

MODEL PENDANAAN INDUSTRI PERTAHANAN DAN PENINGKATAN SUMBER DAYA MANUSIA

THE FUNDING MODEL OF DEFENSE INDUSTRY AND THE CAPACITY BUILDING OF HUMAN RESOURCES

Muradi¹

Universitas Padjadjaran & Universitas Pertahanan Indonesia
(muradi@idu.ac.id, muradiclark@gmail.com)

Abstrak - Pengelolaan industri strategis dan pertahanan di beberapa negara hampir selalu dihadapkan dengan tiga isu utama, yaitu: pertama, pengembangan teknologi pertahanan yang mengandalkan dua skema, memperkuat penelitian dan pengembangan industri pertahanan, dan melalui skema offset dan transfer teknologi. Kedua, anggaran industri pertahanan dengan berbagai model pendanaan, dan masalah ketiga untuk meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) dari industri pertahanan. Ketiganya saling berkaitan dalam mendukung kebutuhan Peralatan Utama Sistem Persenjataan (Alutsista) di suatu negara atau untuk ekspor. Artikel ini akan membahas dua hal: pertama, masalah pengembangan sumber daya manusia dan industri pertahanan kedua, pertahanan Model pembiayaan industri akan berkorelasi dengan peningkatan kualitas sumber daya manusia dari industri pertahanan. Makalah ini juga berpendapat bahwa korelasi antara pilihan model pembiayaan industri pertahanan akan mempengaruhi kualitas sumber daya manusia sektor pertahanan suatu negara.

Kata Kunci: industri pertahanan, sumber daya manusia pertahanan, pembiayaan pertahanan, teknologi pertahanan, alutsista

Abstract - The management of strategic and defense industries in some countries are almost always faced with three major issues: firstly, the development of defense technology that relies on two schemes, strengthening research and development of defense industry, and through offset schemes and technology transfer. Secondly, the defense industry budget with a variety of funding models, and the third issue to improve the quality of Human Resources (HR) of defense industry. All three are related to each other in supporting the needs of Main Equipment and Weapons Systems (Alutsista) in a country or for export. This article will discuss two things: Firstly, the problem of human resource development and the second defense industry, defense industry financing model will be correlated with an increase in the quality of human resources of the defense industry. This paper also argues that the correlation between the choices of the financing model of the defense industry will affect the quality of human resources of a country's defense sector.

Keywords: defense industry, human resources, defense financing, defense technology, weapons system

¹ Muradi., M.Si., M.Sc., Ph.D, dosen dan peneliti di Jurusan Ilmu Pemerintahan, FISIP Universitas Padjadjaran, Jatinangor dan dosen Program Studi Peperangan Asimetrik, Fakultas Strategi Pertahanan, Universitas Pertahanan Indonesia.

Pendahuluan

Pengelolaan industri strategis dan industri pertahanan di banyak negara hampir selalu dihadapkan pada tiga permasalahan utama, yakni: Pertama, pengembangan teknologi pertahanan yang bergantung pada dua skema, yakni skema penguatan penelitian dan pengembangan industri pertahanannya, dan melalui skema *offset* dan transfer teknologi. Kedua, pendanaan industri pertahanan dengan berbagai model pendanaan, dan yang ketiga permasalahan peningkatan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) industri pertahanan. Ketiganya berkaitan satu dengan yang lain dalam menyokong kebutuhan Alat Utama Sistem Persenjataan (Alutsista) dalam negerinya atau tengah beranjak menjadi pengekspor persenjataan dan alat perang.

