



PENOLAKAN LOCKHEED MARTIN TERHADAP PENJUALAN JET TEMPUR F-35 KE TURKI

^{1*}Sirwan Yazid Bustami, ²Zulkarnain, ³I Ketut Suardana, ⁴M. Ridho Rezkit

^{1,2,3,4}Program Studi Hubungan Internasional, Universitas Mataram

*Surel: sirwan@unram.ac.id

Tanggal pengiriman: 1 Februari 2025 | Tanggal revisi: 15 Maret 2025 | Tanggal diterima: 23 Maret 2025

ABSTRACT

The research aims to analyze the factors influencing Lockheed Martin's rejection of the sale of the F-35 JSF Fighter Jet to Turkey. The influential factors were examined using a single instrumental-explanatory case study research method. This method provides an in-depth understanding of Lockheed Martin's decision by analyzing the causal relationships between variables based on the theory of the interests of the home country of multinational corporations and the theory of the nexus of contracts. Data were collected through a literature review and analyzed through several stages, including the selection of themes, topics, and cases; literature reading; formulation of research focus and problems; data collection; data refinement; data processing; data analysis; theoretical dialogue; and conclusion of research results. Based on the findings, Lockheed Martin's rejection of the sale of the F-35 JSF Fighter Jet to Turkey was influenced by United States national security factors, compliance with the CAATSA sanctions regime, and reputational risk threats.

Keywords: Lockheed Martin, F-35 JSF Fighter Jet, US National Security, CAATSA Sanctions Regime, Reputational Risk Threats

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi penolakan Lockheed Martin terhadap penjualan Jet Tempur F-35 *Joint Strike Fighter* (JSF) ke Turki. Faktor-faktor yang berpengaruh dianalisis menggunakan metode penelitian studi kasus eksplanatori instrumental tunggal. Metode ini digunakan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam tentang penolakan Lockheed Martin terhadap penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki dengan menganalisis hubungan kausalitas antarvariabel berdasarkan teori kepentingan negara induk perusahaan multinasional dan teori *nexus of contracts*. Pengumpulan data diperoleh melalui studi kepustakaan dan dianalisis melalui sejumlah tahap, yaitu pemilihan tema, topik, dan kasus; pembacaan literatur; perumusan fokus dan masalah penelitian; pengumpulan data; penyempurnaan data; pengolahan data; analisis data; proses analisis data; dialog teoretis; dan simpulan hasil penelitian. Berdasarkan hasil penelitian, penolakan Lockheed Martin terhadap penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki dipengaruhi oleh faktor keamanan nasional Amerika Serikat, kepatuhan terhadap rezim sanksi CAATSA, dan ancaman risiko reputasi.

Kata Kunci: Lockheed Martin, Jet Tempur F-35 JSF, Keamanan Nasional Amerika Serikat, Rezim Sanksi CAATSA, Ancaman Risiko Reputasi

LATAR BELAKANG

Industri pertahanan di era globalisasi tidak hanya menjadi salah satu pilar penting di setiap negara, tetapi juga memengaruhi dinamika hubungan internasional. Penjualan alat utama sistem senjata (alutsista) memiliki dampak yang sangat signifikan dalam konteks hubungan internasional, terutama saat menyangkut negara-negara yang memiliki kepentingan strategis yang saling berkontradiksi. Sebagai salah satu perusahaan kontraktor pertahanan terbesar di dunia, Lockheed Martin memainkan peran kunci dalam penyediaan teknologi militer canggih, termasuk dalam hal ini Jet Tempur F-35 *Joint Strike Fighter* (JSF) melalui program kemitraan global F-35 JSF- yang beranggotakan 20 negara, yang mayoritas merupakan anggota aliansi *North Atlantic Treaty Organization* (NATO). Jet Tempur F-35 JSF adalah jet tempur generasi kelima yang dirancang untuk memenuhi berbagai kebutuhan militer modern (Howlett et al., 2023).

Turki merupakan salah anggota NATO yang tergabung dalam program kemitraan global F-35 JSF sejak tahun 1999. Turki sejak lama menginginkan Jet Tempur F-35 JSF untuk memperkuat sistem pertahanan udara dalam meningkatkan keamanan nasional serta mendukung operasi militer. Lebih lanjut, Turki juga merupakan pelanggan, investor, sekaligus pemasok (*supplier*) dalam program kemitraan global F-35 JSF. Terlebih lagi, posisi Turki sebagai anggota NATO dengan kekuatan militer terbesar kedua setelah Amerika Serikat (AS) menempatkannya pada posisi yang strategis dalam program ini. Hal ini tentu mempermudah langkah Turki dalam memperoleh akses terhadap teknologi mutakhir Jet Tempur F-35 JSF (BBC, 2019c; Defense News, 2019a; Güvenç & Yanık, 2012).

Meskipun berstatus sebagai anggota NATO, pelanggan, investor, sekaligus pemasok, secara sepihak Turki dikeluarkan oleh AS dari program kemitraan global F-35 JSF pada tahun 2019. Sebagai konsekuensi, Lockheed Martin selaku produsen Jet Tempur F-35 JSF menolak penjualan ke Turki menyusul status Turki yang tidak lagi

merupakan bagian dari program kemitraan global F-35 JSF. Keputusan tersebut membawa dampak yang luas tidak hanya bagi Lockheed Martin, tetapi juga bagi industri pertahanan global serta geopolitik di kawasan (BBC, 2019c).

Penolakan pengiriman Jet Tempur F-35 JSF menimbulkan kerugian finansial yang signifikan bagi Lockheed Martin. Sejak awal, kontrak penjualan Jet Tempur F-35 JSF kepada Turki diperkirakan bernilai miliaran dolar AS, termasuk biaya pengembangan dan produksi. Dengan dibatalkannya kontrak ini, Lockheed Martin tidak hanya kehilangan pendapatan yang sudah diantisipasi, tetapi juga dampak negatif terhadap hubungan dengan subkontraktor dan pemasok yang terlibat dalam produksi Jet Tempur F-35 JSF (Anadolu Ajansi, 2019).

Selain kerugian secara finansial, penolakan Lockheed Martin atas penjualan Jet Tempur F-35 JSF berpotensi mengganggu rantai pasokan global yang telah dibangun oleh Lockheed Martin. Banyak perusahaan kecil dan besar lainnya yang terlibat dalam praktik penyediaan komponen untuk Jet Tempur F-35 JSF, termasuk perusahaan-perusahaan di Eropa dan AS. Dengan berkurangnya pesanan, banyak perusahaan ini menghadapi pemotongan biaya, pemberhentian pegawai, hingga kebangkrutan. Hal ini pada gilirannya dapat memengaruhi ketahanan industri pertahanan secara keseluruhan dan mengurangi kemampuan Lockheed Martin untuk berinovasi (Anadolu Ajansi, 2019; Defense News, 2019b).

Selain kerugian secara finansial dan persoalan rantai pasokan, penolakan ini juga memberikan dampak jangka panjang bagi reputasi Lockheed Martin di pasar global. Seperti yang diketahui, kepercayaan antara produsen senjata dan negara pembeli adalah hal yang sangat vital. Ketidakpastian terkait dengan pembelian Jet Tempur F-35 JSF oleh Turki dapat menyebabkan negara-negara lain mempertimbangkan kembali keputusan mereka untuk berinvestasi dalam produk-produk Lockheed Martin. Hal ini sangat mencolok ketika mempertimbangkan fakta bahwa negara-negara lain mungkin merasa perlu untuk beralih ke alternatif produk

dari pesaing Lockheed Martin yang dapat memberi mereka kepastian dan kepercayaan yang lebih besar (Defense News, 2019b).

Lebih jauh lagi, penolakan tersebut menciptakan gejolak dalam dinamika keamanan regional. Hubungan antara Turki dan AS mengalami ketegangan yang signifikan, yang akan berdampak pada kerja sama di berbagai bidang, termasuk militer. Penurunan kerja sama ini tidak hanya merugikan Lockheed Martin dari sisi bisnis, tetapi juga mendorong Turki untuk mengeksplorasi opsi pengadaan senjata dari negara lainnya, seperti Rusia dan Tiongkok, yang dapat menambah lapangan persaingan bagi Lockheed Martin di pasar global (Strategic Comments, 2019).

