lebih menonjol ketimbang harmoni. Kegagalan hati Krugman ini tertuang dalam artikelnya : *Is Free Trade Passe ?*

Fakta melaporkan kepada Krugman bahwa pasar perdagangan antar-industri tidak lagi menonjolkan sifat *constant return* dan *perfect*, tetapi ternyata bersifat *increasing return* dan *imperfect*. Setidaknya ada dua faktor penyebab bergesernya paradigma keunggulan komparatif, yaitu *comparable factor endowments* dan globalisasi [Porter 1990, hal. 1-68]. Faktor pertama menyebabkan terjadinya aliansi atau interlinking di antara negara-negara industri otomotif, yang notabene memiliki kapabilitas teknologi yang seragam<sup>3</sup>. Aliansi ini dimotivasi oleh kebutuhan untuk segera mencapai scope ekonomi [Abrenica 1998], misalkan aliansi antara General Motors dengan Toyota, Ford dengan Mazda, serta Chrysler dengan Toyota [lihat laporan utama Fortune 17/3/97, Far Eastern Economic Review 8/5/97, dan Economist 10/5/97].

Sementara globalisasi memberikan cuaca sejuk kepada industri otomotif untuk terbang ke mana-mana. Dilaporkan bahwa Korea Selatan (Hyundai) hendak mendirikan pabriknya di Eropa Barat. Sebelumnya, Amerika (Ford) mengintip pasar Eropa dari Belgia dan Inggris. Aliansi Ford-Mazda meletakkan mesin produksinya di Thailand, Taiwan, dan Filipina, sementara aliansi Toyota-Chrysler

---

<sup>3</sup> Aliansi Jepang-Amerika dalam industri otomotif nampaknya bermula dari konflik mereka tahun 80-an. Jepang menuduh Amerika sangat protektif, sementara Jepang dituduh melakukan strategi voluntary export restraints. Menyadari bahwa ia menderita overcapacity dan melihat kebangkitan industri otomotif dan baja Korea Selatan, Jepang terpaksa beraliansi dengan the Big Three (GM, Ford, dan Chrysler), untuk menembus pasar Amerika. Aliansi yang berlokasi di daratan Amerika, membuat posisi bargaining Jepang lemah dihadapan Amerika [Lindert 1991, hal, 217-22].

di Eropa. Volkswagen menjejakkan kakinya di Thailand dan Cina, untuk menyusul aliansi Toyota-General Motors.

Semua itu menyebabkan tingginya tingkat konsentrasi pasar otomotif dunia. Jepang, Amerika, dan Jerman meraup hampir 60 persen pasar mobil dunia. Lima perusahaan besar, General Motors, Ford, Toyota, Volkswagen, dan Nissan menguasai hampir 51 persen produksi mobil dunia [Simandjuntak 1996]. Sembari Jepang sibuk dengan strategi-strategi defensif di Asia, ia sekali-kali mewaspadai langkah-langkah Korea. Sebab, di samping Korea memiliki kapasitas produksi lima kali lebih dari daya serap pasar domestiknya, ia menduduki runner-up di bawah Jepang dalam kompetisi liga otomotif Asia, walaupun “kesebelasan” Korea hanya beranggota lima pemain [Abrenica 1998].

Pasar otomotif dunia yang oligopolis ini terlihat juga dari struktur pasar domestik Indonesia. Jepang menguasai 95,3 persen pasar domestik Indonesia [Sargo 1997]. Mencermati struktur-kinerja pasar otomotif seperti itu, dan dimotivasi oleh perasaan nasionalisme [Hadiz 1997], Indonesia merasa perlu mengadakan langkah terobosan, yakni menggandeng Kia Motors (Korea) sebagai mitra pelaksana program Mobnas. Program ini diharapkan mampu meningkatkan gengsi Indonesia di mata Internasional [Chalmers 1996, hal. 59]. Secara positif, Mobnas adalah perwujudan upaya Indonesia menghela (catch up) industri otomotif bergerak menuju tahapan lebih tinggi [Ariwibowo 1997].

Maksud Mobnas kiranya mudah dimaklumi, melihat kenyataan bahwa pengembangan industri mobil Indonesia masih tergantung pada kebijakan negara prinsipal, utamanya Jepang. Dampak nyata ketergantungan ini adalah besarnya nilai impor komponen mobil, di mana pada tahun 1996 mencapai nilai hampir 1,5 milyar \$US, sedangkan ekspor mobil jadi hanya mencapai 24 juta \$US. Impor komponen mobil utamanya dari perusahaan subsidiary Jepang [Ariwibowo 1997], Singkat kata, tujuan Mobnas adalah untuk meraih kebebasan dari dominant produk otomotif Jepang [Q].

Reaksi Jepang muncul setelah Indonesia memmanifestasikan kebijakan itu. Jepang menganggap Mobnas tidak harmonis dengan kecenderungan perdagangan dunia dewasa ini. Keberatan Jepang sangat beralasan, mengingat kenyataan bahwa ia mempunyai hegemoni kuat dalam industri otomotif Indonesia, dan

*excess capacity* yang ia derita. Lebih menyakitkan lagi adalah melihat bahwa Indonesia memilih Korea sebagai rekanan<sup>4</sup>. Singkatnya, Jepang berkepentingan untuk mempertahankan dan meningkatkan aksesibilitas pasar produk Otomotif di Indonesia [Q].

