



TEKNIK LOBI DAN NEGOSIASI

Dr. Fitria Ayuningtyas, M.Si.

TEKNIK LOBI DAN NEGOSIASI

Lobi dan negosiasi merupakan hal yang tidak dapat dilepaskan dari kehidupan kita, baik kita sadari maupun tanpa kita sadari. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia. Melobi ialah melakukan pendekatan secara tidak resmi, sedangkan pelobian adalah bentuk partisipasi politik yang mencakup usaha individu atau kelompok untuk menghubungi para pejabat pemerintah atau pimpinan politik dengan tujuan mempengaruhi keputusan atau masalah yang dapat menguntungkan sejumlah orang. Istilah Lobby atau Lobbying di Indonesia-kan menjadi kata Lobi, sedangkan istilah Lobbyist di Indonesia-kan menjadi Pelobi, yaitu orang yang melakukan lobi (Zainal, 2018).

Kemampuan berkomunikasi masih menduduki urutan yang penting dalam menjalin hubungan, karena pada dasarnya hubungan satu pihak dengan pihak lain, hubungan antar seorang dengan yang lain dapat dilakukan dengan berkomunikasi. Komunikasi menurut prof. Mehrabian terbagi menjadi 3 unsur (3V) yaitu visual, verbal dan vokal, dan visual mendapat porsi paling tinggi, yaitu keseluruhan dari tampilan seseorang termasuk gerak tubuh yang mendominasi kesan dari komunikasi itu sendiri.



☎ 0858 5343 1992
✉ eurekamediaaksara@gmail.com
📍 Jl. Banjaran RT.20 RW.10
Bojongsari - Purbalingga 53362



TEKNIK LOBI DAN NEGOSIASI

Dr. Fitria Ayuningtyas, M.Si.



eureka
media aksara

PENERBIT CV. EUREKA MEDIA AKSARA

TEKNIK LOBI DAN NEGOSIASI

Penulis : Dr. Fitria Ayuningtyas, M.Si.

Desain Sampul : Eri Setiawan

Tata Letak : Vivi Fajar Setyaningrum, S.Pd.

ISBN : 978-623-487-648-2

Diterbitkan oleh : **EUREKA MEDIA AKSARA, JANUARI 2023**
ANGGOTA IKAPI JAWA TENGAH
NO. 225/JTE/2021

Redaksi:

Jalan Banjaran, Desa Banjaran RT 20 RW 10 Kecamatan Bojongsari
Kabupaten Purbalingga Telp. 0858-5343-1992

Surel : eurekamediaaksara@gmail.com

Cetakan Pertama : 2023

All right reserved

Hak Cipta dilindungi undang-undang
Dilarang memperbanyak atau memindahkan sebagian atau seluruh
isi buku ini dalam bentuk apapun dan dengan cara apapun,
termasuk memfotokopi, merekam, atau dengan teknik perekaman
lainnya tanpa seizin tertulis dari penerbit.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji syukur kehadiran Allah SWT. yang telah memberikan kesehatan dan keselamatan serta kepada penulis sehingga penulisan Buku Ajar Teknik Lobi dan Negosiasi ini dapat diselesaikan dengan baik oleh penulis.

Ucapan terima kasih, penulis sampaikan kepada keluarga penulis terutama Ayah dan Ibu penulis, suami tercinta yaitu Irwanto Sudrajat, S.Kom, M.M, anak-anak tercinta yaitu Kinnara Irwanto dan Kimora Irwanto serta semua pihak yang telah membantu penyusunan buku ini. Sehingga buku ini bisa hadir di hadapan pembaca.

Diharapkan dengan kehadirannya Buku Ajar Teknik Lobi dan Negosiasi ini dapat memberikan wawasan dan pengetahuan bagi banyak pihak.

Akhir kata, semoga kehadiran Buku Ajar Teknik Lobi dan Negosiasi ini dapat memberi manfaat yang sebesar-besarnya bagi para pembaca, mahasiswa, dan masyarakat pada umumnya, baik manfaat keilmuan maupun manfaat praktis. Buku Ajar Teknik Lobi dan Negosiasi ini masih banyaknya kekurangannya, sehingga penulis sangat terbuka dalam menerima saran, masukan atau kritikan yang membangun untuk perbaikan Buku Ajar Teknik Lobi dan Negosiasi ini kedepannya.

