

MAKALAH UJIAN TENGAH SEMESTER
***BARGAINING THEORY* DAN ORGANISASI INTERNASIONAL**

Mata Kuliah Organisasi Internasional Dan Globalisasi

Dosen Pengampu : Intan Fitri Meutia, S.A.N., M.A., Ph.D



Disusun Oleh:

Adelia Chairunnisa Pane	2116041090
Anggi Anggraini	2116041033
Anisa Soleha	2116041026
Elsa Apriyana	2116041031
Nike Yuliana	2116041037
Vania Damayanti	2116041003

JURUSAN ILMU ADMINISTRASI NEGARA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS LAMPUNG

2024

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	i
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan.....	2
BAB 2 PEMBAHASAN.....	2
2.1 Bargaining Theory.....	2
2.2 Faktor yang mempengaruhi <i>Bargaining Theory</i>	3
2.3 Organisasi Internasional.....	3
2.4 Hubungan <i>Bargaining Theory</i> dan Organisasi Internasional.....	4
2.5 Kasus Konflik Indonesia dan Korea.....	5
BAB 3 PENUTUP	7
3.1 Kesimpulan.....	7
DAFTAR PUSTAKA	8

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bargaining Theory merupakan pendekatan dalam ilmu politik dan hubungan internasional yang menekankan pentingnya negosiasi strategis antara aktor-aktor internasional dalam mencapai tujuan mereka. Teori ini memahami bahwa interaksi antarnegara seringkali melibatkan tindakan tawar-menawar dan kompromi untuk mencapai hasil yang menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat. Dalam *Bargaining Theory*, keputusan suatu negara untuk menarik diri dari organisasi internasional dipahami sebagai bagian dari strategi negosiasi mereka dalam mencapai tujuan politik dan keamanan.

Sedangkan Organisasi internasional memiliki peran penting dalam menyediakan kerangka kerja untuk negosiasi dan kerja sama antarnegara. Organisasi ini memberikan wadah bagi negara-negara untuk berinteraksi, berkoordinasi, dan mencapai tujuan bersama dalam berbagai bidang seperti perdagangan, lingkungan, keamanan, dan kemanusiaan. Organisasi internasional juga menyebarkan norma-norma positif yang menguntungkan negara-negara anggotanya, membantu memperkuat hubungan antarnegara, dan mengurangi ketidakpastian dalam sistem internasional yang anarkis.

Bargaining Theory menekankan pentingnya negosiasi strategis dalam keputusan suatu negara untuk menarik diri dari organisasi internasional sebagai bagian dari upaya mencapai tujuan politik dan keamanan. Ini menyoroti bahwa keputusan negara untuk keluar dari organisasi internasional dapat digunakan sebagai alat untuk menunjukkan keseriusan mereka dalam konflik internasional, terutama ketika negara tersebut merasa terbatas dalam kekuasaan dan tidak memiliki opsi lain.

Di sisi lain, organisasi internasional memiliki peran penting dalam menyebarkan norma-norma positif yang menguntungkan negara-negara anggotanya. Organisasi ini membantu memperkuat hubungan antarnegara dan menyediakan kerangka kerja untuk berinteraksi dan bekerja sama dalam mencapai tujuan bersama. Dengan menyediakan norma-norma positif, organisasi internasional membantu mengurangi ketidakpastian dalam sistem internasional yang anarkis.

Namun, ada situasi di mana negara dapat memilih untuk keluar dari organisasi internasional untuk mengurangi biaya atau mengoptimalkan jumlah organisasi yang mereka ikuti. Hal ini terutama terjadi pada negara-negara kecil yang mencari efisiensi dalam partisipasi internasional mereka. Contohnya adalah keputusan negara untuk keluar dari organisasi regional kecil untuk bergabung dengan organisasi global yang lebih besar, seperti yang terjadi dalam kasus negara yang bergabung dengan Organisasi Perdagangan Dunia (WTO).

Dengan demikian, hubungan antara *Bargaining Theory* dan organisasi internasional memiliki dimensi yang kompleks dalam konteks hubungan internasional. Organisasi internasional berperan sebagai wadah untuk negosiasi dan kerja sama antarnegara, sementara *Bargaining Theory* memberikan pemahaman tentang bagaimana keputusan negara untuk keluar dari organisasi internasional dapat dipahami sebagai bagian dari strategi negosiasi mereka dalam mencapai tujuan politik dan keamanan. Ini memperkuat pentingnya pengertian kedua konsep ini dalam memahami dinamika hubungan internasional modern.