Penolakan Lockheed Martin terhadap penjualan Jet Tempur F-35 JSF menimbulkan dampak ekonomi, reputasi, dan strategis yang signifikan bagi Lockheed Martin. Keputusan ini tidak hanya mengakibatkan kerugian finansial yang substansial, tetapi juga mengganggu rantai pasokan global, merusak reputasi perusahaan, dan menciptakan ketegangan dalam hubungan internasional. Situasi ini menimbulkan dilema bagi Lockheed Martin selaku perusahaan multinasional (*multinational corporation*, MNC) yang mengedepankan profitabilitas, sementara di sisi lain memperoleh tekanan kepentingan dari negara induknya, yaitu AS (CNBC, 2019).

Berdasarkan uraian permasalahan di atas, penelitian ini merumuskan suatu pokok permasalahan, yakni “Mengapa Lockheed Martin menolak penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki?” Maka dari itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi penolakan Lockheed Martin terhadap penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki.

TINJAUAN PUSTAKA

Penelitian Terdahulu

Sejumlah literatur membahas topik mengenai pesawat Jet Tempur F-35 AS dengan pelbagai permasalahan dan perspektif berdasarkan konteks politik

internasional, kebijakan luar negeri, kepentingan strategis, kepentingan nasional, politik domestik, dan identitas.

Artikel yang ditulis oleh Stéfanie von Hlatky dan Jeffrey Rice dengan judul *“Striking a Deal on the F-35: Multinational Politics and US Defence Acquisition”* membahas mengenai politik multinasional Jet Tempur F-35 JSF. Hlatky dan Rice menitikberatkan analisis pada bagaimana negara-negara sekunder yang terlibat dalam program ini dipengaruhi oleh kontestasi politik domestik di negara produsen utama. Kontestasi tersebut meliputi politik Kongres dan birokrasi di AS, pemotongan belanja pertahanan AS, dan keinginan untuk mempertahankan kontrol ketat atas program ini sehingga mendorong negara-negara sekutu AS untuk terlibat dalam program yang dianggap memiliki sedikit pengaruh. Para sekutu AS berpotensi kehilangan kemampuan untuk bertempur secara simultan dengan AS jika mereka tidak menindaklanjuti program ini. Hal ini diperburuk dengan tekanan kepentingan antarsekutu sehingga membuat mereka rentan terhadap kepentingan politik domestik AS (Hlatky & Rice, 2018).

Sementara dalam artikel lain yang berjudul *“Turkey, the S-400 and the F-35”*, Strategic Comments mengulas pembelian sistem pertahanan udara S-400 Rusia oleh Turki yang mengancam akuisisi Jet Tempur F-35 dan keterlibatannya dalam program produksi F-35. Kedekatan S-400 dengan F-35 akan memungkinkan Rusia untuk memperoleh informasi terperinci tentang tanda radar F-35 sehingga membahayakan kemampuan NATO untuk mengungguli pertahanan udara Rusia. Perselisihan mengenai S-400 melambangkan dan mengobarkan ketegangan yang lebih luas antara Turki dan AS (Strategic Comments, 2019).

Serhat Güvenç dan Lerna Yanık, dalam artikel mereka yang berjudul *“Turkey’s Involvement in the F-35 Program: One Step Forward, Two Steps Backward?”*, membahas keterlibatan Turki dalam konsorsium internasional produksi F-35 JSF sejak tahun 1999. Hubungan yang terjalin antara Turki dan konsorsium ini problematis karena sikap skeptis komitmen Turki atas program F-35 JSF ini. Skeptisisme Turki bersifat

strategis karena didasarkan pada keinginan untuk memperoleh manfaat optimal bagi industri pertahanan Turki dari konsorsium tersebut. Selain faktor pembelian pesawat, Turki juga ingin memaksimalkan jumlah pembagian kerja lokal untuk mengamankan akses ke perangkat lunak pesawat serta menggali pengalaman secara memadai sehingga mampu merancang dan membuat pesawat tempur sendiri secara swadaya. Kemampuan memproduksi pesawat tempur secara mandiri akan memperluas jangkauan pasar global industri pertahanan Turki dalam struktur perdagangan senjata global (Güvenç & Yanık, 2012).

Dalam artikel yang berjudul *“Bandwagoning for Status: Canada’s Need of the F-35”*, Justin Massie mengungkap alasan di balik Kanada membeli Jet Tempur F-35. Sejumlah alasan dikemukakan seperti mendukung pengembangan industri kedirgantaraan Kanada, melindungi kedaulatan negara, memastikan interoperabilitas antara Angkatan Udara Kanada dan AS, dan berkontribusi pada keamanan internasional. Namun, Massie mengkritisi argumen keuntungan finansial dan industri yang dijustifikasi oleh pemerintah dan mengungkapkan ancaman keamanan yang kemungkinan besar akan dihadapi oleh Kanada di masa depan serta strategi yang dapat digunakan oleh Jet Tempur F-35 dalam mengatasinya. Akuisisi Jet Tempur F-35 dianggap sesuai dengan strategi pertahanan tradisional Kanada, yakni “pertahanan melawan bantuan” (*defense against help*). Artikel ini menggarisbawahi pentingnya pencarian status dan persepsi tentang keunggulan dalam pemilihan Jet Tempur F-35. Interoperabilitas dan prestise internasional merupakan faktor dominan di balik keinginan untuk mendapatkan Jet Tempur F-35 sehingga mendorong Kanada ikut serta dalam konsorsium global program produksi F-35 bersama AS untuk memperkuat kapasitas dalam mempertahankan dan/atau meningkatkan status sebagai sekutu yang dapat diandalkan dan terkemuka dalam kampanye udara yang dipimpin oleh AS dan sekutu-sekutu mereka (Massie, 2011).

Topik serupa terkait pembelian Jet Tempur F-35 juga diulas oleh Rob Huebert dalam artikel yang berjudul *"The Future of Canadian Airpower and the F-35"*. Artikel ini mengulas kontroversi pembelian Jet Tempur F-35 yang diinisiasi oleh pemerintahan Stephen Harper pada Juli 2010. Kontroversi muncul akibat ketidakpastian biaya yang harus ditanggung oleh Kanada karena Jet Tempur F-35 masih dalam proses pengembangan. Sebagai kekuatan menengah (*middle power*), muncul sikap skeptis atas kemampuan Jet Tempur F-35 sebagai alutsista utama kekuatan udara memasuki abad ke-21 dalam mempertahankan perbatasan dan pengerahan pasukan militer di luar negeri serta menyiasati lingkungan kedirgantaraan yang merugikan di masa depan (Huebert, 2011).

Selain Rob Huebert, Aaron Plamondon juga mengulas topik terkait dengan pengadaan Jet Tempur F-35 dalam artikel yang berjudul *"Amnesia in Acquisition: The Parallels of the F-35 Procurement and the Sea King Replacement Projects"*. Plamondon mengulas kontroversi terkait pembelian Jet Tempur F-35 yang menuai pro dan kontra. Kelompok pro memuji bahwa Jet Tempur F-35 merupakan satu-satunya pesawat yang memenuhi kebutuhan Kanada. Di sisi lain, kelompok kontra menolak pembelian karena faktor kenaikan harga dan adanya penjadwalan ulang sebagai konsekuensi sifat pengembangan pesawat yang dianggap menimbulkan kerugian. Pembelian pesawat ini juga menuai kontroversi karena dilakukan tanpa tender sebagaimana dilakukan pada Proyek Helikopter Maritim sebagai konsekuensi politik partisan yang dianggap paling merugikan dalam sejarah Kanada. Baik Proyek Helikopter Maritim maupun akuisisi Jet Tempur F-35 memiliki kesamaan pada konteks pembelian pesawat dalam fase pengembangan serta proses pengadaan yang berkepanjangan menciptakan keresahan bagi publik Kanada selaku pembayar pajak (Plamondon, 2011).