Salam hormat,

Dr. Fitria Ayuningtyas, M.Si.

DAFTAR ISI

| | |
|---|-----|
| KATA PENGANTAR..... | iii |
| DAFTAR ISI | iv |
| DAFTAR GAMBAR..... | v |
| DAFTAR TABEL | vi |
| BAB 1 DEFINISI LOBI DAN NEGOSIASI | 1 |
| BAB 2 HUBUNGAN LOBI DAN NEGOSIASI | 7 |
| A. Hubungan Lobi dan Komunikasi..... | 9 |
| BAB 3 PERAN LOBI DAN NEGOSIASI DALAM ILMU KOMUNIKASI | 11 |
| A. Kemampuan-Kemampuan Dasar Bernegosiasi | 13 |
| B. Keterampilan - Keterampilan Dasar Negosiasi | 15 |
| C. Strategi dalam Bernegosiasi | 18 |
| D. Taktik Dalam Negosiasi | 18 |
| E. Perangkat Dalam Negosiasi | 19 |
| F. Proses Negosiasi..... | 20 |
| G. Strategi Perang Sun Tzu | 21 |
| BAB 4 PENTINGNYA KETERAMPILAN BERKOMUNIKASI DALAM LOBI DAN NEGOSIASI | 23 |
| BAB 5 KOMUNIKASI VERBAL DAN NONVERBAL DALAM ILMU KOMUNIKASI | 36 |
| A. Komunikasi Verbal | 39 |
| B. Komunikasi Nonverbal | 42 |
| C. Perbedaan Komunikasi Verbal dan Nonverbal..... | 46 |
| D. Fungsi Komunikasi Verbal dan Nonverbal | 49 |
| BAB 6 KEBERHASILAN DAN HAMBATAN DALAM LOBI DAN NEGOSIASI | 53 |
| A. Keberhasilan dalam Lobi dan Negosiasi..... | 53 |
| B. Prinsip Dasar Negosiasi :..... | 56 |
| C. Lima Hukum dalam Bernegosiasi agar Komunikasi Efektif: | 56 |
| D. Hambatan dalam Lobi dan Negosiasi | 57 |
| DAFTAR PUSTAKA | 61 |
| TENTANG PENULIS..... | 62 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 1.1 Lobi di Hotel atau Tempat Pertemuan | 1 |
| Gambar 1.2 Lobi dan Negosiasi | 4 |
| Gambar 2.1 Model Komunikasi Lasswell | 8 |
| Gambar 4.1 Pentingnya Kemampuan Berkomunikasi Dalam Bernegosiasi | 24 |
| Gambar 4.2 Pentingnya Keterampilan Berkomunikasi dalam Lobi dan Negosiasi | 26 |
| Gambar 4.3 Potongan Film dari CATCH ME IF YOU CAN | 33 |
| Gambar 4.4 Poster Film dari THE NEGOTIATOR | 35 |
| Gambar 5.1 Komunikasi Verbal vs Komunikasi Nonverbal | 49 |
| Gambar 6.1 Poster Film Joy | 60 |

DAFTAR TABEL

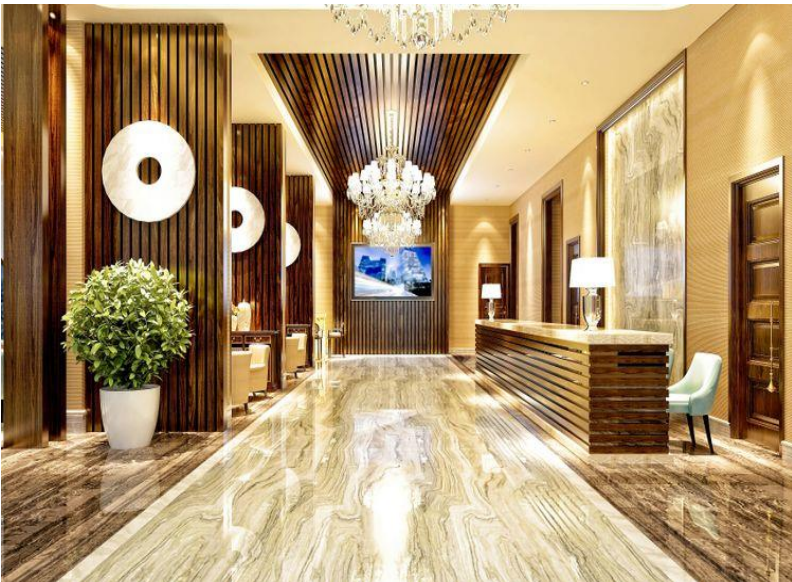
| | |
|--|----|
| Tabel 5.1 Komunikasi Verbal dan Komunikasi Nonverbal | 45 |
|--|----|