1.2 Rumusan Masalah

- 1) Apa yang dimaksud dari Organisasi Internasional ?
- 2) Bagaimana bentuk keterkaitan antara *Bargaining Theory* dengan Organisasi Internasional ?
- 3) Bagaimana bentuk implementasi *Bargaining Theory* dalam suatu contoh kasus yang berkaitan dengan Organisasi Internasional ?

1.3 Tujuan

- 1) Untuk mengetahui apa yang dimaksud dari Organisasi.
- 2) Untuk menggambarkan bentuk keterkaitan antara *Bargaining Theory* dengan Organisasi Internasional.
- 3) Untuk melihat bagaimana pengimplementasian *Bargaining Theory* dalam suatu contoh kasus yang terkait dengan Organisasi Internasional.

BAB 2 PEMBAHASAN

2.1 Bargaining Theory

Bargaining merupakan proses interaksi sosial yang terjadi antara dua pihak atau lebih, di mana mereka berusaha untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak. Proses negosiasi ini dapat terjadi dalam berbagai konteks, seperti hubungan kerja, bisnis, politik, dan kehidupan sehari-hari. Tujuan dari bargaining adalah untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak, dan setiap pihak akan berusaha memaksimalkan keuntungannya dalam proses negosiasi. Bargaining juga kerap dilakukan dalam proses pengambilan keputusan, seperti dalam pembuatan undang-undang atau pengaturan kebijakan publik. Konsep negosiasi ini selalu dikaitkan dalam hubungan interpersonal atau kelompok. Dalam konteks bisnis, bargaining juga dapat merujuk pada proses tawar-menawar antara pembeli dan penjual untuk mencapai kesepakatan harga dan transaksi yang menguntungkan kedua belah pihak.

Dalam bargaining, terdapat berbagai jenis negosiasi, seperti bargaining distributif dan integratif, yang masing-masing memiliki strategi dan pendekatan yang berbeda. Selain itu, bargaining juga dapat membantu dalam mengurangi konflik dan menciptakan kesepakatan bersama dalam berbagai konteks, termasuk dalam perundingan bersama antara perwakilan pekerja dan pengusaha untuk menetapkan kondisi kerja. Proses bargaining biasanya terjadi ketika terdapat perbedaan antara harga yang diminta oleh penjual dan harga yang siap dibayar oleh pembeli. Menurut Porter (2008), peran pembeli dalam industri adalah penting karena mereka dapat menekan harga ke bawah, mendorong peningkatan kualitas dan layanan, serta mendorong persaingan antara pesaing. Tujuan dari bargaining adalah mencapai kesepakatan yang menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat. Tahapan dalam proses bargaining dapat mencakup:

1. Persiapan: Pengumpulan informasi, penentuan batas tawar-menawar, dan strategi yang akan digunakan.
2. Pembukaan: Membuka negosiasi dengan menyampaikan tujuan dan harapan masing-masing pihak.
3. Penawaran: Menyampaikan tawaran awal yang mencerminkan kepentingan dan kebutuhan masing-masing pihak.

4. **Negosiasi:** Membahas dan mempertimbangkan tawaran-tawaran yang diajukan, serta mencari titik tengah yang dapat diterima oleh kedua belah pihak.
5. **Kesepakatan:** Mencapai kesepakatan akhir yang menguntungkan kedua belah pihak.

Dalam konteks politik, bargaining dapat membantu menghindari konflik dan memfasilitasi dialog antara pihak-pihak yang berbeda. Dalam situasi bisnis, proses bargaining dapat membantu meminimalkan persaingan dan meningkatkan kerja sama antara perusahaan-perusahaan yang terlibat.

2.2 Faktor yang mempengaruhi *Bargaining Theory*

Faktor-faktor yang mempengaruhi dalam bargaining meliputi kepercayaan, komunikasi, keadilan, dan kekuasaan. Kepercayaan merupakan keyakinan bahwa pihak lain akan memenuhi kesepakatan yang telah dicapai, sementara komunikasi adalah proses mengungkapkan tujuan dan harapan masing-masing pihak. Keadilan menjadi faktor penting dalam pembagian hasil kesepakatan yang dianggap adil bagi kedua belah pihak. Selain itu, kekuasaan, yang mencakup kemampuan untuk mempengaruhi hasil negosiasi, juga memainkan peran kunci dalam bargaining. Faktor-faktor pendorong dalam bargaining meliputi kepentingan yang berbeda antara pihak-pihak yang terlibat dan ketergantungan antara pihak-pihak tersebut. Dalam konteks bisnis, faktor-faktor yang memengaruhi bargaining power (kekuatan tawar-menawar) meliputi memiliki alternatif, yang dapat memengaruhi kemampuan suatu pihak untuk menawar, serta faktor-faktor yang memengaruhi daya tawar, seperti kekuatan tawar-menawar pemasok, pembeli, persaingan yang kompetitif, ancaman substitusi, dan ancaman entri baru.