Pada konteks Indonesia, tiga permasalahan tersebut secara bertahap tengah diurai agar mudah menyelesaikannya. Meski harus diakui bahwa tiga permasalahan tersebut masih menjadikan Indonesia terbelenggu untuk bisa menjadi negara yang dapat sepenuhnya memenuhi kebutuhan Alutsistanya. Anggaran yang terbatas untuk penguatan penelitian dan pengembangan (Litbang) mengerucutkan pilihan Indonesia untuk menempuh cara *offset* dan transfer teknologi.² Pilihan ini bisa saja menjadi hal yang realistis karena keterbatasan anggaran untuk Litbang bidang pertahanan yang melibatkan unsur militer, universitas, lembaga pengkajian dan swasta relatif terbatas.³ Meski secara legal, dengan terbitnya UU No. 16/2012 tentang Industri Pertahanan yang mengatur bahwa pengelola industri pertahanan menyediakan sekurang-kurangnya 5% dari laba bersih untuk kepentingan Litbang bidang pertahanan. Namun harus diakui bahwa kondisi tersebut belum sepenuhnya mengikat pengelola industri pertahanan, karena keterbatasan pasar dan keberlanjutan industri yang ada.⁴ Pasar yang terbatas tersebut membuat persaingan industri pertahanan juga dituntut untuk mampu menciptakan pasar

² Lebih lanjut tentang Mekanisme *Offset* dan transfer teknologi, lihat Muradi, "Praktik-praktik Defence *Offset* di Indonesia", *Journal Analysis CSIS*, September, 2009.

³ Lebih lanjut tentang masalah Penelitian dan Pengembangan Industri Pertahanan, Lihat Karim Silmy, *Membangun Kemandirian Industri Pertahanan*, (Jakarta: Kepustakaan Populer Gramedia, 2014), khususnya Bab 7. Lihat juga F. Harry Sampurno-Kuffal, *Keruntuhan Industri Strategis Indonesia*, (Jakarta: Khazanah Bahari, 2011), khususnya Bab 4.

⁴ Lihat misalnya *Sinar Harapan*, "Menuju Kemandirian Industri Pertahanan Nasional" <http://sinarharapan.co/news/read/140916033/menuju-kemandirian-industri-pertahanan-nasional>, 16 September 2014, diunduh pada 19 Maret 2015.

sendiri dengan berbagai cara, yang mana salah satunya menawarkan skema *offset* dan transfer teknologi ke negara dengan kualifikasi dan potensi pasar yang lebih terbuka.

Tulisan ini akan membahas dua hal yakni: pertama, permasalahan peningkatan SDM industri pertahanan dan yang kedua, model pembiayaan industri pertahanan akan berkorelasi dengan peningkatan kualitas SDM industri pertahanan. Tulisan ini berargumen bahwa korelasi antara pilihan model pembiayaan industri pertahanan akan mempengaruhi kualitas SDM bidang pertahanan suatu negara. Pilihan atas model pembiayaan industri pertahanan dan keberlanjutannya akan memudahkan proses transfer teknologi kepada SDM di masing-masing negara.

Problematika Peningkatan SDM Industri Pertahanan

Selama ini masalah peningkatan SDM industri pertahanan dilakukan dengan langkah-langkah yang bersifat konvensional dan cenderung satu arah, bahkan jika dua arah negara yang membutuhkan peningkatan SDM bidang industri pertahanannya harus membayar mahal. Baik dalam bentuk transfer teknologi atau pembelian paten produk industri pertahanan dengan skema *offset* maupun memproduksi bersama. Dalam tataran tersebut hanya dapat dilakukan oleh negara dengan kebijakan anggaran pertahanan yang relatif mapan. Selama ini suatu negara dianggap memiliki anggaran kurang lebih 2% dari GDP dianggap memiliki potensi untuk pengembangan industri pertahanan, atau setidaknya dapat membeli produk industri militer secara periodik. Angka 2% dari GDP adalah ambang kewajaran anggaran pertahanan suatu negara, sehingga potensi untuk meningkatkan anggaran tersebut dengan berbagai alasan, salah satunya pengembangan industri pertahanan dan atau ancaman atas kedaulatan negara meningkat.⁵

Sementara negara dihadapkan pada tiga peran yang melekat sekaligus, yang mana dalam perspektif Heidenkamp, Louth dan juga Taylor sebagai *Triptych*.⁶ Tiga peran pemerintah tersebut adalah sebagai pelanggan atau pembeli (*customer*), penyokong anggaran (*sponsor*), dan juga sebagai pembuat kebijakan bidang pertahanan (*regulator*).