BAB

1

DEFINISI LOBI DAN NEGOSIASI

Lobi dan negosiasi merupakan hal yang tidak dapat dilepaskan dari kehidupan kita, baik kita sadari maupun tanpa kita sadari. Adapun kata lobi pada mulanya merujuk kepada sebuah tempat sebelum masuk ke ruangan utama, atau dapat pula merujuk pada sebuah tempat yang nyaman dan tenang di hotel atau tempat pertemuan seperti yang digambarkan di Gambar 1.1 berikut ini.



Gambar 1.1 Lobi di Hotel atau Tempat Pertemuan
(Sumber: www.google.com)

BAB

2

HUBUNGAN LOBI DAN NEGOSIASI

Proses lobi dan negosiasi selalu melibatkan proses komunikasi didalamnya, baik komunikasi secara verbal maupun komunikasi secara nonverbal. Bahasa tubuh dan komunikasi nonverbal digunakan antara lain bertujuan untuk memperkuat pesan yang telah disampaikan dengan menggunakan komunikasi verbal. Penggunaan bahasa tubuh dan komunikasi nonverbal dalam proses lobi dan negosiasi berbeda dengan penggunaan komunikasi verbal, sangat memungkinkan terjadinya masalah baik yang terjadi secara langsung maupun tidak langsung. Masalah komunikasi dalam proses lobi dan negosiasi kadangkala terjadi dengan atau tanpa disadari oleh pihak-pihak yang terlibat dalam proses tersebut.

Tiga masalah utama dalam hubungan lobi dan negosiasi, yaitu:

1. *Behaviour* (Perilaku). Seringkali kegagalan sebuah komunikasi disebabkan karena perbedaan sudut pandang antara komunikator dan komunikan. Hal ini sering kali terjadi karena orang berespon bukan berdasarkan apa yang anda maksudnya, akan tetapi berdasarkan persepsi mereka terhadap apa yang anda maksudkan. Persepsi muncul diakibatkan oleh filter penyaring informasi yang masuk berupa : Hapus, Distorsi dan Generalisasi. Informasi yang masuk dari lima panca indera kita, lalu proses filter ini dilakukan sehingga keakuratan sebuah informasi akan menjadi berkurang karena sebagian telah dihapus dan sebagian lagi telah dikaburkan.

BAB 3

PERAN LOBI DAN NEGOSIASI DALAM ILMU KOMUNIKASI

Peran lobi dan negosiasi dalam Ilmu Komunikasi sangatlah besar. Meskipun secara lahiriah manusia telah dibekali dengan kemampuan untuk bernegosiasi, namun untuk dapat bernegosiasi dengan baik, kemampuan dasar tersebut perlu dipelajari, dikembangkan dan dilakukan secara berkala agar menjadi sebuah pembiasaan dalam kesehariannya.

