



Kampus
Merdeka
INDONESIA JAYA

TEKNIK LOBI DAN NEGOSIASI

OLEH: FERI FIRDAUS, SI.KOM., M.A.

Pertemuan Ke-7 Mata Kuliah
Teknik Lobi dan Negosiasi


Jum'at, 31 Maret 2023





Setelah mengikuti perkuliahan ini, mahasiswa diharapkan mampu untuk:

- ✓ Menganalisa keterampilan personal yang dibutuhkan dalam lobi dan negosiasi
- ✓ Mengevaluasi lobi dan negosiasi dalam sebuah studi kasus
- ✓ Menemukan metode yang tepat guna meningkatkan keterampilan personal yang dibutuhkan dalam lobi dan negosiasi



**APA ITU LOBI?
APA ITU NEGOSIASI?
BAGAIMANA CONTOH
REALNYA?**



Orientasi

Anak: "Bapak sama Ibu lagi sibuk enggak?"

Ibu: "Ibu lagi santai aja."

Bapak: "Lagi santai juga nih, memangnya kenapa?"

Pengajuan

Anak: "Gini, Pak, besok kan aku les, kalau habis pulang les boleh langsung main?"

Bapak: "Memangnya kamu enggak ada PR dari sekolah?"

Anak: "Ada, Pak, tapi sudah dikerjakan."

Penawaran

Bapak: "Mau pergi ke mana? Jauh ya?"

Anak: "Dekat kok. Cuma main ke rumah teman aja, Pak."

Ibu: "Kamu main sama siapa aja?"

Anak: "Putri, Dinda, sama Vina, Bu."

Ibu: "Gimana, Pak, Dea boleh main sama temannya enggak?"

Anak: "Gimana Pak, Dea boleh main sama temen Dea kan?"

Bapak: "Iya, kamu boleh main sama teman kamu, tapi ingat pulangnyanya jangan malam-malam."

Anak: "Oke, Pak. Nanti Dea pulangnyanya enggak sampai malam."

Persetujuan

Bapak: "Ingat ya, boleh main, tapi jangan malam-malam."

Ibu: "Kalau main jangan sampai lupa makan."

Anak: "Oke, Pak. Oke, Bu."

Penutup

Bapak: "Dea, kamu enggak tidur?"

Anak: "Iya, Pak, ini aku mau ke kamar langsung tidur. Selamat malam."

Bapak: "Selamat malam."

Ibu: "Selamat tidur."

Orientasi

Penjual: "Permisi, ada yang bisa saya bantu, Pak?"

Pembeli: "Iya, ada, mbak."

Penjual: "Kalau boleh tahu mau beli apa, Pak?"

Pengajuan

Pembeli: "Saya mau membeli sepatu futsal ukuran 41 mbak."

Penjual: "Ini adanya yang ukuran 41,5 mbak yang 41 kosong."

Penawaran

Pembeli: "Ya udah yang 41,5, kalau boleh tahu harganya berapa ya, Mba?"

Penjual: "Rp100 ribu, Pak."

Pembeli: "Tidak boleh kurang apa mbak? Di lantai 1 harganya 85.000 ribu lho, Mbak?"

Penjual: "Di lantai bawah harganya engga bisa ditawar, Pak? Tapi, kalau di sini boleh kurang."

Pembeli: "Harganya Rp85 ribu, bagaimana Mba?"

Penjual: "Wah..., kalau itu belum boleh, Pak. Naik sedikit, Pak?"

Pembeli: "Paling Rp90 ribu, bagaimana Mbak?"

Persetujuan

Penjual: "Ya sudah ok, Pak."

Penjual: "Apa mau dikardusi sekalian agar terlihat bagus dan baru (sambil tersenyum)."

Pembeli: "Terserah mbak (sambil menyerahkan uang 90.000 ribu)."

Penutup

Pembeli: "Terima kasih, Mba."

Penjual: "Sama-sama, Pak."