⁵ Lihat misalnya Jacques. S Gansler, *Democracy's Arsenal: Creating a Twenty-First-Century*, (Massachusetts: MIT Press, 2013), terutama Bab 3.

⁶ Henrik Heidenkamp, John Louth dan Trevor Taylor, *The Defense Industrial Triptych: Government as Customer, Sponsor and Regulator*, (Essex: Royal United Services Institute for Defense and Security Studies, 2013), terutama Bab 1 dan Bab 2. Lihat juga Karim, *op. cit.*, hlm. 152-154.

Tiga peran yang melekat pada negara ini membuat industri pertahanan membutuhkan pengembangan pasar yang dapat menjamin dan menjaga agar industri pertahanan suatu negara dapat tetap menjaga produksi dan SDM yang menjalankannya.

Keterbatasan anggaran pertahanan suatu negara membuat situasi pengembangan SDM industri pertahanan dihadapkan pada kondisi yang sulit. Negara pada akhirnya akan terlebih dahulu memenuhi kebutuhan postur pertahanannya dari pada langkah untuk pengembangan industri pertahanan. Hampir sulit ditemukan negara dengan anggaran pertahanan yang terbatas berupaya meningkatkan SDM industri pertahanannya, jikapun ada lebih banyak untuk kebutuhan pemeliharaan semata terkait dengan keberadaan industri pertahanan.⁷ Namun demikian, kebijakan negara terkait dengan pengembangan industri pertahanan tetap dibutuhkan sebagai langkah untuk menyokong kebutuhan postur pertahanan dan Alat Utama Sistem Persenjataan (Alutsista).

Dengan kata lain, seberapapun kecilnya anggaran pertahanan suatu negara, keberadaan industri pertahanan tetap dibutuhkan sebagai bagian dari skema pemeliharaan dan juga secara bertahap seiring dengan peningkatan kebutuhan postur pertahanan dan ancaman kedaulatan negara, maka keberadaan industri pertahanan menjadi penting untuk dikembangkan guna memenuhi kebutuhan Alutsista negara maupun untuk membuka pasar baru bagi Alutsista yang dihasilkan.⁸

Keberadaan industri pertahanan juga bergantung pada posisi suatu negara di dalam kancah regional dan global. Sejumlah negara yang memiliki aliansi strategis kemiliteran tidak terlalu memfokuskan pengembangan industri pertahanannya kecuali sekedar untuk memelihara Alutsistanya dan atau menjadi pemain baru sebagai produsen Alutsista jika dimungkinkan. Namun demikian, secara praktis, sejumlah negara yang memiliki aliansi strategisnya juga berkembang pesat menjadi produsen Alutsista, yang mana pengembangannya ditengarai adanya kemudahan transfer teknologi dari negara yang tergabung dalam aliansi tersebut.⁹

⁷ Lihat misalnya Douglas R. Rohi, "Profit Performance in the Defense Industry", *Journal of Political Economy*, Vol. 81, No. 3, Mei-Juni 1973.

⁸ Steve Mills, Scott Fouse & Allen Green, "Creating and Sustaining an Effective Government Defense Industry Partnership", *Publication of The Defense Acquisition University*, September 2013, hlm. 297-311.

⁹ James Hasik, *Arms and Innovation: Entrepreneurship and Alliances in the Twenty-First Century Defense Industry*, (Chicago: University of Chicago Press, 2008), terutama Bab 1 dan 2.

Kebijakan negara terkait dengan pengembangan industri pertahanannya adalah komitmen untuk pengembangan penelitian dan pengembangan. UU No. 16/2012 tentang Industri Pertahanan menyatakan 5% dari keuntungan bersih industri pertahanan dialokasikan untuk penelitian dan pengembangan (Litbang). Akan tetapi, keterbatasan anggaran dan pengawasan yang tidak ketat untuk memastikan agar anggaran Litbang dapat dioptimalkan menjadi tantangan tersendiri. Hal ini mengindikasikan pada akhirnya anggaran Litbang menjadi beban negara.