Penulis lain seperti Michael Byers dan Stewart Webb juga mengulas topik terkait pembelian Jet Tempur F-35 dalam artikel mereka yang berjudul *"Canada's F-35"*

Purchase is a Costly Mistake". Byers dan Webb membahas Jet Tempur F-35 JSF sebagai produk kontroversial serta tidak sesuai dengan kebutuhan Kanada. Pembelian Jet Tempur F-35 menuai kontroversi karena dianggap memenuhi standar *Statement of Operational Requirements* (SOR) Departemen Pertahanan Kanada sekalipun SOR tidak bersifat publik dan menghambat proses tender yang kompetitif. Lebih jauh, mereka menyimpulkan bahwa Jet Tempur F-35 JSF tidak memadai untuk kebutuhan Kanada dan merekomendasikan penggunaan pesawat McDonnell Douglas CF-18 Hornet dengan pendekatan yang lebih hati-hati dikombinasikan dengan sejumlah kecil jet tempur non-siluman baru dan kendaraan udara tak berawak (*unmanned aerial vehicle*, UAV). Hal ini karena teknologi siluman Jet Tempur F-35 dinilai berdampak negatif terhadap performa dan kemampuan dalam menjalankan misinya.

Berdasarkan uraian pelbagai literatur di atas, penelitian ini mengangkat isu pembelian Jet Tempur F-35 JSF AS oleh Turki yang menuai kontroversi karena Lockheed Martin selaku entitas MNC sekaligus kontraktor pertahanan global menolak penjualan meskipun Turki berstatus sebagai anggota NATO. Maka dari itu, penelitian ini berupaya menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi penolakan Lockheed Martin atas penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki.

Kerangka Teori

Untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi penolakan Lockheed Martin atas penjualan Jet Tempur F-35 ke Turki, penulis menggunakan dua kerangka teoretis, yakni teori kepentingan negara induk (*home country*) perusahaan multinasional dan teori *nexus of contracts*.

Teori Kepentingan Negara Induk Perusahaan Multinasional

Teori kepentingan negara induk perusahaan multinasional dicetuskan oleh Robert Gilpin. Teori ini berupaya untuk menjelaskan bahwa MNC melakukan

ekspansi bisnis melintasi batas-batas negara dan melakukan investasi ke daerah-daerah baru karena adanya kepentingan negara asal atau negara induk (*home country*) MNC tersebut. Gilpin menyebut bahwa MNC dapat berkembang sedemikian pesat karena ketergantungan mereka sekaligus menjalankan kepentingan negara induk. MNC dijadikan sebagai alat politik dalam rangka melakukan ekspansi guna memperoleh sumber-sumber ekonomi dengan tujuan mewujudkan negara yang kuat secara politik dan militer. Oleh karena itu, para pemimpin negara induk percaya bahwa ekspansi MNC ke luar negeri memberikan keuntungan nasional yang sangat vital.

Keberadaan MNC dianggap mampu memberikan keuntungan bagi negara induk. MNC dijadikan sebagai instrumen kebijakan luar negeri dalam mempertahankan atau bahkan meningkatkan posisi tawar negara induk dalam konstelasi politik global. MNC juga diposisikan sebagai sarana untuk mengamankan kedudukan yang kuat bagi negara induk dalam struktur perekonomian global karena investasi yang ditanamkan oleh MNC di berbagai negara berperan penting untuk mempertahankan dominasi mereka dalam struktur perekonomian dunia. Selain itu juga, kepentingan negara induk bagi MNC adalah menguasai hak untuk mendapatkan bahan mentah untuk keperluan bisnis mereka (Gilpin, 1987).

Lebih lanjut, teori ini menyebut bahwa MNC tak ubahnya seperti alat kapitalisme baru yang memainkan peranan yang cukup penting dalam kebijakan luar negeri negara induk. Tidak jarang kebijakan luar negeri negara induk ditujukan untuk melindungi operasi bisnis MNC yang berasal dari negara mereka yang tersebar di berbagai negara. Langkah ini dilakukan karena MNC dipandang memberikan sumbangsih yang begitu besar dalam mempertahankan neraca pembayaran (*balance of payment*, BoP) bagi negara induk. MNC diakui sebagai ujung tombak kolektor devisa bagi negara. Semakin banyak MNC yang beroperasi di luar negeri dengan keuntungan yang begitu besar, semakin banyak pula devisa yang diterima oleh mereka. Cadangan

devisa yang begitu besar yang dimiliki oleh suatu negara memungkinkan mereka untuk membeli barang dan jasa dalam jumlah yang memadai. Lebih lanjut, pentingnya devisa bagi negara juga diperuntukkan sebagai instrumen untuk memelihara pengaruh politik dan militer di dunia (Spero & Hart, 2010).

Keberadaan MNC di negara-negara tempatnya berada (*host country*) dijadikan sebagai sarana diplomasi dari pemerintah negara induk untuk membujuk atau memaksa (mendikte) negara-negara *host country* untuk mengikuti kebijakan luar negeri yang digariskan oleh pemerintah negara induk. Lebih jauh lagi, kehadiran mereka di negara-negara *host country* menempatkan mereka sebagai sarana untuk memasarkan ideologi yang dianut oleh pemerintah negara induk. Dalam hal ini, ideologi yang dimaksud adalah liberalisme ekonomi (perdagangan bebas) mengingat sebagian besar MNC berasal dari negara industri maju yang notabene merupakan negara pengusung utama ideologi tersebut. Dalam hal ini, peranan MNC begitu penting sebagai promotor ideologis bagi pemerintah negara induk (Spero & Hart, 2010).

Teori *Nexus of Contracts*

Teori *nexus of contracts* merupakan salah satu varian teori politik perusahaan (*the political theory of the firm*) yang memosisikan perusahaan sebagai sebuah kumpulan atau jaringan kontrak yang melibatkan beberapa pihak. Pihak-pihak yang terlibat pada umumnya merupakan pemangku kepentingan (*stakeholders*), seperti pemegang saham, karyawan, manajer, dan lain sebagainya (Hayden & Bodie, 2011). Teori ini memiliki hubungan yang erat dengan teori yang diajukan oleh Michael Jensen dan William Meckling, yakni teori perusahaan (*theory of the firm*). Itulah mengapa dalam teori ini, perusahaan menjadi salah satu entitas yang memiliki peran yang cukup besar. Perusahaan tidak dipandang sebagai entitas yang independen, tetapi sebagai alat koordinasi yang ditujukan untuk mengatur hubungan kontraktual antara pihak-

pihak yang telah disebutkan sebelumnya. Artinya, perusahaan bukanlah sebagai satu kesatuan yang memiliki identitas, tujuan, atau kewajiban sendiri, melainkan memiliki struktur yang ditentukan secara bebas oleh para peserta atau anggota. Kehadiran perusahaan dalam teori *nexus of contracts* bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi berbagai bentuk potensi konflik. Untuk itu, efisiensi operasional ini hanya dapat dicapai dengan adanya pengelolaan kontrak yang optimal (Hart, 2010).

Dalam konteks penelitian ini, teori *nexus of contracts* digunakan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi kebijakan Lockheed Martin selaku MNC sekaligus kontraktor pertahanan global yang menolak penjualan Jet Tempur F-35 ke Turki dengan melihat eksistensi Lockheed Martin sebagai sekumpulan kontrak yang melibatkan berbagai pihak yang memiliki kepentingan. Teori ini membantu menjelaskan bahwa kebijakan ini bukan hanya masalah kewajiban terhadap satu pihak, melainkan merupakan hasil dari berbagai kontrak yang menghubungkan perusahaan dengan banyak pihak yang memiliki kepentingan beragam dan sering kali bertentangan. Dalam konteks ini, Lockheed Martin tidak hanya bertanggung jawab kepada pemegang saham, tetapi juga kepada pemerintah AS sebagai mitra utama, pelanggan internasional, investor, dan pemasok dalam program F-35 JSF.

METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan metode penelitian studi kasus eksplanatori instrumental tunggal (*single instrumental-explanatory case study method*). Metode ini digunakan untuk memperoleh pemahaman (pengetahuan eksplanatif) yang mendalam tentang suatu kasus berupa peristiwa atau fenomena (Odell, 2001; Woodside, 2010). Dalam konteks penelitian ini, kasus yang dimaksud adalah penolakan Lockheed Martin terhadap penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki. Maka dari itu, metode studi kasus eksplanatori instrumental tunggal ditujukan untuk

menjelaskan penolakan Lockheed Martin terhadap penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki dengan menganalisis hubungan kausalitas (sebab-akibat) antarvariabel berdasarkan teori kepentingan negara induk dan teori *nexus of contracts*.