Terminologi yang Awalnya Biasa Digunakan dalam Politik Kebijakan di Parlemen



LOBI

“ Tindakan *informal* dan *persuasif* dari pihak yang berkepentingan *untuk mencari support* dari pihak-pihak yang dianggap berpengaruh. (Anwar, 1997)

LOBI

“ Pihak berkepentingan yang berusaha untuk **memengaruhi** dan **membangun hubungan baik** dengan pihak lain.
(Pramono, 1997)

LOBI

“ Melobi pada dasarnya suatu usaha yang dilaksanakan untuk **mempengaruhi** pihak-pihak yang menjadi **sasaran** agar terbentuk **sudut pandang positif** terhadap topik lobi. (A.B. Susanto, 2007)

NEGOSIASI

“*Negosiasi adalah suatu proses dimana dua pihak atau lebih yang mempunyai kepentingan yang sama atau bertentangan, bertemu dan berbicara untuk mencapai suatu kesepakatan.*”

NEGOSIASI

“*Komunikasi dua arah yg dirancang untuk mencapai kesepakatan pada saat kedua belah pihak memiliki berbagai kepentingan yg sama atau berbeda.*”



JENIS-JENIS LOBI

Lobi Tradisional

Memanfaatkan orang-orang terkenal, publik figur, mantan pejabat agar tujuan organisasi tercapai.

Lobi Akar Rumput

Mempengaruhi para pengambil keputusan secara tidak langsung. Misal membuat rekayasa sosial, menggerakkan elemen massa, untuk dukung atau tolak keputusan.

Lobi *Political Action Commute*

Komite yang dibentuk perusahaan besar dengan maksud menempatkan calonnya di lembaga eksekutif/legislatif sehingga keputusan yang diambilnya tidak merugikan perusahaan yang tergabung dalam komite tersebut.



FUNGSI LOBI

- Mempengaruhi pengambil keputusan agar keputusannya tidak merugikan para pelobi dari organisasi/lembaga bisnis. Misal tentang upah minimum, kebijakan bea tembakau, Tuan Rumah Piala Dunia U-20, dll.
- Untuk menafsirkan opini pejabat pemerintah yang kemudian diterjemahkan dalam kebijakan perusahaan. Misal tentang impor baju bekas, TKDN pengadaan barang instansi pemerintah, dll.
- Memperkirakan apa yang akan terjadi secara hukum dan menyampaikan rekomendasi pada perusahaan agar dapat menyesuaikan diri dengan peraturan baru dan memanfaatkan peraturan baru tersebut.
- Menyampaikan informasi tentang bagaimana pandangan perusahaan, organisasi, atau kelompok masyarakat tertentu tentang suatu peraturan.
- Meyakinkan para pembuat keputusan bahwa pelaksanaan peraturan akan membutuhkan waktu sebelum menjadi kebiasaan.



KEGIATAN LOBI BUKAN KEGIATAN TUNGGAL UNTUK MEMPENGARUHI PENGAMBILAN KEBIJAKAN

Diikuti juga dengan kegiatan lain seperti demonstrasi, pembentukan opini melalui tulisan di media cetak dan *soft-campaign* melalui kegiatan kehumasan (*public relations*)



KETERAMPILAN PERSONAL DALAM LOBI DAN NEGOSIASI



1. Pengetahuan atau Literasi

Pelobi dan negosiator harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang topik yang akan mereka bicarakan. Mereka harus memahami isu-isu yang terkait dengan topik tersebut serta pemangku kepentingan yang terlibat.



2. Komunikasi yang Efektif

Kemampuan untuk berkomunikasi secara jelas, konsisten, lugas, bijak, dan persuasif menjadi kunci dalam negosiasi. Pihak yang melakukan negosiasi harus bisa mendengarkan dengan baik, memahami kepentingan dan perspektif pihak lain, serta bisa menyampaikan pendapat dan tujuan dengan jelas. Termasuk punya kemampuan untuk membujuk, memberikan argumentasi yang kuat, dan mempresentasikan data dengan efektif.



3. Empati

Kemampuan untuk memahami perasaan, kebutuhan, dan perspektif pihak lain sangat penting dalam negosiasi. Dengan memahami pihak lain, kita bisa menemukan solusi yang menguntungkan kedua belah pihak.