Sebagaimana diketahui bahwa bila mengacu pada standarisasi anggaran Litbang, maka negara setidaknya menganggarkan 0,2% dari PDB, dibandingkan misalnya dengan anggaran pertahanan Indonesia yang bahkan belum mencapai angka 1 % dari PDB, tepatnya 0,9 % dari PDB. Situasi tersebut mengindikasikan bahwa proses menuju kemandirian industri pertahanan dengan SDM yang mumpuni baru sebatas pada harapan dan keinginan, belum menjadi tekad yang luar biasa.¹⁰ Indikasi yang memperkuat penegasan tersebut adalah bahwa anggaran untuk Litbang dan penguatan SDM masih terbatas pada praktik konvensional transfer teknologi dan kehendak dari individu dalam pengembangan diri, baik melalui skema beasiswa luar negeri maupun bentuk pembiayaan pendidikan berbasis kompetensi.¹¹ Tak heran apabila kemudian, banyak dari SDM yang memiliki kualifikasi handal lebih memilih berkarir di luar Indonesia, karena ketersediaan anggaran dan terkait dengan kesejahteraan.

Minimnya anggaran Litbang membuat akses SDM industri pertahanan relatif terbatas. Situasi ini pada akhirnya bergantung pada kebijakan masing-masing pengelola industri pertahanan sendiri, apakah kemudahan akses untuk pengembangan diri tersebut dapat dilakukan secara berkesinambungan, meski pemesana atas produk yang dihasilkan tidak cukup baik. Pengalaman PT. Dirgantara Indonesia menjadi catatan serius, bagaimana langkah manajemen yang merumahkan ribuan pegawainya mencerminkan sehat tidaknya pengelolaan industri pertahanan. Eksodus sejumlah eks pegawai PT. DI ke sejumlah industri pertahanan di Malaysia, Eropa dan Amerika Serikat mengindikasikan bahwa SDM industri pertahanan membutuhkan keberlangsungan pengembangan diri dan

¹⁰ Stephanie G. Neuman, "Power, Influence, and Hierarchy: Defense Industries in A Unipolar World", *Journal of Defence and Peace Economics*, Columbia University, New York. Vol. 21 Issue: 1, April 2010, hlm. 105-134.

¹¹ John R. Harbison, et al., *US Defense Industry Under Siege: An Agenda for Change*, (New York: Booz, Allen and Hamilton, 2000), hlm. 4-9.

kesejahteraan yang memadai, agar SDM yang ada dapat bekerja dengan efektif tanpa tergantung dan diganggu oleh hal yang tidak prinsip, yang berkaitan dengan pengembangan diri dalam industri pertahanan.¹²

Sebagaimana penjelasan di awal, sebagai penyokong anggaran utama industri pertahanan, pemerintah memang dihadapkan pada dilema yang tidak beujung pada langkah untuk memastikan industri pertahanannya dapat tetap beroperasi dengan SDM yang baik. Keterbatasan anggaran pertahanan mengindikasikan juga minimnya dukungan fasilitas dan kesejahteraan bagi SDM industri pertahanan.

Ceruk pasar yang terbatas dengan produk yang dihasilkan dengan peruntukan yang terbatas pula membuat pengembangan SDM dan industri pertahanan berada dalam posisi yang tidak prioritas. Sejumlah langkah dilakukan misalnya dengan penambahan anggaran untuk industri pertahanan dari skema penganggaran lain sebagaimana yang telah dilakukan oleh Presiden Soeharto yang mengalihkan dan menggunakan dana reboisasi hutan untuk pendanaan pengembangan pesawat CN 235 dan produk hasil produksi bersama antara IPTN, nama lain dari PT. DI dengan Casa, Spanyol dan kemudian pengembangan pesawat buatan anak bangsa N-250.¹³ Langkah Presiden Soeharto kala itu adalah bagian dari skema penyokong anggaran pemerintah untuk pengembangan SDM dan produk industri pertahanan udara, yang mana ketika itu putera terbaik bangsa, B.J. Habibie melakukannya dengan baik.