2.3 Organisasi Internasional

Organisasi Internasional adalah pengaturan bentuk kerjasama internasional yang melembaga antara Negara-negara secara sukarela atau atas dasar kesamaan yang bertujuan untuk menciptakan perdamaian dalam tata hubungan internasional dan tujuan internasional yang menyangkut kepentingan berbagai bangsa dan Negara, umumnya berlandaskan suatu persetujuan dasar untuk melaksanakan fungsi-fungsi yang memberikan manfaat timbal balik yang dilaksanakan melalui pertemuan-pertemuan serta kegiatan-kegiatan staf secara berkala (Judita, K. D. 2022). Secara umum Organisasi Internasional merupakan organisasi bukan Negara yang berkedudukan sebagai subjek Hukum Internasional dan mempunyai kapasitas untuk membuat perjanjian Internasional. Tujuan yang bersifat Internasional adalah tujuan bersama yang menyangkut kepentingan berbagai bangsa dalam menjaga keseimbangan global, mengatasi tantangan global, dan mempromosikan keadilan sosial, seperti pengurangan kemiskinan, peningkatan kualitas hidup, dan perlindungan lingkungan. Mereka beroperasi di berbagai bidang, mulai dari pendidikan, kesehatan, lingkungan, hingga hak asasi manusia, dan banyak lagi.

Adapun beberapa syarat sebuah organisasi disebut sebagai organisasi internasional adalah sebagai berikut: Tujuannya haruslah merupakan tujuan internasional; mempunyai anggota, dimana setiap anggota mempunyai hak suara; Didirikan berdasarkan pada anggaran dasar dan harus mempunyai markas besar (headquarters) demi kelangsungan organisasi; Pejabat/pegawai yang mempunyai tugas menjalankan pekerjaan organisasi harus terdiri dari berbagai bangsa/negara. Organisasi harus dibiayai oleh anggota yang

berasal dari berbagai negara/bangsa. Organisasi harus berdiri sendiri (independent) dan harus masih aktif. Organisasi yang tidak aktif lebih dari lima tahun tidak diakui lagi

Teuku May Rudy (2009) menjelaskan mengenai peran yang harus dimiliki oleh organisasi internasional yaitu sebagai berikut: 1) Wadah atau forum untuk melakukan kerjasama untuk mencegah atau mengurangi intensitas konflik (sesama anggota). 2) Sebagai sarana untuk bernegosiasi dan menghasilkan satu keputusan bersama yang saling menguntungkan. 3) Adakalanya organisasi internasional bertindak sebagai lembaga yang mandiri untuk melaksanakan kegiatan yang diperlukan, seperti kegiatan sosial kemanusiaan, bantuan untuk pelestarian lingkungan hidup, pemugaran monumen bersejarah, peace keeping operation, dan lain-lain.

Salah satu contoh organisasi internasional yang bersifat universal dengan tujuan general/ umum yakni Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB), yang didirikan setelah Perang Dunia II dengan tujuan utama untuk mencegah konflik bersenjata yang melibatkan negara-negara anggotanya. PBB memiliki berbagai badan dan lembaga yang menangani isu-isu seperti perdamaian dan keamanan, hak asasi manusia, pengembangan ekonomi, lingkungan, dan kesehatan. Salah satu fungsi utama organisasi internasional adalah memfasilitasi dialog dan negosiasi antara negara-negara anggota. Dalam dunia yang semakin kompleks ini, penting untuk memiliki forum di mana perbedaan dapat diselesaikan secara damai dan diplomatis. Misalnya, Dewan Keamanan PBB bertanggung jawab atas menjaga perdamaian dan keamanan dunia dengan cara menanggapi konflik dan ancaman terhadap perdamaian global.