Untuk mencapai tujuannya, ada empat kemungkinan strategi Indonesia dan empat Jepang. Keempat strategi Indonesia adalah:

1. Meningkatkan diplomasi perdagangan [DIPL];
2. Memproteksi pesaing Jepang lainnya, seperti Korea Selatan (Hyundai) atau Amerika Serikat (Ford) [PROT];
3. Mengenakan tarif tinggi terhadap produk otomotif Jepang [TRFF];
4. Status quo [SQUO],

Strategi DIPL adalah heading dari langkah negosiasi. Wujudnya berupa janji untuk saling berkomunikasi dan upaya untuk mencairkan konflik melalui *bargaining* [Pearson-Rochester 1992, hal. 234-5]. Strategi PROT bersifat ancaman dan merupakan formulasi dari keinginan sebagian rakyat Indonesia tentang nasionalisasi mobil Bimantara Cakra dan Nenggala, yang sebenarnya masih produksi Hyundai-Korea Selatan. Sebagian masyarakat menganggap Hyundai lebih layak dinasionalisasi ketimbang Timor-Kia Motors [Suara Karya 9/7/96]. Strategi TRFF juga merupakan ancaman, yang dimaksudkan untuk menciptakan hambatan perdagangan bagi industri otomotif Jepang. Sedangkan SQUO adalah strategi defensif Indonesia untuk mempertahankan eksistensi Mobnas.

Strategi-strategi Jepang adalah:

1. Meningkatkan transfer teknologi otomotif ke Indonesia [TECH];
2. Memberikan insentif kepada industri otomotif Jepang di Indonesia [INCT];
3. Mengenakan sanksi perdagangan [SANC];
4. Tidak melakukan apa-apa [NOTH].

Strategi TECH adalah formulasi dari keluhan Indonesia terhadap kebijakan transfer teknologi Jepang. Selama ini dianggap bahwa Jepang kurang kooperatif dalam upaya mentransfer teknologi ke Indonesia [Hardjosoekarto 1993 dan

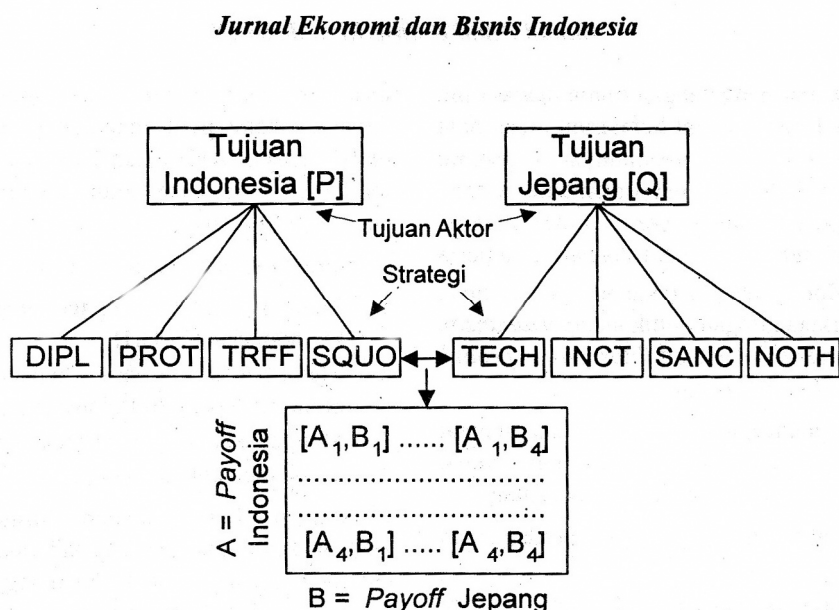
---

<sup>4</sup> Jadi "My enemy's enemy is my friend" [Dixit-Nalebuff 1991, hal 49].

Hakim 1993]. Strategi INCT dan SANC merupakan ancaman. Sedangkan strategi NOTH bisa berarti defensif, atau tidak peduli dengan program Mobnas.

Tujuan kedua aktor (*player*) panggung dunia otomotif berikut strategi-strategi mereka, disusun menjadi satu hirarki, seperti Gambar 1 berikut.

Kemudian akan dihitung *payoff* Indonesia (Jepang), sebagai konsekuensi dari interaksi antara strategi-strategi Indonesia (Jepang) *vis-a-vis* alternatif strategi Jepang (Indonesia). Konsekuensi atau *payoff* ini dicari dengan teknik AHP, dan kemudian disusun ke dalam kerangka *game theory*<sup>5</sup>.