Dengan kata lain, memerlukan waktu yang tidak singkat apabila penganggaran bidang industri pertahanan bergantung pada skema penganggaran pertahanan yang ada. Dibutuhkan model pendanaan yang lebih terukur namun cepat dalam pendanaan industri pertahanan tersebut, dengan tetap memperhatikan sumber pendanaan yang dapat dipertanggungjawabkan ke publik. Artinya seberapapun yang dibutuhkan dalam pengembangan pendanaan industri pertahanan, akan dapat dilakukan dengan terukur dan cepat selama kemudian kebijakan yang dibuat negara serta para pemangku kepentingan terkait dengan industri pertahanan berada dalam irama yang sama.

¹² *Ibid.*, hlm. 7-9.

¹³ "Mengenal Industri Pertahanan Indonesia", *Koran Sindo*, <http://www.koran-sindo.com/read/938863/149/mengenal-industri-pertahanan-indonesia-1418873129>, diunduh pada 14 Juli 2015.

Sebab sebagaimana penjelasan di awal, permasalahan terbesar dalam pengembangan industri pertahanan adalah bagaimana pengembangan teknologi pertahanan dikelola dengan baik, pendanaan industri pertahanan yang berkelanjutan, serta pengembangan kualitas SDM yang berkorelasi dengan terciptanya produk industri pertahanan yang mampu mengambil ceruk pasar Alutsista. Secara bertahap permasalahan tersebut akan dapat diselesaikan secara bertahap manakala pendanaan industri pertahanan dapat terukur dan cepat terealisasi dengan berbagai model pendanaan yang tidak bergantung penuh pada penganggaran reguler pemerintah.

Model Pendanaan Industri Pertahanan

Pendanaan industri pertahanan yang berkelanjutan akan mempengaruhi kualitas SDM industri pertahanan secara berkesinambungan pula. Pasar yang terbatas dengan rezim senjata dunia yang melakukan monopoli secara terbuka membuat pilihan atas pendanaan industri pertahanan menjadi sangat terbatas pada skema offset dan transfer teknologi. Di luar hal tersebut, negara-negara dengan pendanaan yang terbatas pada bidang pertahanan hanya akan sepenuhnya industri pertahanannya terbatas pada pemeliharaan Alutsista yang dibeli dari negara kedua atau negara ketiga tanpa memiliki kesempatan untuk melakukan produksi dari industri pertahanannya tersebut.

Berkaca pada penjelasan di awal, maka kesempatan untuk membangun industri pertahanan hanya dapat dilakukan dengan dua opsi, yakni: mendesak pemerintah untuk mengucurkan anggaran yang bisa jadi tidak terbatas untuk pengembangan industri pertahanannya, yang mana sasaran utamanya adalah penguatan Litbang untuk pengembangan produk Alutsista yang telah diperoleh dari skema *offset* dan transfer teknologi. Yang kedua adalah menstimulasi pendanaan non-pertahanan yang dapat digunakan untuk pengembangan industri pertahanan. Bisa dengan menggunakan skema anggaran negara yang ada tapi bukan diperuntukan bagi anggaran pertahanan. Yang kedua bisab menggandeng sektor swasta dan pemangku kepentingan baik dalam maupun luar negeri untuk mengembangkan industri pertahanan dalam negeri secara berkelanjutan.