Selain itu, organisasi internasional juga berperan dalam mengkoordinasikan tanggapan terhadap masalah-masalah global yang melintasi batas negara. Misalnya, Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) berperan dalam merespons wabah penyakit yang melanda lebih dari satu negara, seperti pandemi COVID-19 yang terjadi pada tahun 2020. Kerjasama lintas negara melalui lembaga-lembaga internasional seperti WHO menjadi kunci dalam mengatasi krisis kesehatan global. Dalam konteks pendidikan, organisasi seperti UNESCO berperan penting dalam meningkatkan akses ke pendidikan berkualitas untuk semua orang, terutama di negara-negara berkembang. UNESCO berusaha untuk mengurangi kesenjangan pendidikan dan mempromosikan pendidikan inklusif dan berkualitas.

Organisasi internasional, dengan kerjasama dan dukungan dari berbagai negara, memiliki potensi besar untuk mencapai perubahan positif di dunia. Mereka beroperasi di berbagai bidang dan menangani berbagai tantangan global, menunjukkan pentingnya kerjasama internasional dalam mencapai tujuan bersama untuk kesejahteraan manusia.

2.4 Hubungan *Bargaining Theory* dan Organisasi Internasional

Bargaining theory, atau teori negosiasi, merupakan pendekatan yang menekankan aspek negosiasi strategis dalam keputusan suatu negara untuk menarik diri dari organisasi internasional. Dalam konteks *bargaining theory*, keputusan negara untuk keluar dari organisasi internasional dapat dipahami sebagai bagian dari strategi negosiasi mereka dalam mencapai tujuan politik dan keamanan. Negara dapat menggunakan keputusan tersebut sebagai alat untuk menunjukkan keseriusan mereka dalam konflik internasional, terutama ketika negara tersebut merasa terbatas dalam kekuasaan dan tidak memiliki opsi lain.

Organisasi internasional memiliki peran penting dalam menyebarkan norma-norma positif yang menguntungkan negara-negara anggotanya. Organisasi internasional membantu negara-negara untuk saling berbagi identitas dan memperkuat hubungan antarnegara. Organisasi internasional, di sisi lain, memberikan kerangka kerja yang memungkinkan negara-negara untuk berinteraksi dan bekerja sama dalam mencapai tujuan bersama. Organisasi internasional membantu mengurangi ketidakpastian dalam sistem internasional yang anarkis, dengan memberikan norma-norma positif yang menguntungkan negara-negara anggotanya. Fungsi utama organisasi internasional adalah untuk menyediakan barang publik yang bermanfaat bagi banyak individu, seperti pasar bebas, dan untuk mengurangi ketidakpastian dalam sistem internasional yang anarkis. Namun, negara dapat memilih untuk keluar dari organisasi internasional untuk mengurangi biaya, terutama negara-negara kecil, dengan mengoptimalkan jumlah organisasi yang mereka ikuti. Perilaku pencarian efisiensi ini melibatkan keluar dari organisasi regional kecil untuk bergabung dengan organisasi global yang lebih besar.

Sebagai contoh, Organisasi Perdagangan Dunia (WTO) memfasilitasi perdagangan global dengan menginstruksikan negara anggotanya untuk menurunkan tarif dan bertindak sebagai mediator dalam sengketa perdagangan. Dengan bergabung ke WTO, sebuah negara menunjukkan komitmennya terhadap perdagangan bebas dan kepercayaan pada praktik perdagangan yang adil, mengurangi ketakutan akan dieksploitasi oleh mitra dagang. Para sarjana konstruktivis berpendapat bahwa kemauan suatu negara untuk berkerjasama bergantung pada keselarasan identitas dan kepentingan di antara negara-negara. Negara dengan identitas yang mirip lebih cenderung untuk saling percaya dan berkolaborasi.

Bargaining theory dan organisasi internasional memiliki hubungan yang kompleks dalam konteks hubungan internasional. *Bargaining theory* menekankan bahwa negara dapat menggunakan keputusan untuk keluar dari organisasi internasional sebagai strategi negosiasi untuk menunjukkan keseriusan dalam konflik internasional. Teori ini menyoroti bahwa negara dapat menggunakan keputusan keluar dari organisasi internasional sebagai alat untuk mencapai tujuan negosiasi mereka, terutama ketika negara tersebut dihadapkan pada lawan yang dianggap lebih kuat.