Proses penelitian dilakukan melalui sejumlah tahap, yaitu pemilihan tema, topik, dan kasus; pembacaan literatur; perumusan fokus dan masalah penelitian; pengumpulan data; penyempurnaan data; pengolahan data; analisis data; proses analisis data; dialog teoretis; dan simpulan hasil penelitian (Yin, 2018). *Pertama*, pemilihan tema, topik, dan kasus dilakukan dengan cara memilih satu kasus tunggal yang terkait dengan topik atau tema MNC dan kebijakan luar negeri. Alhasil, diperoleh satu kasus yang diteliti, yakni penolakan Lockheed Martin terhadap penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki. *Kedua*, pembacaan literatur dilakukan dengan cara mengumpulkan literatur sebanyak mungkin yang bersumber dari artikel jurnal, laporan penelitian, situs resmi, dan sumber internet lain yang mutakhir (*novelty*) dan relevan dengan kasus yang diteliti sehingga memperluas wawasan peneliti terkait dengan kasus yang diteliti dan mempertajam pokok permasalahan yang dirumuskan. *Ketiga*, perumusan fokus dan masalah penelitian dilakukan dengan cara mengidentifikasi pokok permasalahan yang dianggap substansial dan mampu memberikan pemahaman yang mendalam tentang kasus yang diteliti dengan merumuskan pokok permasalahan, yaitu mengapa Lockheed Martin menolak penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki.

Keempat, pengumpulan data dilakukan dengan metode studi kepustakaan (*library research*) dengan cara mengumpulkan data berupa informasi dan fakta empiris yang relevan dengan pokok permasalahan yang diteliti. *Kelima*, penyempurnaan data dilakukan dengan cara memastikan ketersediaan data yang dianggap memadai dalam menjawab pokok permasalahan yang diteliti. *Keenam*, pengolahan data dilakukan dengan cara melakukan pengecekan kebenaran data, menyusun data, melakukan

penyandian (*coding*), dan mengklasifikasi data yang ditujukan untuk memudahkan tahap analisis data.

Ketujuh, analisis data dilakukan oleh peneliti sebagai instrumen kunci penelitian untuk menggali informasi terkait dengan temuan penelitian berdasarkan wawasan teoretis peneliti pada kasus yang diteliti. *Kedelapan*, proses analisis data dilakukan dengan cara membaca secara keseluruhan transkrip untuk memperoleh data berupa informasi dan fakta empiris secara umum; mengompilasi informasi dan fakta empiris umum yang dikumpulkan dan mereduksi secara spesifik terkait dengan jawaban atas pertanyaan penelitian berdasarkan urutan kejadian, kategori, dan tipologi. *Kesembilan*, dialog teoretis dilakukan setelah pertanyaan penelitian terjawab dengan mengonfirmasi kembali kesesuaian jawaban atas pertanyaan penelitian dengan kerangka teoretis yang digunakan. *Kesepuluh*, simpulan hasil penelitian dilakukan dengan cara menyintesis berbagai macam temuan informasi dan fakta empiris terkait dengan jawaban atas pertanyaan penelitian berdasarkan teori kepentingan negara induk dan teori *nexus of contracts*.

DISKUSI

Kebijakan Lockheed Martin menolak penjualan jet tempur F-35 ke Turki menuai kontroversi mengingat status Turki sebagai bagian dari mitra strategis NATO sekaligus anggota konsorsium global program F-35 JSF. Berbagai faktor memengaruhi kebijakan Lockheed Martin selaku entitas MNC yang berbasis di AS, seperti keamanan nasional AS sebagai negara induk, kepatuhan terhadap rezim sanksi CAATSA, dan ancaman risiko reputasi.

Keamanan Nasional Amerika Serikat dan Penolakan Lockheed Martin

Lockheed Martin, sebagai salah satu kontraktor pertahanan terbesar di dunia, terlibat dalam pengembangan dan produksi Jet Tempur F-35 JSF, jet tempur generasi

kelima yang dirancang untuk menjadi kekuatan utama dalam angkatan udara modern. Jet ini memiliki kemampuan *stealth* yang canggih dan sistem avionik yang mutakhir, menjadikannya aset strategis dalam operasi militer. Namun, kehadiran Jet Tempur F-35 JSF di armada negara-negara sekutu AS juga bergantung pada kepatuhan terhadap standar keamanan tertentu yang ditetapkan oleh pemerintah AS.

Sebagai MNC yang beroperasi di pasar global dan terkait erat dengan pemerintah AS, kepentingan bisnis Lockheed Martin tidak dapat dipisahkan dari kepentingan AS selaku negara induk. Dengan kata lain, eksistensi Lockheed Martin merupakan kepanjangan tangan dari kepentingan industri pertahanan AS. Lockheed Martin tidak hanya beroperasi dalam kerangka komersial, tetapi juga dalam batasan kebijakan luar negeri AS (Lockheed Martin Corporation, 2021, 2021). Penolakan Lockheed Martin terhadap penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki tidak hanya berakar pada aspek bisnis dan komersial, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor keamanan nasional. Faktor keamanan nasional menjadi salah satu pilar utama dalam keputusan penolakan Lockheed Martin untuk menjual Jet Tempur F-35 JSF ke Turki. Hal ini menunjukkan betapa pentingnya pertimbangan keamanan dalam hubungan internasional dan kerja sama pertahanan (Reuters, 2019).

Lockheed Martin, sebagai kontraktor utama, memiliki tanggung jawab untuk memenuhi standar yang ditetapkan oleh pemerintah AS. Dalam hal ini, penjualan F-35 tidak hanya merupakan transaksi komersial, tetapi juga merupakan bagian dari kebijakan luar negeri dan keamanan nasional. Pemerintah AS, melalui berbagai lembaganya, seperti Departemen Pertahanan dan Kongres, memiliki kepentingan yang kuat dalam menjaga teknologi dan perangkat pertahanan yang sensitif agar tidak jatuh ke tangan yang salah. Ketika Turki memutuskan untuk membeli sistem rudal S-400 dari Rusia, AS dan Lockheed Martin mengkhawatirkan mengenai potensi transfer teknologi dan dampaknya pada interoperabilitas NATO (NPR, 2019).

Salah satu alasan signifikan yang dikemukakan oleh pemerintah AS adalah kekhawatiran terhadap hubungan Turki dengan Rusia. Turki, yang merupakan anggota NATO, telah secara tegas membeli sistem pertahanan udara S-400 dari Rusia. Pembelian ini tidak hanya berpotensi melanggar sanksi yang diberlakukan oleh AS terhadap Rusia, tetapi juga menimbulkan kekhawatiran bahwa sistem tersebut dapat mengakses teknologi mutakhir Jet Tempur F-35 JSF serta mengancam keamanan dan integritas program F-35 JSF (Lockheed Martin Corporation, 2021; Strategic Comments, 2019).

Kepentingan keamanan nasional AS ditentukan oleh beberapa faktor, termasuk stabilitas regional, aliansi strategis, dan integritas teknologi militer. Dengan membiarkan Turki memiliki akses ke Jet Tempur F-35 JSF, terdapat risiko bahwa informasi sensitif mengenai teknologi jet tersebut dapat jatuh ke tangan musuh potensial, khususnya Rusia. Selain itu, jika Turki menggunakan S-400 untuk mendeteksi dan melawan pesawat tempur AS, hal ini dapat merusak efektivitas operasi militer yang lebih luas, apalagi dalam konteks kerja sama NATO di wilayah tersebut (Lockheed Martin Corporation, 2022; NPR, 2019).

Sebagai produsen Jet Tempur F-35 JSF, Lockheed Martin mempertimbangkan kemungkinan kebocoran informasi dan teknologi ketika pesawat tempur tersebut beroperasi di bawah sistem pertahanan yang tidak sejalan dengan NATO. Penolakan penjualan ini dapat dilihat sebagai langkah untuk melindungi integritas teknologi F-35 dan menghindari tantangan interoperabilitas di masa depan mengingat risiko teknis dan keamanan yang mungkin timbul akibat penggabungan kedua sistem teknologi yang berbeda tersebut. Peningkatan kapabilitas militer Turki dengan dukungan sistem non-NATO akan melemahkan posisi NATO di kawasan tersebut. Penolakan penjualan Jet Tempur F-35 JSF bisa dilihat sebagai sinyal tegas bahwa ketidakpatuhan terhadap norma aliansi akan menghasilkan konsekuensi sanksi yang konkret (BBC, 2019d).