Dengan dua opsi tersebut, ada enam model pendanaan industri pertahanan dengan tetap menekankan pada keterlibatan empat pemangku kepentingan bidang industri pertahanan, yakni: Pemerintah, BUMN, sektor swasta, perusahaan multi nasional bidang pertahanan. Adapun enam model tersebut antara lain: Model pertama, pendanaan penuh dari negara. Model pendanaan industri pertahanan ini memang ideal, karena prinsip *Triptych* sebagaimana penjelasan di awal mewajibkan negara untuk sepenuhnya membiayai pengembangan industri pertahanan.¹⁴ Pada model ini mengandung tiga persyaratan utama, yakni: [1]. Negara harus meningkatkan secara massif penganggaran pertahanan negara dengan minimal 2% dari PDB atau lebih, tergantung bagaimana negara melihat ancaman dan kebutuhan akan modernisasi postur pertahanannya.¹⁵ [2]. Selain menganggarkan 5% dari laba bersih industri pertahanannya, negara juga diwajibkan menganggarkan 0,2% dari PDB untuk Litbang, dan hal tersebut berlaku untuk anggaran pertahanan pula. [3]. Negara memastikan setiap pembelian Alutsista juga mewajibkan skema *offset* dan transfer teknologi agar negara tersebut secara perlahan dapat secara mandiri untuk memenuhi kebutuhan Alutsista dalam negerinya. Pada model ini juga dibutuhkan perencanaan panjang, yang mana antara pemerintah dengan kemhan dan militernya dapat bisa sinergis dalam membuat kebijakan bidang pertahanan. Artinya sedapat mungkin meminimalisir perubahan dan koreksi terkait dengan perencanaan bidang pertahanan yang berkorelasi dengan pengembangan industri pertahanannya.¹⁶

Model kedua, kolaborasi pendanaan negara dengan swasta. Pada model ini kolaborasi antara negara dengan swasta bisa dapat dilakukan pada empat hal, yakni: [1]. Pengembangan bersama produk industri pertahanan dengan skema hasil *offset* dan transfer teknologi; [2]. Pengembangan Litbang industri pertahanan; [3]. Pengerjaan sejumlah pemesanan Alutsista yang didapat perusahaan industri pertahanan oleh swasta dengan standarisasi yang telah ditentukan; [4]. Kepemilikan saham terbatas, yang mana

¹⁴ Henrik Heidenkamp, John Louth dan Trevor Taylor, *op.cit.* Terutama Bab 1 dan Bab 2.

¹⁵ John R. Harbison, et al., *op.cit.*, hlm. 7-14.

¹⁶ Richard. A. Bitzinger, (ed), *The Modern Defense Industry: Political, Economic, and Technological Issues*, (New York: Praeger, 2009). Lihat misalnya Bab 1.

kepemilikannya tetap oleh negara, sehingga mekanisme 51% kepemilikan saham industri pertahanan tetap dimiliki oleh negara.¹⁷

Model ketiga, pendanaan gotong royong antara negara, BUMN dan perbankan nasional. Pada model ini, kebijakan memaksa negara dibutuhkan untuk menyokong industri pertahanan. Namun demikian, pendanaan gotong royong ini lebih banyak menitikberatkan pada pengerjaan pemesanan Alutsista dari negara lain. Keterbatasan anggaran pada pengerjaan pemesanan ini berimplikasi pada pembatasan produksi, artinya pendanaan gotong royong adalah bagian dari pengelolaan pemesanan Alutsista oleh perusahaan industri pertahanan agar tetap berproduksi.

Kebijakan memaksa dari pemerintah ini untuk menekan BUMN dan perbankan nasional menyuntikkan dananya agar produksi industri pertahanan bisa tetap berjalan. Memang harus diakui bahwa investasi dalam industri pertahanan adalah investasi jangka panjang, sehingga negara butuh membuat kebijakan yang memaksa BUMN dan perbankan nasional untuk menyisihkan sebagian modalnya untuk menyokong industri pertahanan agar tetap berproduksi.