Adapun beberapa kemampuan dasar untuk dapat bernegosiasi yang baik adalah sebagai berikut:

1. Kemampuan menentukan serangkaian tujuan, namun tetap fleksibel dengan sebagian diantaranya. Selain itu harus mampu mempertahankan serangkaian tujuan, dalam negosiasi, seorang negosiator harus mampu bersikap fleksibel dalam membaca keseimbangan atau perubahan posisi tawar yang terjadi selama negosiasi.
2. Kemampuan untuk mencari kemungkinan dari pilihan yang banyak. Dalam hal ini seorang negosiator harus jeli membaca kemungkinan dan memprediksi konsekuensi yang mungkin timbul dari masing-masing pilihan. Sebaiknya seorang negosiator sudah harus mampu memprediksi kemungkinan terbaik dan kemungkinan terburuk yang mungkin timbul.
3. Kemampuan untuk mempersiapkan dengan baik. Tidak ada negosiasi yang baik tanpa persiapan yang baik. Negosiator ulung selalu mempersiapkan segala sesuatu, mulai dari hal besar hingga hal kecil jauh sebelum pelaksanaan negosiasi. Namun tak

BAB

4

PENTINGNYA KETERAMPILAN BERKOMUNIKASI DALAM LOBI DAN NEGOSIASI

Kemampuan berkomunikasi masih menduduki urutan yang penting dalam menjalin hubungan. Karena pada dasarnya hubungan satu pihak dengan pihak lain, hubungan antar seorang dengan yang lain dapat dilakukan dengan berkomunikasi. Komunikasi menurut prof. Mehrabian terbagi menjadi 3 unsur (3V) yaitu visual, verbal dan vokal, dan visual mendapat porsi paling tinggi, yaitu keseluruhan dari tampilan seseorang termasuk gerak tubuh yang mendominasi kesan dari komunikasi itu sendiri.

Dalam 3V, V yang pertama adalah visual, seperti saya sampaikan tampilan fisik baik jika kita bertemu langsung maupun secara virtual (online) ini adalah tangkapan pertama dalam pikiran manusia (otak manusia). Kita langsung dapat menilai suasana hati lawan bicara, yang sedang terjadi saat itu bahkan hingga terasa sehat jasmaninya. Karena dalam visual akan terlihat busana yang kita pakai, riasan wajah, rambut, senyuman, ekspresi, gaya dan gerak tubuh, semua langsung dapat ditangkap oleh otak manusia dalam 10 detik pertama. Dan itu sangat menentukan kesan yang diterima pihak lawan. Kesan mengarahkan pada respek dan respek menghasilkan hubungan yang langgeng, hal ini lebih dalam dapat dihasa pada topik yang berikutnya.

V yang kedua adalah Verbal yang apa yang terucap oleh kita, mulai dari awalan kita bertemu dan secara spontan keluar pertama kali maka itulah yang menjadi kesan, selanjutnya tentu saja kita gunakan pilihan kata dan kalimat yang sesuai dengan keadaan, apakah formal atau santai dan tujuan dari pertemuan tersebut.

BAB

5

KOMUNIKASI VERBAL DAN NONVERBAL DALAM ILMU KOMUNIKASI

Komunikasi memiliki peran penting dalam dunia ini. Komunikasi bahkan sanggup untuk menyentuh segala aspek kehidupan. Manusia sebagai makhluk sosial, hanya dapat hidup berkembang dan berperan sebagai manusia dengan berhubungan dan bekerja sama dengan manusia lain dengan cara komunikasi. Hampir sebagian besar kegiatan manusia selalu berkaitan dengan komunikasi. Semuanya membutuhkan komunikasi.

Walaupun komunikasi telah dipelajari sejak zaman purbakala, perhatian terhadap komunikasi baru muncul pada awal abad ke-20. Barnett Pearce (1989) menyebutkan, munculnya peran komunikasi sebagai penemuan revolusioner (*revolutionary discovery*) yang disebabkan oleh penemuan teknologi komunikasi, seperti radio, televisi, telepon, handphone, satelit, dan jaringan komputer.

Miller (1951) Komunikasi berarti informasi disampaikan dari satu tempat ke tempat lain. Clevenger (1959) Komunikasi adalah istilah yang berkaitan dengan semua proses berbagi informasi yang dinamis (Proses '*sharing*') (Kurniati, 2016).

Dalam kehidupan pada umumnya komunikasi merupakan hal yang wajib untuk dilakukan agar orang lain atau lawan kita mengerti apa maksud kita. Kata atau istilah komunikasi (dari bahasa inggris "*communication*"), secara epistemologis atau menurut asal katanya adalah dari bahasa latin *commcommunicatus*, dan perkataan ini bersumber pada kata *communis*. Kata *communis* memiliki makna "berbagi" atau menjadi milik bersama" yaitu usaha yang memiliki tujuan kebersamaan atau kesamaan makna.