Selain faktor integritas teknologi F-35, kebijakan ekspor strategis yang diberlakukan oleh pemerintah AS juga berperan penting dalam keputusan Lockheed Martin. Penjualan produk pertahanan penting seperti Jet Tempur F-35 JSF berada dalam kerangka regulasi yang secara ketat diatur oleh pemerintah AS, yang berusaha memastikan bahwa teknologi sensitif tidak jatuh ke tangan negara yang dapat mengancam kepentingan nasional. Dengan memperhatikan sifat sensitivitas teknologi tinggi yang terdapat pada Jet Tempur F-35 JSF, Lockheed Martin bersikap hati-hati terhadap penjualan kepada negara yang memiliki hubungan dengan musuh potensial, dalam hal ini Rusia. Penolakan penjualan kepada Turki mencerminkan keputusan yang sejalan dengan kebijakan ekspor yang bertanggung jawab. Dalam hal ini, tindakan Lockheed Martin dianggap melampaui kepentingan nasional yang lebih besar daripada sekadar pertimbangan bisnis (Lockheed Martin Corporation, 2022; Texas National Security Review, 2020).

Lebih lanjut, selain faktor integritas teknologi F-35 dan kebijakan ekspor strategis, faktor interoperabilitas turut serta memengaruhi keputusan penolakan Lockheed Martin. Jet Tempur F-35 JSF dirancang untuk beroperasi dalam lingkungan interoperabilitas tinggi, di mana berbagai negara anggota NATO dapat melakukan operasi bersama. Namun, penggunaan sistem S-400 oleh Turki berpotensi tidak kompatibel dengan Jet Tempur F-35 JSF. Ada risiko yang sangat jelas bahwa penggunaan kedua teknologi tersebut secara bersamaan dapat mengancam keamanan sistem pertahanan NATO secara keseluruhan. Oleh karena itu, kebijakan penolakan penjualan ini dapat dipahami sebagai langkah proaktif untuk menjaga integritas dan efektivitas pertahanan kolektif aliansi (BBC, 2019d).

Sebagai negara induk, AS mempertimbangkan dampak jangka panjang dari keputusan tersebut terhadap hubungan dengan sekutu lainnya. Keputusan untuk menolak penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki berfungsi sebagai pesan kepada negara-negara sekutu lainnya bahwa kepatuhan terhadap norma-norma dan

kebijakan keamanan yang telah ditetapkan akan menentukan kemampuan mereka untuk berpartisipasi dalam program-program pertahanan yang lebih luas. Dalam hal ini, penolakan tersebut sekaligus menekankan pentingnya tekad AS untuk menjaga integritas aliansi dan mencegah friksi internal dalam NATO (BBC, 2019c, 2019a).

Lebih jauh, keputusan Lockheed Martin untuk tidak melanjutkan penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki juga harus dipahami dalam konteks opini publik dan dukungan politik di dalam negeri AS. Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan ancaman dari negara-negara seperti Rusia, pemerintah AS semakin berada di bawah tekanan untuk mengambil langkah-langkah yang tegas terkait dengan kebijakan luar negerinya. Keputusan untuk menolak penjualan jet tempur canggih ini dapat dianggap sebagai langkah yang tepat dalam upaya menjaga kepercayaan publik terhadap kemampuan pemerintah dalam melindungi kepentingan nasional dan menjaga keamanan internasional.

Kepatuhan terhadap Rezim Sanksi *Countering America's Adversaries Through Sanction Act*

Sebagai MNC yang memiliki negara induk, kepentingan bisnis Lockheed Martin tak terpisahkan dari kepentingan negara induknya, dalam hal ini AS. Lockheed Martin beroperasi berdasarkan regulasi dan kebijakan yang ditetapkan oleh pemerintah AS dan sering kali diposisikan sebagai instrumen kebijakan luar negeri dan keamanan nasional. Oleh karena itu, keputusan penolakan Lockheed Martin atas penjualan Jet Tempur F-35 JSF dipengaruhi oleh kepatuhan terhadap berbagai sanksi internasional yang diberlakukan oleh pemerintah AS. Dalam konteks *nexus of contracts*, hubungan ini tidak hanya melibatkan perusahaan dan negara pembeli, tetapi juga melibatkan entitas pemerintah yang menetapkan kerangka regulasi. Dalam hal ini, pemerintah AS memiliki tanggung jawab untuk melindungi kepentingan strategisnya serta menjamin bahwa teknologi sensitif tidak jatuh ke tangan yang salah.

Oleh karena itu, keputusan Lockheed Martin untuk tidak melanjutkan penjualan terhadap Turki berakar pada upaya untuk mematuhi rezim sanksi yang diberlakukan oleh pemerintah AS dalam kerangka *Countering America's Adversaries Through Sanctions Act* (CAATSA) (Lockheed Martin Corporation, 2021, 2022).

CAATSA adalah undang-undang (UU) yang disahkan oleh Kongres AS pada Juli 2017 dan berlaku pada 2 Agustus 2017. CAATSA bertujuan untuk mengatasi tindakan-tindakan yang dianggap berbahaya bagi keamanan nasional AS, termasuk pengaruh Rusia, Iran, dan Korea Utara. UU ini memberikan Presiden otoritas untuk memberlakukan sanksi terhadap individu, entitas, atau negara yang terlibat dalam transaksi tertentu, seperti pembelian sistem persenjataan dari negara musuh. Dalam konteks ini, Turki menjadi subjek perhatian setelah pengadaan Sistem Pertahanan Udara S-400 dari Rusia yang berpotensi menyalahi ketentuan CAATSA (The National Interest, 2019; Yetim & Hazar, 2023).

Penjualan F-35 ke Turki adalah bagian dari program kemitraan global F-35 JSF, yang melibatkan beberapa negara, termasuk AS dan sekutunya. Namun, pembelian S-400 oleh Turki dianggap sebagai langkah yang berpotensi merusak interoperabilitas sistem pertahanan NATO dan menimbulkan risiko bagi teknologi Jet Tempur F-35 JSF. Sebagai reaksi, pemerintah AS memberlakukan rezim sanksi CAATSA terhadap Turki. Lockheed Martin, sebagai produsen Jet Tempur F-35 JSF, tunduk pada sanksi CAATSA dengan mempertimbangkan berbagai macam konsekuensi yang timbul terkait penjualan kepada negara yang sedang dikenakan sanksi (The National Interest, 2019; Yetim & Hazar, 2023).

Kepatuhan Lockheed Martin terhadap pemberlakuan sanksi CAATSA dipengaruhi oleh sejumlah faktor, yaitu faktor risiko hukum, kepentingan geopolitik dan strategis, dan dampak terhadap aliansi dan kerja sama internasional. *Pertama*, risiko hukum. Salah satu faktor utama yang memengaruhi kepatuhan Lockheed Martin terhadap sanksi CAATSA adalah risiko hukum yang dapat timbul akibat

pelanggaran. Jika Lockheed Martin melanjutkan penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki, mereka dapat menghadapi sanksi berat dari pemerintah AS yang dapat mengakibatkan denda besar, kehilangan kontrak lain, atau bahkan pembatasan dalam menjalankan aktivitas bisnis internasional. Selain itu, reputasi perusahaan sebagai kontraktor pertahanan terkemuka di dunia dapat terancam. Dalam era di mana perusahaan sangat tergantung pada citra publik dan hubungan baik dengan pemerintah, tindakan yang dianggap melanggar sanksi dapat berakibat fatal (Lockheed Martin Corporation, 2021).

Kedua, kepentingan geopolitik dan strategis. Lockheed Martin, sebagai kontraktor pertahanan, tidak hanya beroperasi dalam ruang bisnis dan komersial, tetapi juga dalam konteks geopolitik yang lebih besar. Penjualan Jet Tempur F-35 JSF tidak hanya memberikan keuntungan finansial, tetapi juga menjangkau dampak yang lebih luas dalam menjaga keseimbangan kekuatan di kawasan tersebut. Dengan sifat strategis teknologi Jet Tempur F-35 JSF, Lockheed Martin mempertimbangkan posisi AS dalam geopolitik global. Dalam hal ini, kepatuhan terhadap sanksi CAATSA lebih dapat dilihat sebagai upaya untuk mempertahankan dominasi geopolitik AS daripada sekadar kepatuhan hukum (Lockheed Martin Corporation, 2022).