Gambar 1

### ANALISIS KONFLIK INDONESIA-JEPANG

Berikut ini hendak dicari prioritas strategi Indonesia (Jepang), sehubungan dengan tujuan Indonesia (Jepang) dan sehubungan dengan masing-masing strategi Jepang (Indonesia). Data diperoleh dari wawancara dengan warga-negara Indonesia dan Jepang. Bobot atau vektor prioritas masing-masing strategi Indonesia, sehubungan dengan tujuan meraih kebebasan dari dominasi Jepang, dilaporkan dalam Tabel 5. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, strategi yang

<sup>5</sup> Beberapa studi tentang konflik, yang menggabungkan, AHP dengan *game theory*, antara lain, misalnya Saaty-Vargas [1991 hal. 148-55], Permadi [1992, hal. 71-82], dan Azis [1996].

paling efektif adalah menstatusquokan program Mobnas [SQUO], dengan bobot 0,406.

Tabel 5. Prioritas Strategi Indonesia sehubungan dengan Tujuan [P]

	DIPL	PROT	TRFF	SQUO	Bobot
DIPL	1	1/3	3	1/3	0,157
PROP	3	1	3	1	0,357
TRFF'	1/3	1/3	1	1/5	0,080
SQUO	3	1	5	1	0,406

CI=0.057

CR=0,063

Vektor prioritas  $(0,157, 0,357, 0,080, 0,406)^T$  diperoleh setelah menormalisasi vektor itu sendiri. Normalisasi yang dibicarakan di sini adalah sebuah usaha untuk membuat jumlah total sama dengan satu. Usaha ini penting untuk mengetahui posisi relatif masing-masing strategi. Teori matriks menyebut vektor ini dengan *eigenvector*. Proses normalisasi *eigenvector* adalah berikut ini:

Eigenvector	Dinormalkan	Bobot
$(1 \times 1/3 \times 3 \times 1/3)^{1/4}$	$= 0,760$	$0,760/4,846 = 0,157$
$(3 \times 1 \times 3 \times 1)^{1/4}$	$= 1,732$	$1,732/4,846 = 0,357$
$(1/3 \times 1/3 \times 1 \times 1/5)^{1/4}$	$= 0,386$	$0,386/4,846 = 0,080$
$(3 \times 1 \times 5 \times 1)^{1/4}$	$= 1,968$	$1,968/4,846 = 0,406$
	$\Sigma = 4,846$	

Simbol CI dan CR di bagian bawah Tabel 5 masing-masing adalah *consistency index* dan *consistency ratio*. Kedua indikator ini menunjukkan tingkat konsistensi (atau inkonsistensi) matriks *pairwise comparison*. Semakin kecil angka ini, semakin konsisten matriksnya. Tidak ada aturan baku mengenai batasan angka CR, tapi AHP mensyaratkan CR tidak lebih dari 10 persen. Pengukuran konsistensi matriks didasarkan pada *eigenvalue* maksimum ( $\lambda_{max}$ ).

Sehubungan dengan *eigenvalue*, teori matriks menyatakan bahwa jika A adalah matriks bujur sangkar, dan n adalah angka yang memenuhi persamaan  $Aw=nw$ , untuk vektor kolom  $w \neq 0$  (non-trivial solution); maka dikatakan



bahwa  $n$  adalah *eigenvalue* dari matriks  $A$ , dan  $w$  —yang memenuhi persamaan disebut *eigenvector* yang berhubungan dengan  $n$  [Klein 1973, hal. 280-1]. Jadi,

$$\begin{array}{c|c|c|c|c|c|c|c}
 & & \text{A} & & & \text{w} & & \text{Aw} \\
 \hline
 & 1 & 1/3 & 3 & 1/3 & | & 0,157 & | & 0,650 \\
 & 3 & 1 & 3 & 1 & | \text{X} & 0,357 & = & 1,437 \\
 & 1/3 & 1/3 & 1 & 1/5 & | & 0,080 & & 0,332 \\
 & 3 & 1 & 5 & 1 & | & 0,406 & & 1,632 \\
 \hline
 \end{array}$$

Sehingga

$$\begin{array}{c|c|c|c|c}
 & \text{Aw/w} & = & \lambda & \\
 \hline
 & 0,650/0,157 & & 4,148 & \\
 & 1,473/0,357 & & 4,121 & \leftarrow \lambda_{\max} \\
 & 0,332/0,080 & & 4,171 & \\
 & 1,632/0,406 & & 4,019 & \\
 \hline
 \end{array}$$

Kemudian CI dihitung dengan formula  $CI = (\lambda_{\max} - n)/(n-1)$ , di mana  $n$  adalah orde matriks dan  $\lambda_{\max}$  adalah *eigenvalue* terbesar. Formula ini menghasilkan  $(4,171-4)/(4-1) = 0,057$ . Angka ini diubah menjadi CR dengan minus  $CR = IC/RI$ , di mana RI adalah indeks random (tabel 2). Indeks random matriks berukuran  $n = 4$  adalah 0,90. Sehingga, konsistensi rasio (CR) matriks dalam Tabel 5 adalah  $0,057/0,90 = 0,063$  persen.