Model keempat, menstimulasi perusahaan swasta nasional untuk mengembangkan divisi industri strategis dan pertahanannya. Langkah ini juga bagian dari melepaskan monopoli negara dalam pengelolaan dan pengembangan industri pertahanannya. Namun demikian, proses penjualan produk tersebut tetap harus melalui negara. Model ini mensyaratkan pengawasan yang ketat dengan standarisasi yang dikelola oleh negara. Selain itu juga, negara harus memastikan bahwa perusahaan swasta yang mengembangkan divisi strategis dan pertahanannya bersih dari kemungkinan pencurian data rahasia milik negara, yang bisa jadi dibagi ke perusahaan swasta tersebut untuk mempercepat pengembangan divisi strategis dan pertahanannya.¹⁸

Model kelima, Pendanaan penuh swasta. Pada model ini bisa saja dilakukan dengan tiga skema, yakni: [1]. Membentuk *holding company* bidang strategis dan pertahanan yang murni dikelola swasta dengan supervisi dari negara; [2]. Pemerintah melakukan kajian untuk memilih sejumlah pihak swasta untuk mendanai penuh modal

¹⁷ P.W. Singer, *Corporate warriors: The Rise of Privatised Military Industry*, (New York: Cornell University Press, 2007), terutama Bab 2.

¹⁸ *Ibid.* Terutama Bab 2.

industri pertahanan; dan [3]. Negara menyerahkan sepenuhnya pengelolaan industri pertahanan dengan tetap melakukan pengawasan dan supervisi. Pada skema ketiga ini, bagian dari langkah untuk tetap memastikan industri pertahanan tetap beroperasi, karena negara tidak lagi memiliki anggaran yang cukup untuk menyokongnya.¹⁹

Model keenam, mengundang kerja sama dengan industri pertahanan luar negeri. Model ini memang jalan tercepat untuk pendanaan yang berkelanjutan, transfer teknologi yang berproses, serta pemasaran produk yang terukur. Langkah ini banyak dipilih oleh sejumlah negara karena banyak menguntungkan industri pertahanan dalam negeri. Ketersediaan pasar dan kepastian transfer teknologi memungkinkan industri pertahanan dalam negeri dapat secara fokus untuk pengembangan produk dan peningkatan kualitas SDM agar mampu mengerjakan dan mengintegrasikan produk yang ada dengan standarisasi yang diinginkan oleh perusahaan multi nasional bidang pertahanan.²⁰

Enam model pendanaan industri pertahanan tersebut sesungguhnya telah dipraktikkan dengan sejumlah varian dan karakteristik pengembangannya. Penekanan bahwa memastikan modal industri pertahanan akan meningkatkan kualitas SDM dari industri pertahanan tersebut menjadi pijakan bagi sejumlah negara yang berupaya untuk memandirikan diri atas kebutuhan untuk pemenuhan Alutsista dalam negeri dan kebutuhan untuk pasar sekawasan dan regional.²¹ Secara ideal tentu saja model pendanaan bagi industri pertahanan sepenuhnya harus berasal dari negara, dengan tingkat keberlangsungan yang harus terjaga. Model pendanaan yang bersumber dari negara ini juga akan memastikan SDM yang ada di dalamnya dapat bekerja dengan fokus dan mendapatkan akses untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahamannya terhadap dinamika industri pertahanan yang bergerak sangat cepat. Dengan kata lain, jika negara belum cukup mampu menyokong industri pertahanannya, maka pilihan atas model

¹⁹ Deborah A. Avant, *The Market for Force: The Consequences of Privatizing Security*, (Cambridge: Cambridge University Press, 2005).

²⁰ Lihat misalnya James Hasik, *op.cit.*, terutama Bab 3. Lihat juga Jacques. S. Gansler, *op.cit.* Terutama Bab 3.

²¹ Lihat misalnya Paul. R. Verkuil, *Outsourcing Sovereignty: Why Privatization of Government Functions Threatens Democracy and What we Can Do About It*, (Cambridge: Cambridge University Press, 2007), khususnya Bab 1.

pendanaan lainnya akan mengurangi kontrol negara atas dinamika industri pertahanan yang ada.