Ketiga, dampak terhadap aliansi dan kerja sama internasional. Penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki yang dilakukan di tengah situasi sanksi dapat memperburuk hubungan AS dengan sekutu NATO lainnya. Aliansi ini sangat penting dalam konteks keamanan global dan kerja sama pertahanan. Sebagai MNC yang berada di bawah subordinasi kepentingan pemerintah AS, Lockheed Martin tunduk pada kebijakan luar negeri pemerintah AS karena dikhawatirkan akan mengganggu soliditas NATO mengingat mitra kolaborasi pengembangan Jet Tempur F-35 JSF sebagian besar berasal dari negara-negara aliansi NATO. Dengan demikian, kepatuhan terhadap sanksi CAATSA merupakan cerminan upaya Lockheed Martin untuk mempertahankan hubungan baik dengan pemerintah AS dan sekutunya, serta

menjaga solidaritas dalam organisasi strategis internasional (Lockheed Martin Corporation, 2021, 2022).

Ancaman Risiko Reputasi

Reputasi Lockheed Martin dalam *framing* isu penolakan ini berkaitan dengan dua faktor utama, yakni keandalan teknologi dan integritas aliansi strategis. Siapa pun yang mengikuti dunia teknologi militer mengetahui bahwa Jet Tempur F-35 JSF adalah simbol inovasi dan interoperabilitas. Sebagai bagian dari program kemitraan global JSF yang melibatkan beberapa negara, Jet Tempur F-35 JSF tidak hanya dipandang sebagai pesawat tempur, tetapi juga sebagai platform yang menegaskan keterhubungan antarangkatan bersenjata negara-negara yang menjalin kemitraan. Menjual pesawat ini kepada Turki yang semakin terlibat dalam kebijakan luar negeri yang tidak sejalan dengan posisi NATO dan sekutu-sekutunya dapat membahayakan reputasi Lockheed Martin dalam hal keandalan produk yang ditawarkan. Keterhubungan yang rapuh ini membuat banyak pihak mempertanyakan apakah Jet Tempur F-35 JSF akan tetap berada di jalur yang direncanakan jika diserahkan kepada pengguna yang memiliki agenda berbeda (Lockheed Martin Corporation, 2020).

Selain itu, reputasi Lockheed Martin juga dipengaruhi oleh kebijakan luar negeri AS, di mana perusahaan tersebut beroperasi. Dalam beberapa tahun terakhir, Turki dan Amerika Serikat mengalami ketegangan terkait sejumlah isu, termasuk pembelian sistem pertahanan udara S-400 dari Rusia oleh Turki. Keputusan ini menciptakan ketidakpastian dalam hubungan antara dua negara, dan penolakan untuk mengekspor Jet Tempur F-35 JSF ke Turki mencerminkan pertimbangan yang mendalam. Lockheed Martin, yang sebagian besar bergantung pada kontrak pemerintah AS dan dukungan internasional, menyadari bahwa menjadi bagian dari ketegangan geopolitik yang mengancam keamanan dapat merugikan reputasi mereka secara signifikan. Penentuan sikap ini tidak hanya menunjukkan ketidakpuasan

terhadap tindakan Turki, tetapi juga berfungsi untuk memperkuat posisi Lockheed Martin sebagai pemain yang bertanggung jawab dalam industri pertahanan (Lockheed Martin Corporation, 2021).

Faktor lain yang turut berkontribusi terhadap reputasi Lockheed Martin adalah pemantauan publik dan media yang ketat terhadap industri pertahanan. Dalam era media sosial dan perhatian yang lebih besar terhadap isu-isu militer, setiap langkah yang dilakukan oleh perusahaan seperti Lockheed Martin dapat dengan cepat menjadi sorotan. Kritik dari berbagai kalangan, termasuk dari pegiat hak asasi manusia, ekonom, dan masyarakat luas terhadap hubungan yang terjalin antara negara-negara dan perusahaan-perusahaan produsen senjata, menjadi semakin kuat. Dalam konteks ini, mengizinkan penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki dipandang sebagai tindakan yang kontroversial. Dengan menghindari penjualan tersebut, Lockheed Martin berusaha menjaga reputasi positif mereka di mata publik. Langkah ini berfungsi untuk menegaskan komitmen perusahaan terhadap nilai-nilai yang lebih luas, termasuk meningkatkan stabilitas, keamanan regional, dan kepatuhan terhadap norma-norma internasional (Lockheed Martin Corporation, 2022).

Dari perspektif Lockheed Martin, keputusan untuk menolak penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki merupakan bagian dari strategi manajemen risiko yang lebih besar. Dengan mempertahankan standar yang tinggi dalam hal kerja sama militer, perusahaan dapat menghindari kemungkinan skandal atau kerugian reputasi di pasar global. Dalam industri pertahanan, di mana hubungan diplomatik dan bisnis terkait erat, keputusan semacam itu berisiko besar. Namun demikian, strategi ini ditujukan untuk memastikan bahwa hanya negara-negara yang berkomitmen pada nilai-nilai demokrasi dan kerja sama internasional yang akan mendapatkan akses ke teknologi dan senjata mutakhir. Dengan melakukan hal tersebut, Lockheed Martin berusaha menjaga kepercayaan mitra internasional dan memastikan bahwa produk mereka tidak jatuh ke tangan yang salah (Lockheed Martin Corporation, 2021).

Keputusan penolakan Lockheed Martin juga menggarisbawahi pentingnya reputasi dan hubungan jangka panjang dengan klien dan para pemangku kepentingan lainnya. Dalam dunia yang semakin terkoneksi ini, reputasi yang baik adalah aset berharga. Jika Lockheed Martin memberikan akses teknologi canggih kepada negara yang potensial terlibat dalam kerja sama militer dengan Rusia, hal ini dapat mengakibatkan kerugian reputasi yang signifikan bagi perusahaan tersebut. Hal ini bisa berdampak pada kontrak di masa depan, baik dengan negara-negara NATO maupun dengan klien internasional lainnya. Dengan demikian, Lockheed Martin bertujuan untuk memastikan bahwa setiap keputusan yang diambil tidak hanya menguntungkan dalam jangka pendek, tetapi juga memberikan dampak positif pada posisi perusahaan dalam pasar global (Lockheed Martin Corporation, 2022). Ancaman risiko reputasi dipengaruhi oleh hubungan kontraktual yang terjalin antara Lockheed Martin dengan pemerintah AS, pelanggan internasional, dan investor.

Kontrak dengan Pemerintah Amerika Serikat

Keputusan Lockheed Martin untuk menolak penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki menggambarkan bagaimana perusahaan mencoba mengelola kumpulan kontrak yang saling terkait, baik dengan pemerintah AS maupun dengan negara pembeli dan pemasok lainnya. Fakta bahwa Lockheed Martin memiliki kontrak yang kuat dengan pemerintah AS berfungsi sebagai salah satu mitra utama dalam program kemitraan global F-35 JSF. Pemerintah AS memiliki kepentingan besar dalam memastikan bahwa teknologi militer yang disokongnya tidak jatuh ke tangan negara-negara yang dianggap memiliki kebijakan luar negeri yang berseberangan (Lockheed Martin Corporation, 2021; Strategic Comments, 2019).