4. Kreatif

Kemampuan untuk berpikir kreatif dan mencari solusi yang inovatif juga menjadi penting dalam negosiasi. Dengan berpikir *out of the box*, kita bisa menemukan solusi yang mungkin belum pernah terpikirkan sebelumnya.



5. Kemampuan membaca situasi

Kemampuan untuk membaca situasi dan memahami keinginan dan kepentingan pihak lain juga sangat penting dalam negosiasi. Dengan memahami situasi, kita bisa menentukan strategi yang tepat untuk mencapai tujuan.



6. Kemampuan mengendalikan emosi

Kemampuan untuk mengendalikan emosi juga menjadi penting dalam negosiasi. Dalam situasi negosiasi yang tegang, kemampuan untuk tetap tenang dan mengendalikan emosi bisa membantu kita tetap fokus pada tujuan yang ingin dicapai.



7. Kemampuan membangun hubungan

Kemampuan untuk membangun hubungan yang baik dan saling menguntungkan dengan pihak lain juga menjadi penting dalam negosiasi. Dengan membangun hubungan yang baik, kita bisa meningkatkan



8. Fleksibilitas

Kemampuan untuk bersikap fleksibel dan membuka diri terhadap kemungkinan solusi alternatif juga sangat penting dalam negosiasi. Dengan bersikap fleksibel, kita bisa menemukan solusi yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.



9. Kemampuan beradaptasi dengan budaya yang berbeda

Dalam negosiasi internasional, kemampuan untuk beradaptasi dengan budaya yang berbeda juga sangat penting. Ini termasuk memahami nilai-nilai budaya dan etika bisnis yang berlaku di negara atau wilayah tertentu.



Sumber: liberystaffing.ca

10. Kemampuan negosiasi online

Dalam era digital yang semakin berkembang, kemampuan untuk bernegosiasi secara online juga menjadi penting. Ini termasuk kemampuan untuk berkomunikasi dengan jelas melalui email atau video conference, serta kemampuan untuk mengelola konflik atau ketegangan dalam komunikasi online.



STRATEGI LOBI DAN NEGOSIASI

Strategi Win-Win

Strategi win-win lebih mengutamakan kepentingan kedua belah pihak untuk menghasilkan kesepakatan. Ini bukan berarti hasilnya adalah 50:50, tetapi kedua belah pihak puas dengan kesepakatan yang ditawarkan. Keuntungan dari strategi ini adalah prosesnya dapat berjalan dengan lebih cepat, namun terkadang membutuhkan waktu negosiasi yang lebih panjang. Contohnya seperti Indonesia yang menawarkan produksi teh mereka kepada Jepang yang memiliki tingkat konsumsi teh yang tinggi.



STRATEGI LOBI DAN NEGOSIASI

Strategi Win-Lose

Strategi win-lose ini dapat terjadi sebagai pihak 'win' sebagai pihak yang dibutuhkan, mereka memiliki kuasa yang lebih dan menghalalkan segala cara. Dengan ini pihak 'lose' tidak mendapatkan apa-apa. Contohnya seperti sebagian perusahaan yang menerapkan sistem kontrak kepada pegawainya, karena mereka tidak mau menanggung biaya-biaya tunjangan lain diluar gaji pokok.



STRATEGI LOBI DAN NEGOSIASI

Strategi Lose-Lose

Strategi lose-lose adalah strategi dimana kedua belah pihak sama-sama kalah. Masing-masing pihak sepakat untuk menghindari kerugian yang lebih besar. Contohnya ketika perang besar dan kedua belah pihak telah mengalami kerugian yang besar, maka mereka bersepakat untuk damai.



STRATEGI LOBI DAN NEGOSIASI

Strategi Lose-Win

Strategi lose-win ini berlaku ketika pihak 'lose' adalah dari pihak kita. Dalam hal ini, tugas pihak 'lose' hanya dapat sebatas berakomodasi dari pihak 'win'. Jadi walaupun kalah tetapi masih ada titik leganya. Contohnya seperti mengurangi reservation price dari 5 tuntutan menjadi 3 tuntutan saja.





KESIMPULAN



SEKIAN

Any questions?

You can find me at

@feri_firdaus & feri.ferdaus@fisip.unila.ac.id