Kesimpulan

Negara yang telah mampu memastikan penganggaran industri pertahanannya setidaknya akan mampu menjawab tiga permasalahan utama dalam pengelolaan industri pertahanannya. Hal yang terpenting dalam penganggaran industri pertahanan adalah berkorelasi pada peningkatan kualitas SDM dari industri pertahanan. Pilihan model pendanaan industri pertahanan suatu negara akan sangat bergantung pada kebijakan pertahanan yang dibuat oleh negara tersebut.

Semakin kuatnya kontrol negara atas pendanaan industri pertahanan akan berkorelasi pada kemampuan industri pertahanannya untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri. Sebaliknya, menyerahkan pendanaan pada pihak swasta juga menggambarkan bahwa produk industri pertahanan hanya akan dipandang sebagai produk ekonomi yang menitikberatkan pada keuntungan dan keberlangsungan perusahaan dari industri pertahanan dan atau yang memiliki divisi strategis dan pertahanannya. Sementara pilihan untuk berbagi sokongan anggaran industri pertahanan antara negara dengan swasta, perusahaan pertahanan luar negeri ataupun BUMN dan perbankan nasional adalah juga bagian dari keinginan negara untuk mengontrol industri pertahanan dengan skema pendanaan yang berbagi.

Daftar Pustaka

Buku

- Avant, Deborah. A. 2005. *The Market for Force: The Consequences of Privatizing Security*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bitzinger, Richard. A. (ed). 2009. *The Modern Defense Industry: Political, Economic, and Technological Issues*. New York: Praeger.
- Gansler, Jacques. S. 2013. *Democracy's Arsenal: Creating a Twenty-First-Century*. Massachusetts: MIT Press.
- Heidenkamp, Henrik, John Louth dan Trevor Taylor. 2013. *The Defense Industrial Triptych: Government as Customer, Sponsor and Regulator*. Essex: Royal United Services Institute for Defense and Security Studies.
- Hasik, James. 2008. *Arms and Innovation: Entrepreneurship and Alliances in the Twenty-First Century Defense Industry*. Chicago: University of Chicago Press.
- Harbison, John R. et al. 2000. *US Defense Industry Under Siege: An Agenda for Change*. New York: Booz, Allen and Hamilton.
- Silmy, Karim. 2014. *Membangun Kemandirian Industri Pertahanan*. Jakarta: Kepustakaan Populer Gramedia.
- Sampurno-Kuffal, F. Harry 2011. *Keruntuhan Industri Strategis Indonesia*. Jakarta: Khazanah Bahari.
- Singer, P.W. 2007. *Corporate warriors: The Rise of Privatised Military Industry*. New York: Cornell University Press.
- Verkuil, Paul. R. 2007. *Outsourcing Sovereignty: Why Privatization of Government Functions Threatens Democracy and What we Can Do About It*. Cambridge: Cambridge University Press.

Jurnal

- Muradi. 2009. "Praktik-praktik Defence Offset di Indonesia". *Journal Analysis CSIS*. September.
- Mills, Steve, Scott Fouse & Allen Green. 2013. "Creating and Sustaining an Effective Government Defense Industry Partnership", *Publication of The Defense Acquisition University*. September.
- Neuman, Stephanie G. 2010. "Power, Influence, and Hierarchy: Defense Industries in A Unipolar World". *Journal of Defence and Peace Economics*. Columbia University, New York. Vol. 21 Issue: 1. April.
- Rohi, Douglas R. 1973. "Profit Performance in the Defense Industry". *Journal of Political Economy*. Vol. 81. No. 3. Mei-Juni.

Website

- Koran Sindo, "Mengenal Industri Pertahanan Indonesia", <http://www.koran-sindo.com/read/938863/149/mengenal-industri-pertahanan-indonesia-1418873129>, diunduh pada 14 Juli 2015.
- Sinar Harapan, "Menuju Kemandirian Industri Pertahanan Nasional" <http://sinarharapan.co/news/read/140916033/menuju-kemandirian-industri-pertahanan-nasional>, 16 September 2014, diunduh pada 19 Maret 2015.