Setiap strategi Indonesia dihadapkan dengan setiap strategi Jepang. Sehingga nantinya pada setiap langkah Jepang, terdapat strategi Indonesia yang paling efektif untuk menanggapi langkah tersebut. Reaksi Indonesia ini dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6

Prioritas Strategi Indonesia sehubungan dengan Strategi Jepang

		Strategi Jepang			
		TECH	INCT	SANC	NOTH
Bobot strategi Indonesia	DIPL	0,425	0,047	0,371	0,186
	PROT	0,095	0,435	0,143	0,188
	TRFF	0,055	0,082	0,055	0,063
	SQUO	0,425	0,435	0,430	0,563
		CI=0,09	CI=0,08	CI=0,02	CI=0,00

Pengertian vektor prioritas dalam Tabel 6 adalah sebagai berikut:

- Kolom TECH menunjukkan bahwa Indonesia tidak bisa memilih apakah DIPL [0,425] atau SQUO [0,425], dalam upaya menanggapi langkah Jepang TECH.
- Kolom INCT melaporkan bahwa Indonesia indiferen (*indifferent*) terhadap PROT [0,435] dan SQUO [0,435], sehubungan dengan langkah Jepang INCT.
- Kolom SANC menginformasikan bahwa strategi Indonesia SQUO [0,430] adalah paling pas untuk menanggapi ancaman Jepang SANC.
- Kolom NOTH menunjukkan bahwa strategi Indonesia SQUO [0,563] adalah paling disukai untuk merespon aksi Jepang NOTH.

Prosedur perhitungan *payoff* Indonesia adalah sebagai berikut [Saaty-Vargas 1991, hs 148]: (1) Anggaphlah bobot atau vektor prioritas strategi sehubungan dengan tujuan Indonesia (Tabel 5) sebagai *constant value*; (2) Anggaphlah bobot strategi Indonesia sehubungi dengan alternatif strategi Jepang TECH, INCT, SANC, dan NOTH (Tabel 6) sebagai *current value*; (3) Kalikan *constant value* dengan masing-masing *current value*. Hasilnya adalah *payoff* Indonesia dalam Tabel 7 di bawah ini;

Tabel 7. Payoff Indonesia

	TECH	INCT	SANC	NOTM
DIPL	0,067	0,007	0,058	0,029
PROT	0,034	0,156	0,051	0,067
TRFF	0,004	0,007	0,004	0,005
SQUO	0,173	0,177	0,175	0,228

Sekilas nampak jelas bahwa apapun langkah Jepang, Indonesia menjawabnya dengan strategi SQUO.

Bagi Jepang, langkah terbaik untuk mempertahankan aksesibilitas pasar adalah strategi INCT. Matriks dalam Tabel 8 menerapkan INCT pada prioritas pertama, dengan bobot sebesar 0,570.

Tabel 8. Prioritas Strategi Jepang sehubungan dengan Tujuan [Q]

	TECH	INCT	SANC	NOTH	Bobot
TECH	1	1/5	1	5	0,178
INCT	5	1	3	7	0,570
SANC	1	1/3	1	5	0,202
NOTH	1/5	1/7	1/5	1	0,049

CI=0.076 CR=0,084

Kemudian, setiap strategi Jepang dihadapkan dengan setiap strategi Indonesia. Sehingga untuk setiap strategi Jepang terdapat strategi utama. Reaksi Jepang ini nampak dalam Tabel 9.

Tabel 9. Prioritas Strategi Jepang sehubungan dengan Strategi Indonesia

		Strategi Jepang			
		DIPL	PROT	TRFF	SQUO
Bobot strategi Indonesia	TECH	0,391	0,083	0,081	0,062
	INCT	0,391	0,277	0,230	0,275
	SANC	0,067	0,546	0,607	0,540
	NOTH	0,151	0,094	0,081	0,123
		CI=0,02	CI=0,06	CI=0,00	CI=0,09

Pengertian vektor prioritas dalam Tabel 9 adalah sebagai berikut:

- Kolom DIPL menunjukkan bahwa strategi Jepang TECH dan INCT mempunyai probabilitas sama [0,391] untuk menanggapi langkah Indonesia DIPL.
- Kolom PROT melaporkan bahwa strategi Jepang SANC [0,546] adalah paling efektif untuk menjawab langkah Indonesia PROT.
- Kolom TRFF menginformasikan bahwa strategi Jepang SANC [0,607] adalah paling diinginkan untuk menanggapi langkah Indonesia TRFF.
- Kolom SQUO menunjukkan bahwa strategi Jepang SANC [0,540] adalah paling tepat untuk merespon langkah Indonesia SQUO.

Hasil perhitungan *payoff* Jepang ada dalam Tabel 10.

Tabel 10. Payoff Jepang

	DIPL	PROT	TRFF	SQUO
TECH	0,070	0,015	0,015	0,011
INCT	0,223	0,158	0,131	0,157
SANC	0,014	0,110	0,123	0,109
NOTH	0,007	0,005	0,005	0,006

Jika *payoff* Indonesia (Tabel 7) dibariskan, dan *payoff* Jepang (Tabel 10) dikolomkan, kemudian ditempatkan dalam satu matriks, maka diperoleh matriks *payoff* konflik Indonesia-Jepang (Tabel 11).