Organisasi internasional membantu mengurangi ketidakpastian dalam sistem internasional yang anarkis, sementara *bargaining theory* menekankan bahwa negara dapat menggunakan keputusan untuk keluar dari organisasi internasional sebagai strategi negosiasi untuk menunjukkan keseriusan dalam konflik internasional. Dengan demikian, organisasi internasional memberikan kerangka kerja yang memungkinkan negara-negara untuk berinteraksi dan bekerja sama, sementara *bargaining theory* menggambarkan bagaimana negara menggunakan keputusan keluar dari organisasi internasional sebagai alat untuk mencapai tujuan negosiasi mereka. Dalam konteks ini, organisasi internasional berperan sebagai wadah untuk negosiasi dan kerja sama antarnegara, sementara *bargaining theory* memberikan pemahaman tentang bagaimana keputusan negara untuk keluar dari organisasi internasional dapat dipahami sebagai bagian dari strategi negosiasi mereka dalam mencapai tujuan politik dan keamanan.

2.5 Kasus Konflik Indonesia dan Korea

Kasus Korea Utara dan Indonesia menunjukkan bahwa meskipun organisasi internasional memiliki peran penting dalam memperlambat kerja sama antar negara, namun pada saat yang sama juga bisa digunakan sebagai alat untuk menekankan posisi dan reputasi suatu negara pada kondisi internasional yang tidak pasti. Keputusan Korea Utara untuk

keluar dari IAEA menimbulkan banyak tanya dan merugikan negara tersebut dalam aspek internasional karena menunjukkan bahwa Korea Utara tidak bisa lagi dipercaya untuk tidak memiliki ambisi nuklir. Hal ini membuat Korea Utara semakin terisolasi dari negara lain setelah berakhirnya Perang Dingin. Dalam situasi ini, posisi Korea Utara sangatlah buruk karena ekonominya yang buruk dan tidak memiliki apa-apa yang bisa dijadikan sebagai bahan negosiasi, kecuali ambisi nuklirnya.

Dengan keluarnya Korea Utara dari IAEA, negara tersebut menunjukkan bahwa mereka serius untuk mengejar ambisi nuklirnya dan agar negaranya dianggap serius dalam negosiasi internasional agar tidak dirugikan. Jika Korea Utara masih menjadi anggota IAEA dan melanggar peraturan, maka Amerika Serikat bisa menuntut IAEA untuk lebih menekan Korea Utara dan merasa bahwa Korea Utara akan tunduk kepada IAEA. Dalam hal ini, tuntutan-tuntutan Korea Utara harus dianggap serius oleh Amerika Serikat dan harus dilakukan negosiasi langsung tanpa bantuan institusi lain. Korea Utara juga harus memberikan isyarat bahwa mereka serius dalam mengejar ambisi nuklirnya, agar Amerika Serikat memberikan konsesi besar jika menginginkan Korea Utara untuk mengikuti kehendaknya.

Serupa dengan kasus Korea Utara, Indonesia juga pernah keluar dari PBB pada tahun 1965 karena beberapa alasan. Dalam situasi ini, Indonesia sudah dua tahun terlibat konfrontasi dengan Malaysia, namun tidak banyak hasil yang dicapai dalam mencari dukungan luar negeri. Meskipun Indonesia mencoba meminta bantuan dari Amerika Serikat dan Uni Soviet, kedua negara tersebut tidak tertarik untuk membantu Indonesia dalam konfrontasi tersebut. Hal ini membuat keluar dari PBB menjadi opsi terbaik untuk menunjukkan posisi dan reputasi Indonesia pada kondisi internasional yang sedang berubah.

Dalam keluarnya Indonesia dari PBB, terdapat empat faktor yang mempengaruhinya. Pertama, adalah ketidaksukaan Soekarno terhadap Tunku Abdul Rahman, Perdana Menteri Malaysia saat itu, karena dianggap memiliki ambisi untuk melebarkan federasi Malaysia ke Indonesia. Kedua, konfrontasi antara Indonesia dengan Malaysia yang dianggap telah menghina Soekarno dan Indonesia setelah penyerbuan oleh orang-orang Malaysia ke Kedutaan Indonesia. Ketiga, adalah diangkatnya Malaysia sebagai anggota Dewan Keamanan PBB, yang dianggap sebagai tamparan bagi Soekarno. Keempat, adalah perhitungan strategi Soekarno dalam mencoba menghancurkan Malaysia, namun hal ini sulit dicapai karena bergabungnya pasukan Inggris dan Australia untuk mempertahankan Malaysia, serta tidak adanya dukungan dari Amerika Serikat dan Uni Soviet.