Dalam konteks hubungan AS dan Turki, keputusan untuk memberikan jet tempur kepada negara yang membeli sistem militer dari Rusia dapat merusak kepercayaan antara Lockheed Martin dan pemerintah AS, yang berpotensi

memengaruhi kontrak-kontrak yang ada. Pembelian S-400 oleh Turki tidak hanya dipandang sebagai langkah yang mengancam interoperabilitas teknis dalam penggunaan sistem pertahanan, tetapi juga dapat memberikan akses ke teknologi yang dapat digunakan untuk mengembangkan sistem senjata yang bersaing. Dari perspektif teori *nexus of contracts*, keputusan Lockheed Martin untuk menolak penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki mencerminkan tanggung jawabnya untuk melindungi kepentingan semua pihak yang terlibat dalam kontrak mereka. Dengan kata lain, keputusan ini merupakan sebuah langkah preventif untuk melindungi kepercayaan dan hubungan kontraktual yang telah dibangun antara Lockheed Martin dengan pemerintah AS. Dengan demikian, keputusan ini sejalan dengan tujuan Lockheed Martin untuk menjaga stabilitas jangka panjang dalam kontrak-kontrak yang melibatkan berbagai pihak, di samping memastikan bahwa mereka tidak mengorbankan hubungan mereka dengan pihak yang memiliki kepentingan strategis, seperti pemerintah AS (Lockheed Martin Corporation, 2022).

Keputusan penolakan penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki ini juga menggarisbawahi bagaimana jaringan kontrak yang dimiliki Lockheed Martin, yang melibatkan hubungan dengan pemerintah AS, negara pembeli, pemasok, dan pihak-pihak terkait lainnya menciptakan dinamika yang kompleks. Ketika Turki membeli sistem S-400 dari Rusia, mereka tidak hanya dianggap bertindak di luar kebijakan luar negeri AS, tetapi juga meningkatkan potensi risiko tambahan bagi Lockheed Martin. Hal ini karena perusahaan harus mengelola potensi kerusakan reputasi yang dapat terjadi akibat adanya jalinan hubungan kerja sama dengan negara yang tidak sejalan dengan kebijakan luar negeri AS. Bukti keterlibatan Turki dengan Rusia dapat memengaruhi citra Lockheed Martin, baik di mata publik maupun di mata mitra internasional lainnya. Oleh karena itu, keputusan ini lebih dari sekadar keputusan bisnis, tetapi juga bertujuan untuk menjaga kepercayaan dalam jaringan kontrak yang

lebih besar dan mempertahankan marwah perusahaan (Lockheed Martin Corporation, 2021).

Kontrak dengan Pelanggan Internasional

Lockheed Martin juga memiliki tanggung jawab untuk menjaga integritas dan keamanan produk yang ditawarkannya. Ketika Turki beralih ke sistem pertahanan dari Rusia, hal ini menciptakan situasi di mana integrasi dan penggunaan Jet Tempur F-35 JSF di Turki dapat terancam. Pelanggan lainnya yang tergabung dalam program kemitraan global F-35 JSF khawatir bahwa teknologi sensitif mereka akan terpapar ke negara yang menggunakan teknologi Rusia. Dengan demikian, keputusan Lockheed Martin mencerminkan upaya untuk melindungi reputasi dan kepercayaan dari klien-klien internasional lainnya (Lockheed Martin Corporation, 2021; The National Interest, 2019).

Penolakan Lockheed Martin bukan hanya masalah hubungan kontraktual antara Lockheed Martin dan Turki, tetapi juga masalah yang melibatkan kepentingan pihak-pihak lain yang terkait dalam program kemitraan global F-35 JSF, seperti negara-negara pembeli lain dan pemerintah AS. Ketika Turki beralih ke sistem pertahanan dari Rusia, hal ini tentu akan berimplikasi pada bertambahnya risiko bahwa teknologi sensitif yang terdapat pada Jet Tempur F-35 JSF bisa terpapar ke negara yang tidak sejalan dengan kebijakan luar negeri AS. Dengan kata lain, teknologi atau komponen mutakhir yang dianggap vital secara tidak langsung menjadi informasi terbuka bagi negara-negara bukan mitra, yang pada akhirnya dikhawatirkan terjadi penyalahgunaan ataupun menciptakan persaingan baru (Lockheed Martin Corporation, 2022; Texas National Security Review, 2020).

Melalui jejaring kontraktual ini, Lockheed Martin berupaya menjaga kepercayaan dari pembeli lain yang mungkin khawatir tentang keamanan teknologi mereka jika berada dalam jaringan yang melibatkan negara yang berhubungan

dengan kekuatan rival, seperti Rusia. Dengan demikian, keputusan penolakan penjualan ini mencerminkan upaya untuk melindungi reputasi dan kepercayaan yang telah dibangun dalam jaringan kontraknya yang lebih luas. Tercetusnya keputusan ini tentu didorong oleh tanggung jawab Lockheed Martin untuk memastikan bahwa produk yang mereka tawarkan tidak hanya memenuhi standar teknis, tetapi juga mengurangi risiko ancaman keamanan global atau mengorbankan hubungan yang lebih besar dengan klien internasional dan mitra strategis mereka, terutama pemerintah AS yang merupakan pelanggan utama mereka (Lockheed Martin Corporation, 2021).

Lebih jauh lagi, keputusan ini menggambarkan ketegangan yang lebih besar di antara negara-negara yang tergabung dalam NATO. Komitmen untuk menjaga stabilitas dan keamanan global menjadi salah satu hal krusial yang sangat dipertaruhkan. Penolakan penjualan Jet Tempur F-35 JSF kepada Turki juga tidak boleh luput dalam kerangka hubungan sekutu NATO yang saling bergantung satu sama lain dalam keamanan kolektif. Ketika salah satu sekutu memilih untuk membeli sistem pertahanan dari negara yang dianggap sebagai rival geopolitik, ini tentu akan menambah kerumitan dalam hubungan bilateral dan multilateral dalam aliansi tersebut. Dengan keputusan ini, Lockheed Martin seakan menegaskan loyalitasnya kepada pemerintah AS dan mitra-mitra lainnya yang memiliki kepentingan strategis yang lebih luas meskipun berisiko memperburuk hubungannya dengan Turki. Akan tetapi, inisiatif ini tak lain demi menghindari terjadinya kerugian atau ancaman yang lebih besar (BBC, 2019d, 2019b).

Kontrak dengan Investor

Dalam dunia industri pertahanan, kepercayaan investor sangat penting untuk kelangsungan suatu perusahaan. Keputusan untuk menolak penjualan kepada Turki juga dapat dilihat melalui sudut pandang kepentingan investor. Investor cenderung

mencari kepastian dan stabilitas dalam portofolio mereka. Setiap keputusan yang dianggap berisiko dapat berakibat negatif bagi nilai saham perusahaan. Dengan memilih untuk tidak menjual Jet Tempur F-35 JSF ke Turki, Lockheed Martin menunjukkan komitmennya terhadap prinsip-prinsip etika yang dapat mendukung keberlanjutan bisnis jangka panjang. Meskipun mungkin merugikan dalam jangka pendek, keputusan yang diambil oleh Lockheed Martin dapat memperkuat reputasi perusahaan dalam jangka panjang, terutama di mata investor yang mengutamakan keberlanjutan bisnis yang didasari pada tanggung jawab dan kepatuhan terhadap regulasi internasional (Lockheed Martin Corporation, 2021).

Dari perspektif Lockheed Martin, keputusan untuk menolak penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki adalah refleksi dari pertimbangan bisnis dan strategis yang lebih luas. Sebagai perusahaan yang beroperasi dalam industri yang sangat terkait dengan kebijakan pemerintah AS, Lockheed Martin berupaya beradaptasi dengan dinamika politik dan hukum internasional. Penolakan penjualan ini dapat meningkatkan citra perusahaan sebagai entitas yang mematuhi regulasi dan etika dalam perdagangan senjata meskipun pada saat yang sama membuat perusahaan kehilangan potensi pendapatan dari pasar yang besar, seperti Turki. Dalam jangka pendek, keputusan ini dapat memengaruhi profitabilitas perusahaan. Namun, dalam jangka panjang, keputusan yang berlandaskan pada prinsip keselamatan dan keamanan dapat memperkuat posisi Lockheed Martin dalam kompetisi global. Perlindungan terhadap integritas program kemitraan global F-35 JSF, jika dilihat dari sudut pandang keamanan, akan menjadi sangat penting untuk meminimalisasi munculnya risiko kebocoran informasi atau pemanfaatan teknologi canggih oleh pihak yang tidak sesuai (Lockheed Martin Corporation, 2020, 2021).