Tabel 11 Matriks *Payoff* Konflik Indonesia-Jepang

		<i>Payoff</i> Jepang			
		TECH	INCT	SANC	NOTH
Indonesia	DIPL	0,070 0,067	0,223 0,007	0,014 0,058	0,007 0,029
	PROT	0,015 0,034	0,158 0,156	0,110 0,051	0,005 0,067
	TRFF	0,015 0,004	0,131 0,007	0,123 0,004	0,004 0,005
	SQUO	0,011 0,173	0,157 0,177	0,109 0,175	0,006 0,228

Apapun strategi Jepang, apakah strategi TECH, INCT, SANC, atau NOTH, Indonesia menanggapi dengan strategi SQUO. Di lain pihak, apapun strategi Indonesia, apakah strategi DIPL, PROT, TRFF, atau SQUO, Jepang menjawabnya dengan strategi INCT. Ini berarti SQUO adalah strategi dominan Indonesia, dan INCT strategi dominan Jepang.

Sejauh strategi dominan adalah pilihan optimal (*best response*), maka pasangan SQUO-INCT merupakan *Nash equilibrium*. Keseimbangan *Nash* terjadi ketika Indonesia (Jepang) tidak memiliki insentif untuk berganti strategi, di

bawah suatu strategi yang ditetapkan (*given*) oleh Jepang (Indonesia)<sup>6</sup>. Hasil (*outcome*) keseimbangan Nash adalah [SQUO; INCT], dengan *payoff* [0,177;0,157]. Kedua pihak bersikukuh pada strategi dominan, seraya tidak mampu meraih *payoff* terbesar. Ini berarti mereka terjerat dalam “situasi SQUO-INCT.”

### **DISKUSI HASIL ANALISIS**

Model game theory tidak hanya menunjukkan bagaimana sebenarnya, tapi juga mensyaratkan analisis bagaimana seharusnya. Ia tidak mengajarkan tentang standar "kebaikan" dan "keburukan" tabiat ekonomi. Jargon-jargon normatif, seperti kebohongan, kejujuran pengkhianatan, *fairness*, penjarahan, kredibilitas, dll., sering dijumpai dalam literatur. Kalau tidak ada standar normatif bagi tabiat ekonomi, sulit membuktikan apakah seseorang telah berbohong, berkhianat, atau berdosa. Setiap orang tidak mempunyai kesempatan sama untuk menilai perbuatan normatif [Dixit-Nalebuff 1991, hal. 223-4].

Kami mencoba menghayati seandainya situasi SQUO-INCT terasa tidak nyaman, atau, katakanlah bertensi tinggi. Jika dirasa demikian, Indonesia dan Jepang terjebak dalam situasi *prisoners'* dilemma. Situasi ini tidak memberikan peran kepada informasi, oleh karena kedua pihak mempunyai strategi dominan. Jika ada hari esok, situasi semacam ini tentan terhadap timbulnya saling provokasi, perang tarif, dan perang dagang [Krugman, 1997].

Selidaknya ada dua cara untuk keluar dari kondisi *prisoners'* dilemma itu. Pertama, Kedua pihak menahan diri dengan menghapus sebagian strategi (*burn the bridges behind you*) [Dixit-Nalebuff 1991, hal. 152-55]. Peperangan biasanya dipicu oleh tindakan-tindakan provokatif. Ketika kedua pihak saling mengancam, ancaman-ancaman itu berdampak strategis, artinya lawan akan menangkapnya sebagai strategi-strategi baru. Semakin banyak alternatif strategi atau ancaman,

---

<sup>6</sup> Kata Varian [1993, hal. 471] ; "A Nash equilibrium can be interpreted as a pair of expectations about each person's choice such that, when the other person's choice is revealed, neither individual wants to change his behavior."

semakin kecil probabilitas untuk mencapai kesepakatan (*focal point*). Pembatasan pilihan (menahan diri) akan menambah kredibilitas suatu komitmen<sup>7</sup>.

Kedua, kedua pihak harus saling mengkomunikasikan preferensinya dan sepakat dengan pasangan strategi baru (Nash), yang secara psikologis saling menguntungkan. Pasangan strategi ini, jika dirasa pas, disebut titik focal (*focal point*) atau titik komitmen. Berhubung dengan titik focal, Rasmusen [1994, hal. 28] mengatakan demikian: "*Certain of the strategy profiles are focal points: Nash equilibria which for psychological reasons are particularly compelling. Formalizing what makes a strategy profile a focal point is not an easy task and depends on the context.*"

Rasanya pasangan strategi [DIPL; TECH] bisa menjadi titik komitmen. Titik ini akan dicapai selama tidak ada kecurigaan di antara mereka saat atau sebelum game berlangsung. Agar komitmen langkah memiliki kualitas *credible*, kedua pihak menyatakan komitmen-nya secara tertulis, dan disaksikan pihak ketiga. Usaha ini semata-mata untuk membual selingkuh atau khianat (*cheating*) menjadi mahal jika hendak dilakukan.