Dalam situasi ini, keluarnya Indonesia dari PBB menjadi tindakan penting untuk menunjukkan posisi dan reputasi Indonesia pada kondisi internasional yang sedang bergejolak. Meskipun keluar dari PBB menimbulkan kontroversi dan kritik dari negara-negara lain, tetapi tindakan tersebut berhasil menunjukkan sikap dan posisi Indonesia di kancah internasional. Dalam hal ini, organisasi internasional bisa menjadi alat untuk menunjukkan posisi dan reputasi suatu negara pada kondisi internasional yang serba tidak pasti.

BAB 3

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Bargaining Theory merupakan sebuah konsep yang berupaya mencapai kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak, dengan kondisi setiap pihak akan berusaha memaksimalkan keuntungannya dalam proses negosiasi. Dalam hubungan politik antar negara, *bargaining theory* dapat membantu menghindari konflik dan memfasilitasi dialog antara pihak-pihak yang berbeda. Di sisi lain, Organisasi Internasional sebagai penampung aspirasi negara-negara yang memiliki tujuan sejalan berkedudukan sebagai subjek Hukum Internasional dan mempunyai kapasitas untuk membuat perjanjian Internasional. *Bargaining theory* dan organisasi internasional memiliki hubungan yang kompleks dalam konteks hubungan internasional. *Bargaining theory* menekankan bahwa negara dapat menggunakan keputusan untuk keluar dari organisasi internasional sebagai strategi negosiasi untuk menunjukkan keseriusan dalam konflik internasional.

Melalui kasus konflik yang terjadi antara Indonesia dan Korea, dapat diketahui bagaimana suatu negara dapat menggunakan keanggotaan atau keluar dari organisasi internasional sebagai strategi negosiasi untuk mencapai kepentingan politik dan keamanan mereka. Meski terdapat kritik dan kontroversi terkait keputusan tersebut, akhirnya organisasi internasional dapat menjadi alat untuk mempertegas posisi dan reputasi suatu negara di tengah kondisi internasional yang tidak menentu. Secara keseluruhan, hubungan antara *Bargaining Theory* dan Organisasi Internasional menyoroti kompleksitas dinamika hubungan internasional, dimana kedua konsep tersebut saling melengkapi dalam upaya negosiasi dan mencapai tujuan politik dan keamanan suatu negara.

DAFTAR PUSTAKA

- Darmika, P. (2022). EKSISTENSI ORGANISASI INTERNASIONAL MELALUI KOLABORASI GUNA MEMPERERAT HUBUNGAN ANTAR NEGARA. *Jurnal Pacta Sunt Servanda*, 3(2), 231-238.
- Judita, K. D. (2022). PENTINGNYA ORGANISASI INTERNASIONAL DALAM SUATU NEGARA DALAM MEWUJUDKAN GOOD GOVERNANCE DAN HUBUNGAN BAIK ANTAR NEGARA DI INDONESIA. *Jurnal Pendidikan Kewarganegaraan Undiksha*, 10(1), 509-517.
- Laengle, S. (2021). Articulating bargaining theories: movement, chance, and necessity as descriptive principles. *Central European Journal of Operations Research*, 29, 49-71.
- Manimabi, R., Priyanto, S. H., & Nadapdap, H. J. (2018). DAYA KEKUATAN TAWAR MENAWAR PENGUSAHA SLONDOK DI DESA SUMURARUM KECAMATAN GRABAG KABUPATEN MAGELANG. *Agrisocionomics: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 2(1), 58-69.
- Montratama, I., & Yani, Y. M. (2017). Bargaining: Revisi Teori Perimbangan Kekuatan dalam Hubungan Diplomasi Indonesia, Malaysia, Cina dan Amerika Serikat. *Intermestic: Journal of International Studies*, 2(1), 53-73.
- Palasari, C., Yuliartini, N. P. R., & Mangku, D. G. S. (2022). Penyelesaian Sengketa Secara Damai Dalam Perspektif Hukum Internasional. *Jurnal Komunikasi Hukum (JKH)*, 8(2), 688-697.
- Porter, Michael, E. 2008. Strategi Bersaing (Competitive strategy). Tangerang: Karisma publishing group.
- Sulaiman, Y. (2009). Organisasi Internasional dan Bargaining Theory (Studi Kasus Korea Utara dan Indonesia). *Sociae Polites*, 10(28).
- Vanderschraaf, P. (2023). Bargaining Theory. Inggris: Cambridge University Press.
- Yohanes Sulaiman, (2009) ORGANISASI INTERNASIONAL DAN BARGAINING THEORY(Studi Kasus Korea Utara dan Indonesia). *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik* 3-4
- Zainal, A. G. (2017). Buku Ajar: Teknik Lobi dan Negosiasi.