Secara keseluruhan, keputusan Lockheed Martin dalam melakukan penolakan penjualan senjata F-35 kepada Turki ini dapat dilihat sebagai sebuah kombinasi dari tanggung jawab etis, kepentingan strategis jangka panjang, dan perlindungan

terhadap integritas program teknologi yang cenderung vital dan sensitif. Dalam dunia industri pertahanan yang penuh dengan tantangan geopolitik dan risiko keamanan, Lockheed Martin berupaya menyeimbangkan antara pencapaian keuntungan dan menjaga stabilitas. Meskipun Turki merupakan pasar besar yang menawarkan potensi keuntungan yang signifikan, keputusan tersebut menekankan bahwa keuntungan jangka pendek bukanlah satu-satunya faktor yang dipertimbangkan oleh Lockheed Martin. Dengan demikian, tak heran jika melindungi reputasi perusahaan dan menjaga stabilitas dalam hubungan internasional, termasuk kepercayaan investor, lebih sering menjadi fokus utama (Lockheed Martin Corporation, 2022).

KESIMPULAN

Keputusan Lockheed Martin untuk menolak penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki merupakan langkah strategis untuk memitigasi risiko bisnis, melayani kepentingan AS, dan mematuhi rezim sanksi internasional CAATSA. Penolakan Lockheed Martin mencerminkan tanggung jawab perusahaan tidak hanya kepada diri mereka sendiri, tetapi juga kepada seluruh jaringan kontrak. Dengan mempertimbangkan faktor-faktor keamanan, reputasi, dan implikasi jangka panjang dari keputusan tersebut, dapat disimpulkan bahwa meskipun ada potensi keuntungan ekonomi, keputusan Lockheed Martin menolak penjualan Jet Tempur F-35 JSF ke Turki lebih terkait dengan kebutuhan untuk mempertahankan integritas kontrak dan melindungi kepentingan keamanan nasional AS.

BIBLIOGRAFI

- Anadolu Ajansi. (2019). *Lockheed Martin: Watching US-Turkey F-35 Rift Closely*. <https://www.aa.com.tr/en/americas/lockheed-martin-watching-us-turkey-f-35-rift-closely/1507778>
- BBC. (2019a). *Turkey Defies US as Russian S-400 Missile Defence Arrives*. <https://www.bbc.com/news/world-europe-48962885>

-
- BBC. (2019b). *US Gives Turkey Ultimatum on Russian Missiles*. <https://www.bbc.com/news/world-europe-48568282>
- BBC. (2019c). *US Removes Turkey from F-35 Fighter Jet Programme*. <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-49023115>
- BBC. (2019d). *Where does Turkey's S-400 Missile Deal with Russia Leave the US?* <https://www.bbc.com/news/world-europe-48962886>
- CNBC. (2019). *US Cuts Turkey from F-35 Program After Russian Missile Deal*. <https://www.cnbc.com/2019/07/17/us-cuts-turkey-from-f-35-program-after-russian-missile-deal.html>
- Defense News. (2019a). *The US Air Force, Not Turkey, Is Frustrating Lockheed Execs on the F-35 Program*. Defense News. <https://www.defensenews.com/industry/2019/04/23/the-us-air-force-not-turkey-is-frustrating-lockheed-execs-on-the-f-35-program/>
- Defense News. (2019b). *Turkey Officially Kicked Out of F-35 Program, Costing US Half a Billion Dollars*. <https://www.defensenews.com/air/2019/07/17/turkey-officially-kicked-out-of-f-35-program/>
- Gilpin, R. (1987). *The Political Economy of International Relations*. Princeton University Press.
- Güvenç, S., & Yanık, L. K. (2012). Turkey's Involvement in the F-35 Program: One Step Forward, Two Steps Backward? *International Journal*, 68(1), 111–129. <https://www.jstor.org/stable/42704963>
- Hart, D. M. (2010). The Political Theory of the Firm. In *The Oxford Handbook of Business and Governance* (pp. 173–190). Oxford University Press. <https://academic.oup.com/edited-volume/34537/chapter-abstract/292972090?redirectedFrom=fulltext&login=false>
- Hayden, G. M., & Bodie, M. T. (2011). The Uncorporation and the Unraveling of “Nexus of Contracts” Theory. *Michigan Law Review*, 109(6), 1127–1144. <https://repository.law.umich.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=&httpsredir=1&article=1156&context=mlr>
- Hlatky, S. von, & Rice, J. (2018). Striking a Deal on the F-35: Multinational Politics and US Defence Acquisition. *Defence Studies*, 18(1), 19–38. <https://doi.org/10.1080/14702436.2017.1417736>
- Howlett, A., Migone, A. R., & Howlett, M. (2023). The Politics of Military Procurement: The F-35 Purchasing Process in Canada and Australia Compared. *Defence Studies*, 23(2), 292–312. <https://doi.org/10.1080/14702436.2022.2137494>
- Huebert, R. (2011). The Future of Canadian Airpower and the F-35. *Canadian Foreign Policy Journal*, 17(3), 228–238. <https://doi.org/10.1080/11926422.2011.638196>

-
- Lockheed Martin Corporation. (2020). *Lockheed Martin Corporation 2019 Annual Report*. Lockheed Martin Corporation.
- Lockheed Martin Corporation. (2021). *Lockheed Martin Corporation 2020 Annual Report*. <https://www.lockheedmartin.com/content/dam/lockheed-martin/eo/documents/annual-reports/lockheed-martin-annual-report-2020.pdf>
- Lockheed Martin Corporation. (2022). *Lockheed Martin Corporation 2021 Annual Report*. Lockheed Martin Corporation. <https://www.lockheedmartin.com/content/dam/lockheed-martin/eo/documents/annual-reports/lockheed-martin-annual-report-2021.pdf>
- Massie, J. (2011). Bandwagoning for Status: Canada's Need of the F-35. *Canadian Foreign Policy Journal*, 17(3), 251–264. <https://doi.org/10.1080/11926422.2011.638197>
- NPR. (2019). *U.S.-Turkey Standoff Over F-35 Escalates As Each Side Waits For The Other To Blink*. <https://www.npr.org/2019/04/03/709222963/u-s-turkey-standoff-over-f-35-escalates-as-each-side-waits-for-the-other-to-blin>
- Odell, J. S. (2001). Case Study Methods in International Political Economy. *International Studies Perspectives*, 2(2), 161–176. <https://doi.org/10.1111/1528-3577.00047>
- Plamondon, A. (2011). Amnesia in Acquisition: The Parallels of the F-35 Procurement and the Sea King Replacement Projects. *Canadian Foreign Policy Journal*, 17(3), 265–276. <https://doi.org/10.1080/11926422.2011.638194>
- Reuters. (2019). U.S. Removing Turkey From F-35 Programme After Its Russian Missile Defence Purchase. *Reuters*. <https://www.reuters.com/article/world/us-removing-turkey-from-f-35-programme-after-its-russian-missile-defence-purch-idUSKCN1UC2GO/>
- Spero, J. E., & Hart, J. A. (2010). *The Politics of International Economic Relations*. Wadsworth.
- Strategic Comments. (2019). Turkey, the S-400 and the F-35. *Strategic Comments*, 25(6), iv–vii. <https://doi.org/10.1080/13567888.2019.1655877>
- Texas National Security Review. (2020). *Washington's F-35 Embargo Against Turkey—Success or Failure?* <http://warontherocks.com/2020/02/washingtons-f-35-embargo-against-turkey-success-or-failure/>
- The National Interest. (2019). *U.S. Sanctions Will Not Stop Turkey's Shift Towards Russia*. <https://nationalinterest.org/blog/lebanon-watch/us-sanctions-will-not-stop-turkeys-shift-towards-russia-73521/>
- Woodside, A. G. (2010). *Case Study Research: Theory, Methods, and Practice*. Emerald Group Publishing.

<https://www.emeraldgrouppublishing.com/archived/products/books/notable/page.htm%3Fid%3D9781849509220>

- Yetim, H. T., & Hazar, A. (2023). S400s, Sanctions and Defiance: Explaining Turkey's Quest for Strategic Autonomy and the US Response. *Southeast European and Black Sea Studies*, 23(1), 179–199. <https://doi.org/10.1080/14683857.2022.2095698>
- Yin, R. K. (2018). *Case Study Research and Applications: Design and Methods* (6th ed.). SAGE Publications. <https://uk.sagepub.com/en-gb/eur/case-study-research-and-applications/book250150>