## KESIMPULAN

Dekade 90-an adalah era perjuangan bagi industri otomotif Jepang. Kapasitas produksinya, yang lima kali lebih besar dari daya serap pasar domestiknya, memaksa Jepang untuk merelokasi mesin-mesin produksinya ke Eropa Barat, Amerika Serikat, dan Asia. Pasar Eropa kurang menguntungkan buat Jepang. Sebab di samping pasar Eropa sudah jenuh, di sana Jepang harus bersaing ketat dengan Amerika dan Korea Selatan.

Di pasar Amerika, Jepang tidak bebas kecuali harus beraliansi dengan industri domestik, seperti dengan General Motors, Ford, dan Chrysler. Apapun alasan positif aliansinya, Jepang nampak dalam posisi *bargaining* yang lemah. Ini nampaknya berhubungan dengan konflik Amerika-Jepang pada tahun 1980-an (bahkan mungkin hingga sekarang), dan kenyataan bahwa Jepang menderita kelebihan pasok (*excess supply*).

---

<sup>7</sup> Pembatasan pilihan sehingga menjadi dua, membuat Indonesia (Jepang) seolah-olah harus memilih antara hidup atau mati. Langkah ini membuat komitmen semakin *credible*.

Sembari Tokyo sibuk dengan strategi-strategi defensif di Asia, ia sekali-kali mewaspadai gerak-gerik Seoul, yang menduduki runner-up di bawah Jepang dalam kompetisi liga otomotif Asia. Ingat bahwa Korea juga memiliki kapasitas produksi lima kali lebih besar dari daya serap pasar domestiknya.

Dalam situasi (*state of the world*) yang hiruk-pikuk itu, muncullah program Mobil Nasional dari Indonesia. Program ini konon hendak disusul oleh kebijakan nasionalisasi Hyundai (Korea Selatan). Jepang tentu tersentak dan gusar, mengingat (1) excess supply yang ia derita, (2) pasar Eropa yang jenuh dan (3) pasar otomotif dunia yang contestable.

Studi ini melihat bahwa mempertahankan status Mobnas [SQUO] dan mengintervensi pasar otomotif [INCT] masing-masing adalah strategi dominan Jakarta dan Tokyo. Kedua pihak mencapai *Nash equilibrium*, tapi sayangnya terperosok ke dalam situasi *prisoners' dilemma*. Sebab, kedua pihak bersikukuh pada strategi dominannya, dan tidak mampu meraih *payoff* terbesar di bawah suatu strategi yang ditetapkan (*given*) oleh lawannya. Sikap Indonesia dan Jepang ini selaras dengan tujuannya (lihat label 5 dan Tabel 8). Jika ada hari esok (atau hari setelahnya), situasi ini cenderung provokatif. Tindakan provokatif dengan saling mengancam, akan memperkeruh suasana. Ketika keduanya saling mengancam, tiap ancaman akan ditangkap lawan sebagai alternatif strategi lawan. Semakin banyak alternatif ancaman, semakin kecil probabilitas untuk mencapai kesepakatan (*focalpoint*).

Untuk meredakan tensi konflik, keduanya perlu menahan diri dengan menutup kebebasan memilih strategi. Usaha ini dikenal dengan istilah *burn the bridges behind you*. Akan lebih baik jika mereka hanya memiliki dua alternatif strategi. Pembatasan pilihan sehingga menjadi dua strategi, membuat Jepang (Indonesia) seolah-olah harus memilih antara hidup atau mati. Langkah ini akan menciptakan komitmen yang *credible*.

Katakanlah Indonesia memilih DIPL [hidup] atau SQUO [mati], dan Jepang TECH [hidup] atau INCT [mati] (lihat Tabel 11). Jika asumsi normatif ini dirasa benar dan keduanya masih bersikukuh pada strategi dominannya [mati, mati], maka kedua pihak semakin terperosok ke dalam situasi *prisoners' dilemma*. Bahasa ekonominya, kedua pihak menderita *Pareto-inefficient* atau mengalami kerugian bersama (*mutually harmful*). Celaknya, informasi tidak berperan sama sekali di sini.

Jebakan *prisoners'* dilemma bisa diloncati dengan bantuan komitmen bersama yang *credible*. Misalkan Indonesia menyatakan komitmennya, melalui sinyal-sinyal (*signal*), bahwa ada fleksibilitas dalam program Mobnas [SQUO] dan ada kemungkinan berdiplomasi [DIPL]. Sementara Jepang menyatakan bahwa kebijakan perdagangan yang mengandung unsur predatory [INCT] adalah tidak populer, seraya mengisyaratkan kemungkinan modus-modus baru dalam proses alih teknologi [TECH]. Ketika niat baik itu ditangkap dan diyakini masing-masing pihak, maka terciptalah satu titik kesepakatan yang disebut *focal point*. Untuk mencegah upaya penyelewengan dari titik itu, komitmen tersebut sebaiknya dinyatakan secara tertulis di bawah kesaksian pihak ketiga. Penulisan dan keterlibatan pihak ketiga, semata-mata untuk membuat pengkhianatan atau perselingkuhan menjadi mahal jika hendak dilakukan.