BAB 6

KEBERHASILAN DAN HAMBATAN DALAM LOBI DAN NEGOSIASI

A. Keberhasilan dalam Lobi dan Negosiasi

Agar lobi dan negosiasi dapat berhasil, maka harus dibangun komunikasi yang efektif. Keberhasilan dalam lobi dan negosiasi ditentukan oleh kemampuan-kemampuan yang dimiliki oleh seseorang.

Tujuh kemampuan dalam lobi dan negosiasi yang wajib diketahui, yaitu:

1. Menguasai komunikasi verbal dan nonverbal.

Kemampuan komunikasi verbal dan nonverbal adalah kunci terpenting dalam negosiasi. Seorang negosiator yang baik harus bisa berkomunikasi dengan jelas dan efektif. Karena, jika komunikasi kurang jelas, bisa menimbulkan kesalahpahaman yang dapat merubah situasi negosiasi.

Selain intonasi dan artikulasi, perhatikan juga terkait dengan bahasa tubuh. Karena bahasa tubuh juga bisa mendukung apa yang sedang Anda sampaikan. Jika Anda gugup atau bingung, semua itu dapat terlihat jelas oleh lawan bicara. Jack Welch, legenda manajemen dari General Electric, kerap menggunakan teknik 4-blocker untuk menyampaikan gagasannya dalam setiap meeting perusahaan. Teknik presentasi ini menggunakan 1 slide power point saja dengan fokus pada 4 area, yaitu *What, Achieved, Under the Spotlight*, dan *What's Next*. Teknik ini mengharuskan pembicaranya

DAFTAR PUSTAKA

- Ayuningtyas, F., Zahrah, D. P., Lubis, A. N., & Hardriana, R. (2022). *Komunikasi Antarbudaya dalam Perspektif Periklanan Kreatif* (F. Ayuningtyas (ed.); 1st ed.). PENERBIT CV.EUREKA MEDIA AKSARA.
- Evelina, L. (2004). Pentingnya Keterampilan Berkomunikasi dalam Lobi dan Negosiasi. *Jurnal Komunikologi*, 1(2), 50–58.
- Kurniawan, D. (2018). Komunikasi Model Laswell Dan Stimulus-Organism-Response Dalam Mewujudkan Pembelajaran Menyenangkan. *Jurnal Komunikasi Pendidikan*, 2(1), 60. <https://doi.org/10.32585/jkp.v2i1.65>.
- Madiistriyatno, H. (2019). *Catatan Praktis Lobi & Nego untuk Bisnis* (A. Rahmatullah (ed.); Pertama). Indigo Media. www.pustakaindigo.com.
- Rosdiani, K., Krisna, B., Hidayatullah, M. I., & Safitri, D. (2021). Strategi Lobi dan Negosiasi Pembangunan Sekolah Di Utara, Kampung Baru Nelayan, Cilincing RT 07/ RW 08 Jakarta Utara. *Komuniti: Jurnal Komunikasi Dan Teknologi Informasi*, 13(2), 147–158. <https://doi.org/10.23917/komuniti.v13i2.14753>.
- Zainal, A. G. (2018). Teknik Lobi dan Negosiasi. *Repository.Lppm.Unila*, 9. <http://repository.lppm.unila.ac.id>.

TENTANG PENULIS



Fitria Ayuningtyas lahir di Jakarta pada tahun 1984. **Fitria** berhasil meraih gelar Doktor di Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Padjadjaran, Bandung pada tahun 2021. **Fitria** meraih gelar S2nya di *The London School of Public Relations* Jakarta, Indonesia pada tahun 2009, jurusan *Marketing Communication*.

Fitria merupakan salah satu dosen di Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta. **Fitria** pun aktif meneliti dan menulis serta menjadi *reviewer* di beberapa jurnal nasional maupun jurnal internasional.

Saat ini **Fitria** pun mengajar sebagai Dosen Tidak Tetap di Universitas Indonesia, Tutor di Universitas Terbuka dan pernah menjadi Dosen Tamu di Universitas Islam Riau dan di Universitas Udayana, Bali.