## EPILOG

Dalam sistem ekonomi pasar terbuka, bebas, dan global, setiap negara akan mudah untuk saling menyoroti aktivitas negara lain, utamanya terhadap segala upaya untuk mendorong ekspor dan membatasi impor. Kebijakan ekonomi yang bersifat *protektif*, *dumping*, atau *predatory*, akan disoroti, dikecam, dan bahkan digugat oleh negara mitra dagang. Gejala ini mudah dipahami sebab semua negara ingin surplus sekaligus tidak ingin defisit. Semua ingin mengekspor dan semua juga ingin mengurangi impor. Padahal, surplus negara satu adalah negara lain. Ekspor negara satu adalah impor negara lain, kecuali kalau ada planet selain bumi yang menyerap kelebihan ekspor.

Ekonomi pasar bebas, yang di dalamnya adalarangan proteksionisme, mengandung makna bahwa semua negara memiliki kebebasan mengakses pasar domestik negara lain. Artinya, tidak ada satu negara pun yang bisa menghaki pasar domestiknya. Ketika semua negara memiliki kebebasan itu dan tidak ada satu negara pun yang bisa memproteksi pasar domestiknya, maka pasar domestik menjadi semacam barang publik internasional (*international public good*), yaitu sesuatu yang berkarakter *joint consumption* dan *high exclusion cost*.

Ketika pasar menjadi barang publik internasional dan tidak ada penghalang (*barrier*) bagi ekspansi pasar negara lain, rasionalitas ekonomi mengajarkan bahwa



masing-masing negara cenderung *overgrazing* (meminjam istilah Hardin [1968]) di negara lain. Ketika negara merasa terganggu oleh aktivitas *overgrazing* negara lain, secara intuitif dapat dibayangkan akibatnya, yakni konflik. Selama biaya resolusi konflik tinggi, tensi dan frekuensi konflik cenderung meningkat, dan kaidah pasar menjadi *the tragedy of commons*.

Kenyataan menunjukkan bahwa biaya resolusi konflik sangat tinggi [Coase 1960]. Tidaklah mudah menentukan siapa yang salah, menaksir kerugian sosial, menetapkan denda atau kompensasi, apalagi mencapai kesepakatan. Resolusi konflik akan banyak memakan uang, tenaga, dan waktu. Kehadiran pihak ketiga dalam situasi konflik rasanya cukup menjanjikan. Namun *Coase theorem* mengajarkan bahwa kehadiran pihak ketiga atau otoritas sentral, bukan semata-mata untuk menghukum siapa yang salah, tapi untuk membandingkan antara total efek konflik dengan total efek hukuman.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Abrenica, Joy V. [1998], "The Asian Automotive Industry: Assessing the Roles of State and Market in the Age of Global Competition," *Asian-Pacific Economic Literature*, Vol. 12/1, hal. 12-26.
- Ariwibowo, Tungki [1997], Menteri Perindustrian dan Perdagangan Kabinet Pembangunan VI, "Keynote Speech" Seminar Nasional tentang Industrialisasi dan Transfer Teknologi di Indonesia: Kajian terhadap Sektor Otomotif, UC-UGM Yogyakarta, 17 April 1997.
- "A Road Block in Indonesia," *Fortune*, 17/3/97, hal. 41-42.
- Arrow, Kenneth J. [1963], *Social Choice and Individual Value*, Edisi II, New Haven: Yale University Press.
- "Asia's Car Crush," *Far Eastern Economic Review*, 8/4/97, hal. 42-45
- Azis, Iwan J. [1996], "Resolving Possible Tensions in ASHAN's Future Trade: Using the Analytic Hierarchy Process," *ASEAN Economic Bulletin*, Vol. 12/3, hal. 309-323.
- Basri, Faisal H. [1996], "Mobil Nasional Impian yang Tak Bakal Jadi Kenyataan: Tanpa Menciptakan Biaya Ekonomi yang Teramat Mahal," *Afkar*, Vol. 1/1, hal. 114-128.

- Chalmers, Ian [1996], *Konglomerasi: Negara dan Modal dalam Industri Otomotif Indonesia*, Jakarta: Gramedia.
- Coase, Ronald H. [1960], "The Problem of Social Cost," dalam Samuel Baker dan Catherine Elliot (Penyunting), *Readings in Public Sector Economics*, Lexington, Mass.: D.C. Heath, hal. 124-139.
- Dixit, Avinash K. dan Barry J. Nalebuff [1991], *Thinking Strategically: The Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life*, New York: W. W. Norton.
- Friedman, Milton dan Rose Friedman [1980], "Tyranny of Controls," dalam James L. Doti dan Dwight R. Lee (Penyunting), *The Market Economy: A Reader*, Los Angeles: Roxbury, 1991, hal. 326-338.
- Hadiz, Vedi R. [1997], "Ekonomi Politik Kepentingan Nasional," *Prisma*, No. 5, hal. 75-77
- Ilkiin, Lukman [1993], "Japan-Indonesia Economic Relations and the Option for Technological Development in Indonesia's Industries," *Indonesian Quarterly*, hal. 382-409.
- Haulm, Garret [1968], "The Tragedy of Commons," dalam Samuel Baker dan Catherine Elliot (Penyunting), *Readings in Public Sector Economics*, Lexington, Mass.: D.C. Heath, 1990, hal. 111-123.
- Hardjosoekarto, Sudarsono [1993], "Japan's Role in Indonesia's Development," *Indonesian Quarterly*, Vol. 21/4, hal. 410-433.
- Kindleberger, Charles P. [1986], "International Public Goods without International Government," *American Economic Review*, Vol. 76/1, hal. 1-13.
- Klein, Erwin [1973], *Mathematical Methods in Theoretical Economics*, London: Academic Press, hal. 280-281.
- Krugman, Paul R. [1987], "Is Free Trade Passe?," dalam Philip King (Penyunting), *International Economics and International Policy: A Raader*, Edisi II, New York: McGraw-Hill, 1995, hal. 21-32.
- Lindert, Peter H. [1991], *International Economics*, Edisi IX, Burr Ridge, Illinois: Richard D. Irwin.
- "Mobnas Bimantara Harus Tunggu 3 tahun Lagi," *Suara Karya*, 9/7/96.

- Nugroho, Heru [1997], "Perdagangan Bebas dan Demokrasi Politik: Kasus Proyek Mobil Nasional," Makalah Seminar Nasional tentang Industrialisasi dan Transfer Teknologi di Indonesia: Kajian terhadap Sektor Otomotif, UC-UGM Yogyakarta, 17 April 1997.
- Oakland, William H. [1987], "Theory of Public Goods," dalam Alan J. Auerbach dan Martin Feldstein (Penyunting), *Handbook of Public Economics*, Volume II, Amsterdam: North-Holland, 1987, hal. 485-535.
- Olson, Mancur [1971], *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge: Harvard University Press.
- Pangestu, Mari [1997], "Deregulation of Trade and Reversal of Deregulation," dalam *Indonesian Economic Almanac 1996-1997*, hal. 23-27.
- Pearson, Frederic S. dan J. Martin Rochester [1992], *International Relations: The Global Condition in the Late Twentieth Century*, Edisi 3, New York: McGraw-Hill.
- Permadi, Bambang E. [1992], *Proses Pengam-biltin KtpUtusan dengan Analisa Hirarki*, Jakarta; PAU-EK-UI.
- Porter, Michael E. [1990], *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press.
- Pradiptyo, Rimawan dan Elan Satriawan [1996], "Mobil Nasional dan Strategi Industrialisasi Kita," *Afkar*, Vol. 1/1, hal. 25-5.
- Rasmusen, Eric [1994], *Games and Information An Introduction to Game Theory*, Edisi II, Cambridge, Mass.: Blackwell Plubisher.
- Saaty, Thomas L. [1992], *Multicriteria Decision Makiing: The Analytic Hierarchy Process*, Pittsburgh: RWS Publications.
- Saaty, Thomas L. [1994], *Fundamentals of Decission Making and Priority Theory with the Analytic Hierarchy Process*, Pittsburgh: RWS Publications.
- Saaty, Thomas L. dan Luis G. Vargas [1991], *The logic of Priority: Application in Business, Energy, Health, and Transportation*, Pittsburgh: RWS Publications.
- Sargo, Suhari [1997], "Integrating to Regional and Global Automotive Industry Networks," dalam *Indonesian Economic Almanac 1996-1991*, hal. 107-111.

- Schermerhorn, John R., James G. Hunt, dan Richard N. Osborn [1995], *Basic Organizational Behavior*, New York:- John Wiley & Son, hal. 203-204.
- Sen, Amartya K. [1970], *Collective Choice, and Social Welfare*, San Francisco: Holden-Day.
- Simandjuntak, Djisman S. [1996], "Pemecali Pasar bagi Industri Mobil Indonesia dalam Mari Pangestu, Raymond Atje, dan Julius Mulyadi (Penyunting), *Transformasi Industri Indonesia dalam Era Perdagangan Bebas*, Jakarta: CSIS, hal. 213-226.
- Stiglitz, Joseph E. [1989], "On the Economic Role of the State," dalam Arnould Heertje (Penyunting), *The Economic Role of the State*, Cambridge: Basil Blackwell hal. 9-85.
- "The Coming Car Crash: Global Pile-Up" *Economist*, 10/5/97, hal. 19-21.
- Varian, Hal R. [1993], *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*, Edisi I New York: W.W.Norton.
- Veeger, K. J. [1990], *Realitas Sosial: Refleksi Filsafat Sosial atas Hubungan Individu Masyarakat dalam Cakrawala Sejalan Sosiologi*, Jakarta: Gramedia.
- Walzer, Michael [1983], *Spheres of Justice* New York: Basic Books.
- Weston, Samuel C. [1994], "Toward a Better Understanding of the Positive/Normative Distinction in Economics," *Economics and Philosophy*, Vol. 10/1.